

نگاهی به زندگی کارآفرین ایرانی و خارجی  
کارآفرینانی از جنس فولاد آب دیده

گفت‌وگو با رضا نیازمند درباره سرانجام برندها در ایران  
روایت شکوفایی صنعت ایران

# آرشدنگ

ماهانامه اقتصادی | قیمت: ۱۰۰۰۰ تومان | ۱۹۶ صفحه | شماره ۵۰ | مرداد ۹۵

ISSN: 2322-3316

آرشدنگ  
شماره  
۵۰

گزارش اختصاصی  
خبرنگار آینده‌نگار روسیه

## بردباری در روزهای سرد به سبک تزارها

روسیه پهناورترین کشور جهان  
با چه بحران اقتصادی مواجه شده است؟

## سراب توسعه

خصوصی‌سازی چگونه به سرانجام نرسید؟

### ستون‌های رکود

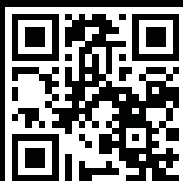
رکود ساخت و ساز چه تبعاتی برای صنعت فولاد و سیمان  
به دنبال داشته است؟

### پناهگاه رشد

آیا صنعت گردشگری می‌تواند سهم بزرگی در رشد  
اقتصادی ایران ایفا کند؟



## بانک خاورمیانه بانک منتخب فعالان موفق اقتصادی



بانک خاورمیانه  
Middle East Bank



[www.middleeastbank.ir](http://www.middleeastbank.ir)  
[info@middleeastbank.ir](mailto:info@middleeastbank.ir)



## تاکسی لوکس، تجربه ای متفاوت

تاکسی لوکس آماده ارائه خدمات  
حمل و نقل مسافر به / از فرودگاهها و  
اقصى نقاط کشور

همراه با رانندگان مجرب و  
آموزش دیده تشریفات



**TAXILUX**  
**تاکسی لوکس**

[Booking@taxilux.ir](mailto:Booking@taxilux.ir)  
[www.taxilux.ir](http://www.taxilux.ir)

رزرو شبانه روزی: ۱۸۰۴





بانک پارسیان

# هم آه پارسیان

اینترنت بانک | موبایل بانک | تلفن بانک | دیجی بانک #۷۰۱\*

# HAITAI SINGER

خورشید دریای شرق

ماشین های تزریق پلاستیک و لوازم جانبی

HTW & HTX Series  
**INJECTION**  
MOULDING MACHINE



تهران ، جاده آبدلی ، خیابان سازمان آب ، نرسیده به  
پنجم شیدایی ، شماره ۲۰

No. 20, Sazman - e - ab Ave , Abali Rd.,  
Tehran , IRAN [www.khds.com](http://www.khds.com)  
Fax: (+9821)77326041 [info@khds.com](mailto:info@khds.com)

خدمات پس از فروش : 71343

امور بین الملل : 77326060

Tel: 7152



برای کسب و کار خود، اپلیکیشن موبایل **انحصاری** با یک شبکه اجتماعی اختصاصی به همراه لوگوی دلخواهتان داشته باشید!



# Noti

## Persian Notification

$$\text{PNoti Persian Notification} = \sum_{i=1}^n ( \text{SMS}_i + \text{MMS}_i + \text{Telegram}_i + \text{Instagram}_i + \text{WhatsApp}_i + \text{Line}_i + \dots )$$

Loading...



فاوا یا نفت؟! مسئله اینست.  
(۱۳۹۴ - ۱۴۰۴)

۸۸۷۴۹۳۶۱ - ۲۱ (+۹۸)



[www.PNoti.com](http://www.PNoti.com)



- صاحب امتیاز: اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران
- مدیر مسئول: مسعود خوانساری
- شورای سیاست گذاری: بهمن عشقی، مصطفی درویشی
- سردبیر: بهرام مهرجو
- معاون سردبیر: فریده عنایتی
- تحریریه: رضا معطریان، محمد عدلی، ریحانه یاسینی، بیژن مومینوند
- کاوه شجاعی، فرزانه سالمی، آرش پور ابراهیمی، خاطره وطن خواه، لیلا ابراهیمیان
- علی مقامی، نسیم بنایی، صوفیا نصرالهی، آزاده یکتایی، ولی خلیلی
- مونا مشهدی رجبی، متین دخت والی نژاد، زینب کوهیار

- آتلیه طراحی
- مدیر هنری: رضا دولت زاده
- ویرایش عکس: علیرضا لاجورد
- ویراستاری: بابک آتشین جان
- ناظر فنی: حسن آقایی زاده

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

Email: [ayandehnegarmag@gmail.com](mailto:ayandehnegarmag@gmail.com) www: [tccim.ir](http://tccim.ir)

نشانی: خیابان خالداسلامبولی، روبه‌روی خیابان ۲۱، پلاک ۸۲، اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران  
تلفن روابط عمومی: ۸۸۷۱۵۲۱۴ تلفن تحریریه: ۸۸۷۱۵۴۱۳ سازمان آگهی‌ها: ۸۸۸۶۰۶۵۶

چاپ: شرکت رواق روشن مهر



|                                                                 |     |
|-----------------------------------------------------------------|-----|
| سرمقاله                                                         | ۴   |
| نوش‌دارو پیش از مرگ سهراب                                       |     |
| اعلانات                                                         | ۶   |
| عید فطر به کام سعودی‌ها تلخ شد                                  |     |
| چهره‌ها                                                         | ۱۲  |
| از فعالان اقتصادی تا اهالی سیاست در راه ایران                   |     |
| آنالیز                                                          | ۱۴  |
| خدا حافظی با رونق                                               |     |
| کامنیت                                                          | ۱۶  |
| چرا کارفرمایان و بیمه‌شدگان از سازمان تامین اجتماعی ناراضی‌اند؟ |     |
| گزارشگر                                                         | ۲۱  |
| گزارشی از روسیه پهناورترین کشور جهان                            |     |
| پوشه                                                            | ۳۵  |
| نشان‌های بی‌نشان                                                |     |
| راهبرد                                                          | ۴۵  |
| بیماری مسری مرزها                                               |     |
| توسعه                                                           | ۵۱  |
| سرآب توسعه                                                      |     |
| چشم‌انداز                                                       | ۵۹  |
| ستون‌های رکود                                                   |     |
| نمایه                                                           | ۶۷  |
| پول توجیبی دولتی                                                |     |
| تریبون                                                          | ۷۳  |
| صدای بخش خصوصی                                                  |     |
| کار آفرین                                                       | ۷۷  |
| نگاهی به زندگی کار آفرین ایرانی و خارجی                         |     |
| نماگر                                                           | ۱۱۱ |
| خدا حافظ اروپا                                                  |     |
| جهان‌نما                                                        | ۱۴۵ |
| کوه یخ اقتصاد اسلحه مدفون در بحث‌های انتخاباتی                  |     |
| تکنولوژی                                                        | ۱۶۱ |
| جنگ رسانه‌ها                                                    |     |
| گیشه                                                            | ۱۶۷ |
| پول رو بردار و فرار کن                                          |     |
| اکونومیست                                                       | ۱۷۱ |
| خوراکی‌های پست‌مدرن                                             |     |
| کتاب ضمیمه                                                      | ۱۸۷ |
| خاطرات خالق نایکی                                               |     |
| کیوسک                                                           | ۱۹۴ |
| بررسی مجله‌های اقتصادی                                          |     |



## نوش داروپیش از مرگ سهراب

راهکارهایی برای تامین منابع در دوران رکود



مسعود خوانساری

مدیرمسول ماهنامه آینده نگر و رئیس اتاق تهران

اقدام از هر نظر قابل تقدیر است. ولی هم‌زمان باید برای رشد صنعت و تقویت اقتصاد به فکر تامین منابع جدید بود. با توجه به کاهش قیمت نفت یک راه‌حل که پیش روی دولت قرار می‌گیرد، تامین منابع از طریق جذب سرمایه‌گذاری خارجی است. اما همه می‌دانیم هنوز بسستر لازم جهت جذب سرمایه در سطوح جذب منابع بالای سرمایه خارجی آماده نشده است. راه‌حل دوم تکیه بر اعتبارات بانکی است. به نظر می‌رسد این راه نیز با توجه به شرایط حاکم بر نظام بانکی کشور چندان موثر و قابل اتکا نباشد. آنچه بر سر بانک‌ها در هشت سال دولت گذشته آمده موجب شده تا صندوق آنها خالی و عملاً ارائه تسهیلات جدید بسیار محدود و حداقل در جهت تامین قسمتی از سرمایه در گردش واحدها خلاصه شود. بنابراین به هیچ عنوان منابعی جهت سرمایه‌گذاری یا توسعه بنگاه‌ها از طریق بانک‌ها تامین نمی‌شود. بنابراین هم جذب منابع از طریق بانک‌ها در کار نیست و هم خبری از سرمایه‌گذاران خارجی در کوتاه‌مدت نخواهد بود. اما راهکار چیست و چه باید کرد؟

واقعیت این است که برای نجات اقتصاد ایران به جراحی نیاز است. اگرچه ممکن است این جراحی خسارتی هم به همراه داشته باشد. البته در همین شرایطی هم می‌توان از طریق سه منبع بخشی از منابع درآمدی را تامین کرد. قطعاً در صورتی که اراده لازم برای تامین منابع از این طریق صورت گیرد، تحولی بزرگ در صنایع کشور رخ می‌دهد. اما این منابع کجاست؟

**۱ قیمت ارز:** واقعی کردن قیمت ارز اولین و موثرترین این اقدامات است. متأسفانه در سه سال گذشته با وجود اینکه در مجموع حدود ۶۰ درصد تورم در اقتصاد ایران وجود داشته، اما قیمت ارز نه تنها تغییری نکرده بلکه حدود ۲۰۰ تومان ارزان‌تر از زمانی است که دولت یازدهم روی کار آمد.

تاکید بی‌جهت بر ادامه سیاست پرداخت ارز مبادله‌ای و در واقع ادامه توزیع رانت در بازار، امروز ما را به جایی رسانده که اقتصاد ایران ضربه‌پذیری بیشتری پیدا کرده‌است. تقریباً تمامی کارشناسان اقتصادی تاکید دارند که ارز دوبرخی تبعات مخرب بسیاری برای اقتصاد ایران دارد ولی هنوز عزم مدیریتی در دولت برای رهایی از این گرفتاری ایجاد نشده‌است. البته که نگاهی برآمده از تحلیل‌های سیاسی اجازه نمی‌دهد که نرخ ارز یکسان‌سازی شود ولی این مسئولیت بردوش دولت است که با پذیرش شجاعانه این واقعیت، مانع از تخریب بیشتر اقتصاد ایران شود. نکته بسیار مهم این است که حتی امروز برای توسعه صادرات هم نیاز به واقعی‌سازی قیمت ارز وجود دارد. در شرایط حاضر و با توجه قیمت غیرواقعی ارز، عملاً صادرات مزیت‌های خود را از دست داده و این درحالی است که توسعه صادرات از

«اقتصاد ایران در رکود است». در صحت این اظهارنظر شکی نیست. اما تقریباً تمامی اقدامات دولت طی دو سال گذشته مانند اجرای سیاست‌های خروج از رکود و برنامه‌های ضربتی دیگر نیز کمکی نکرده تا اقتصاد ایران از رکود خارج شود. رکود مانند آتش غیرقابل مهاری شده که زبانه‌هایش، صنایع کشور را می‌سوزاند و رفتارهای ما چنین است که انگار با آب باران قصد خاموش کردن این آتش‌فشان را داریم.

اکثر اقتصاددانان معتقدند سال ۹۴ یکی از سخت‌ترین سال‌های اقتصاد ایران بوده و با توجه به گزارش مرکز آمار ایران رشد بخش صنعت و معدن به منفی ۲,۲ درصد رسیده است. رشد کلی اقتصاد ایران نیز چنان نبوده که بتوان آن را دستاوردی بزرگ عنوان کرد. از سوی دیگر گزارش‌های رسمی نشان می‌دهد در سه ماه اول امسال واردات به کشور ۱۳ درصد کاهش یافته که بخش عمده آن مربوط به کالاهای واسطه‌ای است و صادرات هم ۵ درصد افت کرده است. این دو مؤلفه تایید می‌کند صنعت در سه ماه اول امسال هم وضعیت مناسبی نداشته‌است. اگرچه تحلیل‌گران اقتصادی برای سال ۹۵ رشد ۴ درصدی پیش‌بینی کرده‌اند اما این رشد هم عمدتاً ناشی از افزایش قیمت نفت است. با توجه به شاخص‌های سه ماه اول امسال، پیش‌بینی خوبی در خصوص رشد صنعت وجود ندارد.

امروز همه فعالان اقتصادی چشم به دولت دوخته‌اند تا ببینند قوه مجریه چگونه این حریق را مهار می‌کند. اگرچه باور دارند اثرات آتشی که طی هشت سال افروخته شد، طی دو سال خاموش نمی‌شود. ولی به‌هرحال با ریشه‌یابی وقایع ایجادشده، فارغ از تحریم‌ها و سوءمدیریت می‌توان سریع‌تر به جواب رسید. دلایل اصلی رکود کاهش درآمد سرانه از سال ۱۳۹۰ و به تبع آن کاهش تقاضایی است که همراه با کاهش تورم به وجود آمده است.

به هرحال امروز باید قدم‌های اساسی برای پایان دادن به این وضعیت برداشته شود. در حال حاضر فشار روی صنایع کشور به‌شدت بالاست. از آن ناگوارتر اینکه گاهی احساس می‌شود وفاقی میان مسئولان کشور برای حل این مشکلات وجود ندارد. این در حالی است که پیش از این تجربه موفقی مانند توافق هسته‌ای و اجرای برجام را از سر گذرانده‌ایم که محصول وفاق در میان مدیران کشور بود. اما چگونه است که امروز برای رفع رکود چنین اتحادی شکل نمی‌گیرد؟ شاید باید بیشتر در این مورد فکر کرد.

### راز بحران تداوم رکود کجاست؟

دولت طی دو سال و نیم گذشته با اقدامات خود شرایطی را ایجاد کرده تا نرخ تورم کاهش چشم‌گیری داشته باشد. این

پیشنهادبخش  
خصوصی این  
است که اظهارنامه  
مالیاتی بنگاه‌های  
صنعتی سال ۹۴  
کاملاً پذیرفته و  
به عنوان مالیات  
قطعی تلقی شود.  
این موضوع باعث  
بازگشت آرامش به  
صنعت خواهد بود.  
همچنین ممیزان  
مالیاتی فرصت پیدا  
می‌کنند تا سراغ  
بخش‌های پنهان  
اقتصاد ایران برای  
مالیات‌ستانی بروند  
و خدای ناکرده  
اگر فساد در  
خصوص ممیزان  
مالیاتی وجود  
داشته، حذف شود

اهداف عالییه اقتصاد کشور است. نکته بسیار مهم در مورد نرخ ارز این است که اگر امروز در مورد نرخ ارز تصمیم گیری نشود، ممکن است اتفاقات سال ۱۳۹۰ تکرار شود. اتفاقی که منجر به جهش ناگهانی قیمت ها شد. بنابراین بهتر است پیش از بروز این آسیب ها اقدامات اصلاحی صورت گیرد.

**۲ قیمت سوخت:** موضوع دیگر که باید به آن دقت کرد به قیمت سوخت مربوط است. قطعا دیدگاه محافظه کارانه به تصمیم گیران اقتصادی کشور دیکته می کند که در فاصله یک سال باقی مانده تا انتخابات ریاست جمهوری از ورود به تصمیم گیری های پر حاشیه مانند افزایش قیمت حامل های انرژی خوداری کنند ولی حقیقت این است که اگر امروز برای این موضوعات تعیین تکلیف نکنیم، فردا ضربه سهمگینی بر پیکره توسعه در ایران وارد می شود. بنابراین اقدام در این جهت تنها یک اقدام مدیریتی نیست و باید گفت که رسالتی ملی به شمار می آید. در اغلب کشورها براساس منطقی علمی از انرژی مالیات اخذ می شود. ولی ما در ایران نه تنها چنین مالیاتی را وصول نمی کنیم که حتی به سوخت یارانه هم می دهیم. به طوری که گازوئیل که قیمت واقعی آن یک هزار و ۵۰۰ تومان است ۳۰۰ تومان عرضه می شود که این موجب پرداخت روزانه ۱۲۰ میلیارد تومان یارانه به گازوئیل می شود. همین موضوع در مورد بنزین هم صادق است و در آن حوزه هم نزدیک به روزانه ۳۰ میلیارد تومان درآمد از دست می رود. این درآمدها در صورتی که وصول می شدند، می توانستند در خدمت توسعه اقتصاد کشور قرار گیرند ولی متاسفانه نه تنها به اقتصاد ایران باری نمی رسانند، که حتی مانند موربانه پایه های اقتصاد را نیز سست کرده اند.

**۳ یارانه ها:** براساس قانون مقرر شده بود که قسمتی از درآمد ناشی از افزایش قیمت حامل های انرژی جهت توسعه صنعت و به روز کردن تکنولوژی و بهبود بهره وری هزینه شود. اما متاسفانه نه تنها این مورد قانونی عملی نشد بلکه قسمتی از مالیات اخذ شده از صنعت به کمک پرداخت یارانه های نقدی آمد. در این خصوص هم تصمیم عاجل دولت در جهت حذف افراد مرفه و غیر نیازمند ضروری است که حداقل نیمی از ۴۶ هزار میلیارد تومان در جهت توسعه و رشد اقتصاد ایران به کار گرفته شود.

رکود حاکم بر اقتصاد ایران را از دو جنبه می توان بررسی کرد. موارد سه گانه ای که به آنها اشاره شد، راهکارهایی برای تامین منابع بیشتر، جهت تزریق به اقتصاد کشور است. اما بحث دیگر مربوط به فشارهایی است که در دوران رکود به بنگاه های اقتصادی تحمیل می شود و عملا بر عمق بحران می افزاید. در کشورهای توسعه یافته اگر بحرانی مانند رکود در اقتصاد رخ دهد، اولین اقدام تغییر رفتار نظام مالیاتی به نفع صنایع است.

اما متاسفانه در سه سال گذشته که صنایع کشور با رکود جدی مواجه بودند، نه تنها هیچ گذشتی صورت نگرفت، بلکه شدت مالیات سستانی از بنگاه های کوچک و متوسط روز به روز بیشتر شد و نگرانی بیشتر در مورد اخذ مالیات سال ۹۴ خواهد بود. در لایحه بودجه سال ۱۳۹۵ افزایش درآمدهای مالیاتی نسبت به سال گذشته، ۱۵ درصد و نسبت به عملکرد ۳۰ درصد رشد داشته است و این در حالی است که حوزه مالیاتی با اصناف توافق کرده که مالیات آنها براساس سال ۹۳ اخذ شود. از طرفی مالیات بر حقوق هم افزایش چشم گیری نداشته است. حال تنها بخشی که مجددا زیر فشار خواهد بود، بنگاه هایی هستند که دارای دفاتر رسمی اند و میزان مالیاتی جهت تامین منابع لازم در بودجه مجبور به رد دفاتر و عالی الراس کردن آن هستند.

بنابراین پیشنهاد بخش خصوصی این است که اظهارنامه مالیاتی بنگاه های صنعتی سال ۹۴ کاملا پذیرفته و به عنوان مالیات قطعی تلقی شود. این موضوع باعث بازگشت آرامش به صنعت خواهد بود. همچنین ممیزان مالیاتی فرصت پیدا می کنند تا سراغ بخش های پنهان اقتصاد ایران برای مالیات سستانی بروند و خدای ناکرده اگر فساد در خصوص ممیزان مالیاتی وجود داشته، حذف شود.

این موضوع در خصوص سازمان تامین اجتماعی هم کاملا مصداق دارد. فشار تامین اجتماعی روی بنگاه ها باید کاملا کاهش یابد. سازمان مجاز به بازرسی کارگاه ها طبق قانون حداکثر شش است. ورود حسابرسی ده سال نه تنها خلاف قانون بوده، بلکه ضرر و زیان های ناعادلانه ای بر بنگاه های صنعتی وارد می سازد. همچنین با توجه به رکود حاکم بر کلیه بنگاه های صنعتی لازم است که بدهی های معوق آنها تقسیط شود.

این فشاری که در حال حاضر به بنگاه ها تحمیل می شود، تنها موجب تعطیلی کارگاه صنعتی و بیکاری کارگران آنها می شود. آنچه در نهایت رخ می دهد این است که این موضوع از یک مشکل اقتصادی به بحرانی اجتماعی تغییر می کند.

امروز بر کسی پوشیده نیست که بیکاری آتش زیر خاکستر است. خانواده های ایرانی در غم بیکاری جوانان خود می سوزند و ریشه تمامی این مشکلات و ناهنجاری های اجتماعی در رکود است. اگر امروز می خواهیم بحران رکود از میان برود، باید تصمیمات شجاعانه و بدون محافظه کاری گرفته شود. دولت یازدهم با سابقه اعتدالی و خردمندانه ای که دارد می تواند امروز نوش دارو را پیش از مرگ سهراب به کار گیرد و این خواسته تمام خانواده های ایرانی است. خانواده هایی که بیش از هر خواسته اجتماعی و یا حتی سیاسی، به انتظار حضور فرزندان شان در بازار کار نشسته اند. ■

قطعا دیدگاه  
محافظه کارانه  
به تصمیم گیران  
اقتصادی کشور  
دیکته می کند  
که در فاصله یک  
سال باقی مانده  
تا انتخابات  
ریاست جمهوری  
از ورود به  
تصمیم گیری های  
پر حاشیه مانند  
افزایش قیمت  
حامل های انرژی  
خوداری کنند ولی  
حقیقت این است که  
اگر امروز برای این  
موضوعات تعیین  
تکلیف نکنیم، فردا  
ضربه سهمگینی  
بر پیکره توسعه در  
ایران وارد می شود



## سازمان‌های جهانی

### برگزیت پایان جهانی شدن نیست

یکی از مهم‌ترین زمزمه‌هایی که بعد از برگزیت به گوش می‌رسید این بود که خروج بریتانیا از اتحادیه اروپا آغازی بر پایان جهانی شدن خواهد بود. دیوید لیپتون معاون رئیس صندوق بین‌المللی پول در واکنش به این خبر، یادداشتی در وبسایت رسمی صندوق بین‌المللی پول منتشر کرد. او نوشت: «هنوز خیلی زود است که درباره عواقب برگزیت اظهارنظری بکنیم. نمی‌توان برای نقد جهانی شدن تنها به یک عامل نگاه کرد.» او نوشته‌است که برگزیت می‌تواند دست بریتانیا را از یکپارچه‌سازی اقتصادی دور کند اما الزاماً نمی‌تواند منجر به توقف جهانی شدن بشود. به اعتقاد لیپتون، فرآیند جهانی شدن غیرقابل توقف است. البته او اقرار کرده‌است که هنوز نیروها و فشارهایی در اقتصاد وجود دارد که برای تحلیل‌گران ناشناخته است اما جهانی شدن تاکنون افراد بسیاری را از فقر نجات داده و استانداردهای زندگی را بالا برده و همچنان ادامه پیدا خواهد کرد.



### عید فطر به کام سعودی‌ها تلخ شد

بان‌کی‌مون، دبیرکل سازمان ملل حمله‌ای را که به شهرهای جدّه، قطیف و مدینه در عربستان سعودی صورت گرفت محکوم کرد. او گفته‌است: «این جرم‌ها و جنایت‌هایی که صورت گرفته باعث شده کام مردم پیش از عید فطر تلخ شود.» دو افسر امنیتی در جدّه بر اثر نخستین بمبی که منفجر شد زخمی شدند. پس از آن نیز حمله دوم در مسجد شیعه‌ها در شهر قطیف صورت گرفت که باعث کشته شدن چهار افسر دیگر شد. حمله آخر نیز در نزدیکی مسجدالتبی در مدینه صورت گرفت. دبیرکل سازمان ملل با اظهار همدردی با خانواده‌های قربانیان گفته‌است که عاملان این حمله تروریستی باید هرچه سریع‌تر شناسایی شوند. این حملات در مقدس‌ترین اماکن اسلامی رخ داده و به همین خاطر نگرانی‌های بسیاری به دنبال داشته‌است. تحلیل‌گران معتقدند در این حملات تنها افراد نیستند که هدف قرار گرفته‌اند، بلکه این حمله به دین الهی صورت گرفته‌است.



### ۷۰ درصد پناهنده سوری زیر خط فقر

«تعداد پناهندگان سوری که با فقر دست‌وپنجه نرم می‌کنند هرروز بیشتر می‌شود» این مهم‌ترین جمله در گزارش اخیر سازمان ملل بوده‌است. بررسی‌های «آینده‌نگر» از گزارش سازمان ملل نشان می‌دهد هم‌زمان با ورود جنگ داخلی سوریه به ششمین سال متوالی، حجم باری که به دولت این کشور تحمیل می‌شود به لحاظ اقتصادی، سیاسی و امنیتی هرروز در حال افزایش است. نهادهای عمومی داخل این کشور تحت فشار شدیدی قرار گرفته‌اند. با وجود کمک‌های سخاوتمندانه‌ای که از طرف کشورها و نهادهای مختلف به سوریه صورت می‌گیرد باز هم مردم این کشور جزو فقیرترین مردم جهان هستند. در سال ۲۰۱۴ حدود ۵۰ درصد از مردم سوریه زیر خط فقر زندگی می‌کردند اما اکنون این رقم به بیش از ۷۰ درصد رسیده‌است. گزارش‌ها همچنین نشان می‌دهد برای بهبود اوضاع، تمامی کمک‌هایی که به این کشور صورت می‌گیرد باید صرف زیرساخت‌ها بشود.



### جایگاه ۹۶ لجستیک جهان به ایران رسید

بانک جهانی در جدیدترین گزارش خود به رتبه‌بندی ۱۶۰ کشور جهان در زمینه لجستیک پرداخته و در توضیح آن نوشته است: «تجارت جهانی وابسته به لجستیک است. به گزارش پایگاه خبری اتاق ایران، کشورها با بهره‌وری لجستیکی به راحتی می‌توانند شرکت‌ها را برای عرضه کالاهایشان به بازارهای داخلی و بین‌المللی متصل کنند. اما کشورهایی با بهره‌وری پایین لجستیکی، برای تجارت بین‌المللی با هزینه‌های زیادی هم در وقت و هم در بحث‌های مالی مواجه می‌شوند.» بر اساس گزارش لجستیک ۲۰۱۶، ایران در رتبه ۹۶ام دنیا قرار دارد. آلمان رتبه یک را به دست آورده و آمریکا هم در رتبه دهم قرار دارد. چین نیز به عنوان دومین اقتصاد بزرگ جهان، در جایگاه ۲۷ام قرار دارد. در میان همسایه‌های ایران، ترکیه رتبه ۴۹ و عراق رتبه ۱۴۹ را کسب کرده است. اما وضعیت پاکستان هم از ایران بهتر است و در رتبه ۱۶۸ام قرار دارد.

### اسکناس‌های پلیمری برای نجات از گرمایش زمین

بسیاری از کشورها با امضای معاهده پاریس در زمینه تغییرات آب‌وهوایی به تکیه افتاده‌اند و سعی دارند ارز خود را پایدارتر کنند. توجه این کشورها به تأثیرات زیست‌محیطی اسکناس‌ها نیز بیشتر شده‌است. بر اساس گزارش‌های صندوق بین‌المللی پول، پول در سال‌های گذشته به روش‌های مختلف و از جنس‌ها و مواد متفاوتی ساخته شده‌است. اکنون کشورهای پیشرفته به دنبال ساخت پول از جنس پلیمر و پلاستیک هستند. بر اساس مطالعات صورت گرفته اسکناس‌های پلیمری دو برابر اسکناس‌های کاغذی عمر می‌کنند و پس از نابودی نیز قابل بازیافت هستند. بانک انگلیس سه سال روی این جنس از پول‌ها مطالعه کرده و بالاخره تصمیم گرفته از این مواد برای ساخت اسکناس‌های خود استفاده کند. پژوهش‌های صورت گرفته نشان می‌دهد استفاده از اسکناس‌های پلیمری می‌تواند ۳۲ درصد از مشکل گرمایش زمین را حل کند. وزن این اسکناس‌ها نیز بسیار کمتر از اسکناس‌های کاغذی است.





خالد الفلیح وزیر انرژی عربستان سعودی و همچنین محمد بارکیندو دبیر کل سازمان کشورهای صادرکننده نفت خام (اوپک) در ملاقاتی که با یکدیگر داشته‌اند اعلام کرده‌اند بازار نفت به زودی به تعادل خواهد رسید.

#### بازارهای جهانی



## چراغ روشن سرمایه‌گذاری

شاخص ترس و ریسک‌پذیری برای دومین ماه متوالی در وضعیت سبز قرار گرفت. پایگاه خبری - تحلیلی سی‌ان‌ان مانی هرروز شاخصی به نام «ترس و ریسک‌پذیری» را مورد بررسی قرار می‌دهد. بر اساس این شاخص می‌توان سطح هیجانات افراد را تشخیص داد. هرگاه این شاخص عددی کمتری نزدیک به صفر را نشان بدهد و رنگ آن قرمز باشد به این معناست که سرمایه‌گذاران از جاری کردن پول و سرمایه خود در بازار هراس دارند. اما وقتی میزان عدد بیشتر می‌شود و به سمت میانه میل می‌کند، سرمایه‌گذاران به وضعیت خنثی و سپس به وضعیت ریسک‌پذیری می‌رسند. وقتی عدد به محدوده ریسک‌پذیری برسد به این معناست که سرمایه‌گذار چشم‌انداز امید به بازار دارد و برای به دست آوردن سود، پول خود را روانه بازارهای جهانی می‌کند و به این ترتیب چراغ سرمایه‌گذاری را روشن نگه می‌دارد.



## روزهای تلخ مس

برگزیت باعث تزلزل بسیاری از بازارهای جهانی شد؛ یکی از این بازارها «مس» بود. قیمت مس در میانه تیرماه ضعف شدیدی را تجربه کرد. ۴۵ درصد از تقاضای مس جهان از سوی چین است. اما در حال حاضر شرایط اقتصادی این کشور ناامیدکننده است و به همین خاطر چشم‌انداز خوبی برای تقاضای مس دیده نمی‌شود. زمانی که برگزیت به صورت رسمی اعلام شد و نوسانات آن بر بازار حاکم شد، چین جزو کشورهایی بود که بیشترین آسیب اقتصادی را متحمل شد. از طرف دیگر داده‌های رسمی در مورد وضعیت صنعت در چین نیز بسیار نگران‌کننده است. یکی از مهم‌ترین چیزهایی که می‌تواند قیمت مس را به خطر بیندازد، چشم‌انداز صنعت در چین است. کاهش رشد اقتصادی و کاهش رشد صنعت در این کشور باعث کاهش قیمت جهانی مس می‌شود.



## «فلز زرد» در انبار سرمایه‌گذاران

هر بار که بازارهای جهانی سردرگم می‌شوند یا دستخوش آشوب و ناامنی می‌شوند یا هر بار که عدم قطعیت و ابهام بر بازار حاکم می‌شود، طلا به نور چشمی سرمایه‌گذاران تبدیل می‌شود. فلز زرد امن‌ترین کالا برای سرمایه‌گذاری است؛ به همین خاطر سرمایه‌گذاران وقتی احساس می‌کنند بازار ناامن است به این کالا روی می‌آورند و این افزایش تقاضا باعث افزایش قیمت آن نیز می‌شود. به دنبال اعلام رأی بریتانیایی‌ها به خروج از اتحادیه اروپا، بازار دستخوش آشوبی شد که سرمایه‌گذاران را روانه بازار طلا کرد. به همین خاطر طلا با افزایش قیمت همراه شد. قیمت فلز زرد در اواسط تیرماه به ۱۲۵۰ دلار در ازای هر اونس رسید و به این ترتیب به بالاترین قیمت خود در دو سال گذشته رسید. سرمایه‌گذاران فعلاً به انبار کردن این فلز درخشان روی آورده‌اند.



## نفت روی گسل برگزیت

نفت در ماهی که گذشت دستخوش نوسانات قیمتی بسیاری شد. به گزارش «آینده‌نگر»، قیمت نفت در اواسط تیرماه سقوط ۴٫۹ درصدی را تجربه کرد و به حدود ۴۶٫۵۰ دلار در ازای هر بشکه رسید. دلیل این هرج‌ومرج قیمتی نیز به برگزیت یا خروج بریتانیا از اتحادیه اروپا بازمی‌گردد. در اواسط تیرماه دوباره نگرانی‌هایی در زمینه برگزیت شکل گرفت که باعث سقوط قیمت نفت شد. دلیل کاهش قیمت نفت پس از رأی بریتانیایی‌ها به جدایی از اتحادیه اروپا، به پیش‌بینی تقاضای نفت بازمی‌گردد. برآوردها و تحلیل‌ها نشان می‌دهد تقاضای نفت پس از جدایی بریتانیا، کاهش شدیدی را تجربه خواهد کرد و همین امر باعث کاهش قیمت نفت می‌شود. ناگفته نماند که کاهش قیمت نفت باعث آسیب دیدن سهام شرکت‌های نفتی شده‌است. اما در این بین نگرانی‌هایی در مورد اختلال در عرضه نیز وجود دارد که می‌تواند باعث افزایش قیمت نفت بشود.

## ایران چهاردهمین کشور عضو زنجیره اعتبارسنجی گواهی مبدأ اتاق بازرگانی بین الملل شد اتفاقی بزرگ برای تجارت ایران

را گامی در جهت تسهیل فضای کسب و کار برای صادر کنندگان ایرانی خواند که می توانند سریع تر از پیش، کالایشان را از گمرک های خارجی ترخیص کنند.  
او گفت: با توجه به مشکلات عدیده صادر کنندگان ایرانی در فرآیندهای داخلی صدور گواهی مبدأ در اتاق های بازرگانی کشور و مشکلاتی که در ترخیص کالایشان در کشورهای مقصد با آن مواجه بودند، مقرر شد کلیه درخواست های صدور گواهی مبدأ از

با پیگیری های اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران، ایران به عنوان چهاردهمین کشور به عضویت زنجیره اعتبارنجی گواهی مبدأ اتاق بازرگانی بین الملل (ICC) درآمد. مسعود خوانساری، رئیس اتاق تهران با اعلام این خبر گفت: با توجه به لزوم پوشش بیمه مسئولیت مدنی حرفه ای اتاق تهران در مقابل هر گونه اشتباه غیر عمدی در صدور گواهی های مبدأ، برای نخستین بار این بیمه در کشور ارائه می شود. او این رویداد

### در بیانیه اتاق تهران اعلام شد:

### انتقاد از تثبیت نرخ ارز

اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران نخستین بیانیه خود را در ارتباط با موضوعات اقتصادی کشور در سال جاری، صادر کرد. در این بیانیه که محور آن بر تقویت ارزش پول ملی و احیای رقابت پذیری در اقتصاد ملی قرار گرفته، از تداوم سیاست تثبیت نرخ ارز انتقاد شده است. همچنین حفظ ارزش پول ملی در ترازوی بیرواقعی و با هدف اقناع احساسات ملی، سیاستی غیراقتصادی و شکست خورده عنوان شده که خلاف منویات اقتصاد مقاومتی و از بین برنده مزیت های اقتصاد است. اعضای هیئت نمایندگان اتاق تهران در بخشی از بیانیه خود از دولت خواستند:

«با رعایت تکالیف برنامه توسعه در خصوص افزایش سالانه نرخ ارز متناسب با تفاضل تورم جهانی و تورم داخلی، رقابت پذیری اقتصاد ملی را حفظ کند». همچنین در ادامه بیانیه افزایش توان مقاومت و پایداری واحدهای اقتصادی در کنار هدف گذاری صادراتی، دو رکن تأمین منویات اقتصاد



مقاومتی عنوان شده است که رسیدن به آنها مگر با توسعه سرمایه گذاری و افزایش رقابت پذیری در حوزه صادرات کالا و خدمات، محقق نمی شود. در بخش دیگری از این بیانیه آمده است: «تلاش های دولت محترم تدبیر و امید از ابتدای دوره تصدی قوه مجریه در سال ۱۳۹۲، منجر به توفیقات مهمی در عرصه های بین المللی و اقتصادی شده و رفع نسبی مشکل تحریم های اقتصادی ظالمانه، امیدبخش حذف هزینه های زاید مبادلات و اتخاذ سیاست های پولی، و موجب کاهش نرخ تورم شده است. تأکید مقام معظم رهبری بر اجرای سیاست های مبتنی بر اقتصاد مقاومتی و نیز نام گذاری سال ۱۳۹۵ با عنوان اقتصاد مقاومتی، اقدام و عمل، نوید بخش تلاش مضاعف مسئولان برای احیای اقتصاد با محوریت درون زایی و برون گرایی است.»

### وزیر اطلاعات در نشست هیئت نمایندگان اتاق تهران حضور یافت

### بخش خصوصی علاقه مند به افزایش امنیت سرمایه

نمایندگان بخش خصوصی در شانزدهمین نشست خود، میزبان سید محمود علوی وزیر اطلاعات دولت یازدهم بودند. اعضای هیئت نمایندگان اتاق تهران در این نشست هم سخنان حجت الاسلام والمسلمین سید محمود علوی از فعالیت وزارت اطلاعات در زمینه مبارزه با فساد اقتصادی را شنیدند و هم نظرات و پیشنهادهای خود را در مورد توسعه فضای رقابتی سالم در اقتصاد کشور مطرح کردند. مسعود خوانساری، رئیس اتاق تهران در این نشست گفت: براساس آخرین گزارش مرکز آمار، رشد اقتصادی سال ۱۳۹۴، چند دهم بالای صفر بوده و با وجود این، رشد اقتصادی صنعت، منفی ۲،۲ برآورد شده است. در سه ماه نخست سال جاری نیز واردات ۱۳ درصد و صادرات ۵ درصد نسبت به مدت مشابه سال قبل کاهش یافته است. از آنجا که بخش قابل توجهی از واردات به کالاهای واسطه ای اختصاص دارد، کاهش آن مطلوب نیست. حجت الاسلام سید محمود علوی در جمع اعضای هیئت نمایندگان اتاق تهران گفت: اگر به دنبال شکوفایی اقتصادی هستیم باید توجه داشته باشیم که دو بال رشد و شکوفایی کشور در تمام عرصه ها، سلامت اقتصادی و امنیت اقتصادی است. به این معنا

### تهاتر مطالبات شرکت های بخش خصوصی بادهای آنها

با مصوبه هیئت وزیران، امکان تهاتر مطالبات برخی از شرکت های بخش خصوصی با بدهی آنها به سازمان خصوصی سازی و سازمان امور مالیاتی فراهم شد. بر اساس این مصوبه که دوم تیرماه امسال به تصویب رسید، مطالبات شرکت های خصوصی تولیدکننده برق از شرکت سهامی مدیریت شبکه برق ایران و نیز مطالبات برخی بنگاه ها از شرکت آب و فاضلاب استان تهران با بدهی آنها به سازمان خصوصی سازی و سازمان امور مالیاتی کشور، تهاتر می شود. به این ترتیب، بخشی از مشکلات بنگاه های بخش خصوصی برطرف خواهد شد. حال آنکه معضل نقدینگی و مطالبات بخش خصوصی از سازمان های دولتی، یکی از گرفتاری های جدی فعالان کسب و کار طی سال های اخیر بوده است و با امکان تهاتر مطالبات آنها با بدهی واحدهای صنعتی به سازمان های دولتی، تا حدودی از بار مشکلات این بخش کاسته می شود.

۰۱/۰۴/۱۳۹۵

#### سفیر پاکستان در اتاق تهران

سفیر پاکستان در تهران که روزهای پایانی دوران خدمتش را سپری می کند، به اتاق تهران آمد و در دیدار با مسعود خوانساری از تلاش ها و حمایت های اتاق تهران پیرامون توسعه روابط اقتصادی دو کشور و نزدیکی مناسبات بخش خصوصی دو طرف، قدردانی کرد.

۰۵/۰۴/۱۳۹۵

#### دیدار سفیر سوئد با رئیس اتاق تهران

پتر تیلر، سفیر سوئد در ایران که ماموریتش پس از حدود چهار سال در کشور مان به روزهای پایانی خود رسید به ملاقات رئیس اتاق تهران آمد تا ضمن قدردانی از همکاری های اتاق تهران طی سال های اخیر، خواستار تداوم همکاری اتاق تهران با سفارت سوئد شود. او ابراز امیدواری کرد که سفیر جدید این کشور که به زودی معرفی می شود و به ایران می آید، بتواند با کمک اتاق تهران گام های جدیدی در توسعه مناسبات و همکاری های اقتصادی بین دو کشور بردارد.

۰۶/۰۴/۱۳۹۵

#### برگزاری نوزدهمین نشست کمیسیون گردشگری

در نشست نوزدهم کمیسیون گردشگری اتاق تهران، گزارشی از نتایج مطالعاتی که در زمینه ساماندهی تعطیلات تهیه شده بود، ارائه شد و اعضای کمیسیون تصمیم گرفتند با پیمودن مرآه قانونی، تصویب در هیئت رئیسه و هیئت نمایندگان اتاق تهران و ایران، آن را از تصویب شورای گفت و گو بگذرانند تا به سایر مراجع قانونی نیز ارائه شود.

۰۸/۰۴/۱۳۹۵

#### نشست بیست و نهم کمیسیون صنعت و معدن

اعضای کمیسیون صنعت و معدن اتاق تهران در بیست و نهمین نشست خود میزبان محمدرضا مس فروش، رئیس سازمان صنعت، معدن و تجارت تهران بودند. آنچه در این نشست مورد بررسی قرار گرفت نحوه اعطای تسهیلات به واحدهای کوچک و متوسط نیمه تعطیل بود که دولت رقمی معادل ۱۶ هزار میلیارد تومان برای آن در نظر گرفته است.

اواخر سال ۱۳۹۳ که صرفاً از طریق سامانه هوشمند سراسری طراحی شده مورد پذیرش قرار گیرد و در همین راستا جلسات آموزشی متعددی نیز برای بیش از ۵۰۰ عضو حقیقی و حقوقی متقاضی صدور گواهی مبدأ در اتاق بازرگانی تهران برگزار شد.

خوانساری ادامه داد: اتاق تهران از اوایل سال ۱۳۹۴ درخواست خود را برای الحاق به زنجیره گواهی مبدأ الکترونیکی برای کمیته اعتبارسنجی گواهی مبدأ بین المللی در اتاق بازرگانی بین الملل ارسال کرد و در همین راستا در بهمن ماه ۱۳۹۴ طی ملاقات با مارتین وندر وید، مشاور سیاست گذاری صادرات و گواهی مبدأ اتاق بازرگانی هلند و رئیس کمیته اعتبارسنجی گواهی مبدأ فدراسیون جهانی اتاق های بازرگانی (WCF) در برلین، اقدامات

لازم الاجرا توسط اتاق تهران برای الحاق به این زنجیره مورد بررسی و ارزیابی قرار گرفت. رئیس اتاق تهران عنوان کرد که اتاق های بازرگانی ای که به زنجیره بین المللی گواهی مبدأ ملحق شوند، مجاز به استفاده از برچسب معتبر کیفیت بین المللی فدراسیون جهانی اتاق های بازرگانی در فرم های گواهی مبدأ صادر شده خود هستند که این امر، جایگاه اتاق بازرگانی را به عنوان مرجع ذی صلاح در صدور گواهی مبدأ تقویت می کند. پیش از این، استرالیا، بلژیک، بلغارستان، چین، فرانسه، ایتالیا، هلند، پرتغال، اسلواکی، سنگاپور، کره جنوبی، امارات متحده عربی و انگلستان، دیگر کشورهایی بودند که در این زنجیره عضو شده اند.

که اگر امنیت اقتصادی نباشد، سرمایه گذار اعتماد نمی کند که سرمایه خود را بیاورد و به همین دلیل به دنبال کار تجاری و فعالیت هایی می رود که اگر مشکلی ورود کرد، به سرعت بتواند سرمایه خود را از کشور خارج کند؛ پس به دنبال تولید نخواهد آمد. امنیت باید از لحاظ قوانین و مقررات به گونه ای باشد که سرمایه گذار احساس کند صاحب اول و آخر دارایی اش، خودش است و در این میان ما به عنوان بازوی امنیتی نظام تضمین می دهیم که نه تنها متعرض سرمایه نشویم بلکه اگر کسی بخواهد به سرمایه یک سرمایه گذار تعرض کند، جلوی آن گرفته شود. به گفته علوی، در کنار امنیت اقتصادی،



سلامت اقتصادی نیز مهم است و گاهی در بنگاه های مالی همچون بانک ها ممکن است سلامت مخدوش شود و افرادی زیرمیزی بخواهند تا کاری را انجام دهند؛ یا حتی در تشکیلات اداری این چنین اتفاقاتی رخ دهد که باید جلوی آن گرفته شود.

## اتصال سامانه کارت بازرگانی به سازمان مالیاتی

اتصال الکترونیکی سامانه کارت هوشمند بازرگانی به سازمان امور مالیاتی عملیاتی شد. بر این اساس گواهی موضوع ماده ۱۸۶ قانون مالیات های مستقیم که یکی از مدارک لازم برای دریافت کارت بازرگانی است، به صورت الکترونیکی از سازمان امور مالیاتی به اتاق تهران ارسال می شود. پیش از این، متقاضی دریافت کارت بازرگانی با مراجعه به سامانه کارت هوشمند بازرگانی و درج مشخصات اولیه خود، باید معرفی نامه جهت صدور گواهی موضوع ماده ۱۸۶ قانون مالیات های مستقیم را از روی سامانه دریافت می کرد و به صورت فیزیکی به سازمان امور مالیاتی تحویل می داد. از طرفی، برای محاسبه سه در هزار درآمد مشمول مالیات سهم اتاق تهران، متقاضی موظف بود برگه های قطعی مالیاتی سال هایی را که به اتاق تهران بدهکار بود نیز ارائه دهد. در مقابل، سازمان امور مالیاتی نیز در پاسخ به استعلام اتاق تهران، گواهی مذکور را صادر می کرد و برای بارگذاری روی سامانه کارت هوشمند بازرگانی به متقاضی تحویل می داد.

## اتاق تهران و سازمان نظام صنفی رایانه ای تفاهم نامه همکاری امضا کردند

### همکاری به نفع اعضا

براساس تفاهم نامه ای که میان اتاق تهران و سازمان نظام صنفی رایانه ای تهران به امضا رسید، دو طرف نسبت به توسعه و ارتقا همکاری های فی مابین متعهد شدند. در این تفاهم نامه که با حضور برخی از اعضای هیات رییسه اتاق تهران و مسئولان سازمان نظام صنفی رایانه ای تهران منعقد شد، دو طرف تعهداتی را در قبال طرف مقابل برعهده گرفتند و ابراز امیدواری کردند که امضای این تفاهم نامه آغازی بر توسعه تدریجی همکاری بین این دو نهاد باشد. رئیس اتاق تهران به پیشینه مذاکرات میان این دو نهاد اشاره کرد و گفت: در سال های گذشته، اتاق تهران، کمتر از همکاری سازمان نظام صنفی رایانه ای بهره گرفته است و ما اکنون به

دنبال آن هستیم تا همکاری نزدیکی میان این دو نهاد شکل بگیرد. مسعود خوانساری گفت: این همکاری می تواند در ارتقا خدمات اتاق تهران به اعضای خود موثر باشد. در عین حال، سازمان نظام صنفی رایانه ای نیز می تواند از خدمات اتاق بهره مند شود. او با بیان اینکه جهان به سمت استفاده هرچه

بیشتر از فناوری اطلاعات در حال

حرکت است، گفت: چنانچه اتاق نیز خود را به این امکان مجهز کند، قطعاً موفق تر خواهد بود. در ادامه نشست، ناصر علی سعادت، رئیس هیات مدیره نظام صنفی رایانه ای کشور نیز طی سخنانی به این نکته اشاره کرد که اکنون صنعتی وجود ندارد که با فناوری اطلاعات در ارتباط نباشد. او گفت: حدود یازده سال از عمر سازمان نظام صنفی رایانه ای می گذرد و این سازمان اکنون حدود ۱۲ هزار عضو دارد. البته عضویت در این سازمان برای اشخاص حقیقی و حقوقی فعال در این حوزه، اجباری است. وی گفت: با امضای این تفاهم نامه و در کنار اتاق تهران می توانیم سطح خدمات خود را به اعضای مان ارتقا ببخشیم. پس از ارائه این توضیحات، تفاهم نامه همکاری میان دو طرف به امضا رسید. بر این اساس، سازمان نظام صنفی رایانه ای در قبال اتاق تهران متعهد شده است که اعضای خود را برای عضویت در اتاق تهران معرفی کند.



۲۲/۰۳/۱۳۹۵

**رونمایی از دو کتاب جدید اتاق تهران**

دو کتاب جدید با عناوین «کلیاتی از مقررات تامین اجتماعی، در خصوص واگذاری کار به پیمانکاران» و «بیمه کار فرمایان صنفی» از سوی اتاق تهران منتشر شد.

۳۰/۰۳/۱۳۹۵

**برگزاری بیست و یکمین نشست کمیسیون تسهیل کسب و کار**

در بیست و یکمین نشست کمیسیون تسهیل کسب و کار اتاق تهران، نسبت به تعداد دفعات دادرسی امور مالیاتی شرکت ها انتقاد شد و اعضای کمیسیون پیشنهاد دادند که رسیدگی به موارد مختلف مالیاتی بنگاه های اقتصادی که شامل مالیات بر حقوق و دستمزد، ارزش افزوده و نیز مالیات بر عملکرد می شود، به دفعات صورت نگیرد و صرفاً در یک نوبت به تمامی این موضوعات رسیدگی شود.

۳۰/۰۳/۱۳۹۵

**بررسی وضعیت صنعت سیمان در کمیسیون صنعت**

کمیسیون صنعت و معدن اتاق تهران بررسی چالش های صنعت سیمان را در دستور کار قرار داد. چنان که فعالانی از این بخش به ارائه گزارش هایی از وضعیت صنعت سیمان پرداختند و آراء سازای قیمت این محصول را راهکاری برای حفظ موجودیت واحدهای تولیدی سیمان مطرح کردند.

۳۱/۰۳/۱۳۹۵

**بررسی وضعیت آب در کمیسیون کشاورزی**

در هجدهمین نشست کمیسیون کشاورزی و صنایع غذایی اتاق تهران، به وضعیت آب در بخش کشاورزی پرداخته شد و چالش های این حوزه مورد بررسی قرار گرفت. در این نشست ابتدا گزارش هایی با موضوع وضعیت مصرف آب در کشاورزی ارائه شد.

۳۱/۰۳/۱۳۹۵

**دیدار با تشکلهای بخش خصوصی**

اتاق تهران میزبان اعضای هیئت مدیره تشکلهای اقتصادی بخش خصوصی بودند. مسعود خوانساری در این مراسم از گام های تازه ای برای توسعه همکاری های اتاق تهران و تشکلهای بخش خصوصی اتاق تهران با اشاره به سال سخت ۱۳۹۴ برای اقتصاد کشور ابراز امیدواری کرد که سال جاری، برابر پیش بینی ها همراه با رونق گرفتن اقتصاد باشد و نرخ رشد به حدود پنج درصد برسد.

# ۱۰ فرمان برای توسعه اقتصاد

## مطالبات ده گانه بخش خصوصی از ستاد فرماندهی اقتصاد مقاومتی

پیشنهادهای دیگر  
اعضای هیات  
نمایندگان اتاق  
تهران به رییس  
ستاد فرماندهی  
اقتصاد مقاومتی،  
اجرای شدن مواد  
۳ و ۲ قانون بهبود  
مستمر فضای  
کسب و کار است.  
خوانساری در این  
باره توضیح داد:  
این مواد قانونی  
دستگاه‌های دولتی  
را مکلف می‌کند که  
در فرآیند تدوین  
و اصلاح مقررات  
و آیین‌نامه‌ها  
نظر اتاق‌ها و  
تشکل‌های  
اقتصادی ذیربط  
را جویا شوند و  
بدون نظرخواهی  
از بخش خصوصی  
آیین‌نامه جدیدی  
را مصوب و اجرا  
نکنند

پس از دیدار رییس اتاق تهران با معاون اول رییس‌جمهور که در آن برخی از مطالبات جدی بخش خصوصی در جهت تسهیل و بهبود فضای کسب و کار را مطرح شده بود، این مطالبات در پانزدهمین نشست هیات نمایندگان اتاق تهران نیز عنوان و در مورد آن بحث و بررسی شد تا در نهایت این مطالبات به شکل سرفصل‌های روشن و مشخصی به عنوان مطالبات بخش خصوصی ستاد فرماندهی اقتصاد مقاومتی اعلام شود؛ ستادی که ریاست آن بر عهده اسحاق جهانگیری است و از اختیارات کافی برای اجرای این مطالبات برخوردار است. مطالبات ده گانه هیات نمایندگان اتاق تهران برای حل بخشی از مشکلات بخش خصوصی در حوزه مالیات، بیمه تامین اجتماعی، صنعت سیمان، قیمت حامل‌های انرژی، قیمت ارز، بهبود فضای کسب و کار و نظام بانکی است. به گفته رییس اتاق تهران این اقدامات جملگی از اختیارات دولت است و ستاد فرماندهی اقتصاد مقاومتی می‌تواند با کمترین بروکراسی ممکن، این اقدامات را به مرحله اجرا برساند و ناظر بر حسن اجرای آن باشد.

### مشکلات مالیاتی

دریافت مالیات عملکرد واحدهای صنعتی در سال ۱۳۹۴ مطابق با مالیات  
۱ قطعی عملکرد در سال ۱۳۹۳ و در صورت اعتراض مودی به کاهش در آمد  
در مقایسه با سال ۱۳۹۳، رسیدگی دفاتر و دریافت مالیات بر اساس نتایج  
رسیدگی عادلانه

با توجه به اینکه فعالان اقتصادی این روزها، در محافل بخش خصوصی و البته در مواجهه با مقامات دولتی از فشار مالیاتی در شرایط رکود، ابراز استیصال می‌کنند، نخستین پیشنهاد اعضای هیات نمایندگان اتاق به مساله مالیات اختصاص یافت. رییس اتاق تهران در توضیح این ماده پیشنهادی عنوان کرد که با توجه به رکود حاکم بر فضای اقتصاد کشور در سال ۱۳۹۴ و نیز عدم رشد اقتصادی قابل قبول واحدهای تولیدی، پیشنهاد می‌شود برای کلیه واحدهای تولیدی کشور مالیات قطعی شده سال ۱۳۹۳، با افزایشی معادل شاخص تورم تولیدکننده ملاک تعیین مالیات در سال ۱۳۹۴ قرار گیرد. بدیهی است آن دسته از مؤدیان در واحدهای تولیدی که با کاهش تولید و درآمد در مقایسه با سال ۱۳۹۳ مواجه بوده‌اند، بر اساس درخواست ایشان، بررسی دفاتر جهت سال ۱۳۹۴ صورت گرفته و ملاک تعیین مالیات دفاتر قانونی ایشان باشد.

معاف کردن سود تفاوت نرخ تسعیر ارز حاصل از صادرات از هرگونه  
۲ مالیات و عوارض و عطف به ماسبق نمودن معافیت مذکور له بازرگانان  
از سال ۱۳۹۰

مسعود خوانساری در توضیح دومین ماده پیشنهادی هیات نمایندگان اتاق تهران که به مساله مالیات تفاوت نرخ تسعیر ارز حاصل از صادرات مرتبط است گفت: تعیین مالیات، برای آنچه سود تفاوت نرخ تسعیر ارز عنوان می‌شود، در حالی صورت می‌گیرد که صادرات به خودی خود از مالیات معاف است و تعیین این نوع مالیات، مشکلات بسیاری برای صادرکنندگان پدید آورده و آنها را با ارقام سنگین مالیاتی مواجه ساخته است.

خوانساری در مورد معافیت مالیاتی برای این بخش از فرآیند صادرات، گفت: با هدف توسعه صادرات و ایجاد انگیزه نزد تجار کشور، رفع معضل مالیات تسعیر ارز، برای سال‌های گذشته و نیز سال ۱۳۹۵ موضوعی بسیار

خطر و حیاتی است. با عنایت به اهداف دولت در توسعه صادرات غیرنفتی پیشنهاد می‌شود بخشنامه و دستورالعمل سازمان امور مالیاتی در بخش مذکور بلا اثر شده و تجار کشور از پرداخت مالیات ناشی از تسعیر و تبدیل ارز حاصله از صادرات معاف شوند. بدیهی است ضرورت ایجاد انگیزه و نشاط ایجاد می‌کند این موضوع به سال‌های قبل نیز تسری یابد.

دریافت مالیات ارزش افزوده از حالت تعهدی به حالت نقدی و پس از  
۳ قطعیت پرداخت ارزش فاکتور فروش یا صورت وضعیت انجام خدمات  
به فروشندگان یا پیمانکاران

نمایندگان بخش خصوصی کشور معتقدند پرداخت مالیات ارزش افزوده با توجه به رویکرد دریافت از حلقه‌های معاملاتی، به معضلی برای فعالان اقتصادی تبدیل شده است. در شرایط فعلی با بروز پدیده رکود، اصولاً تولیدکنندگان و پیمانکاران حتی ارزش کالای فروخته به صورت وضعیت خدمات ارائه شده را به صورت تعهدی و در سررسید طولانی پس از صدور فاکتور فروش یا صورت وضعیت دریافت می‌کنند. در حالی که رویکرد سازمان امور مالیاتی در دریافت مالیات ارزش افزوده با مهلت حداکثر تا پایان دوره سه ماهه پس از صدور فاکتور فروش، در حالیکه فروشندگان کالا یا خدمات، ارزش کالا یا خدمت فروخته شده را دریافت نکرده است، اقدامی ناعادلانه و مانعی در توسعه کسب و کار عنوان می‌شود.

رییس اتاق تهران در این مورد گفت: برای نجات فعالان اقتصادی از این تنگنا به معاون اول رییس‌جمهور پیشنهاد شده است که برای خروج از این تنگنا تمهیدات مناسبی اندیشیده و راهکار مناسبی جایگزین شود تا نه اجحافی در حقوق سازمان امور مالیاتی و بیت‌المال ایجاد شود و نه فشار مضاعف و ناعادلانه‌ای به فعالان اقتصادی وارد شود. خوانساری گفت: برای مثال می‌توان مهلت سه‌ماهه را تمدید و به پایان سال موقوف کرد تا اطمینانی نسبی حاصل شود که فروشندگان کالا و خدمات حق و حقوق خود را دریافت کرده است و می‌تواند مالیات بر ارزش افزوده قانونی را بپردازد.

### مشکلات بیمه‌ای

اجرای صریح مواد ۳۹ و ۱۰۱ قانون تامین اجتماعی توسط سازمان مذکور  
۴ در مورد مسایل و مشکلات فعالان بخش خصوصی در حوزه بیمه  
تامین اجتماعی، هیات نمایندگان اتاق تهران ابتدا خواستار اجرای صریح مواد ۳۹ و ۱۰۱ قانون تامین اجتماعی توسط سازمان تامین اجتماعی شد. مسعود خوانساری گفت: برداشت و تحلیل غلط از قانون تامین اجتماعی و خلاف نص صریح آن، ضمن صدور بخشنامه‌های فنی و اجرایی، واحدهای سازمان را مکلف می‌کند در دوره‌ای حداکثر ۱۰ ساله ضمن حسابرسی اسناد مالی و دفاتر فعالان اقتصادی نسبت به افزایش حوزه شمول پرداخت حق بیمه به قراردادهای خرید اقلام و کالا و نیز خرید خدمات، اقدام و ضمن محاسبه جرایم دیرکرد تأدیه نسبت به وصول مبالغی گزاف و غیرمنصفانه و غیرقابل پرداخت عمل کند. این امر در حالی است که حسابرسی سالانه به‌رغم نص صریح قانون که سازمان را مکلف به بازرسی و نه حسابرسی (مطابق مواد ۳۹ و ۱۰۱ قانون) ظرف مدت ۶ ماه از تاریخ ارسال فهرست بیمه‌شدگان کارگاه‌ها می‌کند، خلاف تلقی شده و لازم است، تمکین از قانون به سازمان تامین اجتماعی موکداً ارام شود.

**۵** اصلاح عدم تسری حق بیمه، موضوع ۴ درصد مشاغل سخت و زیان آور به قبل از تصویب قانون مذکور و عدم عطف به ماسبق نمودن قانون یاد شده

خوانساری در ادامه مشکلات بیمه‌ای به آیین‌نامه‌ای اشاره کرد که در تاریخ ۸۶/۲/۵ به تصویب هیأت وزیران رسیده و طی آن پرداخت ۴ درصد حق بیمه مربوط به مشاغل سخت و زیان آور به سنوات قبل از تصویب قانون تسری داده شده و کارفرما را مکلف به پرداخت یکجای آن می‌کند. او گفت: اکنون هیأت نمایندگان اتاق تهران با توجه به مشکلات متعددی پیش آمده برای فعالان اقتصادی، پیشنهاد اصلاح این آیین‌نامه را مطرح کرده است.

#### رسیدگی به وضعیت صنعت سیمان

**۶** توجه خاص به مشکلات صنعت سیمان در حوزه صادرات به کشور عراق با رویکرد مذاکره با مقامات عراقی از مجاری مربوط توسعه صادرات کالای مذکور با ارایه تخفیف در خدمات حمل و نقل دریایی برای توسعه بازارهای آفریقایی و افزایش تقاضا در بازار داخل با رویکرد ضرورت احداث رویه بتنی برای جاده جدید الاحداث توسط وزارت راه و شهرسازی پس از حوزه مالیات و بیمه، هیأت نمایندگان بخش خصوصی کشور در مطالبات خود به مشکلات موجود در صنعت سیمان اشاره‌ای داشتند. به گفته رییس اتاق تهران فعالان صنعت سیمان این بیم را می‌دهند که در صورت تداوم شرایط حاکم بر این صنعت، حدود ۵۰ درصد بنگاه‌های تولید و صادرات سیمان تا پایان سال از گردونه تولید خارج شوند. علاوه بر کاهش تقاضای داخلی، یکی از چالش‌هایی که تولیدکنندگان و صادرکنندگان سیمان با آن مواجه شده‌اند، تعلیق صادرات این محصول به عراق است. مسعود خوانساری در مورد پیشنهاد هیأت نمایندگان اتاق تهران به ستاد فرماندهی اقتصاد مقاومتی گفت: این ستاد می‌تواند با دخالت مستقیم، اولاً با انتخاب نماینده‌ای، مشکلات صادرکنندگان در کشور عراق را بررسی و با برقراری ارتباط مؤثر و از مجاری دیپلماتیک نسبت به رفع تنگنای ایجاد شده اقدام کند. ثانیاً با رعایت پرداخت یارانه در نرخ سوخت حمل و نقل دریایی تخفیفات ترجیحی جهت کاهش قیمت تمام شده در مقاصد آفریقایی را فراهم کند. ثالثاً وزارت راه و شهرسازی را مکلف کند با توجه به تجربه جهانی در بهره‌گیری از روش بتنی برای پوشش جاده‌های بین شهری، امکان لازم جهت توسعه این نوع رویه را تأمین و سیاست بهره‌گیری از سیمان جهت تولید رویه بتنی در جاده‌های جدید الاحداث را مورد توجه جدی و برنامه‌ای قرار دهد.

#### منطقی کردن قیمت حامل‌های انرژی

**۷** تک نرخی و منطقی شدن قیمت حامل‌های انرژی  
رییس اتاق تهران هم‌چنین برای منطقی کردن قیمت حامل‌های انرژی ضمن اشاره به کاهش جهانی آن عنوان کرد: به منظور کاستن از فاصله قیمت سوخت با قیمت‌های جهانی و بهره‌گیری از این فرصت جهت افزایش بهره‌وری به ویژه در حوزه حمل و نقل و کاستن از لطمات اقتصادی ناشی از عرضه سوخت ارزان، پیشنهاد می‌شود تا قیمت حامل‌های انرژی منطقی شود تا سبب افزایش بهره‌وری و رقابت گردد. ضمن این که دو نرخی شدن سوخت سبب‌ساز بروز رانت و فساد خواهد شد و لازم است از آن پرهیز شود.

#### تک‌نرخی شدن ارز

**۸** اعمال سیاست تک نرخی شدن ارز در بازه زمانی مشخص  
مهمترین مطالبه فعالان بخش خصوصی نیز تک‌نرخی شدن ارز است که مسعود خوانساری در این باره گفت: آنجا که بالاترین وضعیت این متغیر مهم اقتصادی پیش‌بینی‌پذیری و تصمیم‌گیری در فضای کسب و کار را تا حدودی غیرممکن ساخته است، مطالبه بخش خصوصی این است که دولت

## تقدیر از معاون اول

متن نامه رییس اتاق تهران به معاون اول رییس جمهور به شرح زیر است:  
جناب آقای دکتر جهانگیری

معاون اول محترم ریاست جمهوری و فرمانده ستاد فرماندهی اقتصاد مقاومتی

پیرو تقاضای تقدیمی به شماره ۹۵/۳۰۱۴/الف ت مورخ ۹۵/۳/۱۰ موضوع فرامین ده‌گانه ستاد فرماندهی اقتصاد مقاومتی با عنایت به اینکه پیشنهاد مطروحه در ماده ۲ بند الف نامه موصوف در رابطه با «معافیت مالیاتی تسعیر ارز حاصل از صادرات» با دستور تسریع آن مقام محترم و مساعدی مجدانه جناب آقای دکتر ویسه، معاون محترم هماهنگی و نظارت معاون اول رییس جمهور و تعامل قابل تقدیر سازمان امور مالیاتی با صدور بخشنامه اصلاحی توسط سازمان امور مالیاتی مرتفع گردیده است. بدین وسیله مراتب قدردانی خود را اعلام می‌نماید. توفیق روز افزون آن دولت محترم را در این برهه خطیر از اقتصاد کشور از ایزد منان خواستار است.

مسعود خوانساری

رییس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران

در خصوص اعمال سیاست یکسان‌سازی نرخ ارز، دست به اقدامی عاجل زده و ارباب حرف و تجارت را از سردرگمی خارج کند. اعضای هیأت نمایندگان اتاق تهران در این باره بیانیه‌ای جداگانه نیز صادر کردند که در نشست عمومی قرائت و مصوب شد.

#### اجرای شدن قانون بهبود فضای کسب و کار

**۹** تاکید موقت بر اجرای مواد ۲ و ۳ قانون بهبود مستمر فضای کسب و کار

پیشنهاد دیگر اعضای هیأت نمایندگان اتاق تهران به رییس ستاد فرماندهی اقتصاد مقاومتی، اجرای شدن مواد ۲ و ۳ قانون بهبود مستمر فضای کسب و کار است. خوانساری در این باره توضیح داد: این مواد قانونی دستگاه‌های دولتی را مکلف می‌کند که در فرآیند تدوین و اصلاح مقررات و آیین‌نامه‌ها نظر اتاق‌ها و تشکلهای اقتصادی ذیربط را جویا شوند و بدون نظرخواهی از بخش خصوصی آیین‌نامه جدیدی را مصوب و اجرا نکنند. این مواد قانونی باید به طور کامل عملیاتی شده و روی اجرای آن نیز نظارت و حساسیت وجود داشته باشد.

#### اصلاح نظام بانکی

اصلاح نظام بانکی

#### ۱۰ خوانساری مهمترین خواسته بخش خصوصی از دولت و ستاد فرماندهی اقتصاد مقاومتی، اصلاح نظام بانکی

خواند. رییس اتاق تهران گفت: اولویت نخست اقتصاد کشور در دوران فعلی اصلاح نظام بانکی است. دولت می‌تواند در جهت شفاف‌سازی معاملات نظام بانکی، تقویت سرمایه بانک‌های تجاری و تخصصی و تطبیق مقررات بانکی با مقررات بانکی بین‌المللی حرکت کند و به تدریج اصلاحات جدی‌تر و عمیق‌تر را در مشارکت و هماهنگی با نهاد قانونگذار پی بگیرد. خوانساری افزود: به تعویق انداختن این اصلاحات می‌تواند باعث از دست رفتن فرصت ویژه پس‌ابرجام شود. اصلاح نظام بانکی می‌تواند از درود خود بانک‌ها و با نظارت دقیق بانک مرکزی آغاز شود. ضمن این که برای تغییر و اصلاح قوانین اصلی بانکی نیز باید با تدقیق و تعمق بیشتر و استفاده از نظر کارشناسان خبره بانکی و فعالان اقتصادی بهره برد.



# از فعالان اقتصادی تا اهالی سیاست در راه ایران

۴ چهره مهم این ماه را بیشتر بشناسید

## کارل هینز استریبیج مدیرعامل ای‌جی نرم‌افزارهای ژرمن‌ها در ایران

ژرمن‌ها به ایران آمدند، اما این بار برای ارائه خدماتی در زمینه نرم‌افزار. در واسطه تیرماه، پایگاه خبری زاویا اعلام کرد شرکت نرم‌افزار ای‌جی (AG) آلمان برنامه‌های استراتژیک خود را برای ورود به بازار ایران جهت بهره‌گیری از پتانسیل این کشور در تبدیل شدن به پرشتاب‌ترین بازار فناوری اطلاعات منطقه طی ۵ سال آینده اعلام کرده‌است. گروهی از این شرکت به تهران آمدند و موافقت‌نامه‌ای را با دو شرکت ایرانی امضا کردند. شرکت ای‌جی در سال ۱۹۶۹ تأسیس شده و بیش از ۱۰ هزار مشتری در حدود ۷۰ کشور دنیا دارد. این شرکت دومین فروشنده بزرگ نرم‌افزار در آلمان به شمار می‌آید. علاوه بر آن، شرکت نرم‌افزار ای‌جی، هفتمین شرکت بزرگ اروپا و بیست‌وپنجمین شرکت بزرگ در جهان است. کارل هینز استریبیج مدیرعامل این شرکت است. استریبیج متولد ۱۹۵۲ است. او از سال ۲۰۰۳ به عنوان مدیرعامل و عضو هیئت‌مدیره این شرکت کار می‌کند. او که متولد آلمان است، مدرک مهندسی ارتباطات خود را از دانشگاه آفنبورگ آلمان گرفته‌است. استریبیج فعالیت حرفه‌ای خود را از سال ۱۹۸۱ آغاز کرده‌است و تجربه کار در شرکت‌های مختلف نرم‌افزاری آلمان را دارد. شرکت نرم‌افزاری ای‌جی کار خود را تنها با شش کارمند جوان آغاز کرد و موفق شد در عرض دو سال خود را در سطح جهان مطرح کند. این شرکت موفق شد خیلی سریع دفاتری را در کشورهای امریکای شمالی، ژاپن، بریتانیا، فرانسه، اسپانیا، سوئیس، اتریش، بلژیک و عربستان سعودی راه بیندازد و به این ترتیب خودش را در عرض ده سال به سرتاسر جهان معرفی کرد. در آن زمان این شرکت حدود ۵۰۰ کارمند داشت. ای‌جی در حال حاضر کالاها و خدمات بسیاری ارائه می‌دهد و جوایز بسیاری را به نام خود به ثبت رسانده‌است. بررسی‌های «آینده‌نگر» نشان می‌دهد این شرکت در سال ۲۰۱۴ بیش از ۱۱۰ میلیون یورو سود خالص داشته است. تعداد کارمندان آن نیز در سال ۲۰۱۴ بیش از ۴ هزار نفر بوده‌است. مقر اصلی این شرکت همچنان در آلمان است اما دفاتر آن در بیش از ۷۰ کشور جهان فعالیت می‌کند. ای‌جی تاکنون چندین شرکت نرم‌افزاری دیگر را نیز در آلمان خریده و به مجموعه خود اضافه کرده‌است. این شرکت امیدوار است با برداشته شدن تحریم‌ها، بتواند عملکرد خوبی در ایران داشته باشد.

## شینزو آبه نخست‌وزیر ژاپن میزبانی از نخست‌وزیر ژاپنی‌ها در پاییز

ایران احتمالاً در نخستین ماه پاییزی میزبان نخست‌وزیر ژاپنی‌ها خواهد بود. شینزو آبه نخست‌وزیر پسر و صدای ژاپنی‌ها تا چند ماه آینده به ایران خواهد آمد. او از دسامبر ۲۰۱۲ نخست‌وزیر ژاپن است. او رئیس حزب لیبرال دموکرات ژاپن نیز به شمار می‌آید. در فاصله سال‌های ۲۰۰۶ تا ۲۰۰۷ نیز آبه نخست‌وزیری ژاپن را تجربه کرده‌است. در آن زمان او با ۵۲ سال سن به عنوان جوان‌ترین نخست‌وزیر ژاپن در دوران پس از جنگ، انتخاب شد. البته شینزو آبه در ۱۲ سپتامبر ۲۰۰۷ از سمت خود استعفا داد که دلایل آن به کسالت‌ها و بیماری‌اش بازمی‌گشت.

شینزو در خانواده‌ای سیاسی در توکیو متولد شده‌است. کان آبه پدر بزرگ او و شینتارو آبه پدرش، هر دو سیاستمداران برجسته‌ای در ژاپن بوده‌اند. مادر او نیز دختر نخست‌وزیر ژاپن بوده که در سال‌های ۱۹۵۷ تا ۱۹۶۰ در این سمت مشغول به کار بوده‌است. پدر شینزو آبه در سال ۱۹۹۱ از دنیا رفت و شینزو در سال ۱۹۹۳ سعی کرد راه پدرش را ادامه بدهد. به این ترتیب او نیز فعالیت‌های سیاسی خود را آغاز کرد تا اینکه در ۲۶ سپتامبر ۲۰۰۶ به عنوان نخست‌وزیر ژاپن انتخاب شد. او از میان ۴۷۵ رأی، ۳۳۹ رأی را به خود اختصاص داده بود. او از همان ابتدا که به قدرت سیاسی رسید اعلام کرد برنامه‌های اصلاحی بسیاری برای این کشور در دست دارد. سیاست‌های خارجی او همیشه یکی از مورد توجه‌ترین سیاست‌ها بوده‌است. شینزو آبه روابط مشخص و محترمانه‌ای با کره شمالی دارد. او همچنین روابط ژاپن را با کشورهای چین، کره جنوبی و تایوان توسعه داده‌است. در آن زمان که آبه استعفا داد، وزیر کشاورزی این کشور خودکشی کرده بود و این مسئله روی محبوبیت او تأثیر گذاشته بود. یکی دیگر از وزرای او نیز درگیر رسوایی‌های فساد مالی شد که همین مسائل باعث بدنامی آبه نیز شد. او اکنون دوباره به سیاست بازگشته و سیاست‌های اصلاحی جدیدی را به‌ویژه در زمینه اقتصاد در دستور کار خود قرار داده‌است. اقتصاد او «آبه‌نومیکس» یا اقتصاد آبه نام گرفته‌است. او سعی دارد به تورم ۲ درصدی و رشد پایدار اقتصادی دست پیدا کند. سیاست اقتصادی او سه مرحله دارد که تاکنون چندان موفقیت‌آمیز نبوده اما شینزو هنوز امید خود را از دست نداده و به فعالیت خود ادامه می‌دهد.





نتایج اولیه انتخابات نشان می‌دهد ترزا می اول، اندریا لید دوم و مایکل گوو سوم است. به این ترتیب انتظار می‌رود نخست‌وزیر بعدی بریتانیا یک زن باشد. بر اساس نظرسنجی‌های گاردین نیز ترزا می نفر بعدی خواهد بود.

**نسیم بنایی: در این بخش به چهار چهره مهم و تأثیرگذار در ماه خرداد و تیر اشاره می‌شود. این چهره‌ها به دلیل اهمیتی که در روابط تجاری با ایران داشته‌اند، انتخاب شده‌اند: شینزو آبه نخست‌وزیر ژاپن، کارل هینز استریبیچ مدیرعامل ای‌جی، لی کان - هی رئیس هیئت‌مدیره گروه سامسونگ و ترزا می وزیر کشور انگلیس**

لی کان - هی رئیس هیئت‌مدیره گروه سامسونگ

## از نودل تا قلفن همراه

سامسونگ نه تنها برای ایرانی‌ها بلکه برای اکثر مردم جهان نامی آشناست؛ برندی از کره جنوبی که موفق شده خودش را به تمام جهان معرفی کند. مقر اصلی این شرکت در شهر سئول قرار دارد. لی بیونگ - چول کارآفرین و بازرگان کره‌ای در سال ۱۹۳۸ این شرکت را تأسیس کرد. در حال حاضر گروه سامسونگ بزرگ‌ترین شرکت صنعتی - بازرگانی در کره جنوبی به شمار می‌آید؛ این شرکت در سال ۲۰۱۳ حدود ۱۷ درصد از تولید ناخالص داخلی این کشور را به خود اختصاص داده بود. شرکتی که زمانی کار خود را به عنوان یک کمپانی تجاری کوچک آغاز کرده بود امروز به بزرگ‌ترین شرکت کره جنوبی تبدیل شده و در زمینه‌های مختلفی ورود کرده‌است. تجارت اولیه این شرکت با نودل آغاز شد؛ چهل کارگر در آن زمان برای این شرکت کار می‌کردند. سامسونگ در سال ۱۹۴۷ به سئول رفت اما به دنبال وقوع جنگ کره ناچار به ترک سئول شد. رفته‌رفته زمینه‌های فعالیت این شرکت گسترده و متنوع شد؛ از نودل و پشم تا لوازم الکترونیکی و مهندسی، تمامی عرصه‌های صنعت و تجارت زیر سایه این شرکت قرار گرفت. موسس این شرکت در سال ۱۹۸۷ از دنیا رفت. در حال حاضر لی کان - هی رئیس هیئت‌مدیره گروه سامسونگ است. او سومین پسر بنیان‌گذار شرکت یعنی بیونگ - چول است. مجله فوربز در سال ۲۰۱۳ دارایی کان - هی را معادل ۱۲٫۶ میلیارد دلار برآورد کرد. به همین خاطر او و خانواده‌اش جزو ثروتمندترین افراد جهان به شمار می‌آیند. او حتی در سال ۲۰۱۴ به عنوان سی‌وپنجمین فرد قدرتمند جهان شناخته شد. این کارآفرین کره‌ای یک بار در آوریل ۲۰۰۸ از فعالیت در این شرکت استعفا داد اما در ۲۴ مارس ۲۰۱۰ به این شرکت بازگشت. او به سه زبان کره‌ای، انگلیسی و

ژاپنی مسلط است. کان - هی نخستین بار در سال ۱۹۶۸ به گروه سامسونگ ملحق شد. او موفق شد با ورود خود به این شرکت با پیگیری سیاست‌های درست تجاری، دامنه نفوذ سامسونگ را از آسیا به کل جهان برساند. با ریاست همین شخص بود که مجله فورچون نام این شرکت را در میان ۱۰۰ شرکت بزرگ و مهم جهان قرار داد. کان - هی در مصاحبه‌هایی که داشته چندین بار اعلام کرده افتخار می‌کند که این شرکت باهوش‌ترین افراد را در کره جنوبی به عنوان نیروی کار خود جذب می‌کند. در سال ۲۰۱۴ نزدیک به ۵۰۰ هزار نفر در این شرکت فعالیت کرده‌اند.



ترزا می وزیر کشور انگلیس

## چه کسی جای دیوید کمرون را خواهد گرفت؟

بریتانیایی‌ها با رأی به خروج از اتحادیه اروپا در حقیقت رأی به برکناری دیوید کمرون نخست‌وزیر خود نیز دادند. او اندکی بعد از اعلام نتایج با چشمانی پف‌کرده پشت تربیون قرار گرفت و اعلام کرد از سمت نخست‌وزیری استعفا می‌دهد. اکنون بریتانیا باید منتظر زلزله بعدی باشد؛ نخست‌وزیری که اصرار داشت مردم رأی به ماندن بدهد خودش باید نخست‌وزیری را ترک کند. در این شرایط قوی‌ترین گمانه‌زنی‌ها در مورد کسی است که طرفدار پروپاقرص ترک اتحادیه اروپا بود. در حال حاضر سه نفر وارد گود رقابت شده‌اند: مایکل گوو، ترزا می و اندریا لید. نامزدهای محافظه‌کار برای رسیدن به نخست‌وزیری جزیره تنها هجوم آورده‌اند. نتایج اولیه انتخابات نشان می‌دهد ترزا می اول، اندریا لید دوم و مایکل گوو سوم است. به این ترتیب انتظار می‌رود نخست‌وزیر بعدی بریتانیا یک زن باشد. بر اساس نظرسنجی‌های گاردین نیز ترزا می نفر بعدی خواهد بود. «هی» متولد اول اکتبر ۱۹۵۶ است و سال‌هاست به عنوان سیاستمدار در بریتانیا فعالیت می‌کند. پدر او کشیش کلیسای انگلیس بود. می در دانشگاه آکسفورد، جغرافیا خوانده و در فاصله سال‌های ۱۹۷۷ تا ۱۹۸۳ در بانک انگلیس فعالیت کرده‌است. او رفته‌رفته خودش را به سمت‌های بالا رساند تا اینکه بالاخره به پارلمان راه یافت. او نخستین بار در سال ۱۹۹۷ به عضویت در پارلمان بریتانیا انتخاب شد و در سال ۲۰۰۲ نیز به عنوان رئیس حزب محافظه‌کار توری انتخاب شد. او هم‌زمان با نخست‌وزیری دیوید کمرون، به عنوان وزیر کشور بریتانیا انتخاب شد اما اکنون احتمال دارد نخست‌وزیر این کشور شود. رأی‌گیری‌هایی که تاکنون انجام شده باعث حذف کسانی شده‌است که به نفع ترزا می خواهد بود و به

همین خاطر شانس می هنوز هم برای نخست‌وزیری بریتانیا از سایر افراد بیشتر است. قرار است مرحله نهایی انتخابات تعیین رهبر حزب حاکم محافظه‌کار و متعاقب آن نخست‌وزیر آینده انگلیس در روز ۹ سپتامبر ۲۰۱۶ برگزار شود و نتیجه آن خیلی زود اعلام شود. از آنجا که حزب محافظه‌کار حزب حاکم و دارای اکثریت پارلمانی است، رهبر جدید حزب از سوی ملکه انگلیس به سمت نخست‌وزیر منصوب خواهد شد. به هر حال برای معلوم شدن نتایج باید تا سپتامبر امسال صبر کرد؛ هرچند شانس ترزا می تاکنون بیشتر بوده‌است.



## خداحافظی با رونق

### جزئیات آمارها

### در مورد معاملات و قیمت مسکن چه می‌گوید؟

محمد عدلی

خبرنگار

بازار مسکن سومین سال رکود را پشت سر می‌گذارد و هنوز نشانه پرنگی از رونق در بازار نمایان نشده است. آمارهای معاملات مسکن نشان‌دهنده افزایش جزئی قراردادهای خرید و فروش در سال جاری است اما فعالان بازار همچنان از سنگینی رکود سخن می‌گویند. تجربه سال‌های گذشته نشان می‌دهد که رونق بخش ساختمان رابطه مستقیمی با رشد اقتصاد دارد. از مسکن به عنوان بخش پیشران در اقتصاد یاد می‌شود که رونق آن می‌تواند چرخ صنایع وابسته را به حرکت دربیآورد و رشد اقتصاد را به دنبال داشته باشد. طی سال‌های

### قیمت و معاملات مسکن - بانک مرکزی

- ۴/۲۱ میلیون تومان متوسط قیمت یک متر مربع آپارتمان در تهران طی خرداد ۹۵
- ۱/۲ درصد افزایش قیمت آپارتمان در خرداد نسبت به اردیبهشت ۹۵
- ۳/۵ درصد افزایش قیمت آپارتمان در خرداد ۹۵ نسبت به خرداد ۹۴
- ۵/۸ درصد افزایش تعداد معاملات مسکن در خرداد نسبت به اردیبهشت ۹۵
- ۵/۶ درصد کاهش تعداد معاملات آپارتمان در خرداد ۹۵ نسبت به خرداد ۹۴

### زمین یا ساختمان کلنگی - مرکز آمار

- ۱/۵۲ میلیون تومان حداقل قیمت یک متر مربع زمین در تهران طی زمستان ۹۴
- ۲۵/۴ میلیون تومان حداکثر قیمت یک متر مربع زمین در تهران طی زمستان ۹۴
- ۴/۴۴ میلیون تومان متوسط قیمت یک متر مربع زمین در تهران طی زمستان ۹۴
- ۵/۶ درصد افزایش قیمت زمین در تهران طی زمستان ۹۴ نسبت به زمستان ۹۳
- ۲۳/۹ درصد کاهش تعداد معاملات زمین در تهران طی زمستان ۹۴ نسبت به زمستان ۹۳

### آپارتمان - مرکز آمار

- ۶۳۵ هزار تومان حداقل قیمت یک متر مربع آپارتمان در تهران طی زمستان ۹۴
- ۲۵ میلیون تومان حداکثر قیمت یک متر مربع آپارتمان در تهران طی زمستان ۹۴
- ۴/۱ میلیون تومان متوسط قیمت یک متر مربع آپارتمان در تهران طی زمستان ۹۴
- ۵/۶ درصد کاهش قیمت آپارتمان در تهران طی زمستان ۹۴ نسبت به زمستان ۹۳
- ۸/۴ درصد کاهش تعداد معاملات آپارتمان در تهران طی زمستان ۹۴ نسبت به زمستان ۹۳

جزئیات معاملات انجام‌شده در شهر تهران

| درصد تغییر                | مقطع زمانی |          |       |                                       |
|---------------------------|------------|----------|-------|---------------------------------------|
|                           | خرداد      | اردیبهشت | خرداد |                                       |
| نسبت به ماه مشابه سال قبل | ۱۳۹۵       | ۱۳۹۵     | ۱۳۹۴  | تعداد معاملات (واحد مسکونی)           |
| نسبت به ماه قبل           | ۱۵۵۶۲      | ۱۵۴۳۱    | ۱۵۶۶۱ | متوسط قیمت هر متر مربع (میلیون تومان) |
| ۰.۶ -                     | ۰.۸        | ۴.۲۱     | ۴.۰۷  |                                       |
| ۳.۵                       | ۱.۲        | ۴.۱۶     |       |                                       |

منبع: بانک مرکزی، برگرفته از آمارهای خام سامانه ثبت معاملات املاک و مستغلات کشور

اخیر که اقتصاد در رکود دست و پا می‌زند، از ضرورت تحرک بخشی به بخش مسکن برای به حرکت درآمدن اقتصاد سخن گفته شده است اما برخی تحلیل‌ها نشان می‌دهد که رابطه مسکن و رشد اقتصادی به مانند آنچه در سال‌های گذشته تجربه شده است، برقرار نخواهد شد. سعید لیلار کارشناس مسائل اقتصادی می‌گوید: «در ۶۰ سال گذشته، بخش مسکن موتور محرک رشد اقتصادی ایران نامیده می‌شد اما پیش‌بینی می‌شود از این پس دیگر شاهد رشد اقتصادی به سبب انفجار در تقاضای مسکن نباشیم. عصر سلطه مسکن بر رشد اقتصادی و ایجاد اشتغال در تاریخ ایران به پایان رسیده است.» او ادامه می‌دهد: «دیگر هیچ زمینه‌ای درباره اینکه با تحریک بخش مسکن می‌توان به ۱۲۰ میلیون تا ۱۳۰ میلیون مترمربع ساختمان‌سازی در سال رسید، وجود نخواهد داشت. به طور عادی هیچ‌گاه تقاضای موثر مسکن در ایران از نزدیک به ۸۰ میلیون مترمربع در سال فراتر نخواهد رفت، به‌ویژه اینکه اکنون رشد جمعیت و میزان ازدواج در حال کاهش است و ۱۰۰ میلیون تا ۱۲۰ میلیون مترمربع مسکن خالی و مازاد وجود دارد. تولید ۱۳۰ میلیون مربع مسکن در سال در صورتی تکرار می‌شود که بار دیگر به سیاست انبساط پولی با رشد ۴۵ درصدی نقدینگی روی بیاوریم و در عین حال بتوانیم سالی ۲۰۰ میلیارد دلار درآمد ارزی داشته باشیم. بنابراین دولت باید از این پس، انرژی خود را از بخش مسکن به تقاضاهای واقعی معطوف کند.»

آمار مربوط به صدور پروانه‌های ساختمانی نشان می‌دهد طی دو سال گذشته به طور متوسط ۵۵ تا ۶۰ درصد از میزان صدور پروانه کاسته شده است. به این ترتیب علاقه‌مندی به ساخت و ساز روندی نزولی پیدا کرده است. علی چگینی مدیر برنامه‌ریزی و اقتصاد مسکن وزارت مسکن و شهرسازی نیز کاهش صدور پروانه‌های ساختمانی را موجب بی‌تعادلی در بخش عرضه و تقاضا و بحرانی شدن بازار مسکن اعلام کرده است. به گفته چگینی، اقتصاد مسکن دچار کمبود و نبود تقاضای واقعی است و ورود تسهیلات کمک شایانی به این بخش می‌کند؛ به همین دلیل وزارت مسکن و شهرسازی در تلاش است با تشویق سازندگان به تولید مسکن، به رکود این بخش پایان بخشد. طولانی شدن رکود در بخش مسکن نگرانی‌ها را از روند سرمایه‌گذاری در بخش ساختمان افزایش داده است. از طرفی مطالعات طرح جامع مسکن از کمبود مسکن نسبت به نیاز موجود حکایت دارد و از سوی دیگر با رکود ایجادشده، ساخت مسکن با کاهش مواجه شده است. آمارها از کاهش معاملات مسکن و همچنین تنزل تعداد پروانه‌های ساختمانی طی سه سال گذشته حکایت دارد. وزارت مسکن و شهرسازی در این مدت سیاست افزایش وام خرید مسکن را دنبال کرد و در چند نوبت موفق شد رضایت بانک مرکزی و شورای پول و اعتبار را جلب کند تا اینکه در این سه سال وام مسکن در تهران از ۲۰ میلیون تومان به ۱۶۰ میلیون تومان افزایش یافت. مبالغ جدید وام مسکن در سال ۹۵ رفته‌رفته پرداخت می‌شود و همین موضوع موجب شده تا پیش‌بینی‌ها از تاثیر آن در افزایش معاملات مسکن در سال ۹۵ و خروج مسکن از رکود حکایت داشته باشد. مسئولان وزارت مسکن و شهرسازی در اظهارات خود از نیمه دوم سال ۹۵ به عنوان زمان بازگشت رونق به بخش مسکن سخن گفته‌اند.

### کورسوی امید

بانک مرکزی در گزارش‌های خود از روند معاملات مسکن در ماه‌های ابتدای سال ۹۵، رونق معاملات را پیش‌بینی کرده است. گزارش بانک مرکزی از تحولات بازار مسکن در خردادماه سال جاری نشان می‌دهد که بهای مسکن به طور متوسط در ماه سوم سال ۱.۲ درصد افزایش یافته است. بر اساس این گزارش متوسط قیمت مسکن نسبت به خردادماه سال ۹۴ معادل ۳.۵ درصد رشد داشته است. حجم معاملات مسکن در خردادماه سال ۱۳۹۵ معادل

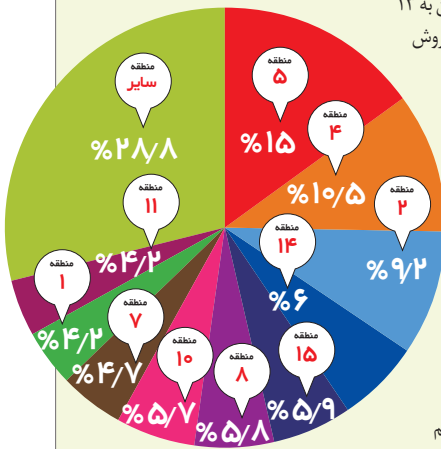
آمارهای بانک مرکزی از معاملات مسکن در شهر تهران نشان می‌دهد که طی سال ۹۴ رکود در بخش مسکن ادامه پیدا کرده است. در سال ۹۴ علاوه بر کاهش تعداد معاملات مسکن، متوسط قیمت آپارتمان نیز کاهش یافت اما در اسفند ماه سال ۹۴ با وجود کاهش تعداد معاملات، قیمت مسکن با افزایش مواجه شده است.

۱۵،۵ هزار واحد مسکونی بود که نسبت به ماه مشابه سال قبل به میزان ۰،۶ درصد کاهش داشته است. تعداد معاملات مسکن در تهران طی خردادماه نسبت به اردیبهشت امسال ۰،۸ درصد افزایش یافته است. متوسط قیمت خرید و فروش یک متر مربع زیربنای واحد مسکونی معامله شده از طریق بنگاه‌های معاملات ملکی شهر تهران در خردادماه سال جاری ۴ میلیون و ۲۲۰ هزار تومان برآورد شده است. بیشترین رشد متوسط قیمت در این ماه نسبت به ماه مشابه سال قبل به منطقه ۱۶ معادل ۹،۶ درصد و بیشترین کاهش قیمت به منطقه ۷ معادل ۳،۹ درصد تعلق دارد. در سه ماهه نخست سال ۹۵ نیز تعداد معاملات آپارتمان‌های مسکونی شهر تهران به ۳۶،۹ هزار واحد مسکونی بالغ شد که در مقایسه با مدت مشابه سال قبل ۵،۹ درصد افزایش نشان می‌دهد. در این مدت متوسط قیمت یک مترمربع بنای واحد مسکونی معامله شده از طریق بنگاه‌های معاملات ملکی در شهر تهران ۴ میلیون و ۱۶۰ هزار تومان بوده است که نسبت به ۳ ماه ابتدایی سال قبل ۲،۷ درصد افزایش نشان می‌دهد. در خردادماه سال ۱۳۹۵ شاخص کرایه مسکن اجاری در شهر تهران و در کل مناطق شهری نسبت به ماه مشابه سال قبل به ترتیب ۹،۷ و ۱۰،۵ درصد رشد نشان می‌دهد. بانک مرکزی در گزارش خود این چنین تحلیل کرده است: با توجه به چشم‌انداز بهبود فضای اقتصاد کلان و رویکرد سیاست‌گذار پولی در کمک به تسهیل اعتباری بخش مسکن و همچنین برنامه کاهش نرخ‌های سود بانکی متناسب با روند نزولی نرخ تورم، انتظار می‌رود حجم معاملات در ماه‌های پیش رو از روند افزایشی برخوردار شود.

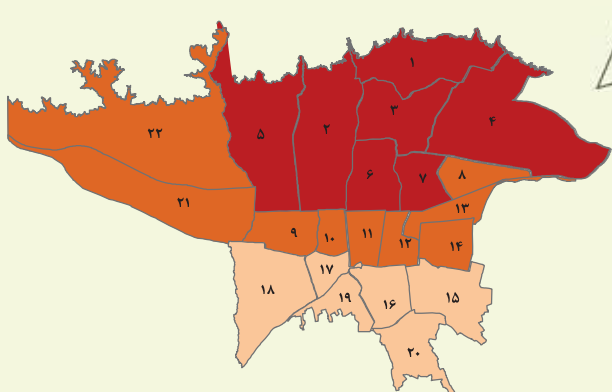
#### روایت آمار از بازار مسکن در سال ۹۴

آمارهای بانک مرکزی از معاملات مسکن در شهر تهران نشان می‌دهد که طی سال ۹۴ رکود در بخش مسکن ادامه پیدا کرده است. در سال ۹۴ علاوه بر کاهش تعداد معاملات مسکن، متوسط قیمت آپارتمان نیز کاهش یافت اما در اسفند ماه سال ۹۴ با وجود کاهش تعداد معاملات، قیمت مسکن با افزایش مواجه شده است. بانک مرکزی در گزارش خود پیش‌بینی کرده است که با توجه به چشم‌انداز بهبود فضای اقتصاد کلان و نیز اقدامات مناسب انجام شده توسط نظام بانکی در کمک به تسهیل اعتباری بخش مسکن، بهبود عملکرد

این بخش هم در سمت تقاضا و هم در سمت عرضه در سال ۱۳۹۵ دور از انتظار نیست. طبق گزارش بانک مرکزی در سال ۱۳۹۴، تعداد معاملات آپارتمان‌های مسکونی شهر تهران به ۱۵۴ هزار و ۷۰۰ واحد مسکونی بالغ شد که در مقایسه با سال قبل ۱۰،۳ درصد کاهش نشان می‌دهد. در این سال متوسط قیمت یک متر مربع بنای واحد مسکونی معامله شده از طریق بنگاه‌های معاملات ملکی در شهر تهران ۳ میلیون و ۸۹۰ هزار تومان بوده که نسبت به سال قبل با کاهش ۰،۸ درصدی مواجه شده است. گزارش بانک مرکزی از آمارهای معاملات مسکن در ماه دوازدهم سال نیز نشان‌دهنده کاهش ۸،۵ درصدی تعداد معاملات در این ماه نسبت به اسفند سال ۹۳ است. در اسفند ۹۴ تعداد معاملات آپارتمان‌های مسکونی شهر تهران به ۱۳ هزار و ۱۳۹ واحد مسکونی رسید. در این ماه، متوسط قیمت خرید و فروش یک متر مربع زیربنای واحد مسکونی شهر تهران معادل ۴ میلیون و ۲۱۰ هزار تومان بود که نسبت به ماه قبل ۷،۵ درصد و نسبت به ماه مشابه سال قبل ۲،۹ درصد افزایش نشان می‌دهد. در اسفندماه سال ۱۳۹۴ از میان مناطق ۲۲ گانه شهرداری تهران، بیشترین متوسط قیمت یک متر مربع زیربنای مسکونی معامله شده معادل ۸ میلیون و ۲۷۰ هزار تومان به منطقه ۱ و کمترین آن با ۲ میلیون و ۱۴۰ هزار تومان به منطقه ۱۸ تعلق داشته است. بررسی توزیع تعداد واحدهای مسکونی معامله شده به تفکیک عمر بنا در اسفندماه سال ۱۳۹۴ حاکی از آن است که واحدهای نوساز تا ۵ سال ساخت با سهم ۵۵،۸ درصدی بیشترین حجم از واحدهای مسکونی معامله شده را به خود اختصاص داده‌اند. از میان مناطق ۲۲ گانه شهر تهران، منطقه ۵ با سهم ۱۴،۹ درصدی از کل معاملات، بیشترین تعداد قراردادهای مبیعانه‌نامه را به خود اختصاص داده است. گزارش بانک مرکزی از تحولات اجاره‌بهای مسکن در اسفندماه سال ۱۳۹۴ نشان می‌دهد که شاخص کرایه مسکن اجاری در شهر تهران و در کل مناطق شهری نسبت به ماه مشابه سال قبل به ترتیب ۹،۸ و ۱۱،۱ درصد رشد نشان می‌دهد. طبق گزارش بانک مرکزی سهم هزینه مسکن یعنی اجاره‌بهای مسکن اعم از شخصی و غیرشخصی در محاسبات شاخص کل بهای کالاها و خدمات مصرفی معادل ۲۸،۴ درصد است.

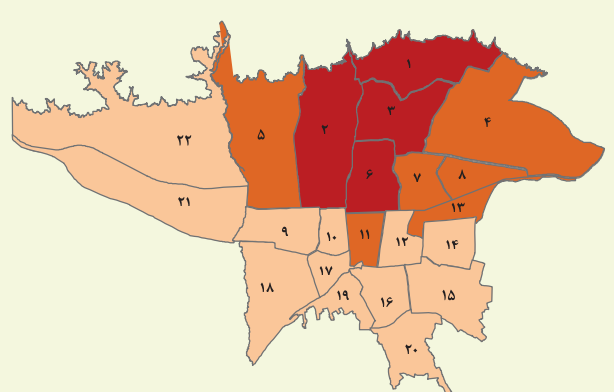


توزیع مناطق تهران بر حسب سهم از تعداد معاملات انجام شده در خرداد ۱۳۹۵



نقشه متوسط قیمت یک متر زیربنای مسکونی در مناطق تهران طی زمستان ۹۴

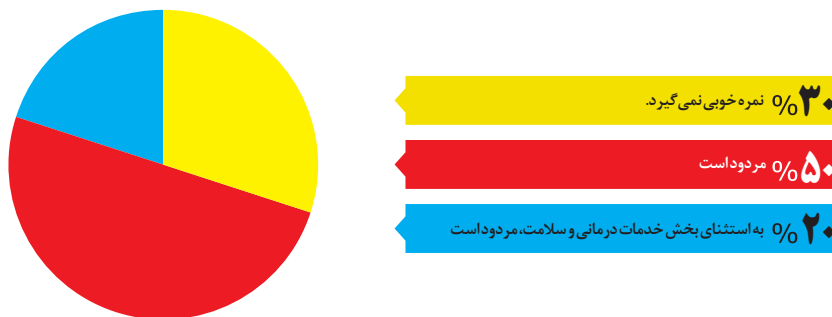
منبع: مرکز آمار



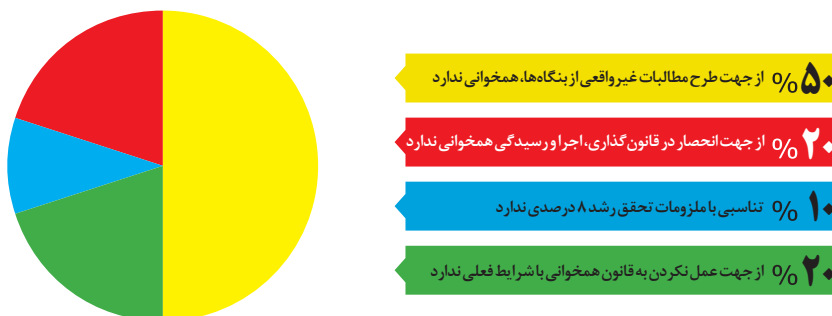
نقشه متوسط اجاره به علاوه ۳ درصد ودیعه پرداختی برای یک متر واحد مسکونی در مناطق تهران طی زمستان ۹۴

## چرا کارفرمایان و بیمه‌شدگان از سازمان تامین اجتماعی ناراضی‌اند؟ خادمی که به جای خدمت، ریاست می‌کند سازمان تامین اجتماعی صندلی‌اش را گم کرده است

به عملکرد سازمان تامین اجتماعی چه نمره‌ای می‌دهید؟



به نظر شما این سازمان و قوانین آن با شرایط امروز اقتصاد ایران همخوانی دارد؟



سازمان تامین اجتماعی تمایل به تعامل قوی با بخش خصوصی دارد؟



تامین اجتماعی سازمانی  
عمومی است که با دریافت  
مبالغی از کارگران و  
کارفرمایان و دولت، ضامن

زینب کوهیار

خبرنگار

دوام ارائه خدمات اجتماعی به مردم است اما به نظر می‌رسد دست‌کم در چند سال گذشته یکی از اضلاع درگیر با تامین اجتماعی یعنی کارفرما از عملکرد سازمان رضایت ندارد. بیش از ۴۰ میلیون نفر در ایران تحت پوشش تامین اجتماعی‌اند و هر بنگاه اقتصادی برای پوشش بیمه‌ای کارگران و کارمندان مجبور به تعامل با این سازمان است. تعامل با سازمان تامین اجتماعی راهی است که هر کارگر و کارفرمایی ناچار به پیمودن آن است. حال سوال اینجاست که کارفرمایان ناچار به تعامل با سازمان تامین اجتماعی عملکرد این سازمان را چگونه ارزیابی می‌کنند و در صورت عدم رضایت از عملکرد سازمان، ریشه مشکلات را در چه می‌بینند؟ آیا قوانین سازمان تامین اجتماعی و آیین‌نامه‌های اجرایی آن با شرایط امروز اقتصاد ایران همخوانی دارد؟ آیا سازمان تامین اجتماعی تمایل به تقویت تعاملاتش با بخش خصوصی ایران دارد؟ «آینده‌نگر» در این باره از ۱۰ فعال و صاحب‌نظر اقتصادی نظرسنجی کرده است. ۳۰ درصد از پاسخ‌گویان معتقدند سازمان تامین اجتماعی نمره خوبی نمی‌گیرد. ۵۰ درصد به عملکرد سازمان تامین اجتماعی نمره زیر ۱۰ دادند و ۲۰ درصد عملکرد سازمان را به استثنای تلاش‌هایش در حوزه سلامت و خدمات درمانی، مردود دانستند. ۵۰ درصد از فعالان و صاحب‌نظران اقتصادی مقررات و قوانین سازمان را از جهت طرح مطالبات غیرواقعی از بنگاه‌ها ناهمخوان با شرایط امروز اقتصادی توصیف کردند. ۲۰ درصد به انحصار سازمان در قانون‌گذاری، اجرای قانون و رسیدگی به شکایات اشاره کردند. ۱۰ درصد زیرساخت‌های قانونی سازمان را متناسب با تحقق رشد ۸ درصدی دانستند و ۲۰ درصد معتقدند که سازمان به قوانین فعلی به‌درستی عمل نمی‌کند. ۷۰ درصد از پاسخ‌گویان از عدم تمایل سازمان در تقویت تعاملاتش با بخش خصوصی گفتند و ۱۰ درصد اظهار کردند که سازمان جایگاه واقعی‌اش را در قبال بنگاه‌های اقتصادی گم کرده است. ۱۰ درصد از پاسخ‌گویان هم معتقدند مشکلات عدم تعامل مناسب سازمان تامین اجتماعی و کارفرمایان ریشه در قانون کار ایران دارد. ۱۰ درصد هم عقیده دارند سازمان به این امر در حرف تمایل دارد اما در عمل کاری نمی‌کند. در ادامه نظرات عباس آرگون، عضو هیئت نمایندگان اتاق تهران، محمدرضا نجفی‌منش، رئیس کمیسیون تسهیل کسب‌وکار اتاق تهران، حسن فروزان فرد، عضو هیئت نمایندگان اتاق تهران،

ایران، محمدرضا بهرامن، رئیس خانه معدن، سعید حسین‌زاده، عضو هیئت مدیره اتحادیه تولیدکنندگان و صادرکنندگان صنایع نساجی و پوشاک و هادی حق‌شناس، صاحب‌نظر اقتصادی را در این باره می‌خوانید.

محمدرضا مرتضوی، رئیس خانه صنعت، معدن و تجارت استان تهران، مهدی پورقاضی، رئیس کمیسیون صنعت اتاق تهران، محمدرضا طلایی، رئیس اتحادیه تولیدکنندگان و صادرکنندگان نرم‌افزار ایران، احمد صادقیان، رئیس کمیسیون کشاورزی اتاق

تامین اجتماعی هم قانون‌گذاری می‌کند، هم قانون را اجرا می‌کند و هم به آن رسیدگی می‌کند. این شیوه کار باعث تعامل حرفه‌ای با کارگر و کارفرما نخواهد شد. سازمان با اشکال محتوایی و هویتی مشغول به کار است و در این شرایط نمی‌تواند خروجی خوب داشته باشد.

## به عملکرد سازمان تامین اجتماعی چه نمره‌ای می‌دهید؟



**حسن فروزان فرد**  
عضو هیئت نمایندگان اتاق تهران

اگر عملکرد سازمان را از چند زاویه بررسی کنیم، باید به آن نمره کمی بدهیم. این سازمان از بخش تعامل با کارفرمایان نمره پایینی می‌گیرد و این در حالی است که تعهداتش را نسبت به بیمه‌شدگان به‌درستی انجام نمی‌دهد و فشار بیشتری به کارفرمایان وارد می‌کند. سازمان در عمل دچار یک چرخه معیوب است که عملکرد آن را تحت‌الشعاع قرار داده است. در این چرخه تنها تامین اجتماعی فعالیت می‌کند و موضع انحصاری دارد و فرصتی برای تشکیل جایگزین‌های غیردولتی آن نیست. از سوی دیگر مسئله بدهی‌های دولت به تامین اجتماعی باعث شده این سازمان به مشکلاتی برخورد کند که این مشکلات، اثر خودش را بر کارفرمایان و بیمه‌شدگان هم گذاشته است.



**محمدرضا طلایی**  
رئیس اتحادیه تولید کنندگان و صادر کنندگان نرم‌افزار ایران

تامین اجتماعی سازمانی است که هم از کارفرما امتیاز می‌گیرد و هم از کارمند اما در موقع بحران نه کمکی به کارفرما می‌کند و نه کارمند. اگر پولی را که طی ۳۰ سال کار به تامین اجتماعی برای روزهای بازنشستگی می‌دهید در یک بانک سپرده کنید، مورد حمایت بیشتری قرار می‌گیرید. تامین اجتماعی در رسیدگی به دفاتر مالی شرکت‌ها فشار زیادی به بخش خصوصی وارد می‌کند تا بتواند به هر طریق که شده مبالغی را تحت عنوان جریمه دریافت کند آن هم در چنین شرایط اقتصادی نامناسبی. من به عملکرد سازمان نمره خوبی نمی‌دهم.



**سعید حسین زاده**  
عضو هیئت مدیره اتحادیه تولید کنندگان و صادر کنندگان صنایع نساجی و پوشاک

عملکرد سازمان برای تولید کنندگان رضایت‌بخش نبوده است. هرچه تامین اجتماعی امتیاز بیشتری به تولید بدهد، تولید می‌تواند نیروی بیشتری در اختیار بگیرد اما متأسفانه چنین تعاملی وجود ندارد. تامین اجتماعی به عنوانی مختلف از کار تولید ایراد می‌گیرد و با بررسی دفاتر و دارایی‌ها برای اعضا مشکل ایجاد کرده است. هزینه‌هایی از این بررسی‌ها متوجه تولید شده است که غیرمتعارف است. به هر حال به عملکرد سازمان نمره قبولی نمی‌دهم. این سازمان باید در کارش تجدیدنظر کند.



**محمدرضا نجفی منش**  
رئیس کمیسیون تسهیل کسب و کار اتاق تهران

من نمره قبولی به عملکرد سازمان تامین اجتماعی نمی‌دهم. از نظر من این سازمان مردود و عملکرد آن مورد نقد جدی است.



**مهدی پور قاضی**  
رئیس کمیسیون صنعت اتاق تهران

از نظر من سازمان تامین اجتماعی مردود است. اگر بخواهیم از ۲۰ به آن نمره دهیم، نمره آن حتماً زیر ۱۰ است. این سازمان نه رضایت بیمه‌شدگان و نه کارفرمایان را جلب کرده و به طور کامل یک سازمان ناکارآمد است.



**محمدرضا باهرمان**  
رئیس خانه معدن

به طور قطع عملکرد سازمان تامین اجتماعی در ارتباط با بنگاه‌های اقتصادی نمره خوبی نمی‌گیرد. با اینکه کارفرمایان از تامین کنندگان اصلی بودجه این سازمان‌اند اما به صورتی که شایسته است با آنها تعامل نمی‌شود. نوعی عدم شفافیت در ارتباط با عملکرد سازمان تامین اجتماعی و مواجهه آن با فعالان اقتصادی وجود دارد و این عدم شفافیت باعث شده نگاه ناسالمی به این بخش به وجود بیاید. در حال حاضر تامین اجتماعی مسائلی را در ارتباط با بنگاه‌ها مطرح می‌کند که باعث ایجاد بار مالی غیرمتعارف می‌شود و اثر نامطلوبی بر مسائل اقتصادی به‌ویژه مسائل واحدهای اقتصادی می‌گذارد.



**هادی حق شناس**  
صاحب‌نظر اقتصادی

باید با بررسی ابعاد متفاوت کار این سازمان به آن نمره داد. طرح سلامت دولت که بخش عمده‌ای از روستائیان را تحت پوشش بیمه برد و هزینه درمانی را که پیش از این ۷۰ به ۳۰ درصد بود معکوس کرد، باعث رضایتمندی شد اما در بخش دستمزد بازنشستگان و شرکت‌هایی که تحت پوشش سازمان تامین اجتماعی‌اند، چنین رضایتمندی‌ای وجود ندارد. در حال حاضر شستا هم به عنوان بزرگ‌ترین هلدینگ اقتصادی کشور عملکرد مطلوبی ندارد.



**عباس آرگون**  
عضو هیئت نمایندگان اتاق تهران

من به عملکرد سازمان تامین اجتماعی بطور کلی هم در حوزه درمان هم در حوزه برخورد با بنگاه‌های اقتصادی نمره دوازده می‌دهم. به نظر من باید از چند منظر به عملکرد سازمان تامین اجتماعی پرداخت و یک جنبه نگاه کردن به عملکرد سازمان نمی‌تواند منجر به دریافت رهیافتی برای تحلیل بهتر آن یا انتقاد از عملکردش شود. البته به عنوان یک فعال اقتصادی بیشتر از منظر روابط سازمان‌ها با شرکت‌ها می‌توانم به آن نمره بدهم و به نظر من این نمره با اغماض و تساهل بالای ۱۰ است.



**محمدرضا مرتضوی**  
رئیس خانه صنعت، معدن و تجارت استان تهران

باید به سازمان تامین اجتماعی از چند منظر نمره داد. از نظر ارتقای بخش درمان من به سازمان نمره قبولی می‌دهم. یعنی اگر در گذشته یعنی اوایل دهه ۹۰ نمره شش به سازمان می‌دادم، الان از این منظر نمره آن را ۱۲ می‌دانم. از منظر خادم بودن سازمان و روش‌های رسیدگی و اینکه سازمان حقوق غیرقانونی برای خودش متصور است که باعث شده عده‌ای دلال پیدا شوند و بخواهند دعوای ایجاد شده بر سر رفتار سازمان با بنگاه‌ها را حل و فصل کنند، و از این منظر که با وجود سنجایی بودن سازمان، رفتار انحصاری در پیش دارد، به سازمان تامین اجتماعی نمره قبولی نمی‌دهم.



**احمد صادقیان**  
نایب‌رئیس کمیسیون کشاورزی اتاق تهران

صفر. از نظر من این سازمان نمره قبولی نمی‌گیرد. بزرگ‌ترین مشکل آن هم انحصاری است که در عمل به خرج می‌دهد. انحصار فساد می‌آورد و خانمان‌برانداز است. این سازمان باید از حالت انحصاری خارج شود و فضا برای ارائه خدمات تامین اجتماعی در کشور رقابتی شود. در فضای رقابتی این لحن آمرانه و برخورد‌های چکشی از بین خواهد رفت. این در حالی است که تامین اجتماعی به دلیل انحصاری که دارد، با پول کارگر و کارفرما هر کاری می‌کند. کارهایی که توجیه اقتصادی ندارد.

## به نظر شما این سازمان و قوانین آن با شرایط امروز اقتصاد ایران همخوانی دارد؟

### حسن فروزان فرد

عضو هیئت نمایندگان اتاق تهران



خیر. اگر صحبت از خصوصی سازی است، یکی از مهم ترین سازمان هایی که باید خصوصی شود و خصوصی شدن آن به رفاه کارگران و کارفرمایان کمک می کند سازمان تامین اجتماعی است. خصوصی سازی تامین اجتماعی و اصلاح قوانین آن می تواند به ارتقای زندگی عموم مردم به ویژه کارگران کمک کند. ما باید این فرصت را در کشور فراهم کنیم که صندوق های بازتستستی و بیمه ای برای خدمات بهداشتی و درمانی با مدیریت خصوصی شکل بگیرد و با ایجاد رقابت به ارتقای خدمات این صندوق ها به مردم کمک کنیم. در حال حاضر کارگر به همین خدماتی که تامین اجتماعی می دهد به اجبار قانع می شود و کارفرما مجبور است با همین قوانین و شرایط تامین اجتماعی کار را پیش ببرد و برای کمترین دیرکرد، جریمه های سنگین بپردازد. مسئله مهم تر انحصاری است که این سازمان در فعالیت هایش دارد. تامین اجتماعی هم قانون گذاری می کند، هم قانون را اجرا می کند و هم به آن رسیدگی می کند و این شیوه کار باعث تعامل حرفه ای با کارگر و کارفرما نخواهد شد. سازمان با اشکال محتوایی و هویتی مشغول به کار است و در این شرایط نمی تواند خروجی خوب داشته باشد.

### محمدرضا طایلی

رئیس اتحادیه تولید کنندگان و صادر کنندگان نرم افزار ایران



فعال اقتصادی در حال حاضر نیاز به حمایت بیشتر دولت دارد. اگر کشورهای مشابه را بررسی کنیم خواهیم دید که در اوضاع نامناسب اقتصادی از نظر قوانین مالیاتی و تامین اجتماعی معافیت هایی را برای رونق و آرامش فضای کسب و کار در نظر می گیرند؛ اما در کشور ما برعکس این روند در جریان است. در صورتی که دولت می خواهد مالیات بیشتری بگیرد یا از طریق تامین اجتماعی با کوتاه ریسن در کردن جریمه های کلان اخذ کند باید در ازای آن خدمات قابل توجهی ارائه دهد اما چنین اتفاقی نمی افتد. عملکرد تامین اجتماعی نشان می دهد که هیچ همخوانی ای از نظر آیین نامه ها و مقررات با شرایط فعلی اقتصاد کشور وجود ندارد.

### سعید حسین زاده

عضو هیئت مدیره اتحادیه تولید کنندگان و صادر کنندگان صنایع نساجی و پوشاک



این سازمان نیاز به اصلاح قوانین دارد. تامین اجتماعی از مرکزی است که می تواند یک بازوی خوب حمایتی برای تولید باشد و موتور تولید را به حرکت در آورد و آن قدر نقش مهمی دارد که در صورت عملکرد منفی، تبدیل به ترمز برای پیشرفت تولید می شود. خیلی از تولید کنندگان به دلیل مشکلاتی که تامین اجتماعی برایشان ایجاد کرده از قبول کارگر جدید خودداری می کنند و اگر قوانین رویه تسهیل کار تولید را در پیش بگیرند مشکلات کمتر می شود و در نتیجه اشتغال افزایش می یابد.

### محمدرضا نجفی منش

رئیس کمیسیون تسهیل کسب و کار اتاق تهران



قوانین و مقررات سازمان تامین اجتماعی به هیچ وجه با شرایط روز اقتصاد ایران همخوانی ندارد. در حال حاضر مطالبات غیر واقعی را مطرح می کنند و دنبال وصول مطالبی از تولید کنندگان اند که محلی از اعراب ندارد. تنها نتیجه رفتارهای نادرست تامین اجتماعی با بنگاه های اقتصادی و کارفرماها هرج و مرج و گرفتاری بیشتر در فضای اقتصاد است و هیچ عایدی ای برای هیچ یک از طرفین ندارد.

### مهدی پور قاضی

رئیس کمیسیون صنعت اتاق تهران



به طور حتم قوانین این سازمان باید اصلاح شود اما بزرگ ترین مشکل این سازمان در حال حاضر نه اصلاح قوانین بلکه عدم اجرای درست قوانین است. تصمیمات خودسرانه ای که در حوزه کار تامین اجتماعی توسط مسئولان گرفته می شود باعث شده تامین اجتماعی نتواند تبدیل به سازمانی قابل اتکا و تکیه برای تولید کنندگان و کارگران و کارمندان بشود. از این جهت بهتر است که کنترل هایی برای اجرای درست قوانین صورت بگیرد.

### محمدرضا مرتضوی

رئیس خانه صنعت، معدن و تجارت استان تهران



قوانین این سازمان همخوانی با شرایط امروز اقتصاد ندارد. بازرسی دفاتر ده سال گذشته در اصل تحریف قانون است. رفتار سازمان در تشکیک در دفاتری که وزارت دارایی آن را تایید کرده یک مسئله غیر حرفه ای است. سازمان تامین اجتماعی با پول کارگر و کارفرما ایجاد شده است اما الان ادعاهای بیش از اینها دارد. اصلاح قوانین، بازرینی، بازشناسی و تذکر و آموزش پرسنل برای رفتار درست با مراجعان تامین اجتماعی باید برای بهبود اوضاع صورت بگیرد.

### احمد صادقیان

نایب رئیس کمیسیون کشاورزی اتاق تهران



تامین اجتماعی هیچ همخوانی ای از نظر قانون با شرایط امروز اقتصاد ندارد. رویه غلطی در این سازمان نهادینه شده و درست بشو هم نیست مگر زمانی که این سازمان از انحصار در قانون گذاری، اجرا و رسیدگی خارج شود. در زمانی که رقابت در فضای ارائه خدمات اجتماعی در کشور شکل بگیرد، لحن سازمان و رفتار آن با کارگر و کارفرما عوض خواهد شد.

### عباس آرگون

عضو هیئت نمایندگان اتاق تهران



این سازمان از منظر قوانین و مقررات به روز نیست و عملکرد نامناسب آن در قبال بنگاه های اقتصادی ناشی از همین مسئله است. در بخش نامه ها مسائل روز را در نظر نمی گیرند و به پرونده های قدیمی رجوع می کنند. بازه رسیدگی کارشناسان این سازمان ده سال گذشته است و این مسئله مشکلات زیادی را برای بنگاه ها و تولید کنندگان ایجاد کرده است. این در حالی است که سازمان تامین اجتماعی بزرگ ترین نهاد بیمه ای کشور است و نقش اساسی در توسعه و گسترش اجتماعی دارد. ۵۰ درصد از جامعه تحت پوشش بیمه این سازمان است و به همین ضرورت هم که شده قوانین باید بازنگری شوند.

### هادی حق شناس

صاحب نظر اقتصادی



سازمان تامین اجتماعی علی رغم میل باطنی اش از دولت بابت رد دیون، شرکتهایی را دریافت کرده که باعث تغییر کاربری این سازمان شده است. ساختار سازمان تامین اجتماعی متناسب با بنگاه داری و یا شرکت داری نبوده و نیست. در نتیجه در این زمینه باید در کار تامین اجتماعی برای انجام وظایف اصلی آن تجدیدنظر کرد. سازمان ها باید برای چالایی و چابکی بیشتر در قوانینشان تجدیدنظر کنند. سازمان ها دو هزینه دارند که یکی سرمایه ای و دیگری جاری است. عمده ترین هزینه های جاری، هزینه نیروی انسانی و نگهداری از ساختمان ها و تجهیزات است. سازمان تامین اجتماعی مثل هر سازمان دیگری در کشور برای چابکی نیاز دارد تا اصلاحاتی انجام دهد اما با قوانین موجود هم می تواند به این اهداف برسد.

### محمدرضا بهرامن

رئیس خانه معدن



برای پاسخ به این سوال باید شرایط فعلی جامعه را در نظر گرفت. در حال حاضر برنامه دولت توسعه یافتگی است و اینکه جامعه را از منظر اقتصادی طوری پیش ببریم که به رشد ۸ درصدی در اقتصاد برسیم. به طور قطع تحقق این هدف به ساختارهای خاص خود نیازمند است اما سازمان تامین اجتماعی با توجه به اینکه نظارت دولتی بر آن حاکم نیست و مقررات خاص خودش را دارد، شرایط مناسبی برای کمک به رشد ۸ درصدی در اقتصاد ندارد و باید زیرساختها و مقررات آن از این منظر بررسی شود.

مشکلی که بین کارگر و کارفرما و تامین اجتماعی وجود دارد ریشه در قانون کار دارد. در قانون کار به معنای واقعی به خود کار توجه نشده بلکه به کارگر و بعد پیمانکار و بعد به دولت توجه شده و چیزی که گم شده است، نفس کار است. مبنای قانون کار باید کار باشد.

## سازمان تامین اجتماعی تمایل به تعامل با بخش خصوصی دارد؟



**حسن فروزان فرد**  
عضو هیئت نمایندگان اتاق تهران

اگر کارفرما در پرداخت حق بیمه دچار تاخیر شود، خسارت‌های زیادی برایش در نظر می‌گیرند و مجبور به پرداخت است و این در حالی است که سازمان تامین اجتماعی در صورت تاخیر در انجام خدماتش، هیچ جریمه‌ای نمی‌شود. سوال مهمی که اینجا مطرح می‌شود این است که آیا سازمان تامین اجتماعی نظارت من کارفرما را که حق بیمه کارگر را پرداخت می‌کنم بر حدود خدمات بیمه‌ای‌اش قبول دارد یا خیر؟ به طور حتم ندارد. نه من و نه کارگر به عنوان کسانی که پش عده‌ای از دریافتی‌های سازمان تامین اجتماعی را پرداخت می‌کنیم هیچ نظارتی بر عملکرد این سازمان نداریم. هیچ محل گفت‌وگو و تعاملی برای سازمان تامین اجتماعی و کارگر و کارفرما وجود ندارد تا درباره اینکه چه خدماتی و با چه قیمتی عرضه کنند مذاکره کنند. در صورتی که رقابیتی برای تامین اجتماعی وجود داشته باشد کارفرما می‌تواند برای دریافت خدمات سراغ تامین کننده دیگری برود. در کشورهای توسعه‌یافته چنین شرایطی وجود دارد اما در ایران جمعیت صندوق‌ها در تامین اجتماعی باعث شده تعهد بزرگی از سوی این سازمان در قبال دریافت مبالغ کلانی ایجاد شود و فرصت خطاکاری‌های فراوان را ایجاد کرده است.



**محمدرضا طایبی**  
رئیس اتحادیه تولیدکنندگان و صادرکنندگان نرم‌افزار ایران

تمایل به تعامل با بخش خصوصی در این سازمان نمی‌بینیم. نه تامین اجتماعی و نه سازمان امور مالیاتی هیچ تعاملی با فعالان اقتصادی ندارند و این در حالی است که اگر قرار است اقتصاد به سمتی برود که با افزایش درآمدهای مالیاتی دولت بچرخد، باید پاسخ‌گویی بیشتری از سوی این سازمان‌ها وجود داشته باشد و سرویس‌های بهتری ارائه کنند. نکته مهم دیگر شفافیت است. عدم شفافیت کل فرآیند کار را تحت‌الشعاع قرار می‌دهد. باید مشخص شود که مبالغ پرداختی کارگران و کارفرمایان کجا هزینه می‌شود.



**سعید حسین زاده**  
عضو هیئت مدیره اتحادیه تولیدکنندگان و صادرکنندگان صنایع نساجی و پوشاک

در شوراهای مختلف بحث و تبادل نظر بین بخش خصوصی و تامین اجتماعی زیاد انجام شده است اما بیشتر حرف است تا عمل. ما در مرحله اجرایی هیچ حرکتی نمی‌بینیم. اگر دست و بال تامین اجتماعی را قوانین بسته است که می‌توانیم با همکاری، با اجرای درست قوانین کار را پیش ببریم اما تا الان شاهد همکاری عملی نبوده‌ایم و بیشتر حرف زده شده است.



**محمدرضا زنجانی منش**  
رئیس کمیسیون تسهیل کسب و کار اتاق تهران

خیر، این تمایل را در سازمان نمی‌بینیم. کارشناسان تامین اجتماعی با بررسی پرونده مربوط به ده سال گذشته از بنگاه‌ها مبالغی را طلب می‌کنند که از قیمت خود بنگاه بیشتر است. آن شرکت هزار میلیارد نمی‌ارزداما مطالبه‌ای بیشتر از آن می‌خواهند و تنها کاری که می‌کنند در دسرسازی برای بنگاه‌هاست. در بررسی پرونده‌های ده سال گذشته اعداد و ارقام نجومی برای بنگاه‌ها بریده‌اند که نشان از عملکرد ضعیف این سازمان دارد. از نظر من نمره تامین اجتماعی مردودی است.



**مهدی پور قاضی**  
رئیس کمیسیون صنعت اتاق تهران

خیر، چنین تمایلی را در سازمان نمی‌بینیم. در شورای گفت‌وگو با نمایندگان تامین اجتماعی صحبت شده است و توافقاتی صورت گرفته که خارج از حیطه قانون در مورد رسیدگی به دفاتر عمل نکنند اما در عمل شاهد هیچ اقدام موثری نیستیم. مدیریت ناکارآمد سازمان باعث شده است که تامین اجتماعی که یکی از ثروتمندترین بنگاه‌های ایرانی بود تبدیل به یک سازمان بدهکار شود و نتواند حتی مخارج روزانه‌اش را در بیاورد و از عهده تعهداتی که به مردم داده برآید. زمانی که مشکلی در کار پیش می‌آید تامین اجتماعی تمام تقصیرها را گردن کارفرما می‌اندازد در حالی که اجحافی که به بیمه‌شدگان می‌شود ناشی از عملکرد اشتباه خود سازمان است.



**هادی حق شناس**  
صاحب‌نظر اقتصادی

مشکلی که بین کارگر و کارفرما و تامین اجتماعی وجود دارد ریشه در قانون کار دارد. در قانون کار به معنای واقعی به خود کار توجه نشده بلکه به کارگر و بعد پیمانکار و بعد به دولت توجه شده و چیزی که گم شده است، نفس کار است. مبنای قانون کار باید کار باشد. اگر امروز نرخ بیکاری دورقمی است و شرکت‌ها زیان‌ده هستند و هیچ تعدیلی در نیروی انسانی رخ نمی‌دهد، اشکال را باید در قانون جست‌وجو کرد. در قانون کارگر با حداقل دستمزد هم که شده باید بماند. تنها چیزی که مهم است نگه داشتن کارگر است نه کار او. در نتیجه ایراد عدم تعامل سازمان ریشه در قانون دارد نه علاقه طرفین به ارتباط.



**عباس آراگون**  
عضو هیئت نمایندگان اتاق تهران

چنین تمایلی را در سازمان مشاهده نمی‌کنیم و تنها چیزی که می‌بینیم این است که سازمان تامین اجتماعی تلاش می‌کند از هر راهی مطالباتش را وصول کند. این مطالبات تحت عنوان خدمات و قراردادهای مختلف مطرح می‌شود و این در حالی است که شیوه درست مطالبه از این خدمات را نمی‌دانند.



**محمدرضا مر تاضوی**  
رئیس خانه صنعت، معدن و تجارت استان تهران

سازمان تامین اجتماعی جایگاه واقعی‌اش را گم کرده است. در سازمان فکر می‌کنند که کارفرمایان حقوق‌بگیر آنها هستند، این در حالی است که شغل و زندگی آنها از پول کارگر و کارفرما می‌چرخد. کسانی که باید مسلط باشند کارگر و کارفرما هستند نه آنها. رفتار حرفه‌ای سازمان از نظر من نمره خوبی ندارد و از بیست نمره، نمره‌اش هشت است. دخالت نمایندگان سازمان در امور کارگاه و کارفرما و رسیدگی‌های غیرقانونی به دفاتر نشان می‌دهد که سازمان علاقه‌ای به تعامل با بخش خصوصی در کشور ندارد.



**احمد صادقیان**  
نایب‌رئیس کمیسیون کشاورزی اتاق تهران

سازمان تامین اجتماعی هیچ علاقه‌ای به تعامل بیشتر با کارفرمایان در بخش خصوصی ندارد. رفتارهای این سازمان از سازمان مالیاتی بدتر است. در حال حاضر دفاتر پنج‌ساله و ده‌ساله شرکت‌ها را بررسی می‌کنند و رقم‌های نجومی برای شرکت‌ها در نظر می‌گیرند و این در حالی است که واحدهای تولیدی همه مشکل دارند و از رکود آسیب دیده‌اند. بر طبق قانون بررسی دفاتر باید تا شش ماه گذشته را در بر بگیرد. چنین رفتارهایی به نفع اقتصاد نیست و هر چه زودتر باید برای خروج خدمات‌دهی اجتماعی از انحصار یک سازمان کاری کرد.



**محمدرضا بهرام**  
رئیس خانه معدن

عملکرد سازمان نشان از تمایل آن به تعامل قوی‌تر با بخش خصوصی ندارد. به‌خصوص که واحدهای تولیدی بسیاری از بخش خصوصی از رکود گذشته آسیب دیده‌اند و در حال حاضر تحت فشار سازمان تامین اجتماعی قرار دارند.

اهمیت و اعتبار زنان از معیارهای مهم توسعه یافتگی است

## زنان، مدیران کارآمدتری هستند



سیده فاطمه مقیمی

عضو هیئت رئیسه اتاق تهران

نیاز به حضور زنان در جامعه امروز بیش از هر زمان دیگری احساس می‌شود. رسالت مسئولیت‌های اجتماعی یکی از مواردی است که در مجامع بین‌المللی نیز به آن تکیه شده است و نظام شکل‌گیری تشکلهای مربوط به فعالیت زنان در این راستا شکل گرفته است. در این راستا و با تلاش مستمر و پیگیر انجام‌شده و پس از موفقیت تشکیل مجموعه‌ای با نام شورای بانوان بازرگان در اتاق تهران و به تبع آن اتاق‌های کشور، رسالت توسعه این تفکر با نام کانون زنان بازرگان ایران در سال ۱۳۸۹ و به دنبال آن ایجاد ۱۶ شعبه کانون استانی در اتاق‌های کشور تا این زمان باعث شد که این تشکل با

قدرت آموزشی و توانمندسازی زنان مشغول به فعالیت در سطح ملی و بین‌المللی شود. شاید یکی از مهم‌ترین معیارها برای درجه توسعه‌یافتگی هر کشور، میزان اهمیت و اعتباری است که زنان در آن کشور دارا هستند. هر چه حضور فعال زنان در اداره امور اجتماع بیشتر باشد، کشور توسعه‌یافته‌تر است. بدیهی است منظور از حضور واقعی و مؤثر است و نه حضور صوری و سمبلیک. تا زمانی که زنان توانایی پیشرفت، از طریق ارتقای توانمندی‌های خود را به دست نیابند، حقوق آنها در معرض تعرض و همواره موقعیت اجتماعی آنان در خطر خواهد بود. در آلمان، شیلی، فیلیپین، بنگلادش، لیبیا و... شاهد هستیم که زنان رهبری و هدایت کشورشان را بر عهده دارند. در سال ۲۰۰۶ میلادی، شاید بیش از هر زمان دیگری، زنان به ریاست‌جمهوری رسیدند یا شخص اول کشورهاشان شدند: رئیس‌جمهور شیلی، رئیس‌جمهور زن برگزیده آفریقا، صدراعظم آلمان... و در حال حاضر هم نخست‌وزیر هندوستان زن است. تعداد بسیار کمی از زنان پست مدیریتی دارند به طور میانگین در برابر هر سه مدیر مرد یک مدیر زن وجود دارد. پدیده «عدم توفیق زنان در دستیابی به سطوح عالی مدیریت» را در اصطلاح «سقف شیشه‌ای» می‌گویند. این اصطلاح در سال ۱۹۹۰ برای اشاره به تعداد اندک زنان و اقلیت‌ها در اداره سازمان‌های بخش دولتی و خصوصی به کار رفت. گاهی نیز برای اشاره به شکاف عمیق دستمزد در سطوح بالای توزیع درآمد به کار رفته است. به این معنا که کارکنان زن در گروه‌های بالای درآمدی، در مقایسه با هم‌ردیفان مرد خود دریافتی کمتری دارند. سقف شیشه‌ای بیان می‌کند که زنان و اقلیت‌ها در دستیابی به سطوح بالای سلسله مراتب شکست می‌خورند. آنها به پست‌های عالی در سازمان نزدیک می‌شوند، اما به‌ندرت آن را به چنگ می‌آورند. این سرخوردگی باعث می‌شود که تصور کنند یک سقف شیشه‌ای وجود دارد، یعنی موانعی تبعیض‌آمیز در راه تلاش خود برای دستیابی به سطوح عالی مدیریتی در سازمان‌ها مشاهده می‌کنند. مطالعات نشان داده که یک‌سوم زنان شاغل در پست‌های منشیگری و یک‌چهارم در حوزه‌های مراقبت‌های بهداشتی، آموزشی و تولیدات مواد غذایی هستند. حتی در این شغل‌ها نیز زنان پست‌های کلیدی را در ارتباط با شغلشان ندارند. عمده‌ترین مانع برای زنانی که مایل‌اند به پست‌های مدیریتی برسند، وجود محدودیت‌هایی است که از سوی جامعه، خانواده و خود زنان بر آنها تحمیل می‌شود. مدارک فراوانی وجود دارد که نشان می‌دهد زنان مدیر، بهتر می‌توانند افراد را مورد ارزیابی قرار دهند، احساسات و خشم خود را نسبت به دیگران کنترل کنند و خویشتن‌دار باشند. این در حالی است که تمام این ویژگی‌ها درست همان خصوصیت‌هایی است که برای اداره شرکت‌ها در دنیای مدرن لازم است. مطالعات نشان می‌دهد روش رهبری و مدیریت زنان و مردان، هر دو در جای خود می‌تواند بسیار کارا و مؤثر باشد، اما هنگامی که با هم مقایسه شوند، زنان بالاتر از مردان قرار می‌گیرند. ■

به مناسبت سالگرد ابلاغ اصل ۴۴

## سر نوشت خصوصی سازی



سید حامد واحدی

عضو هیئت رئیسه اتاق تهران

نه امروز، نه دیروز بلکه بیش از یک قرن است که دولت‌ها یا بهتر است بگوییم حکومت‌ها در ایران بر اندازه خود می‌افزایند و دامنه حضورشان در اقتصاد، جامعه و نهایتاً سیاست را گسترش می‌دهند. البته که طی دوران حضور دولت‌های نهم و دهم اندازه قوه مجریه بیش از تصور بزرگ شد و میزان کارایی دستگاه اجرایی کشور بیش از باور همگانی کاهش یافت. اما همه آنچه رخ داد در تضاد با روح حاکم بر اجرای اصل ۴۴ قانون اساسی بود. اصل ۴۴ قانون اساسی قرار بود مرهمی بر زخم‌ها باشد ولی قدرت بی‌چون و چرای تمرکزگرایی

در اقتصاد ایران اصل ۴۴ را نیز کنار زد. واقعیت اقتصاد ایران، تسلط مطلق دستگاه اجرایی بر تمام فرآیندهای کشور است. اکنون قضاوت در مورد کارنامه اصل ۴۴ قانون اساسی چندان دشوار نیست. حتی نیازی نیست برای تحلیل شرایط به جست‌وجوی اعداد و آمارهای رسمی رفت. هر فعال بخش خصوصی و حتی هر مدیر دولتی هم به‌خوبی می‌داند از اصل ۴۴ قانون اساسی تنها شعارهای بی‌سرانجامی روی زمین مانده است. طی تمامی سال‌های گذشته، هیچ کدام از دولت‌ها حتی حاضر نشدند بخش اول و مهم این اصل را اجرایی کنند. اصل ۴۴ قانون اساسی به‌صراحت بر دو موضوع تأکید داشت: اول اینکه امور به بخش خصوصی واگذار شود؛ و دوم آنکه اندازه دولت‌ها در نتیجه این فرآیند کوچک شود. اما در حال حاضر هم دولت بدنه بزرگ و فرساینده‌ای پیدا کرده و هم بخش خصوصی اندامی نحیف و شکننده یافته است.

از آن مهم‌تر اینکه از زمان ابلاغ اصل ۴۴ قانون اساسی (حداقل بندهای ابتدایی آن) بیش از سه دولت با سه گرایش در ایران حضور داشته‌اند. اما تقریباً همگی آنها یک راه را رفته‌اند و اجازه نداده‌اند که این اصل اجرایی شود. نکته نگران‌کننده این است که برای اجرای اصل ۴۴ قانون اساسی (حداقل در حرف) اجماع عمومی در کشور رقم خورده‌بود. یعنی وزیر، وکیل، مدیر و فعال بخش خصوصی همگی خرسند از ابلاغ این اصل بودند ولی در نهایت اتفاقی نیفتاد.

این همان بلایی است که در ایران بر سر تمام برنامه‌های اقتصادی نازل می‌شود. امروز اصل ۴۴ قانون اساسی تنها به مثابه «مشت نمونه خروار» است چراکه برنامه‌های توسعه در ایران نیز چنین وضعیتی داشته‌اند. متأسفانه در نظام اداری کشور هیچ دستگاهی متولی سنجش میزان موفقیت برنامه‌ها و ابلاغیه‌های راهبردی نیست. حتی هیچ دستگاهی از خیل عظیم ادارات و سازمان‌های دولتی مسئولیت آسیب‌شناسی برنامه‌ها را بر عهده ندارد. نکته مهم این است که در سالگرد ابلاغ اصل ۴۴ قانون اساسی نیاز است تا بار دیگر بازنگری در برخی رفتارها صورت گیرد. امروز باز هم فرصت بازسازی اقتصاد ایران وجود دارد. سند اقتصاد مقاومتی که از سوی مقام معظم رهبری ابلاغ شده، عملاً راهکارهایی را پیش روی اقتصاد ایران قرار داده که می‌تواند اقتصاد را به ریل اصلی بازگرداند. تجربیات عدم اجرای دقیق اصل ۴۴ قانون اساسی یا دیگر برنامه‌های اقتصادی می‌تواند به کار امروز اقتصاد ایران بیاید و زمینه‌ها را برای اجرای اقتصاد مقاومتی مهیا کند. ■

# گزارشگر

گزارش اختصاصی آینده‌نگر

گزارشی از روسیه پهناورترین کشور جهان

## بردباری در روزهای سرد به سبک تزارها

روبل ارزش خود را در دو سال گذشته از دست داده و اقتصاد روسیه تحت فشار زیادی قرار گرفته است. گزارش میدانی از دو شهر مسکو و سن پترزبورگ، نشان می‌دهد که روس‌ها به چنین مشکلاتی عادت دارند و فشارها را به خوبی طاقت می‌آورند تا دوران گشایش فرا برسد. هر چقدر که سن پترزبورگ شهری فرهنگی و هنری است، مسکو شهری سیاسی و اقتصادی است. اما هر دو شهر پر از یادمان‌های قهرمانان روزهای سخت هستند. دیدن این دو شهر، می‌تواند تصویری تقریباً کامل از فرهنگ و جامعه روسیه را به بازدیدکنندگان نشان دهد.



## گزارش میدانی از روسیه

## روسیه؛ سختی کشیدن تاروهای آفتابی

مسکو و سن پترزبورگ پر از یادمان تحمل مصیبت‌ها و پیروزی‌هاست؛ فشار اقتصادی اخیر کمر آنها را خم نمی‌کند

## سعید ارکان‌زاده یزدی

خبرنگار

باران‌های سن پترزبورگ باران‌های عجیبی است؛ اولین قطرات که به صورت اهالی شهر می‌خورد درمی‌یابند به سرعت باید خود را به سقف دنجی برسانند و چتر خود را تا رسیدن به پناهگاهی موقت باز کنند. باران به سرعت به رگبار تبدیل می‌شود و در عرض چند دقیقه، سیلاب‌های کوچکی همه جا را فرا می‌گیرد. مدت کمی طول می‌کشد تا باران بند بیاید و دوباره آفتاب بر همه سن پترزبورگ، با آسمان پر از ابرهای پنبه‌مانندش، پهن شود. پس از باران، مردم گویی که اصلاً وقفه‌ای در کارشان رخ نداده، از پناهگاه‌ها بیرون می‌آیند و کار خود را از سر می‌گیرند. در اواخر بهار و تابستان، در طول روز ممکن است چند بار این باران بیاید و برود و مردم باید پناه بگیرند، صبر کنند و دوباره به کارشان ادامه دهند. همین نشانه‌ای است برای اینکه بتوان فهمید اهالی سن پترزبورگ، و به طور کلی تر روس‌ها، صبور و باحوصله‌اند برای رسیدن به هدف و البته جدی و غیرقابل انعطاف در راه رسیدن به آن؛ شاید به دلیل سرما و شب‌های طولانی که بزرگ‌ترین کشور جهان به آن مشهور است. سرمای روسیه، سخت و خشن اما در مواقع تاریخی نجات‌بخش بوده است. سرمای که هم در دوران تزاری اسباب بقا شده و هم در دوران شوروی.

با سیاحت در دو شهر بزرگ روسیه که مسکو و سن پترزبورگ باشند، می‌توان به روشنی دید که روس‌ها ظاهر گذشته و میراث تاریخی خود را به دور نریخته و آن را از ابتدا تاکنون حفظ کرده‌اند. می‌توان در این دو شهر به خوبی ساختمان‌های عظیمی را دید که همچنان علامت‌های ضربدری بزرگ داس و چکش را که نشان حکومت کمونیستی بوده، بر خود دارند. چه ساختمان‌های دولتی چه ساختمان‌های خصوصی، چه کتابخانه‌ها چه تئاترها چه رستوران‌ها، این داس و چکش را بعد از حدود ۲۵ سال از فروپاشی شوروی حفظ کرده‌اند. در کنار اینها، ساختمان‌ها و ابنیه قدیمی‌تر رومانی که به دوران حکومت تزاریهای پیش از انقلاب کمونیستی مربوط است نیز در مراکز شهری و حومه شهرها دیده می‌شود. روس‌ها عادت ندارند که در هر سلسله جدید سیاسی، نشانه‌های سلسله‌های قبلی را از بین ببرند. با این حال، استثنائاتی نیز بوده؛ مثل استالین که علاقه زیادی به تخریب کلیساها داشت و یکی از مهم‌ترین کلیساهای مسکو به نام «حضرت منجی» را منفجر کرد و به جایش بزرگ‌ترین استخر روباز مسکو را ساخت.

## روسیه چگونه روسیه شد؟

در هزاره اول میلادی، اجتماعی از نژاد اسلاو با پیشه اغلب ماهی‌گیری و دام‌پروری، به صورت جماعتی از وایکینگ‌ها در سرزمین‌هایی که کنون به نام روسیه می‌شناسیم زندگی می‌کردند. این

اقوام مسیحی ارتدوکس، با حمله مغول‌ها به انقیاد آنها درآمده بودند. «ایوان کبیر» در سال ۱۴۸۰ میلادی روسیه را از زیر یوغ مغول‌ها خارج کرد. سلسله‌ای از حکومت ایوان‌ها با پایتختی «مسکو» در روسیه شروع شد و در سال ۱۶۱۲ «میخائیل رومانف» به قدرت رسید که سلسله رومانف‌ها را در روسیه آغاز کرد. یکی از مهم‌ترین پادشاهان این سلسله، «پتر کبیر» بود که اصلاحاتی در ارتش و نظام اجتماعی این کشور انجام داد و تمایل داشت روسیه به اروپا نزدیک‌تر شود و شیوه‌های زندگی اروپایی به این کشور راه یابد. برای همین، او پایتخت جدیدی به نام «سن پترزبورگ» ساخت. نشانه‌های کوچک و روزمره علاقه به اروپا همچنان هم در روسیه دیده می‌شود؛ روشن بودن چراغ خودروها در روز و ممنوعیت کشیدن سیگار برای روس‌های سیگار دوست در مکان‌های عمومی، از جمله سختی‌هایی است که آنها متحمل می‌شوند تا اروپایی‌تر باشند.

در دوران رومانف‌ها امپراتوری روسیه متولد شد؛ در همین دوران بود که ناپلئون در فرانسه تصمیم به حمله به روسیه گرفت اما سرما و زمستان طولانی به کمک تزار وقت، الکساندر، آمد و لشکر ناپلئون پس از ماه‌ها سرگردانی، با تلفات زیاد، در سال ۱۸۱۲ شکست خورد و به فرانسه بازگشت. در وسط «میدان کاخ» سن پترزبورگ، جایی که پر از گردشگران خارجی دوربین‌به‌دست است، مجسمه‌ای از تزار الکساندر روی پایه‌ای از سنگ گرانیت یکپارچه به ارتفاع ۴۷٫۵ متر قرار دارد که به پاس همین پیروزی قوای روسیه بر ارتش ناپلئون ساخته و نصب شده است.

در نیمه دوم قرن نوزدهم، به تدریج روشنفکران روسیه ناراضی‌تری خود را از اوضاع سیاسی و اجتماعی اعلام کردند و تزار نظام ارباب‌ورعیتی را در سال ۱۸۶۱ لغو کرد. اما زمان برای چنین اصلاحاتی دیر بود و مبارزه جدی‌تر شد تا اینکه در ۹ ژانویه ۱۹۰۵ بیش از ۱۵۰ هزار نفر از کارگران سن پترزبورگ در حالی که عکس‌هایی از تزار و شمایل‌های حضرت مسیح و مریم در دست داشتند برای دادن عریضه‌ای به طرف کاخ زمستانی او حرکت کردند. «هیکلای دوم»، تزار وقت، دستور سرکوب داد و در نتیجه تیراندازی گارد شاهنشاهی، چند هزار نفر کشته و زخمی شدند.

این روز که «یکشنبه خونین» نام گرفت باعث آغاز اعتصاب سیاسی میلیون‌ها کارگر در سال ۱۹۰۵ شد. ارتش قیام را به شدت سرکوب کرد و سران شورش را به زندان و سپس به تبعید فرستاد؛ کسانی مثل «ولادیمیر لنین» و «لئون تروتسکی». این زندان در قلعه «پتر و پاول» واقع بود که همان جایگاه نمادین زندان «باستیل» پاریس در انقلاب کبیر فرانسه را داشته است. در این روزهای تابستانی، کنار دیوارهای ضخیم سنگی و سیاه این زندان می‌توان گردشگرانی را دید که به آب‌تنی و آفتاب گرفتن در رودخانه کنار قلعه مشغول‌اند. صد سال پیش، وقتی که زندان و تبعیدهای تزاری مخالفان به نتیجه نرسید و شوراها کارگری مبارزات خود را شدت بخشیدند، در اکتبر ۱۹۱۷



ساختمان دانشگاه ام‌کیو تا سال ۱۹۹۰ بلندترین آسمان‌خراش اروپا بود



کاخ تابستانی سن پترزبورگ منتهی به خلیج فنلاند



خیابانی که به کلیسای «منجی خون ریخته شده» منتهی می شود، پر است از جوانان و نوجوانان پرنرزی نوازنده‌ای که به زبان روسی و گاه فرانسوی برای مخاطبان خود می خوانند.

به نخست‌وزیر و دوباره به ریاست‌جمهوری، توانسته است همچنان قدرت را حفظ کند.

### روبل بیچاره

یک گردشگر که به روسیه می‌رود نام و تصویر پوتین را بیش از هر کجا، در بازارهای این کشور می‌بیند. فروشگاه‌های صنایع دستی و سوغاتی‌فروشی در سن پترزبورگ و مسکو، پر از لیوان‌ها و مجسمه‌های کوچک فلزی و تی‌شرت‌هایی هستند که عکس‌ها و تصاویر مختلفی از پوتین را روی خود دارند. دو چهره در بازار سوغاتی‌فروشی روسیه به چنین سرنوشتی دچار شده‌اند؛ پوتین و لنین. به نظر می‌رسد پوتین به شدت بازار روسیه را زیر نظر دارد. ایرانیانی که زیاد به روسیه رفت‌وآمد دارند می‌گویند که او دستور اکید داده که با وجود کاهش ارزش «روبل»، واحد پولی روسیه، قیمت مواد غذایی این کشور چندان تغییری نکند تا فشار اقتصادی به طبقه پایین نیاید؛ و احتمالاً منجر به نارضایتی‌های سیاسی و اجتماعی نشود. دولت همچنان نقش پررنگی در زندگی مردم بازی می‌کند؛ همه سالمندان روس از دولت مستمری می‌گیرند، تمام خدمات بیمارستانی در این کشور دولتی است و حتی دولت خودش آب را گرم می‌کند و در لوله‌کشی‌های مخصوص به خانه‌ها می‌فرستد. در نیمه دوم خرداد ماه امسال یعنی در اواسط سال ۲۰۱۶، در صرافی‌های مسکو، چه آنهایی که داخل خودرویشان کنار میدان‌های بزرگ پول را تبدیل می‌کنند چه آنهایی که داخل صرافی‌هایی با چند در قفل شده و حفاظ شیشه‌ای و دوربین مداربسته نشسته‌اند، هر دلار آمریکا حدود ۶۶ روبل روسیه ارزش داشت که با تبدیل دلار به ریال، قیمت هر روبل روسی تقریباً ۵۲ تومان ایران می‌شد. در اوایل سال ۲۰۱۴، هر دلار حدود ۳۳ روبل می‌ارزید. نصف شدن ارزش روبل در بازارهای جهانی از طی دو سال اخیر، به دلیل تحریم‌های روسیه توسط آمریکا و اتحادیه اروپا پس از دخالت نظامی این کشور در اوکراین و الحاق شبه جزیره کریمه به روسیه بوده است. اما بعید است که روبل ضعیف کمر آنها را خم کند؛ آنها مصایبی بیش از این را تاب آورده‌اند.

سقوط روبل باعث افزایش نرخ تورم در روسیه شده است. نرخ تورم تا سال قبل، از ۱۵ درصد هم فراتر رفته بود اما به سرعت کنترل شده و حالا نرخ تورم حدود ۷٫۵ درصد و تورم مواد غذایی در آن حدود ۵ درصد است. تقریباً در هر محله‌ای از سن پترزبورگ و مسکو، سوپرمارکت‌های بزرگی برای خرده‌فروشی اقلام مورد نیاز روزمره وجود دارد. به قیمت ایران، هر بطری آب نیم‌لیتری در این کشور حدود ۱۵۰۰ تومان قیمت دارد، هر قرص نان نیز بین ۱۵۰۰ تا ۲۰۰۰ تومان است و یک بطری شیر یک‌لیتری حدود ۲۵۰۰ تومان می‌ارزد. بلیت اتوبوس و مترو در سن پترزبورگ معادل ۱۸۰۰ تومان و در مسکو حدود ۲۶۰۰ تومان است. مسکو شهری گران‌تر است و همان‌طور که علی‌رضا، راهنمای توری که مرتب به روسیه سفر می‌کند، می‌گوید «هالی مسکو بسیار ولخرج‌اند و مردم دیگر شهرها را به چشم شهرستانی و از بالا نگاه می‌کنند». روس‌ها با استفاده نکردن از زبان انگلیسی یا هر زبان غیرروسی دیگری در مکان‌های عمومی دو شهر بزرگشان، نشان می‌دهند زمینه‌هایی از انزوا و تفاخر را در خود دارند؛ حتی نام ایستگاه‌های مترو نیز به خط روسی نوشته شده‌اند و تازه در چند سال اخیر است که داخل قطارهای مترو، نام‌های انگلیسی ایستگاه‌ها درج شده است. بسیاری از گردشگران ناچارند همان ابتدای ورود، کمی از الفبای روسی را یاد بگیرند تا وقتی به تابلوی «ресторан» برمی‌خورند دریابند که این لغت همان «restaurant» انگلیسی تلفظ می‌شود یا تلفظ کلمه



بسیاری از ایستگاه‌های مترو مسکو شبیه موزه هنرهای تجسمی هستند



مارشال ژکوف، فرمانده فاتح برلین در جنگ جهانی دوم، یک مار را که سمبل آلمان است زیر سم اسبش لگدکوب می‌کند

طرفداران لنین در قالب حزب بلشویک به قدرت رسیدند و پنج سال بعد، اتحاد جماهیر شوروی سوسیالیستی تشکیل شد. اما عمر لنین چندان نپایید و بعد از درگذشت او، نبرد قدرت پیچیده‌ای شروع شد و سرانجام «ژوزف استالین» که لنین در وصیت‌نامه‌اش تاکید کرده بود قدرت را به دست نگیرد، در ۱۹۲۴ به قدرت رسید.

استالین در یک دهه اول رهبری‌اش توانست مخالفان هم‌حزبی خود را به طور کامل سرکوب کند و دیکتاتوری مخوفی به راه اندازد. در سال ۱۹۲۹، اولین برنامه پنج‌ساله اتحاد شوروی با فرمان استالین آغاز شد و در پایان این برنامه، روسیه توانست به قیمت جان میلیون‌ها نفر قربانی اغلب روستایی، از کشوری عقب‌مانده به یکی از کشورهای بزرگ صنعتی دنیا تبدیل شود. هفت آسمان‌خراشی که در مسکو از دوران او به جا مانده یا متروی مسکو که بسیاری از ایستگاه‌های آن به موزه هنرهای تجسمی شبیه است و با همان قطارهای کهنه‌اش زیرساخت حمل‌ونقل پرجمعیت‌ترین کلان‌شهر همیشه دارای ترافیک اروپا با حدود ۱۲ میلیون جمعیت را تشکیل می‌دهد، یادگارهایی از دوران استالین به شمار می‌رود. دانشگاه ام‌گ‌یو، یکی از بزرگ‌ترین دانشگاه‌های جهان و اولین دانشگاه روسیه که در سال ۱۷۵۵ در قالب یک ضلع از میدان سرخ مسکو ساخته شده بود، یکی از همان آسمان‌خراش‌هایی است که بر فراز «تپه گنجشک‌ها» در ارتفاعات مسکو بسیاری از گردشگران را به خود جذب می‌کند. این ساختمان که گفته شده حدود ۲ هزار اتاق دارد تا سال ۱۹۹۰ بلندترین ساختمان اروپا بوده است. اکنون، در یک روز بارانی سرد مسکو، از فراز تپه گنجشک‌ها می‌توان تعدادی آسمان‌خراش مدرن فشرده در هم را نیز در هوایی مه‌آلود دید که از دور، منظره‌ای شبیه به مناظر «منهتن» در نیویورک ساخته‌اند.

جنگ جهانی دوم که فرا رسید آلمان به شوروی حمله کرد. این بار نیز مثل دوران ناپلئون، سرما و وضعیت سخت طبیعی به داد روسیه رسید و آلمان که راه‌های منتهی به سن پترزبورگ – لنین‌گراد آن زمان – را بسته بود، در نبرد مشهور استالین‌گراد شکست خورد. چندی بعد از جنگ، استالین درگذشت و جانشینانش وضعیت سیاسی و اجتماعی را بازتر کردند اما به سرعت جنگ سرد شوروی با آمریکا به اوج خود رسید و سه دهه دنیا را به خود مشغول کرد. در نهایت نیز، در ۱۹۹۱ شوروی از هم پاشید. یلتسین رئیس‌جمهور شد، نوعی خصوصی‌سازی پر حرف و حدیث آغاز شد که باعث ورود نخبگان سیاسی سابق در فعالیتهای اقتصادی شد و مافیاهای فراوانی را در بستر اقتصاد مه‌آلود روسیه به وجود آورد. اکنون نیز ولادیمیر پوتین، مأمور سابق کاگب، سازمان امنیتی شوروی، از اوایل قرن تازه میلادی بر مسند قدرت قرار گرفته و با جابه‌جایی نقش‌های سیاسی از رئیس‌جمهور

«Ленин» همان «Lenin» است.

در روسیه میوه در سوپرمارکت‌ها به فروش می‌رسد و در سن پترزبورگ گاری‌هایی هم هستند که میوه را کنار خیابان می‌فروشند. ظاهر و کیفیت بسیاری از میوه‌ها مثل انواع سیب سبز و قرمز، گیلان، هلوانجیری و توت‌فرنگی، شبیه میوه‌های ایرانی و قیمت‌های آن نیز تقریباً مشابه میوه‌فروشی‌های ایران است. با تیره شدن روابط ترکیه و روسیه بر سر فعالیت‌های نظامی در سوریه، بسیاری از صادرکنندگان ایرانی میوه به روسیه، جای رقبای ترک خود را گرفتند. با این حال، تجار ایرانی بارها اعلام کرده‌اند که تعرفه ۲۵ درصدی صادرات به روسیه بسیار بالاست و فعلاً طی یک «قرارداد سبز گمرکی» بین ایران و روسیه این تعرفه پنج تا شش درصد کاهش یافته است. روسیه ناچار است میوه و حتی گوشت خود را از خارج تأمین کند چون کشور سردی است و میوه زیادی در آن به عمل نمی‌آید. حالا که ترکیه از روسیه بابت ساقط کردن یکی از هواپیماهایش عذرخواهی کرد، ممکن است دوباره ورق برگردد و میوه‌های ترکیه بر بازار روس‌ها مسلط شوند.

بهزاد، یکی از دانشجویان ایرانی ساکن سن پترزبورگ، می‌گوید: «درآمد متوسط مردم سن پترزبورگ در حدود ۳۰ هزار روبل در ماه است. حدود یک‌سوم هزینه‌های ماهانه آنها صرف مسکن می‌شود. قیمت مسکن در سن پترزبورگ خیلی بالاست و در مسکو از اینجا هم خیلی بیشتر است. خیلی از مردم توان خرید خانه ندارند و اجاره‌نشین هستند. اینجا صاحب‌خانه پول پیش نمی‌گیرد و فقط اجاره پرداخت می‌شود. خانه‌ها هم مبله و با تمام وسایل منزل اجاره داده می‌شوند؛ به‌خصوص، به دلیل شب‌های سپید، خانه‌ها باید پرده‌های کلفت داشته باشند.» خانه ۴۵ متری او هنوز پرده ندارد و به‌سختی می‌تواند بخوابد.

سن پترزبورگ در شرق خلیج فنلاند، در دریای بالتیک واقع است. این شهر تقریباً زیر فنلاند، از کشورهای اسکاندیناوی در شمال اروپا قرار گرفته و در زمستان آب‌وهوایی بسیار سرد دارد. رود پهن «وا» که در تمام شهر جاری است، در زمستان‌ها سراسر یخ می‌زند و بسیاری از اهالی نترس سن پترزبورگ تمام عرض آن را پیاده بر روی یخ طی می‌کنند. این شهر در اواخر خرداد و اوایل تیر، وقتی که روزها طولانی‌تر از هر موقع می‌شوند با پدیده «شب‌های سپید» مواجه است؛ شب‌هایی که خورشید بسیار دیر غروب می‌کند و به‌قدری زود طلوع می‌کند که عملاً چند دقیقه کوتاه بین غروب و طلوع آن فاصله است و ۲۳ ساعت از روز هوا روشن است. در اواسط خردادماه، در ساعت ۱۱ شب هنوز شهر سن پترزبورگ روشن بود و آفتاب کم‌رنگی نیز بر لبه بام ساختمان‌ها دیده می‌شد. آفتاب تیزی نیز در اوایل بامداد بالا می‌آمد و اگر کسی پرده‌ها را به طور کامل نمی‌کشید به‌سختی می‌توانست بخوابد. با این حال، مردم شهر ساعت کاری و زندگی خود را با نور خورشید تنظیم نمی‌کردند. ساعت ۱۱ شب، همه فروشگاه‌ها بسته بودند. ساعت کار مراکز دولتی شهر از ۱۰ صبح بود تا ۷ بعدازظهر.

با این حال، زندگی شب‌های تابستانی سن پترزبورگ، همانند خود رود نوا، جریان دارد. سن پترزبورگ چندین جزیره است که شاخه‌های نوا بین آنها جریان دارد و با چندین پل به یکدیگر متصل شده‌اند. ساعت یک و ربع بامداد هر روز، پل‌ها برای حدود یک ربع ساعت به ترتیب باز می‌شوند تا کشتی‌های باری بزرگ بتوانند طول رودخانه را طی کنند. صحنه اشتیاق گردشگران برای دیدن باز شدن پل‌ها که یک جاذبه گردشگری شده، از خود پل‌ها دیدنی‌تر است؛ صدها نفر

کناره رودخانه، زیر باران ریز و تند و سرد به صف ایستاده‌اند تا بالا رفتن پل‌های آهنی با همه چراغ برق‌ها و حفاظ‌هایش را ببینند و ده‌ها قایق کوچک حامل گردشگران، زودتر از کشتی‌های باری، مثل لشکر مرغابی‌ها روی آب منتظرند تا یک پل باز شود سپس قایق‌ها به‌سرعت خود را به پل بسته بعدی برسانند و منتظر باز شدن آن بمانند.

### ارمیناژ و حراست از فرهنگ

یکی از مکان‌هایی که در آن می‌توان به‌خوبی تلاش روس‌ها برای حفظ میراثشان دید، موزه ارمیناژ - در لغت به معنی خلوتگاه یا کنج عزلت - است. «کاترین کبیر» از سلسله رومانف‌ها در سال ۱۷۶۴ شروع به خرید نقاشی‌های اروپایی کرد و به‌تدریج، دیگر دولت‌مردان روس نیز به غنای آن افزودند. کاترین جایی را که این آثار نگه داشته می‌شدند به خلوتگاه خود تشبیه کرده بود که افراد کمی اجازه ورود به آن را پیدا می‌کردند. در جنگ جهانی دوم، با حمله آلمانی‌ها به ساختمان‌های موزه، بسیاری از آثار هنری توسط مردم به مناطق دور دست سیبری انتقال یافتند یا دفن شدند و دوباره بعد از جنگ، این آثار به موزه بازگشتند. موزه ارمیناژ شامل شش ساختمان در امتداد یکدیگر است که در حاشیه عریض‌ترین قسمت رود نوا قرار گرفته و شامل ۳ میلیون اثر هنری است.

یکی از بزرگ‌ترین ساختمان‌های موزه ارمیناژ، «کاخ زمستانی» به رنگ سفید و نیلی و نمایی به شیوه باروک است. کاخ زمستانی مقر فرماندهی تزارها بود که در جلوی آن، «میدان کاخ» با وسعت بسیار زیادی قرار دارد؛ میدانی که شاهد بسیاری از اتفاقات تاریخی روسیه، از جمله کشتار ژانویه ۱۹۰۵ و انقلاب اکتبر ۱۹۱۷ بوده است. یک سوی میدان کاخ، جایی که مردم روی کف سنگی آن ولو شده‌اند و گله‌به‌گله نشست‌اند، موزه ارمیناژ واقع است و سوی دیگر آن نیز طاق نصرتی است که میدان را به «خیابان نوسکی» ربط می‌دهد و پر است از دست‌فروش و نوازنده دوره‌گرد.

خیابان نوسکی همواره پر از جمعیت است، گروه‌های هنری موسیقی خیابانی در آن می‌نوازند، نقاشان در کناره آن نقاشی می‌کشند، در مواقع مختلف مردم با هم بحث‌های سیاسی می‌کنند و در حاشیه این خیابان دو و نیم کیلومتری، تئاترها و سالن‌های باله و رقص نیز دیده می‌شود. نوسکی را می‌توان خیابان فرهنگ و هنر سن پترزبورگ و مدرنیته روسی دانست که در آثار ادبی نویسندگانی چون پوشکین و داستایفسکی نیز گاه صحنه وقوع و روایت حوادث داستانی است. در بعدازظهر یک روز شنبه آفتابی خردادی امسال، خیابانی عمود بر نوسکی که به کلیسای «منجی خون ریخته‌شده» منتهی می‌شود، پر است از جوانان و نوجوانان پرنرزی نوازنده‌ای که به زبان روسی و گاه فرانسوی برای مخاطبان خود می‌خوانند. این خیابان که در حاشیه یکی از انشعاب‌های نوا به نام «کانال گریبایدوف» قرار گرفته، وقتی که به خیابان نوسکی می‌رسد شاهد جمعیت متراکم‌تری است که اگر سر بالا کنند، گنبد و مجسمه‌های سبزرنگ مربوط به کارخانه چرخ خیاطی «زینگر» را بالای ساختمان سرنش می‌بینند. با وجود این نماد صنعتی و اقتصادی، در این بخش زنده از نوسکی، کمتر کسی به دنبال بازار و خرید و فروش و اقتصاد است و مردم اغلب تلاش می‌کنند با حضور در فضاهای گسترده پرشمار شهری در کارهایی جمعی شرکت کنند که انسان‌ها را به یکدیگر پیوند می‌دهد؛ برای همین، بیش از اینکه کارخانه سابق زینگر به



هر بامداد پل‌های سن پترزبورگ برای عبور کشتی‌های تجاری باز می‌شوند



ایستگاه قطار مسکو - سن پترزبورگ که روزگاری میزبان مظفرالدین‌شاه قاجار نیز بوده است



روس‌ها با استفاده نکردن از زبان انگلیسی یا هر زبان غیرروسی دیگری در مکان‌های عمومی دو شهر بزرگشان، نشان می‌دهند زمینه‌هایی از انزوا و تفاخر را در خود دارند.

را به سن پترزبورگ گردانند، کمونیست‌ها دوباره پایتختش کردند. میدان سرخ که از نظر وسعت با میدان «تیان آن‌من» در پکن و میدان «نقش جهان» در اصفهان مقایسه شده، محوطه‌ای است که با سیاست و اقتصاد احاطه شده. کل یک ضلع طولی میدان سرخ را مجتمع بزرگ «گوم» اشغال کرده که پر است از فروشگاه‌های اجناس لوکس برندهای خارجی با قیمت‌های سرسام‌آور. بهزاد که چهار سال است در روسیه راهنمای گردشگران ایرانی است می‌گوید: «خود روس‌ها هم از گوم خرید نمی‌کنند. مردم فقط می‌روند اجناس را نگاه می‌کنند. فقط روس‌های خیلی پولدار را می‌بینیم که با محافظ می‌آیند و اینجا لباس و عطر می‌خرند.» در ضلع دیگری از میدان سرخ هم دیواره کاخ کرملین قرار گرفته و کنار دیواره، مقبره لنین است با جسد مومیایی او که سه ساعت در روز برای بازدید رایگان عموم باز است. از همان‌جا، گنبد دفتر کار پوتین از بالای دیوار کرملین پیداست؛ همه رهبران روس، از ولادیمیر لنین تا قبل از ولادیمیر پوتین - که مجسمه‌هایشان در سایه دیوار کرملین نصب شده - در این کاخ زندگی می‌کردند اما ایرانی‌های ساکن روسیه می‌گویند که این آخرین ولادیمیر، جایی دیگر زندگی می‌کند و هرروز با یک هلی‌کوپتر اختصاصی به کرملین می‌آید.

چند روز پیش از ۲۳ خردادماه، مصادف با روز ملی روسیه، در وسط میدان سرخ سکوهای بزرگی نصب شده تا محل خواندن بسیاری از ستاره‌های موسیقی جهان باشد که به مناسبت تاریخ برپایی روسیه برنامه اجرا می‌کنند. روزهای تاریخی برای روس‌ها بسیار مهم است. سراسر شهرهای روسیه پر از یادمان‌های مصیبت‌های تاریخی و سپس پیروزی است؛ در قیاس با ایران، روس‌ها تاریخ‌چندان طولانی‌ای ندارند؛ سن پترزبورگ زمانی ساخته شد که آخرین پادشاه صفوی در ایران حکم می‌راند. اما همین تاریخ روسی با تلاش برای ساختن عمارت‌ها و یادمان‌های عظیم، به غنای زیادی دست یافته است. در سن پترزبورگ، «میدان پیروزی» که ستونی بلند به مناسبت پیروزی روسیه در جنگ جهانی دوم دارد با خیابان طولی «مسکوفسکی» به «پارک پیروزی» می‌رسد؛ پارکی که کارخانه آج‌پزی بوده و در جنگ دوم هزاران جسد از تلفات مردم شهر را در آن سوزانده‌اند. در مسکو نیز «پارک پیروزی» بلندترین یادمان جنگ جهانی دوم در روسیه و سراسر جهان، نصب شده است. روس‌ها تاریخ سختی داشته‌اند و بارها تا لب دره رفته‌اند اما بازگشته‌اند و مثل زمستان‌های سختشان، در انتظار تابستان‌های آفتابی نشسته‌اند. اما وقتی که تابستان شده، قهرمانان روزهای سخت خود را از یاد نبرده‌اند. موزه ارمیتاژ با بیشترین آثار هنری در جهان، کتابخانه دولتی روسیه با مجسمه مشهور داستایفسکی جلوی ورودی‌اش که چهارمین کتابخانه بزرگ جهان شناخته شده، تئاتر عظیم بولشوی، ایستگاه‌های گالری مانند مترو مسکو، دانشگاه عظیم ام‌گ‌یو با موزه هنرهای معاصر پوشکین، همه یادگار نهادهای هابی است که تلاش کرده‌اند میراث فرهنگی روسیه را با همه جوانی و گرته‌برداری‌های خام‌دستانه‌اش، از گزند فراموشی و تخریب حفظ کنند و در معرض دید مردمی بگذارند که عادت دارند از آپارتمان‌های کوچک خود بیرون بیایند و در مکان‌های وسیع و پر تعداد عمومی شهری با هم زندگی و معاشرت کنند. حتی اگر جایی مثل کلیسای حضرت منجی توسط استالین با خاک یکسان شده باشد یا اتاق کهربای کاخ پوشکین توسط آلمان در جنگ دوم غارت شده باشد، دوباره روس‌ها تلاش می‌کنند آنها را از روی طرح‌های قدیمی بسازند. هم کلیسا و هم اتاق کهربا کمتر از دو دهه است که دوباره در همان مکان‌های سابق جا خوش کرده‌اند. ■



ستون یادمان پیروزی در جنگ جهانی دوم در میدان پیروزی سن پترزبورگ

چشم بیاید، روبه‌روی آن، کلیسای عظیم «کازان» پر از مخاطب است و پشت آن، کلیسای «اسحاق» که از طبقه فوقانی دور گنبد آن، می‌توان همه سن پترزبورگ را دید.

### مسکوی اقتصاد و سیاست

کلیسای منجی خون ریخته‌شده که در نزدیکی خیابان نوسکی سن پترزبورگ واقع شده، همزادی در مسکو دارد به نام کلیسای «سنت باسیل» - حاصل لطف ایوان مخوف به کنشیش التیام‌دهنده سختی‌های دوران کودکی‌اش - که یکی از اضلاع «میدان سرخ» مشهور را تشکیل می‌دهد. اما بین فضای این دو کلیسای تقریباً مشابه با گنبدهایی عجیب و رنگی شبیه به بستنی قیفی، تفاوت بسیار است. همان‌قدر که سن پترزبورگ شهر فرهنگ و هنر روسیه است، مسکو شهری است سیاسی و اقتصادی. سن پترزبورگ در ۱۷۰۳ به وسیله پتر کبیر روی آب‌رفت‌های رود نوا و با الهام از شهر «ونیز» ایتالیا ساخته شد تا پایتختی جدید و غیرمذهبی باشد و جای مسکوی قدیمی‌تری را بگیرد که اولین دیواره‌های چوبی ارگ اصلی آن که حالا کاخ «کرملین» شده، در ۱۱۵۶ بنا شده بود. مسکو به‌سرع‌ت تبدیل به شهری با مردم مذهبی خشک و سنتی‌ای شده بود که خاندان ایوان‌ها آن را پایتخت خود کرده بودند و بعدتر، بعد از سلسله رومانف‌ها که نقطه ثقل کشور



برج طلایی کلیسای پتر و پاول بلندترین ساختمان سن پترزبورگ است

آیا صنعت گردشگری می‌تواند سهم بزرگی در رشد اقتصادی ایران ایفا کند؟

## پناهگاه رشد

صنعت توریسم می‌تواند در دوره جدید اقتصاد ایران نقش تاثیرگذاری در رشد اقتصاد ایفا کند؟

محمد عدلی

خبرنگار

۳۹

رتبه

دقیق ایران بین ۱۸۴

کشور در سال ۲۰۱۵

بر اساس اندازه صنعت

توریسم

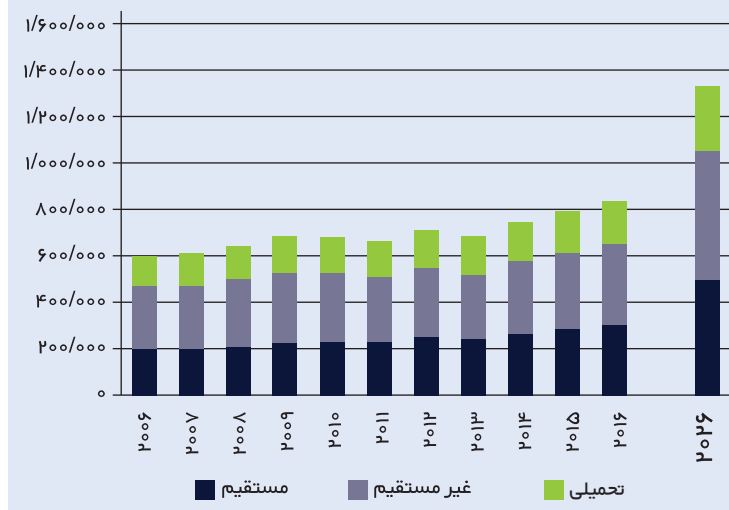
شدن رکود در صنایع مختلف، احتمال بازایی سریع آنها را کاهش داده و از طرف دیگر مسئله‌ای جدید در اقتصاد ایران با نام «بحران تقاضا» خود را نمایان ساخته است که باعث شده معادلات گذشته برای رسیدن به رشد اقتصادی به‌سادگی قابل حل نباشد. از سال گذشته این مجهول بزرگ در معادله رونق اقتصادی، چالش برانگیز شده است و به همین دلیل استفاده از ظرفیت‌هایی که تاکنون چندان مورد استفاده قرار نگرفته، از اولویت بالایی برخوردار شده است. صنعت گردشگری یکی از آن بخش‌هایی است که می‌تواند در مسیر رونق اقتصادی، نقش بیشتری بر عهده گیرد. اظهار نظرهای بالاترین مقام اجرایی کشور نشان می‌دهد که امید به افزایش قابل توجه سهم گردشگری در اقتصاد، رنگ بیشتری به خود گرفته است: «ما چهارمین کشور دنیا از نظر جاذبه‌های گردشگری هستیم. در صنعت توریسم باید زیربنای هتل، فرودگاه و حمل و نقل را درست کنیم و همه اینها به‌راحتی امکان‌پذیر است. حتی اگر سرمایه‌گذار داخلی نداشته باشیم، که داریم، سرمایه‌گذار خارجی آماده است برای ما هتل بسازد.» همان‌طور که رئیس‌جمهور اشاره کرده است، ساخت هتل و دیگر الزامات پذیرایی از گردشگران در اولویت سرمایه‌گذاری در این بخش قرار گرفته است. فعالان صنعت گردشگری در ایران اذعان می‌کنند که بحران کمبود اتاق در هتل‌ها برای پذیرایی از گردشگران وجود دارد. برآوردها نشان می‌دهد که ساخت هر اتاق در هر هتل می‌تواند ۲،۵ شغل ایجاد کند. وجهه خدمتی بودن این صنعت موجب شده تا تاثیر آن بر ایجاد اشتغال قابل توجه باشد. در شرایطی که طبق برآورد مرکز آمار ایران میانگین نرخ بیکاری کشور در سال گذشته، ۱۱ درصد و تعداد بیکاران نیز ۲ میلیون و ۷۲۹ هزار و ۹۲ نفر بوده است، و از سوی دیگر طبق برآوردهای کارشناسی ورود فارغ‌التحصیلان دانشگاهی به بازار کار، تعداد متقاضیان شغل را تا ۶ میلیون نفر افزایش خواهد داد، اهمیت صنایع اشتغال‌زا بیشتر خود را نشان می‌دهد. طبق گفته فعالان صنعت گردشگری، این بخش نیز موانعی را سد راه جذب سرمایه‌گذاران دارد که شفاف نبودن برخی قوانین در حوزه مالیات و کار بخشی از آن است. از سوی دیگر با وجود رفع تحریم‌ها، هنوز امکان استفاده از امکانات بازار پول بین‌المللی به‌طور کامل فراهم نشده است. یکی از موانعی که در این بخش در جذب گردشگران خارجی اهمیت دارد، امکان استفاده از کارت اعتباری است. این کارتها در ایران غیرقابل استفاده هستند به همین دلیل برقراری ارتباطات بانکی با جهان اولویت بالایی در این بخش دارد.

یکی از اولین همکاری‌های ایران با اروپا پس از اجرای برجام در بخش گردشگری آغاز شد و جذابیت این بخش برای سرمایه‌گذاران خارجی بیشتر خود را نشان داد. اداره هتل فرودگاه امام به یک شرکت معتبر فرانسوی در زمینه هتل‌داری واگذار شد تا مسیر برای ورود

«اگر بتوانیم در طول یک سال ۱۰ میلیون گردشگر وارد کشور کنیم، ۱۳،۶ میلیارد درآمد کسب می‌کنیم و این مجموعه گردشگر ۴ میلیون شغل ایجاد می‌کند». حسن روحانی پیش از آنکه به ریاست‌جمهوری ایران برسد، چنین آرزویی برای صنعت گردشگری متصور شده بود. همان زمان از ارتباط با دنیا سخن می‌گفت و با توسعه سیاسی به دنبال رشد اقتصادی بود. به همین دلیل بهبود روابط بین‌المللی و استفاده از ظرفیت دیپلماسی به اولویت اصلی دولت یازدهم تبدیل شد و دو سال بعد توافق هسته‌ای با ۶ قدرت جهانی به امضا رسید تا مسیر پیوند با اقتصاد جهانی هموار شود. حل و فصل مسئله هسته‌ای ایران و لغو تحریم‌های اقتصادی اما تنها دستاورد برجام نبود چه آنکه مسیر مذاکرات و دیدارهای متعدد سیاست‌یون، تصویر جدیدی را در جامعه جهانی ترسیم کرد. این تصویر شاید مهم‌ترین دستاورد برای توسعه صنعت گردشگری در ایران باشد. این تغییر در همان ماه‌های ابتدایی پس از اجرای برجام، تاثیر خود را نشان داد. افزایش ۱۲ درصدی تعداد گردشگران و رونق رفت و آمد هیئت‌های اقتصادی در مدت کوتاهی پس از لغو تحریم‌ها نشانه‌های پرامیدی برای صنعت گردشگری به حساب می‌آید. در دوره‌ای که اقتصاد برای رسیدن به رشد بالاتر از ۴ درصد خود را آماده می‌کند و قرار است دوران رونق اقتصادی از راه برسد، حساب ویژه‌ای برای صنعت گردشگری باز شده است. طولانی

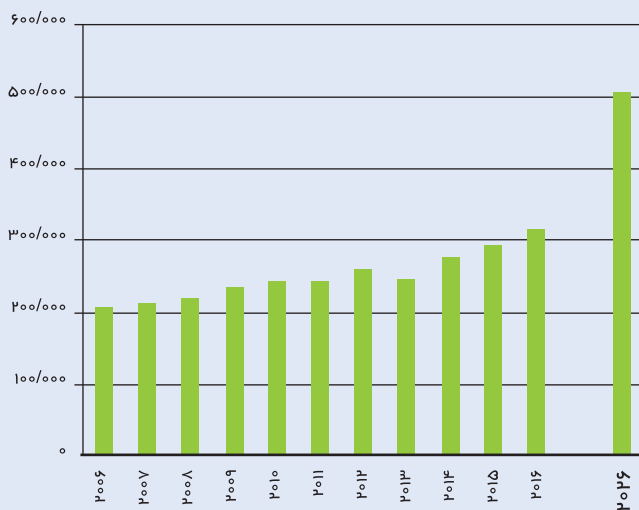
تاثیر کلی صنعت گردشگری بر تولید ناخالص ملی ایران

میلیارد ریال بر اساس محاسبات سال ۲۰۱۵



## تأثیر مستقیم صنعت توریسم در تولید ناخالص ملی ایران

میلیارد ریال بر اساس محاسبات سال ۲۰۱۵



**رتبه**  
پیش‌بینی اتفاق رتبه  
ایران در سال ۲۰۱۶ بر  
اساس اندازه صنعت  
توریسم

۱۵۰۰

**پروژه**  
در صنعت توریسم  
ایران برنامه ریزی  
شده است



**موزه**  
در ایران به عنوان  
جاذبه‌های مهم  
گردشگری شناخته  
می‌شوند

مستقیم مربوط به صنعت توریسم بوده است و پیش‌بینی می‌شود این میزان در سال ۲۰۱۶ به ۶,۷ درصد برسد. با فرض رشد سالیانه ۴,۹ درصد درآمدهای توریسم بین سال‌های ۲۰۱۶ تا ۲۰۲۶، این رقم به ۵۰ هزار و ۵۲۷ میلیارد تومان در سال ۲۰۲۶ خواهد رسید. با این حساب سهم این بخش به طور مستقیم در تولید ناخالص داخلی کشور به ۲,۸ درصد خواهد رسید.

## سهم کل در تولید ناخالص ملی

محاسبه آمارهای اعلام‌شده از سوی انجمن جهانی گردشگری با نرخ متوسط ارز در سال ۲۰۱۵ نشان می‌دهد که سهم کلی صنعت توریسم و گردشگری در تولید ناخالص ملی ایران ۷۹ هزار و ۳۴۵ میلیارد تومان در سال ۲۰۱۵ برآورد شده است که معادل ۶٫۷ درصد از تولید ناخالص داخلی کشور را شامل می‌شود. پیش‌بینی می‌شود این سهم در سال ۲۰۱۶، به ۵٫۹ درصد برسد. با فرض رشد ۴٫۷ درصدی در هر سال، این رقم در سال ۲۰۲۶ برابر ۱۳۳ هزار و ۴۴۲ میلیارد تومان خواهد بود که سهم ۳٫۷ درصدی در تولید ناخالص داخلی را شامل خواهد شد.

## سهم مستقیم در میزان اشتغال

در سال ۲۰۱۵ صنعت توریسم و گردشگری در ایران به طور مستقیم ۴۷۶ هزار شغل ایجاد کرده است. با این حساب ۱،۹ درصد از کل اشتغال کشور مربوط به صنعت توریسم و گردشگری بوده است. پیش‌بینی می‌شود در سال ۲۰۱۶ این سهم به ۲،۴ درصد برسد. با فرض رشد ۳،۳ درصدی در هر سال، اشتغالزایی صنعت توریسم در کشور به ۶۸۷ هزار شغل، در سال ۲۰۲۶ خواهد رسید.

## میزان سرمایه گذاری

محاسبه آمارهای اعلام شده از سوی انجمن جهانی گردشگری با

## صنعت توریسم در ایران

هتل‌ها جاندارند. اتاق‌ها پیر است. نه تنها در اصفهان و شیراز، در تهران هم تخت خالی در هتل‌ها به راحتی یافت نمی‌شود. صنعت توریسم ایران، در دوره پسابرجام، از یک فرصت بالقوه به یکی از پتانسیل‌های جذاب برای سرمایه‌گذاران تبدیل شده است. با تسهیل تبادلات ارزی و افزایش حضور توریست‌های خارجی در ایران، بسیاری از شرکت‌های سرمایه‌گذاری داخلی و خارجی برای گسترش صنعت گردشگری در کشور آستین بالا زده‌اند و به دنبال کشف ایده‌های نو در این حوزه هستند. لیست هتل‌های تازه‌تاسیس یا هتل‌های در حال ساخت ایران نشان می‌دهد که تحرک در این بخش آغاز شده است. افزایش ساخت و سازها در این حوزه، اولین و جدی‌ترین نشانه از رونق گرفتن تدریجی صنعتی است که مدت‌ها در کشور جدی گرفته نمی‌شد.

آخرین گزارش سالیانه انجمن جهانی توریزم و گردشگری تصویر دقیقی از نقش گردشگری در اقتصاد ارائه داده است. تحلیل این آمارها که از سوی شرکت سرمایه‌گذاری کارآفرینی سیمرغ آریا انجام شده نشان می‌دهد که ایران نیز می‌تواند روی این ظرفیت در جهت رشد اقتصادی و ایجاد اشتغال حساب کند.

## سهم مستقیم در تولید ناخالص ملی

محاسبه آمارهای اعلام‌شده از سوی انجمن جهانی گردشگری با نرخ متوسط ارز در سال ۲۰۱۵ نشان می‌دهد که در سال ۲۰۱۵ صنعت توریسم به طور مستقیم ۲۹ هزار و ۴۴۲ میلیارد تومان از تولید ناخالص داخلی کشور را به خود اختصاص داده است. با این حساب سهم ۲,۵ درصدی از تولید ناخالص داخلی کشور در این سال به طور

| رتبه | نام کشور        | میلیارد دلار در سال ۲۰۱۵ |
|------|-----------------|--------------------------|
| ۱۳   | ترکیه           | ۳۵,۹                     |
|      | میانگین جهانی   | ۱۸,۵                     |
| ۲۵   | عربستان سعودی   | ۱۵,۹                     |
| ۲۷   | مصر             | ۱۴,۵                     |
| ۳۸   | ایران           | ۱۰,۱                     |
| ۴۷   | پاکستان         | ۷,۴                      |
|      | متوسط خاورمیانه | ۵,۶                      |
| ۶۱   | لبنان           | ۳,۶                      |



درصد

توریست‌های خارجی که به ایران می‌آیند زائر هستند.

| رتبه | نام کشور            | درصد رشد در سال ۲۰۱۶ |
|------|---------------------|----------------------|
| ۷    | ایران               | ۶,۷                  |
| ۹    | عمان                | ۶,۶                  |
| ۳۸   | لبنان               | ۴,۸                  |
|      | متوسط رشد خاورمیانه | ۴,۵                  |
| ۴۶   | عربستان سعودی       | ۴,۴                  |
|      | متوسط رشد جهانی     | ۳,۳                  |
| ۸۷   | پاکستان             | ۳,۲                  |

### سفرهای تفریحی و سفرهای تجاری

آمارهای ارائه شده از سوی انجمن جهانی گردشگری در مورد سال ۲۰۱۵ نشان می‌دهد که در این سال ۹۰,۸ درصد از گردشگرانی که به ایران سفر کرده‌اند به دنبال سفر تفریحی بوده‌اند و ۹,۲ درصد از گردشگران نیز با هدف تجاری وارد کشور شده‌اند. این آمار نشان می‌دهد که رفت و آمدهای تجاری و ورود هیئت‌های اقتصادی خارجی به کشور برای بررسی راه‌های همکاری، سهم بالایی در تعداد گردشگران داشته است.

آمارها نشان می‌دهد مسافرانی که به قصد تفریح به شهرهای مختلف ایران سفر کرده‌اند در سال ۲۰۱۵ به میزان ۴۷ هزار و ۳۳۳ میلیارد تومان پول خرج کرده‌اند، در حالی که مسافرانی که به قصد تجارت وارد ایران شده‌اند در این سال تنها ۴ هزار و ۷۷۷ میلیارد تومان در کشورمان هزینه کرده‌اند.

پیش‌بینی می‌شود در سال ۲۰۱۶ مقدار پولی که مسافران تفریحی در ایران خرج می‌کنند با یک رشد ۶,۷ درصدی به ۵۰ هزار و ۵۰۶ میلیارد تومان برسد. طبق برآوردهای انجام شده بر اساس پیش‌بینی رشد صنعت گردشگری ایران، این رقم در سال ۲۰۲۶، به ۸۱ هزار و ۹۴۵ میلیارد تومان خواهد رسید. پیش‌بینی‌ها نشان می‌دهد که سفرهای تجاری در سال ۲۰۱۶، معادل ۵,۸ درصد رشد خواهد کرد.

### توریست خارجی و توریست ایرانی

گزارش سالیانه انجمن جهانی توریسم و گردشگری که مارس ۲۰۱۶ منتشر شده است نشان می‌دهد که در سال ۲۰۱۵، ۹۲,۶ درصد از گردشگران در مناطق توریستی ایران را بازدیدکننده‌های ایرانی تشکیل داده‌اند و ۷,۴ از گردشگران، خارجی بوده‌اند.

### تصویر توریسم در ایران

توسعه صنعت توریسم در ایران به اولویت‌های اصلی سیاست‌گذاران بدل شده است. بر این اساس حدود یک هزار و ۵۰۰ پروژه به ارزش ۳۰ میلیارد دلار در این بخش برنامه‌ریزی شده است. پروژه‌های در حال گسترش توسط بخش خصوصی در بخش گردشگری به ارزش ۱۱ میلیارد و ۴۳۰ میلیون دلار برآورد شده است.

طبق آمارهای رسمی ۵۵۰ موزه در ایران وجود دارد. همچنین ۱۹ اثر ثبت شده در یونسکو و ۶۰ اثر در انتظار ثبت جهانی، ظرفیت بالای صنعت توریسم ایران را نشان می‌دهد.

برآوردها نشان می‌دهد که ۵۰ درصد توریست‌های خارجی که

نرخ متوسط ارز در سال ۲۰۱۵ نشان می‌دهد که میزان سرمایه‌گذاری در این صنعت در سال ۲۰۱۵، معادل ۹ هزار و ۵۹۹ میلیارد تومان بوده است. با این حساب حجم سرمایه‌گذاری در این بخش معادل ۳,۱ درصد کل بازار سرمایه در ایران است. این رقم در سال ۲۰۱۶ باید به ۵,۶ درصد برسد. با فرض رشد ۵,۸ درصدی در هر سال، طی ۱۰ سال آینده سرمایه‌گذاری در صنعت توریسم ایران به ۱۷ هزار و ۷۵۱ میلیارد تومان خواهد رسید.

### رتبه ایران در میان ۱۸۴ کشور

(براساس اهمیت صنعت گردشگری و میزان تأثیر بر تولید ناخالص ملی) ایران از نظر اندازه صنعت گردشگری در میان ۱۸۴ کشور جهان رتبه ۳۹ را در سال ۲۰۱۵ به خود اختصاص داده است.

رنجه نسبی ایران در میان ۱۸۴ کشور جهان از نظر میزان تأثیر گردشگری بر تولید ناخالص داخلی ۱۳۶ ثبت شده است. با پیش‌بینی رشد صنعت گردشگری در ایران از نظر اندازه، این صنعت در سال ۲۰۱۶ به رتبه ۱۷ خواهد رسید.

## گردشگری سلامت ایران می‌تواند در منطقه حرف اول را بزند صنعتی که دیده نشد

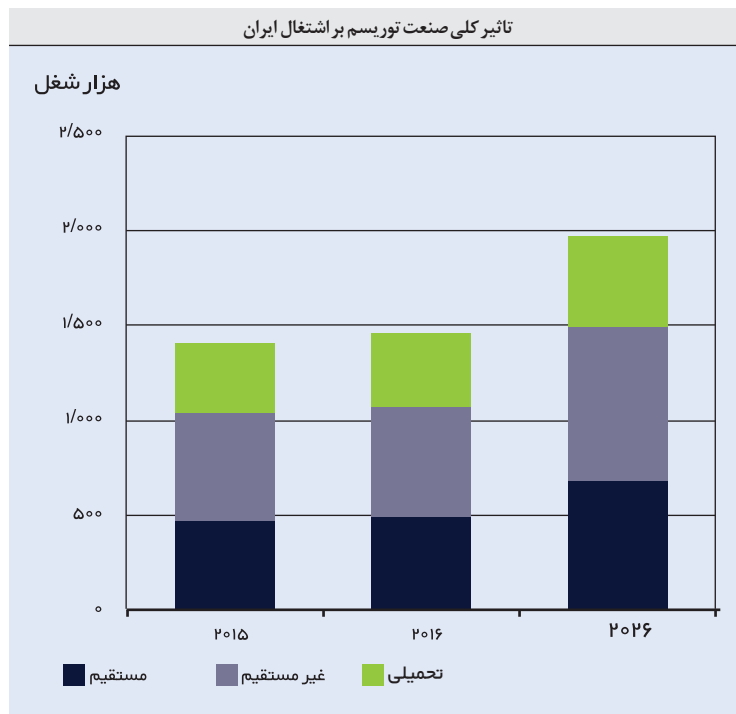
بعد از برداشته شدن تحریم‌ها، قرار بود ایتالیایی‌ها در ایران بیمارستان بسازند. ورود آنها در زمینه بیمارستان‌سازی، می‌تواند ورودی به حوزه گردشگری سلامت باشد. اما در بیشتر نشست‌ها و رفت‌وآمدهای هیئت‌های خارجی موضوع گردشگری عنوان نمی‌شود. به این ترتیب در حال حاضر گردشگری سلامت محور اصلی گفت‌وگوها نیست. برای صحبت کردن درباره گردشگری سلامت، نیاز به زمینه پزشکی است. اما تا به حال، هر گروه و هیئتی که از کشورهای مختلف به ایران آمده، بیشتر تاجر و بازرگان بوده‌اند. البته درباره صنعت توریسم به طور کلی صحبت‌هایی شده است، اما جزء به جزء نبوده است. با این حال، روی



علیرضا خائف

عضو هیئت نمایندگان اتاق تهران

موضوع گردشگری سلامت کارهایی زیادی در حال انجام است. چراکه گردشگری سلامت می‌تواند درآمد زیادی عاید کشور کند و این مبحث با توجه به شرایط منطقه می‌تواند مهم باشد. ایران باید آداب گردشگری سلامت را یاد بگیرد. اگر بخش خصوصی هم بخواهد می‌تواند موثر باشد. ایران در این زمینه نسبت به کشورهای منطقه بهتر است. البته ترکیه در حال تصاحب جایگاه ایران است، ولی همچنان به نظر من پزشک‌های ایرانی زبردست‌تر از پزشک‌های منطقه هستند. به همین دلیل هم اگر به هوش باشیم می‌توانیم جایگاهمان را حفظ کنیم. سرمایه‌گذاری در این بخش می‌تواند به اندازه‌ای باشد که بخش خصوصی وارد شود و درآمد کسب کند. اما ورود بخش خصوصی به حوزه گردشگری سلامت به حمایت دولت نیاز دارد. در چند وقت گذشته، درباره حضور سرمایه‌گذارهای خارجی در گردشگری سلامت ایران صحبت‌هایی شده است. ایتالیایی‌ها از سازه‌های برتر دستگاه‌های پزشکی در دنیا است. سرمایه‌گذاران این کشور و کشورهایی مثل فرانسه و آلمان می‌توانند در مبحث گردشگری سلامت ایران سرمایه‌گذاری کنند. اما همچنان مشکل فاینانس در صدر موانع ورود سرمایه‌گذار خارجی وجود دارد. از طرفی هم پول ایران گران است و در درازمدت برای سرمایه‌گذار داخلی توجیه اقتصادی ندارد تا وارد میدان شود.



به ایران می‌آیند، زائر هستند و عراقی‌ها سهم بالایی از آن دارند. برنامه‌ریزی برای توریسم حلال، گردشگران مسلمان را به سفر به ایران ترغیب کرده است.

● طبق سند چشم‌انداز ۱۴۰۴، ایران تا ۱۰ سال آینده باید ۲۰ میلیون گردشگر خارجی داشته باشد. میزان بودجه‌ای که دولت برای گسترش صنعت گردشگری در یک سال در نظر گرفته ۸۰۰ میلیارد تومان است.

● تعداد ۴۰ دفتر در کشور برای جذب گردشگر خارجی ایجاد شده است.

● برآوردها نشان می‌دهد که در ۱۰ سال آینده ۴۰۰ هتل ۴ یا ۵ ستاره در کشور نیاز است.

### تصویر توریسم در دنیا

طبق آمار سال ۲۰۱۵ انجمن جهانی توریسم و گردشگری سهم کلی صنعت توریسم در اقتصاد جهانی ۷،۱۷ تریلیون دلار اعلام شده است که معادل ۸،۹ درصد تولید ناخالص جهانی است.

میزان رشد تعداد توریست‌های خارجی در سال ۲۰۱۵ معادل ۴،۴ درصد برآورد شده و در این سال مجموعاً ۱ میلیارد و ۱۸۴ میلیون مسافر خارجی وارد شده به فرودگاه‌های دنیا ثبت شده‌اند. پیش‌بینی سازمان تجارت جهانی نشان می‌دهد تا پایان سال ۲۰۱۶ میزان رشد تعداد توریست در منطقه آسیا و اقیانوسیه با ۴ تا ۵ درصد رشد، بیشتر از سایر نقاط دنیا باشد. تعداد شغل‌های مرتبط با صنعت گردشگری در سال ۲۰۱۵ طبق آمار انجمن جهانی توریسم و گردشگری ۲۸۴ میلیون شغل ثبت شده است. بر اساس برآورد این انجمن پیش‌بینی رشد ۴،۷ درصدی برای سرمایه‌گذاری در این صنعت در سال ۲۰۱۶ شده است.

### نقش صنعت توریسم در اقتصاد

گردشگری یکی از مهم‌ترین فعالیت‌های اقتصادی هر کشوری در دنیا است. نکته مهم این است که این صنعت همان قدر که به طور مستقیم بر اقتصاد یک کشور تاثیر می‌گذارد، با بازار حاشیه‌ای که ایجاد می‌کند هم می‌تواند درآمدهای زیاد جانبی به همراه داشته باشد. صنایع مربوط به مواد غذایی، پوشاک، خدمات خانهداری، حمل و نقل و... همه در کنار رونق توریسم می‌توانند بیش از پیش رشد کنند. تاثیر توریسم بر اقتصاد از سه طریق اتفاق می‌افتد: مستقیم، غیرمستقیم و تحمیلی یا همان سببی و القایی. مجموع این سه بخش

تاثیر مهمی بر تولید ناخالص داخلی و اشتغال دارد. تاثیر کلی صنعت توریسم بر تولید ناخالص ملی در واقع مجموعه‌ای از تاثیر غیرمستقیم و تاثیر القایی است.

### تاثیر مستقیم

تاثیر مستقیم توریسم و گردشگری بر تولید ناخالص ملی، یعنی تاثیر میزان پول‌هایی که در این صنعت در داخل کشور خرج می‌شود. مجموع پول‌هایی که در یک کشور توسط گردشگران داخلی یا مسافران خارجی چه برای تفریح و چه به منظور اهداف تجاری خرج می‌شود به علاوه هزینه‌هایی که دولت برای گسترش این صنعت انجام می‌دهد، مثل خدماتی که به توریست‌ها می‌دهد، راهاندازی موزه‌ها یا پارک‌های ملی و... در این دسته قرار می‌گیرد. تاثیر مستقیم توریسم بر تولید ناخالص ملی یک کشور بر اساس هزینه‌ها و درآمدهای واحدهایی محاسبه می‌شود که مستقیماً با توریست‌ها در ارتباط‌اند، مثل هتل‌ها، خطوط هوایی، فرودگاه‌ها، آژانس‌های مسافرتی و تفریحی و خدمات تفریحی و گردشگری. سهم مستقیم صنعت گردشگری در تولید ناخالص ملی با کسر کردن هزینه‌های داخلی انجام‌شده مرتبط با این صنعت از درآمدهای ناشی از بخش‌های مختلف مرتبط با توریست‌ها به دست می‌آید.

### تاثیر غیرمستقیم

سرمایه‌گذاری و پول‌هایی که برای گسترش صنعت توریسم خرج می‌شود در واقع عواملی تاثیرگذار بر تولید ناخالص داخلی هستند که جزو دسته عوامل غیرمستقیم قرار می‌گیرند. این بخش شامل تمام سرمایه‌گذاری‌های حال و آینده در زمینه‌های مختلف مثل طراحی هواپیماهای مسافربری جدید یا ساخت هتل می‌شود. مجموع

**۸۰۰** میلیارد تومان بودجه دولتی برای گسترش صنعت گردشگری در ایران

**۴۰** دفتر در کشور برای جذب گردشگر خارجی ایجاد شده است

| پیش‌بینی رشد سرمایه‌گذاری در حوزه توریسم در سال ۲۰۱۶ |                     |                      |  |
|------------------------------------------------------|---------------------|----------------------|--|
| رتبه                                                 | نام کشور            | درصد رشد در سال ۲۰۱۶ |  |
| ۷                                                    | پاکستان             | ۱۱،۴                 |  |
| ۶۳                                                   | ایران               | ۵،۶                  |  |
| ۶۴                                                   | لبنان               | ۵،۶                  |  |
|                                                      | متوسط رشد خاورمیانه | ۵،۱                  |  |
|                                                      | متوسط رشد جهانی     | ۴،۷                  |  |
| ۹۲                                                   | عمان                | ۴،۶                  |  |
| ۱۰۴                                                  | عربستان سعودی       | ۴،۲                  |  |

می‌شود. افراد شاغل در این بخش برای خدمات‌رسانی نیاز به خرید پوشاک و سایر هزینه‌ها دارند که این هزینه‌ها به عنوان تاثیر تحمیلی صنعت توریسم در تولید ناخالص داخلی شناخته می‌شود. تقاضایی که در این بخش توسط کارکنان صنعت توریسم ایجاد می‌شود، موجب افزایش تولید ناخالص داخلی می‌شود. هزینه این افراد برای غذا و نوشیدنی، لباس و پوشاک، نظافت و خانه‌داری، کالاهای خانگی و تفریح به عنوان تاثیر تحمیلی بر تولید ناخالص داخلی شناخته می‌شود.

### بازار گردشگری ایران

آمارهای اعلام‌شده از سوی سازمان میراث فرهنگی نشان می‌دهد که در سال ۹۳ تعداد ۵ میلیون گردشگر به ایران آمده‌اند. برآوردها نشان می‌دهد که در سال ۹۴ نیز تعداد گردشگران واردشده به ایران کمی بیشتر از سال ۹۳ بوده و به حدود ۵ میلیون و ۳۰۰ هزار نفر رسیده است. طبق اعلام مسئولان سازمان میراث فرهنگی بیش از ۵۰ درصد گردشگرانی که به ایران می‌آیند زائران هستند و اغلب آنها از کشور عراق وارد ایران می‌شوند. گزارش مرکز پژوهش‌های مجلس که براساس سالنامه آماری ۲۰۱۵ سازمان جهانی جهان‌گردی تهیه شده، نشان می‌دهد بیشترین سهم بازار گردشگری ورودی ایران در سال ۲۰۱۳ به کشورهای حوزه خاورمیانه، یعنی بحرین، مصر، عراق، اردن، کویت، لبنان، لیبی، عمان، فلسطین، قطر، عربستان، سوریه و امارات تعلق دارد که از این میان عراق بالاترین رتبه صدور گردشگر را به ایران کسب کرده است. اروپا با یک میلیون و ۷۸۰ گردشگر در سال ۲۰۱۳ در جایگاه بعدی قرار دارد. سهم بازار اروپا از گردشگران ورودی به ایران در سال ۲۰۱۳ حدود ۳۴،۰۴ درصد بوده است. براساس این گزارش، جنوب آسیا با ۶۲۱ هزار نفر، آسیای شرقی و اقیانوسیه با ۱۲۵ هزار نفر، آفریقا با ۱۷ هزار نفر و آمریکا با ۷ هزار گردشگر در جایگاه‌های بعدی مناطق صادرکننده گردشگر به ایران در سال ۲۰۱۳ قرار دارند. کمترین سهم بازار گردشگری ورود به ایران نیز به کشورهای آمریکایی اختصاص دارد.

همچنین در همان سال، ۲۴۲ هزار گردشگر از سایر مناطق جهان به ایران سفر کردند که در گزارش سازمان جهانی جهان‌گردی به طور دقیق و مشخص اعلام نشده این مناطق شامل کدام کشورها و یا نقاط جغرافیایی جهان می‌شود. سهم سفر اتباع ایرانی مقیم خارج از کشور از کل بازار گردشگران ورودی ایران نیز در سال ۲۰۱۳، ۳،۴۹ درصد بوده است. براساس گزارش سازمان جهانی جهان‌گردی، عراق، جمهوری آذربایجان، افغانستان، ترکیه، ترکمنستان، عربستان، پاکستان، کویت، هندوستان و بحرین بیشترین سهم از بازار گردشگری ورودی ایران را به خود اختصاص دادند.

سهم بازار گردشگری سنتی ایران که همان قاره اروپا باشد در سال‌های تحریم چندان چشم‌گیر نبوده است. برای نمونه آلمان که جزو قدیمی‌ترین بازارهای سنتی گردشگری ورودی ایران محسوب می‌شود، در سال ۲۰۱۳ تنها ۰،۴۵ درصد از سهم کل بازار گردشگری ورودی ایران را داشت. اما آمارهای اولیه از تعداد گردشگران پس از لغو تحریم‌ها نشان می‌دهد که این روند در حال تغییر است و در شرایط جدید ورود گردشگران به ایران افزایش یافته است.

کشور چین که در چند سال اخیر، ایران تمایل زیادی برای گسترش روابط گردشگری با آن نشان داده است، در سال ۲۰۱۳، ۰،۷۳ درصد از سهم بازار گردشگری ورودی را به خود اختصاص داد که در بین کشورهای آسیای شمال شرقی بیشترین سهم را داشت. ■

| تاثیر صنعت توریسم بر تولید ناخالص داخلی |                              |                                       |                        |
|-----------------------------------------|------------------------------|---------------------------------------|------------------------|
| تاثیر مستقیم                            |                              | تاثیر غیر مستقیم                      | تاثیر تحمیلی (induced) |
| کالاهای                                 | محل اقامت                    | سرمایه‌گذاری در صنعت توریسم           | غذا و نوشیدنی          |
|                                         | حمل و نقل                    |                                       | تفریح                  |
|                                         | سرگرمی                       |                                       |                        |
|                                         | جاذبه‌ها                     |                                       | نظافت و خانه‌داری      |
| صنایع                                   | خدمات هتلی                   | هزینه‌های ترکیبی دولت                 | لباس و پوشاک           |
|                                         | صنایع غذایی و نوشیدنی        |                                       |                        |
|                                         | خرده‌فروشی                   | تاثیر خریدهای افراد درگیر با این صنعت | کالاهای خانگی          |
|                                         | خدمات رفت‌وآمد               |                                       |                        |
|                                         | خدمات فرهنگی، ورزشی و تفریحی |                                       |                        |
|                                         |                              |                                       |                        |

مخارجی که دولت برای کمک به فعالیت‌های مرتبط با توریسم صرف می‌کند، مثل گسترش صنعت هوانوردی، تقویت سیستم‌های امنیتی و مشابه آن به همراه هزینه‌هایی برای خرید خدماتی که مستقیماً با توریست‌ها و مسافران در ارتباط است و در داخل کشور انجام می‌شود، مانند خدمات نظافت هتل، خدمات مرتبط با کیت‌رینگ یا سوخت‌گیری هواپیماها و خدمات آبی‌تی مرتبط با اژانس‌های مسافرتی نیز به عنوان تاثیر غیرمستقیم صنعت توریسم بر اقتصاد شناخته می‌شود.

### تاثیر تحمیلی یا القایی

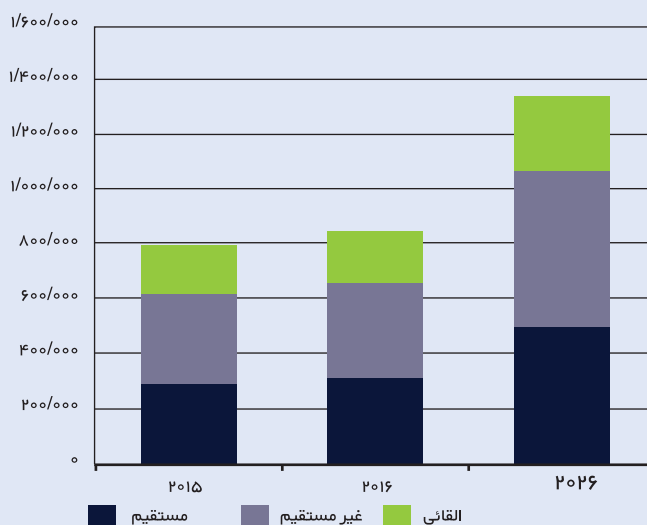
تاثیر تحمیلی یا القایی شامل همه پول‌هایی است که به طور مستقیم یا غیرمستقیم برای یا توسط کارمندان حوزه توریسم خرج

۴۰۰

هتل  
در ۱۰ سال آینده  
به ۴۰۰ هتل ۴ یا ۵  
ستاره در کشور نیاز  
داریم

تاثیر کلی صنعت توریسم در تولید ناخالص ملی ایران

میلیارد ریال بر اساس محاسبات سال ۲۰۱۵



منبع: گزارش سالانه انجمن جهانی توریسم؛ تحلیل آمارها: شرکت سرمایه‌گذاری کارآفرینی سیمرغ آریا



# تیغ اینترنت روی گلوی روزنامه‌ها

گزارش تحلیلی - آماری «آینده‌نگر» از تحول در صنعت رسانه‌های چاپی

## ریحانه یاسینی

خبرنگار

«حیف... من در حوزه‌ای از صنعت کار می‌کنم که اجازه نداریم به اینترنت و یا هر کالای الکترونیکی دیگری دسترسی داشته باشیم. نسخه چاپی روزنامه ایندیپندنت، تنها راه دسترسی من به نظرات منطقی در زمان استراحت کار در صنعت پتروشیمی بود.» این یکی از کامنت‌هایی بود که در وبسایت روزنامه ایندیپندنت، در اعتراض به سرآمدن عمر هشتادساله چاپی آن بود. چند ماه پیش انقلابی‌ترین تصمیم را در حوزه قالب‌های مطبوعاتی جهان، روزنامه انگلیسی ایندیپندنت گرفت و بر آن شد تا ادامه حیاتش را تنها در نسخه آنلاین پیش بگیرد.

ایوگنی لیدو، مالک ایندیپندنت همان زمان گفت: «صنعت روزنامه در حال تغییر است. و این تغییر، توسط خوانندگان به پیش رانده می‌شود. آن‌ها به ما نشان داده‌اند آینده دیجیتال است. این تصمیم، برند ایندیپندنت را حفظ می‌کند و به ما این امکان را می‌دهد که برای داشتن تحریریه‌ای حرفه‌ای و جذب بیشتر خوانندگان، سرمایه‌گذاری کنیم.»

بر اساس گزارش سایت ایندیپندنت، این اقدام پس از آن صورت گرفت که این روزنامه به باکیفیت‌ترین نشریه بریتانیا در فضای اینترنت تبدیل شده و آینده پرسود و پایداری را برای این نشریه به همراه خواهد داشت. رشد سریع دیجیتال در سه سال گذشته سایت روزنامه ایندیپندنت را به روزنامه‌ای با سریع‌ترین میزان رشد کیفی تبدیل کرد. میزان مخاطبان این روزنامه در ۱۲ ماه گذشته ۳۳،۳ درصد رشد داشت و به ۷۰ میلیون کاربر در فضای اینترنت رسید. این سایت سودده بوده و انتظار می‌رود که در پایان سال ۲۰۱۶، سوددهی آن ۵۰ درصد بیشتر شود.

روزنامه گاردین، رقیب دیرین ایندیپندنت در انگلستان از این اتفاق یا تصمیم با تیتیر «ایندیپندنت؛ روزنامه‌ای که اینترنت آن را کشت» یاد می‌کند،

تیتیری که اگرچه از سوگیری رقابت‌های صنفی تهی نیست، اما به هر حال نشان‌دهنده واقعیتی جاری است. رشد رسانه‌های آنلاین به جایی رسیده که دیگر نه رقیب، که تهدیدی برای رسانه‌های چاپی به حساب می‌آید. البته این واقعیت، به مذاق عده زیادی تلخ می‌آید. چه روزنامه‌نگاران سنتی که تمام عمرشان را پای کاغذها سر کرده‌اند و به صفحه‌های آنلاین خو نمی‌گیرند، چه خواننده‌هایی قدیمی که نمی‌خواهند از نوستالژی‌هایشان دست بکشند. یکی از افرادی که برای خبر اینترنتی شدن انتشار ایندیپندنت کامنت گذاشته، زنی ۶۰ساله است: «من برای از دست دادن نسخه چاپی بسیار ناراحتم. نمی‌توانم باور کنم چنین اتفاقی افتاده است. صبحانه خوردن در روزهای آخر هفته بدون در دست گرفتن روزنامه، اصلا در ذهنم نمی‌گنجد.» البته حکایت گلوی روزنامه‌های چاپی که زیر پوتین اینترنت راه نفوذ صعب شده است، تنها منحصر به کشوری صنعتی و توسعه‌یافته نیست. اگر ایندیپندنت پس از هشتاد سال انتشار برای ادامه حیات، تنفس آنلاین را انتخاب می‌کند، در ایران رسانه‌ها اوضاعی بحرانی‌تر از این دارند. نه نسخه‌های آنلاین روزنامه‌ها حرفه‌ای و شبیه به یک سایت خبری کامل هستند، و نه نسخه‌های چاپی، اوضاع چندان به‌سامانی دارند.

## تیراژ ۹۰۰ هزار تایی روزنامه‌ها در ایران از چه حکایت می‌کنند؟

آسمان به روشنی ابتدای صبح است، مرد میان‌سالی، از کپهان گرفته تا اعتماد، تمام روزنامه‌ها را به‌دقت کنار هم روی لبه‌های دیوار کنار بیمارستان شریعتی، مقابل دکاش می‌چیند. جوان‌ها بی‌تفاوت و هندزفری در گوش، تندتند از کنار دیواری می‌گذرند و مردهای مسن، گاهی می‌ایستند، تیتیر روزنامه‌ها را روخوانی می‌کنند و زیر لب غرولندی می‌کنند. ۱۰ ساعت بعد، وقتی رنگ آسمان به تاریکی ابتدای شب است، به‌جز قسمت روزنامه همشهری، از بقیه روزنامه‌ها بیشتر از نصف ردیفشان باقی مانده است. حوالی مرکز شهر تهران،

رویت‌تر: شواهدی به‌دست آورده‌ایم که رشد مصرف اخبار را نشان می‌دهد، اما حرکت کاملاً واضحی به سمت موبایل صورت گرفته است. این مسئله فشارهایی را به مدل‌های کسب و کار در هردو حالت چاپ سنتی و اخبار دیجیتال وارد کرده است. همچنین باعث ایجاد تغییراتی در شیوه تولید و توزیع اخبار شده است

راست نیست بلکه منظور من مجموعه‌ای از مدیران است که نگاهشان به مطبوعات نگاهشان به یک بوق است که یک حرف آماده دارند و می‌خواهند از طریق مطبوعات منتقل کنند. نتیجه این نگاه عدم قایل شدن هویت برای رسانه‌هاست. البته این به هیچ جناحی محدود نمی‌شود و احساس می‌شود یک روزنامه‌نگار مثل قلم است و هویتی ندارد و برای همین می‌بینیم در رسانه به ظاهر ملی ما همه اقشار حتی کسانی که در ظاهر به ارزش‌ها اعتقاد چندانی ندارند، حضور دارند ولی هیچ‌گاه یک روزنامه‌نگار تحویل گرفته نمی‌شود.»

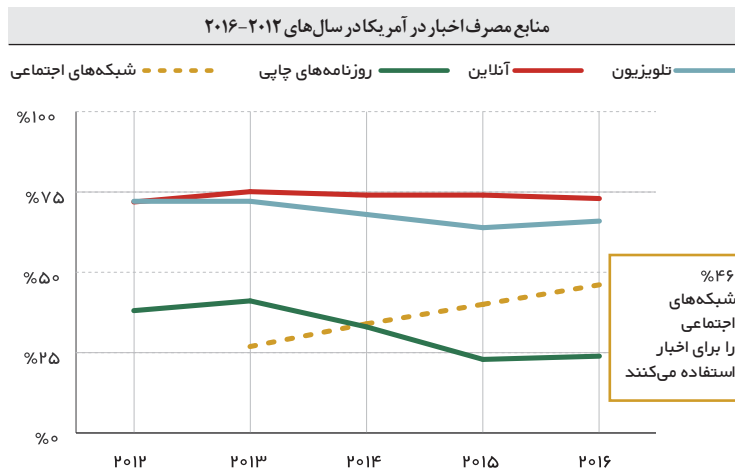
او به عنوان عاملی دیگر ادامه داد: «مسئله وجود رسانه‌های متعدد حاکمیتی اصل رقابت بین رسانه‌ها را از بین می‌برد، هم‌اکنون فضای رسانه‌ای دست رسانه‌های حاکمیتی و نیمه‌حاکمیتی است؛ از هم‌پهری آقای کرباسچی گرفته تا رسانه‌هایی که امروز وجود دارد.»

در تحلیل قوچانی، نظام توزیع رسانه‌ها و توقیف‌های مطبوعاتی نیز یکی دیگر از مشکلات است: «دک‌هایی که رسانه‌ها را توزیع می‌کنند همه چیز می‌فروشد و آخرین مسئله برای آنها رسانه‌ها هستند و ما هنوز سیستم اشتراک مطبوعات نداریم. مسئله دیگر ثبات رسانه‌ای است. سیستم توقیف مطبوعات هنوز قانون درستی ندارد. به همین دلیل اگر نشریه‌ای به هر دلیل مرتکب تخلفی شود، چشم‌انداز قانونی توقیف و راه‌های احیای مطبوعات روشن نیست و آنچه که هست مبتنی بر لجابت است، یعنی شما یک نشریه را ببندید و ما نشریه دیگری را اندازی کنیم.»

البته در نهایت این روزنامه‌نگار کار گذشته، معتقد است مردم هنوز هم روزنامه می‌خوانند: «من معتقدم که نفوذ بهتر از تیراژ است و هنوز نفوذ با رسانه‌های چاپی است. در ایران این مرحله وجود دارد که مردم به مطبوعات اعتماد کنند و اگر زمینه تداوم این نفوذ فراهم شود مردم به آن عادت خواهند کرد.»

مهدی محسنیان‌راد، پیشکسوت علوم ارتباطات نیز درباره کاهش تیراژ روزنامه‌ها می‌گوید: «سال ۱۹۸۶ در مقاله‌های اولین مجله‌ها و عمر آنها را حساب کردیم و به کامپیوتر دادیم. در سخنرانی خود در آنجا از اصطلاح جدیدی استفاده کردم و گفتم دچار مرگ زودرس مطبوعات هستیم. این وضعیت به وجود آمده به نفع ماهواره جلو می‌رود و ما ذائقه ایرانی و ذائقه رسانه‌ای را تغییر خواهیم داد، از زمان شروع به فعالیت BBC و VOA ذائقه رسانه‌ای در حال تغییر است.»

حسین انتظامی، معاون مطبوعاتی وزارت ارشاد نیز در همایش دانشکده علوم اجتماعی، وضعیت نامساعد روزنامه‌نگاران را یکی از علت‌های اصلی افت کیفیت مطبوعات دانسته و در تحلیل آن گفته بود: «طبق آمار ارائه شده از



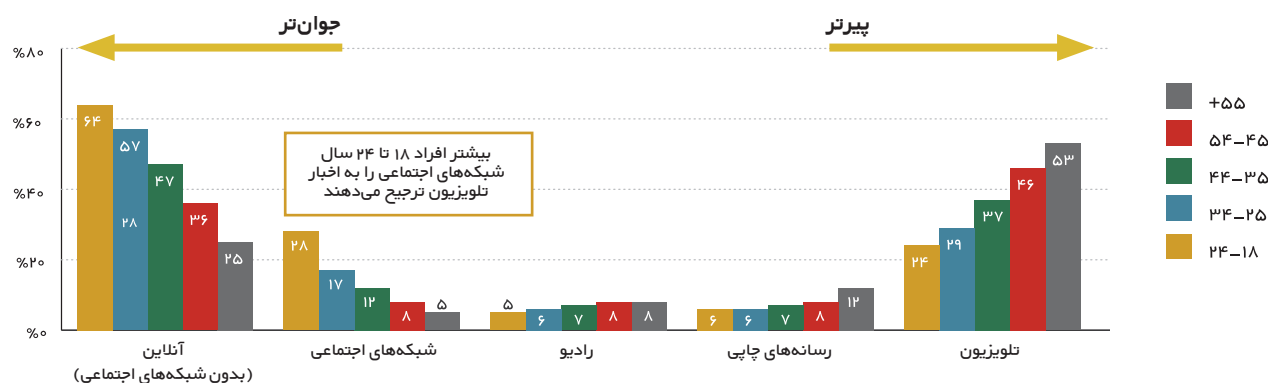
در بزرگراه جلال آل احمد، دو کیوسک روزنامه‌فروشی قرار دارند. چهار سال پیش، هر دوی این کیوسک‌ها هم روزنامه و مجله می‌فروختند و هم تنقلات. حالا یکی از آنها، روبه‌روی بیمارستان شریعتی تنها تنقلات می‌فروشد و گاهی دک‌های شلوغ‌تر از همسایه‌اش است. کمی بالاتر از این دک‌ها، دانشکده علوم اجتماعی دانشگاه تهران قرار گرفته است. دانشجویان علوم ارتباطات اجتماعی، دو سال پیش همایشی را در همین دانشکده برای بررسی وضعیت مطبوعات ایران برگزار کرده بودند. صحبت‌های مطرح شده در آن، هنوز هم صریح‌ترین اظهارنظرها را درباره وضعیت رسانه‌ها در ایران نشان می‌دهد.

آن زمان هنوز پدیده‌هایی مانند تلگرام به این سطح از گستردگی و جلب مخاطب نرسیده بود، اما باز هم رسانه‌ها اوضاعی ناپسند داشتند. در بحث‌های حاشیه‌ای این همایش که روزنامه‌نگارها و فعالان رسانه‌ای نیز در آن حضور داشتند، حتی عدد ۶ هزار تایی نیز برای تیراژ بعضی روزنامه‌ها شنیده می‌شد.

محمد قوچانی، روزنامه‌نگار اصلاح‌طلب و یکی از برجسته‌ترین چهره‌های مطبوعاتی کشور، در این همایش از ۴ عامل برای کاهش اقبال به روزنامه‌ها صحبت کرده بود. «تنها نمی‌توان به یک عامل توجه کرد، به عقیده من ۴ عامل وجود دارد که باعث ایجاد این فضا می‌شود. مهم‌ترین عامل نوع نگاه حاکمیت به مطبوعات است؛ منظور من از حاکمیت اصل نظام و چپ و

تنهایی از کانال‌های تلگرامی که پست‌هایی را برای شوخی و خنده منتشر می‌کند، ۴۳۸ هزار عضو دارد. رقمی که تقریباً با تعداد فروش کل روزنامه‌های ایران برابری می‌کند

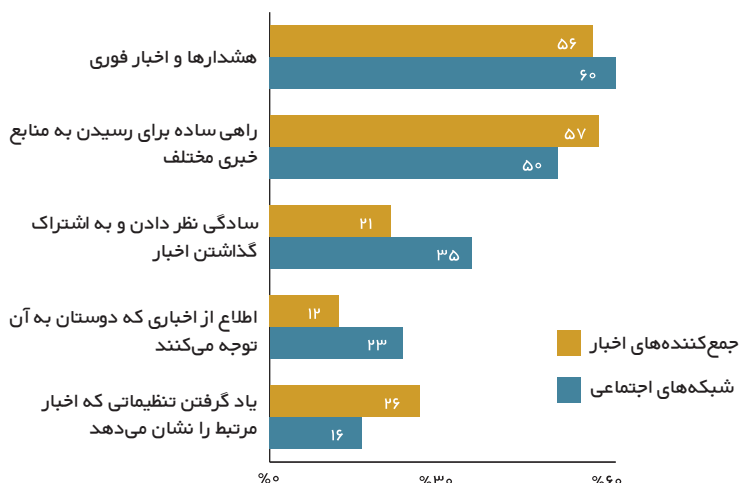
منابع اصلی مصرف خبری به تفکیک گروه‌های سنی





هولناک‌ترین آمار را به تازگی حسین انتظامی ارائه داده است. او عدد ۹۰۰ هزار تا را به عنوان تیراژ واقعی کل روزنامه‌ها اعلام و البته تاکید کرد که تنها ۵۰۰ هزار نسخه از آنها به فروش می‌رسد و بیشتر از نصف روزنامه‌ها برگشت می‌خورد.

چرا مردم از شبکه‌های اجتماعی و جمع‌کننده‌های اخبار برای دریافت اخبار استفاده می‌کنند؟  
(آمریکا، انگلستان و آلمان)

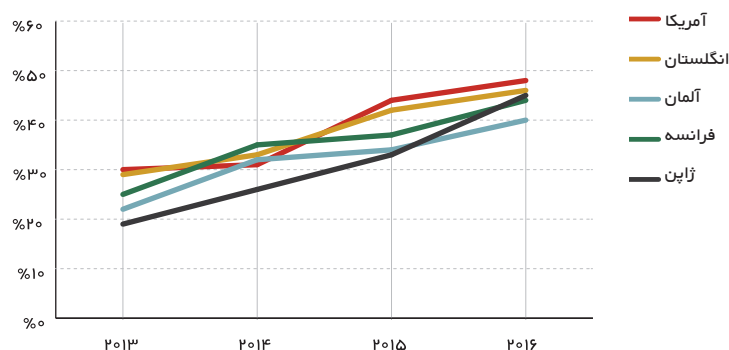


شبکه‌های اجتماعی برای ارائه اخبار از الگوریتم‌هایی منطبق با سلیقه فرد یا مصرف دوستان کاربر و... استفاده می‌کنند. موسسه مطالعاتی رویترز از این مسئله با عنوان «نگرانی شدید» یاد می‌کند

اخبار دیجیتال «به تازگی منتشر شده است. این گزارش با استفاده از طرح تحقیقاتی در بین ۵۲ هزار و ۲۲۵ مصرف‌کننده رسانه‌ای در ۲۶ کشور جهان انجام شده که از خاورمیانه نیز، کشور ترکیه در آن قرار دارد. نیک نیومن، پژوهشگر رویترز می‌گوید: «مسائل ما شواهدی به دست آورده‌ایم که رشد مصرف اخبار را نشان می‌دهد، حرکت کاملاً واضحی به سمت موبایل صورت گرفته است. این مسئله فشارهایی را به مدل‌های کسب‌وکار در هردو حالت چاپ سنتی و اخبار دیجیتال وارد کرده است. همچنین باعث ایجاد تغییراتی در شیوه تولید و توزیع اخبار شده است.»

بررسی‌های «پن‌دینگر» از جدیدترین پژوهش رویترز نشان می‌دهد در بیشتر کشورها، خوانندگان روزنامه‌ها تا حد قابل توجهی کاهش یافته‌اند. بزرگ‌ترین تغییر در رسانه‌های دیجیتال نیز مربوط به استفاده از شبکه‌های اجتماعی بوده و استفاده از شبکه‌هایی مانند فیس‌بوک، توئیتر، اینستاگرام و اسنپ‌چت به عنوان منبع اصلی دریافت اخبار تا حد زیادی رشد کرده است. تعداد مردمی که در آمریکا از شبکه‌های اجتماعی به عنوان یک منبع اخبار استفاده می‌کنند، از سال ۲۰۱۳ تاکنون ۴۶ درصد شده است. در سال ۲۰۱۲، حدود ۴۵ درصد از مردم آمریکا اخبارشان را از طریق روزنامه‌های چاپی به

رشد استفاده از گوشی هوشمند برای مصرف اخبار ۲۰۱۳ تا ۲۰۱۶



سوی دفتر مطالعات و برنامه‌ریزی رسانه‌ها، بیش از ۵۰ درصد روزنامه‌نگاران حرفه‌ای جذب روابط عمومی‌ها شده‌اند: مقوله امنیت شغلی و حرفه‌ای روزنامه‌نگاران در فضای رسانه‌های کشور پایین است و ما باید تلاش کنیم تا زمینه کار و امنیت شغلی برای آنان فراهم شود چرا که امنیت حرفه‌ای زمینه بهره‌وری را بیشتر می‌کند.»

تحلیل‌ها هر چه باشد، آمارها نشان می‌دهد اوضاع هر روز نامساعدتر می‌شود. هولناک‌ترین آمار را نیز به تازگی حسین انتظامی ارائه داده است. او عدد ۹۰۰ هزار تا را به عنوان تیراژ واقعی کل روزنامه‌ها اعلام و البته تاکید کرد که تنها ۵۰۰ هزار نسخه از آنها به فروش می‌رسد و بیشتر از نصف روزنامه‌ها برگشت می‌خورد. دوسوم از این میزان فروش هم متعلق به روزنامه‌های پرتیراژ همشهری، ایران و جام‌جم است که مالکیت آنها عمومی و دولتی است. با حسابی سرانگشتی هم می‌توان به این رسید که واقعا اوضاع روزنامه‌ها در ایران بحرانی است.

این وضعیت در حالی است که تنها پیام‌های طنز روزانه میلیون‌ها بار در تلگرام دیده می‌شوند و البته تعداد مخاطبان برخی از کانال‌های این شبکه اجتماعی نیز، از تیراژ بسیاری از روزنامه‌ها بیشتر است. تنها یکی از کانال‌هایی که پست‌هایی را برای شوخی و خنده منتشر می‌کند، ۴۳۸ هزار عضو دارد. رقمی که تقریباً با تعداد فروش کل روزنامه‌های ایران برابری می‌کند.

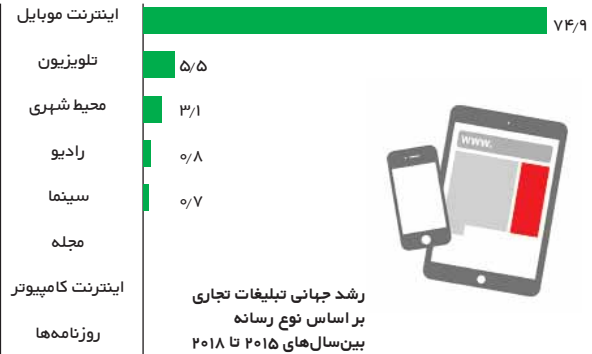
بر اساس داده‌های سایت تحلیلی الکسا از سرویس‌های تلگرام، ۴۶۸ درصد از کاربران این شبکه اجتماعی، ایرانی هستند. این رقم رتبه اول را در دنیا دارد. پاول دورف، مدیرعامل تلگرام پیش از این اعلام کرده بود ۲۰ میلیون نفر از کاربران این شبکه ایرانی هستند و رقم کل کاربران تلگرام، ۶۲ میلیون نفر است. رشد قارچ‌گونه کانال‌های تلگرامی به نحوی رقم خورده است که رسانه‌های چاپی و آنلاین نیز خود را ناگزیر از حضور در آن دیده‌اند و مطالبشان را در این شبکه‌ها منتشر می‌کنند. آن‌طور که خبرنگاران رسانه‌های آنلاین روایت می‌کنند، کانال‌های تلگرامی به محل مهمی برای دیده شدن مطالبشان تبدیل شده است. اگر خبرها جذاب باشند، در گروه‌های مختلف دست به دست می‌شوند و بازدید چند هزار تایی برای خبر خواهند داشت. اما اگر مطالبشان روی تلگرام قرار نگیرد، بازدید خبرها پایین خواهد بود. اگرچه کانال‌های جوک هنوز اقبال بالایی دارند، اما بعضی کانال‌های خبری هم توانسته‌اند مخاطب‌های زیادی تا ۲۰۰ هزار نفر عضو جمع کنند. البته این کانال‌ها هم غیررسمی هستند و اخبار رسانه‌های رسمی را انعکاس می‌دهند. حالا خیلی از جریان‌های خبری، مانند ماجرای ستایش قریشی، فیش‌های حقوقی و... از حوزه عمومی شکل گرفته در تلگرام برمی‌خیزد و به رسانه‌های رسمی می‌رسد. سرعت شبکه‌های اجتماعی و مردمی که بدون هیچ سازوکاری خودشان رسانه شده‌اند، به حدی است که گاه رسانه‌های رسمی را هم تحت تاثیر قرار می‌دهد. این وضعیت تنها مختص به ایران نیست، در تمام دنیا شبکه‌های اجتماعی، رسانه‌های رسمی را به چالش کشیده‌اند. البته با این تفاوت که فیس‌بوک مرجع اول است، شبکه‌ای که در ایران به دلیل فیلترینگ پس از یک دوره زمانی که یکه‌تازی می‌کرد، نتوانسته است موفق باشد.

در شلوغی‌های میان روز در متروی تهران، خانم میان‌سالی تلگرامش را بالا و پایین می‌کند. مسافری که کنار دست او نشسته است، می‌گوید: «فیش‌های حقوقی تلگرام را دیدی؟ واقعا مدیر بودن خیلی شغل پول‌سازی است.»

### شبکه‌های اجتماعی، مصرف رسانه‌ای را در تمام دنیا به چالش کشیده‌اند

موسسه رویترز زیر نظر دانشگاه آکسفورد، برای مطالعات ژورنالیستی تاسیس شده است. این موسسه، ۵ سال است که گزارش‌هایی را درباره مصرف رسانه‌ای در سطح جهانی ارائه می‌دهد. گزارش ۲۰۱۶ آن، با عنوان «گزارش

اینترنت موبایل روزنامه‌ها را به حاشیه می‌برد (به میلیارد دلار)



اجتماعی منبع خبری اولشان است و ۲۴ درصد آنها نیز اول از همه به تلویزیون مراجعه می‌کنند. اخبار تلویزیونی برای گروه‌های میان سال و مسن، هنوز مهم‌تر است اما مصرف کلی آنها در حال کاهش است. این آمارها شکاف نسلی را بین مصرف کنندگان رسانه‌ای نشان می‌دهد. نسلی که با اینترنت بزرگ شده‌اند، برای دریافت اخبار به آن تکیه دارند و نسلی که دهه‌ها به اخبار تلویزیون تکیه داشته‌اند، هنوز نیز آن را ترجیح می‌دهند.

استفاده از گوشی‌های هوشمند برای مصرف خبری نیز به میزان زیادی افزایش یافته است. ۵۳ درصد از جامعه آماری مورد مطالعه رویترز، از گوشی‌های هوشمند استفاده می‌کرده‌اند، در حالی که استفاده از کامپیوترها رو به کاهش است و رشد استفاده از تبلت نیز متوقف شده است.

در حالی که شرکت‌های رسانه‌ای از قالب‌های ویدئویی اخبار برای اهداف تبلیغاتی استفاده می‌کنند، مردم هنوز با متن راحت‌ترند. ۷۸ درصد جمعیت مورد مطالعه گفته‌اند مصرف خبری‌شان به متن تکیه دارد. ۴۱ درصد آنها علت راحت بودن با این سبک سنتی را سریع بودن خوانش متنی و ۳۵ درصد نیز دور بودن از آزار آگهی‌های تجاری ذکر کرده‌اند.

شبکه‌های اجتماعی برای ارائه اخبار از الگوریتم‌هایی منطبق با سلیقه فرد یا مصرف دوستان کاربر و... استفاده می‌کنند. موسسه مطالعاتی رویترز از این مسئله با عنوان «گرانی شدید» یاد می‌کند. مخاطبان جوان از اخبار شخصی‌سازی شده و الگوریتمی، بیشتر از انتخاب سردبیران لذت می‌برند که این مسئله ممکن است باعث از دست رفتن اطلاعات مهمی شود.

رشد شبکه‌های اجتماعی، نه تنها مصرف خبری را تغییر داده است، بلکه حیات رسانه‌های چاپی را از طریق کاهش درآمدهای تبلیغاتی‌شان تهدید کرده است. استاتیس‌تا، یک پایگاه آماری بین المللی می‌نویسد: «یکی از قوانین طلایی درباره تبلیغات و بازاریابی این است که همیشه باید سمت نگاه چشم‌ها را دنبال کرد، حالا در زمانی که بسیاری از ما چشم‌هایمان را به صفحه‌های گوشی‌های هوشمندمان دوخته‌ایم، جای تعجبی ندارد که بودجه‌های تبلیغاتی نیز به سمت آنها روانه شود.»

بر اساس گزارش پایگاه رسانه‌ای - تحقیقاتی زنیس اپتمدیا از چشم‌انداز جهانی تبلیغات تجاری، آگهی‌دهندگان در سال ۲۰۱۸ نسبت به ۲۰۱۵، ۷۵ میلیارد دلار پول بیشتری برای آگهی‌های موبایلی خواهند پرداخت. سپس، دستگاه‌های موبایل در جذب آگهی‌های تجاری اینترنتی، حتی کامپیوترها را نیز پشت سر خواهند گذاشت. بر این اساس در سال ۲۰۱۸، ۱۲۸ میلیارد دلار برای تبلیغات موبایلی هزینه خواهد شد. انتظار می‌رود در آن سال ۹۱ میلیارد دلار نیز برای آگهی‌های اینترنتی مخصوص نسخه‌های کامپیوتری صرف شود. همچنین به موازات رشد رسانه‌های اینترنتی و موبایلی، تبلیغات در رسانه‌های چاپی مانند روزنامه‌ها و مجله‌ها نیز کاهش خواهد یافت.

دست می‌آورند و حدود ۲۴ درصد از شبکه‌های اجتماعی استفاده می‌کردند. حالا اما با افزایش مصرف خبری از شبکه‌های اجتماعی، مصرف روزنامه‌های چاپی به کمتر از ۲۵ درصد رسیده است.

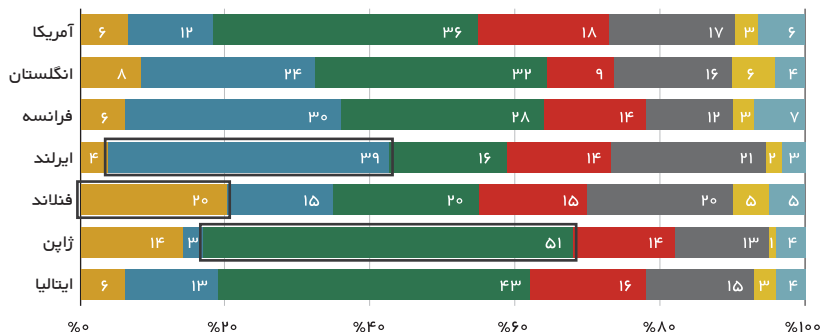
در انگلستان نیز ۴۶ درصد مردم از شبکه‌های اجتماعی برای دریافت اخبار استفاده می‌کنند و به طور کلی میانگین این سبک از مصرف رسانه‌ای در ۲۶ کشور مورد تحقیق، ۵۱ درصد بوده است. این مسئله تنها محدود به دسترسی به اخبار از طریق شبکه‌های اجتماعی نیست. داده‌های رویترز نشان می‌دهد نسبت افرادی که برای مصرف مستقیم رسانه‌ای از شبکه‌های اجتماعی استفاده می‌کنند، افزایش یافته است. اخبار به بخش مهمی از فیس‌بوک نسبت به سال گذشته تبدیل شده است. اخبار فوری، ویدئوهای خبری، پخش‌های زنده و دیگر محتواهای بصری، در فیس‌بوک منتشر می‌شوند. از میانه سال ۲۰۱۵، این شبکه اجتماعی امکانی را برای انتشار کامل مطالب و مقاله‌های طولانی روی دیوار حساب کاربری فراهم کرد. پژوهش متمرکز با استفاده از روش مصاحبه نشان می‌دهد مردم نیاز کمتری به مراجعه به سایت‌های اصلی خبری دارند. مردی در گروه سنی ۳۵ تا ۵۴ سال می‌گوید: «مطالبی که قبلاً در شبکه‌های اجتماعی منتشر می‌شد، خلاصه و فوری بود. برای همین مجبور بودم به وبسایت نیویورک تایمز مراجعه کنم. اما حالا دیگر این کار را نمی‌کنم.»

بررسی مصرف خبری به تفکیک گروه‌های سنی و جنسیتی نیز نشان می‌دهد شبکه‌های اجتماعی برای زنان به میزان قابل توجهی مهم‌تر از مردان است. بیش از یک‌چهارم افراد ۱۸ تا ۲۴ ساله برابر با ۲۸ درصد، شبکه‌های

محسنیان‌زاد: سال ۱۹۸۶ در مقاله‌ای اولین مجله‌ها و عمر آنها را حساب کردیم. و به کامپیوتر دادیم. در سخنرانی خود در آنجا از اصطلاح جدیدی استفاده کردم و گفتم دچار مرگ زودرس مطبوعات هستیم. این وضعیت به وجود آمده به نفع ماهواره جلو می‌رود و ما ذائقه ایرانی و ذائقه رسانه‌ای را تغییر خواهیم داد

اولین راه دسترسی مردم به اخبار

کل اینترنت



رسانه‌های چاپی  
رادیو  
تلویزیون  
کامپیوتر  
گوشی هوشمند  
تبلت  
هیچ‌کدام

# پوشه

نزول کارخانه‌های ایرانی از چه زمانی کلید خورد؟

## نشان‌های بی‌نشان

برندهای ایرانی هرروز بیشتر  
زیر تیغ فراموشی می‌روند

# آسیب شناسی عدم رشد نشان های تجاری در ایران

## چرا کارخانه ها در ایران بالغ نمی شوند؟



علیرضا کلاهی صمدی

نایب رئیس کمیسیون تسهیل تجارت و توسعه صادرات اتاق بازرگانی تهران

بودند تا در کنار مدیران باتجربه، مدیریت علمی و صحیح را فراگیرند و با سعی و خطا گسست سازمان های خود را به پیش بردند و در بازار بسته دهه ۶۰ موفق بودند. در این دوران به علت نبود رقابت و یارانه های گوناگون مانند مواد اولیه ارزان و دلار ۷۰ ریالی بسیاری از شرکت های تولیدی از حاشیه های سود بالایی برخوردار بودند. کمبود کالا بدان معنی بود که تقاضا همواره از عرضه بیشتر بود و بازاریابی معنا و مفهومی نداشت. نرخ بهره کمتر از تورم نیز بدان معنی بود که لزومی به کنترل موجودی و بهره برداری حداکثر از دارایی ها حس نمی شد. بخش خصوصی نیز در چنین فضایی رشد کرد و موفق بود. انرژی و توان مدیران در این شرایط، طبیعتاً به جای بهبود عملکرد به کسب امتیازات دولتی معطوف بود زیرا بیشترین بازده را به همراه داشت. بسیار بیشتر از آنچه فرایند دشوار استقرار نظام مدیریتی کارآمد، بهبود عملکرد و افزایش بهره وری می توانست عاید سازمان کند.

با حذف امتیازات یادشده و کاهش تورم به کمتر از نرخ بهره نخست در دولت اصلاحات و سپس در سال اخیر، سازمان هایی که بدون نیاز به تکامل موفق بودند دچار شوک شده اند. کارآفرینانی که سالیان طولانی موفقیت را تجربه کرده بودند، اکنون گرفتار ضرر و زیان شده اند و برای بسیاری تغییر دشوار است.

هم زمان امتیازات گسترده ای توسط صنایع بزرگ و مادر مانند فلزات، پتروشیمی و... از اقتصاد ملی اخذ شده است. این صنایع عمده تا دولتی و خصوصی با استفاده از رانت هایی مانند معادن ارزان و آب و برق و گاز یارانه ای از سودآوری بالایی برخوردارند و حاشیه سود آنها چندین برابر همتایان بین المللی آنان است و اجازه نمی دهد تا انواع حیف و میل ها آشکار شود. این صنایع با ایجاد شرایط انحصار در بازار و جذب بخش قابل توجهی از منابع مالی کشور، باعث افزایش بهای نهاده های ورودی و سایر بخش های اقتصاد کشور شده و فضای تنفس را از آنها سلب کرده اند. پرسنل بسیار زیاد این سازمان ها هم حربه ای در دست مدیران آنهاست تا از دولت و کشور خواسته های بیشتری داشته باشند. بنابراین به علت نبود فشار کار و دریافت انواع مزایا باعث مخدوش شدن بازار کار کشور می شوند.

شرکت های زیرپله ای بدون رعایت استانداردها، پرداخت مالیات یا حتی حداقل های مصوب در قوانین کار بازار، بخش شفاف و مولد را گرفته و هم زمان به تصویر کالای ایرانی در داخل و خارج از کشور آسیب وارد می کنند.

دیگر دلیل کاهش توان بخش مولد اقتصاد نیز بیماری هلندی است که شاید در آینده، اقتصاددانان آن را بیماری ایرانی نام گذاری کنند. ورود بی حساب منابع مالی ناشی از فروش دارایی های کشور (نفت، گاز و سایر مواد خام) به اقتصادی غیرمولد، باعث تورم و کاهش رقابت پذیری انجامیده است. افزایش سطح زندگی و انتظارات، بدون افزایش بهره وری و از طریق دوپینگ نفتی، انگیزه کار و زحمت را از بسیاری سلب کرده و کسب درآمدهای افسانه ای توسط عده ای معدود از طریق فساد و دلالی در اقتصادی بیمار، باعث دلسردی کارآفرینان واقعی شده است.

فرار مغزها نیز شرکت ها را با بحران نیروی انسانی کارآمد مواجه کرده است. به علت پایین بودن بهره وری و تورم ناشی از بیماری هلندی، کارآفرینان ایرانی قادر به پرداخت حقوقی که سطح زندگی در خور شأنی را برای نخبگان جامعه فراهم آورد نیستند. کمبود درآمد همراه با مسائل مانند آلودگی، ترافیک و ناهنجاری های اجتماعی منجر به آن شده که بسیاری از جوانان کارآمد که توان کار و رشد در فضای بین المللی را داشته اند، ترک وطن کنند. این پدیده علاوه بر تهی کردن جامعه از خبرگان، انگیزه سرمایه گذاری و توسعه منابع انسانی را از بسیاری از کارآفرینان سلب کرده است.

طبیعتاً سازمان هایی که در شرایط دشوار اقتصادی قرار گرفته اند، در بین دو تیغه خصولتی ها و زیرپله ای ها له شده اند و هر سال جمعی از نیروهای کارآمد خود را از دست می دهند. آنها توان پرداختن به موضوعات مدیریتی را ندارند و گرفتار روزمرگی می شوند. نتیجه آن است که اقتصاد ایران به سرعت به سمت commoditization (کالایی شدن) می رود و هرروز به تولید و فروش مواد اولیه وابسته تر می شود و در این گونه صنایع برند مفهومی نداشته و نخواهد داشت. ■

سوال این روزهای همه فعالان اقتصادی این است: «چرا نشان های ایرانی می میرند؟» اما بهتر بود می پرسیدیم که چرا ما در ایران شرکت های ماندگار نداریم؟ یا چرا شرکت های ایرانی در مقیاس منطقه ای (و نه بین المللی) رشد نمی کنند؟ پارس الکتریک هم زمان با سامسونگ شروع کرده و حتی در برخی مواقع از این شرکت کره ای، پیشرفته تر نیز بوده است. شرکت پارس الکتریک قبل از سامسونگ تلویزیون رنگی تولید می کرد. اما امروز سامسونگ، ابرقدرت الکترونیک و بزرگ ترین تولیدکننده تلویزیون در جهان شده و نام هایی بزرگ مانند سونی، شارپ و توشیبا را به زانو در آورده است. اما پارس الکتریک این روزها کجاست و در چه وضعیتی است؟ چگونه

هیوندای رتبه ۴ تولید خودرو را از آن خود کرده و لسی ایران خودرو بدون تعرفه گمرکی قادر به رقابت نیست؟

شرکت ها توسط کارآفرینان به وجود می آیند و معمولاً در فاز نخست تکامل خود، حول محور بنیان گذاران رشد می کنند و به دلیل رابطه تنگاتنگ مدیریت و بازار، در مقابل شرایط بازار بسیار حساس و چابک اند و سریع واکنش نشان می دهند. این نوع سازمان ها کوچک اند و تبادل اطلاعات و تصمیم گیری شان در قالب ساختاری غیررسمی انجام می شود. ضمناً به علت ارتباط نزدیک و تنگاتنگ مالکان، مدیریت و پرسنل، انگیزه ها بسیار بالاست و عملکرد سره و ناسره، سریعاً از هم تشخیص و تمیز داده می شود. در صورت موفقیت سازمان رشد پیدا می کند و اعداد پرسنل و پیچیدگی عملکرد آن نیز افزایش می یابد. تا جایی که دیگر ساختارهای غیررسمی پاسخگو نیست و سازمان باید فرآیندهای خود را تغییر دهد تا پرسنل و مدیران، هماهنگ با اهداف کلان سازمان عمل کنند. این مرحله همانند هر تغییر عمده ای باعث ایجاد بحران می شود و سازمان هایی ماندگار خواهند بود که بتوانند این بحران ها را مدیریت کنند و به رشد خود ادامه دهند.

به نظر نگارنده، تقریباً تمامی سازمان های ایرانی در این مرحله شکست می خورند و در نتیجه به مراحل بعدی بلوغ سازمانی دست نمی یابند. برندهای ماندگار و قوی توسط سازمان هایی به وجود می آید که در مرحله ۴ و ۵ تکامل سازمانی قرار دارند.

علت این عدم تکامل را می توان در مصادره شرکت های بزرگ پس از پیروزی انقلاب، سیاست های اقتصادی دهه ۶۰ و سپس رشد لحام گسیخته و سیطره صنایع مادر مبتنی بر مواد اولیه بر اقتصاد کشور جستجو کرد.

رشد بالای اقتصادی ایران در دهه ۴۰ و ۵۰ خورشیدی باعث ظهور شرکت های بزرگ و توانمندی شد. کشف ملی به سراسر اروپا صادرات داشت و ایرانیان با علاقه و افتخار از محصولات آن استفاده می کردند، گروه مینو، برندی مطرح در سطح منطقه بود و مرحوم خسروشاهی خود سهام دار شرکتی مانند نستله بود و چه بسا در صورت ادامه مسیر، این شرکت را می خرید. کشف بلا، استار لایت، پارس الکتریک، ارج و آزمایش همگی مطرح، موفق و توانمند بودند. صنعت گران مطرح آن زمان مانند مرحوم ایروانی، لاجوردی، برخوردار و... نیز به این نتیجه رسیده بودند که برای ادامه رشد خود نیاز به سیستم و مدیریت حرفه ای دارند، نیازی که از طریق استخدام مدیران خارجی، به کارگیری مشاوران بین المللی و حتی دعوت از دانشگاه ها وارد برای ایجاد اولین شعبه آسیایی خود در ایران (ICMS) سعی در پاسخ گویی به آن داشتند.

مصادره گسترده شرکت های بزرگ پس از انقلاب این روند تکامل را متوقف کرد، کارآفرینان بزرگ و بسیاری از مدیران ایرانی پرورش یافته در سازمان های آنان کشور را ترک کردند و نسلی جدید و بی تجربه، مدیریت این سازمان ها را عهده دار شد. افرادی که علی رغم تعهد و تحصیلات عالیه، تجربه و دانش مدیریتی نداشتند و به علت گسست مدیریتی به وجود آمده، فرصت آن را نیافته

یکی از مهمترین ویژگی‌های مشترک صناعی که در ایران رشد کردند، مردمی بودنشان است. به این معنی که کالای مورد نیاز جامعه آن دوره را تولید می‌کردند.



## برندکشی تا کی ادامه دارد؟

میزگردی با حضور موسی غنی‌نژاد و علی‌اصغر سعیدی

بمانجان ندیمی

خبرنگار

چرا مرگ نشان‌های تجاری در ایران زود می‌رسد؟

این سوال را شاید بارها و بارها در همین یک ماه اخیر شنیده‌اید. حتی شاید طرح این سوال به سال‌ها قبل بر گردد. احتمالا پاسخ‌های زیادی هم برای آن وجود

دارد. اما اتفاقی که باعث شد مجدداً این علامت سوال در اذهان عمومی پررنگ شود، وضعیت نابسامان کارخانه ارج بود. ورشکستگی این کارخانه زنگ خطر را برای مرگ سایر نشان‌های تجاری ایرانی به صدا درآورد و آسیب‌شناسی در این خصوص مجدداً رونق گرفت. کارشناسان و اقتصاددانان معتقدند یکی از مهم‌ترین دلایل مرگ برندها در ایران به فضای نامناسب کسب‌وکار در کشور برمی‌گردد. فضایی که نه در آن رقابت به معنای واقعی وجود دارد و نه بخش خصوصی امکان رشد پیدا می‌کند. بدیهی است که در چنین شرایطی نه تنها برندها می‌میرند، بلکه امکان ایجاد برندهای جدید نیز از بین می‌رود. در میزگردی با حضور دکتر موسی غنی‌نژاد، اقتصاددان و دکتر علی‌اصغر سعیدی، جامعه‌شناس، ابعاد مختلف برندسازی و برندکشی در ایران را مورد بررسی قرار داده‌ایم. مشروح این میزگرد را در ادامه می‌خوانید.

در ماه اخیر شاهد این موضوع بودیم که یکی از برندهای مطرح لوازم خانگی در ایران در شرایط سختی قرار گرفت و قرار شد این کارخانه را واگذار کنند. کارخانه ارج با وجود سابقه طولانی فعالیتش، این روزها در آستانه مرگ است و همین موضوع موجب شده مجدداً اظهارنظرهایی در خصوص چرایی مرگ برندهای ایرانی در کشور شکل بگیرد. البته برندکشی در ایران برخلاف تمام کشورهای دنیا کاملاً طبیعی است و هیچ‌گاه هم در مان نشده است. موضوع این میزگرد هم به تبیین مرگ نشان‌های تجاری در ایران برمی‌گردد. چرا ایران هیچ‌گاه نتوانسته در حفظ برندها موفق باشد؟ دکتر سعیدی، این بحث را از شما شروع می‌کنیم.

سعیدی: من می‌خواهم در مورد همین مثالی که شما زدید یعنی کارخانه ارج، کمی به گذشته برگردم و تاریخچه‌ای را در مورد این کارخانه مطرح کنم. من وقتی به تاریخچه برندهایی مثل آرمایش، مینو، کفش ملی، ارج، پارس الکتریک و... نگاه می‌کنم، خصوصیتی را که در آنها مشترک می‌بینم، مردمی بودنشان است. آقای خلیل ارجمند که موسس کارخانه ارج بود، کالایی را تولید کرد که مورد نیاز مردم بود. این آقا چاه آب حفر می‌کرد و پمپ برقی درست می‌کرد که بتواند نیاز مردم جنوب تهران را برطرف کند. آقای مهندس بازرگان در مورد وی می‌گوید وقتی خلیل ارجمند به ایران آمد می‌توانست در همان فرانسه بماند و درس بخواند و کار و کاسبی خوبی هم داشته باشد، اما ترجیح داد بیاید به ایران و همین‌جا کار کند. می‌خواهم بگویم در آن دوره، ایران دارای نسلی بود که می‌خواستند کشورشان ترقی کند. شاید علت اینکه در این دوره برندی شکل نمی‌گیرد همین نبود چنین نسل ترقی‌خواهی است. یکی از کارهایی که ارجمند انجام داد و در آن خلاقیت داشت، تولید کولر آبی بود. آقای سیاوش ارجمند برادر مرحوم خلیل ارجمند می‌گوید من در فکر تولید ماشین ظرف‌شویی بودم. اما در یکی از سفرهای خود به خارج

از کشور دیدم که یک دستگاهی وجود دارد که دما را ۱۰ درجه کاهش می‌دهد. بنابراین تصمیم گرفتیم کولر تولید کنیم. بعد از آن تولید بخاری را شروع کردیم. آن دوران، بیشتر صنعتگران به فکر تولید داخلی بودند. سندیکا تشکیل می‌دادند. این درست قبل از دوره‌ای است که دولت در دوره آقای علیخانی به فکر بیفتد که با صنایع ایران چه کار کند. صنعتگران به دولت وقت در زمان آقای علیخانی خط می‌دادند. آنها ضمن اینکه به سودآوری خودشان فکر می‌کردند به دنبال حل مشکلات مردم هم بودند. در واقع آنها خدمات‌رسانی برایشان خیلی مهم بود. عاشق کارشان بودند. بازاریشان هم خوب بود. بعضی دیگر از کالاها که تقاضا نداشتند تولیدشان متوقف می‌شد و تولید جدید را جایگزین می‌کردند. بالاخره هر برند، تولیدی دارد و مرگی.

اما این قضیه مختص ایران است. در دنیا برندهای بزرگ همچنان فعال هستند و دارند کار می‌کنند. مثل بنز آلمان. شاید شرایط کسب‌وکار برای آنها متفاوت است که توانسته‌اند نه تنها به فعالیتشان ادامه بدهند بلکه روز به روز هم ارتقا پیدا کنند.

غنی‌نژاد: آقای دکتر سعیدی به یک ویژگی خاص اشاره کردند و آن هم مردمی بودن تولیدات آن دوره بود. این موضوع خیلی به پیشرفت صنایع آن دوره کمک کرد. همان‌طور که آقای دکتر هم اشاره کردند، آقای ارجمند به سراغ تولید کولر رفت. توجه داشته باشید که کولر آبی فقط توی ایران به درد می‌خورد آن هم نه تمام مناطق ایران. اما در بیشتر مناطق اروپا بازاری ندارد. ارج بیشتر با کولر ش شناخته می‌شود. آنتروپرون که می‌گویند همین است. یعنی فهمیده که در تهران یک طبقه متوسط با توانایی مالی محدودی که دارد نمی‌تواند کولر خارجی بخرد. چون خیلی گران تمام می‌شود. بنابراین کالایی تولید کرده که نسبتاً ارزان باشد و به درد ایران هم بخورد. این شد که کولر ارج فراگیر شد و همه‌جا از آن استفاده شد. آنتروپرون کسی است که نیاز زمانه را درک می‌کند و می‌داند چطور می‌تواند این نیاز را به صورت اقتصادی برآورده کند.

در حقیقت آن برندهایی که در ایران درست شدند در این مسیر بودند. مثلا کفش ملی و مینو هم همین طور بودند. این برندها در ایران پا گرفتند و توانستند صادرات خوبی در آن زمان داشته باشند و در بازارهای خاورمیانه پیشتاز بودند و رقیب نداشتند. کفش ملی با کیفیت بسیار بالایی تولید می کرد و توانسته بود بازار کشورهای همچون شوروی را بگیرد. حتی بعضی ها می گویند بخشی از کفش های ارتش سرخ را کفش ملی تامین می کرد. این بحث در مورد شکل گیری برندها بود. در مورد وضعیتی که الان کارخانه ارج با آن مواجه شده است، باید بگویم افول ارج به سال ۱۳۵۳ برمی گردد. در خاطره ای که اخیرا از آقای آگاه منتشر شده ایشان می گوید آن زمان در کارخانه ارج کار می کرده و مسئول صادرات کارخانه بوده. اما ناگهان مدیران مجموعه می گویند که باید صادرات را متوقف کنید. این مدیران فهمیده بودند که سیاست شاه آن موقع این بوده که واردات را افزایش بدهد. شاه اعتبارات برنامه پنجم را دوبار بر کرد و سرمایه گذاری های زیادی کرد و به شدت واردات را افزایش داد. این مدیران فهمیده بودند که واردات با نرخ ارز ارزان توان رقابت راز آنها خواهد گرفت. این قدر درآمدهای نفتی زیاد شد که سیاست های آن زمان به سمت تسهیل واردات پیش رفت. تعرفه ها را کم کردند. ضربه اول، آنجا به برندها وارد می شود. اگر اقتصاد ایران رشدی را که در دهه ۴۰ شروع شده بود ادامه می داد، خیلی از برندهای ایرانی بازارهای منطقه را می گرفتند. برندهایی مثل کفش ملی و ارج مثال هایی از آنها هستند. منتها وقتی اقتصاد ایران به سمت دولتی شدن و نفتی شدن رفت، شاه برای راضی نگه داشتن مردم، واردات را با ارز ارزان و تعرفه های پایین آزاد کرد تا به زعم خود تورم را با کالاهای وارداتی ارزان کنترل کند، البته هیچ گاه نتوانست در این کار موفق شود. تورم ناشی از علل دیگری است. و از آن طرف شروع کردند به تأسیس شرکت های بزرگ دولتی. و شرکت های خصوصی که برند بودند، در حاشیه قرار گرفتند. این گونه بود که برندها از بین رفتند. بعد از انقلاب این روند نه تنها بهتر نشد، بلکه بدتر شد. باقی مانده شرکت هایی که صاحبان برند بودند مثل ارج، بعد از انقلاب مصادره و دولتی شدند و آن رمق آخرشان هم از بین رفت.

**سعیدی:** من صورت بعضی از ترازنامه های ارج بعد از انقلاب را دیده ام. اتفاقا آن زمان به عنوان شرکت برتر هم انتخاب شده بود. مقایسه ای بین ترازنامه های دهه ۵۰ و دهه ۶۰ انجام دادم. خیلی جالب بود که بعضی از کالاها با قیمتی کمتر از قیمت تمام شده اش در دهه ۶۰ به فروش می رفت. در یکی از نوشته های دکتر طبیبیان خواندم که در بازبینی که ایشان از یک کارخانه داشت، دیده بود که ضایعات آن کارخانه خیلی زیاد است. پیشنهاد داده بود که چند نفر را در کارخانه استخدام کنند تا بهر هوری آنها بالا برود و ضایعات کمتر شود. مدیران آن کارخانه گفته بودند سود کار ما در ضایعاتمان است. یعنی بر اثر دولتی شدن به این کارخانه ها مواد اولیه ارزان دولتی می دادند که خیلی هم سهمیه هایشان زیاد بود و نمی توانستند تمام آن را در تولید استفاده کنند. از سویی همان دولت، برای آنها قیمت تعیین می کرد. به نظر من این موضوع خودش در ضربه زدن به این کارخانه ها خیلی مهم بود. اما اتفاقا بعضی از شرکت ها در همان دهه ۵۰ که آقای دکتر غنی نژاد اشاره کردند، توانسته بودند با کالاهای وارداتی رقابت کنند. چون فشار تقاضا در بعضی کالاها زیاد شده بود و تولید داخلی پاسخ گوی مردم نبود. مثلا آقای خیامی می گوید در آن زمان ما به دولت گفتیم که واردات خودرو را زیاد کند چون تقاضای مردم برای ما زیاد بود و صف خریدمان طولانی بود.

**غنی نژاد:** بله، من در مورد ارج این موضوع را مطرح کردم و منظورم این بود که افول ارج از آنجا شروع شد نه اینکه به پایان رسیده باشد. وگرنه تمام این کارخانه ها همچنان فعال بودند. منتها ضربه ای از جهت سیاست های دولت خورده بودند که این ضربه بعد از انقلاب تکمیل شد. **سعیدی:** منظور من هم همین است. آن ضربه بعد از انقلاب خیلی شدیدتر بود. مثلا همین شرکت مینو، در دوره ای که آمد بازاریابی نوین را برای کسب سهم بیشتری از بازار در پیش گرفت، عده ای را به اروپا و آمریکا فرستاد که این بازاریابی را یاد بگیرند. در آن زمان در بازاریابی مشکلات زیادی به وجود آمده بود. آقای خسروشاهی می گوید در آن زمان چون در قسمت تولید به واسطه همین بازاریابی باید مرتب محصولات را عوض می کردیم، مدیران قسمت های تولیدی از اینکه مرتب بسته بندی ها را عوض می کردند و طبق سلیقه مردم پیش می رفتند، ناراحت بودند و می گفتند این بازاریابی نیست آزاریابی است. ولی به هر صورت بعد از انقلاب بازاریابی هم کنار زده شد. حتی آقای خسروشاهی نامه ای به دولت وقت نوشت که شاید امروز به دلیل کم بودن جنس نیازی به بازاریابی نباشد اما در آینده قطعا به نیروهای متخصص بازاریابی نیاز پیدا می کنید. می خواهم بگویم دولتی شدن ضربه مهلکی به این شرکت ها وارد کرد.

**غنی نژاد:** بله، کاملا درست است. وقتی که دولتی شدن شرکت ها اتفاق می افتد قطعاً کمبود عرضه هم اتفاق می افتد.

#### دلیل این کمبود عرضه چیست؟

**غنی نژاد:** برای اینکه قیمت گذاری می کند و قیمت را پایین می گذارد و تولیدکننده رغبتی ندارد که بخواهد تولید کند. خاطره ای که دکتر سعیدی از دکتر طبیبیان تعریف کرد، همین را نشان می دهد. آنها دیگر رغبتی به تولید کالا نداشتند، می خواستند همین ضایعات را بفروشند تا بتوانند کارخانه را سرپا نگه دارند. وقتی وضع به اینجا می رسد مسلم است که دیگر به بازاریابی نیازی نیست. برندها بی معنی می شوند. خاصیت اقتصاد دولتی همین است که برند را نابود می کند. الان که به مرثیه برندها نشستیم، باید چند سال پیش به این فکر می افتادیم. یک خاطره و طرح کم رنگی از برندها مانده. الان که ارج را علم کرده اند چیزی از ارج باقی نمانده است.

**البته در واقع ارج یک بهانه بود برای اینکه این موضوع یادآوری شود. بعضی ها معتقدند مرگ برندها در ایران ناشی از عدم خلاقیتشان است. شما گفتید شرکت های بزرگ باید با نیاز مردم پیش بروند. به روز بودن کارخانه ها خیلی مهم است. نظر شما در این مورد چیست؟ آیا نداشتن خلاقیت بیماری مسری برندهای ایرانی نیست؟**

**غنی نژاد:** چیزی که شما می گوید کاملا درست است. خلاقیت باید باشد. اما برای این کارخانه ها خلاقیت دیگر مهم نبود. چون محیطی به وجود آمد که خلاقیت در آن جایی نداشت و به درد نمی خورد. وقتی اقتصاد دولتی شد، خلاقیت به چه کار می آمد؟ همه کارمند شدند. آنها حقوقشان را می گرفتند، چه کالا تولید می کردند و می فروختند چه نمی فروختند. سیستم تولیدی ما به سیستم های کمونیستی شباهت پیدا کرده بود. دیگر انگیزه ها از بین رفته بود. خلاقیت از بین رفته بود. در این شرایط طبیعی است که برند به وجود نمی آید. قبلا این طور نبود. قبلا محیط آزادتر بود. مردم می توانستند یک کالا را ابداع کنند و برایش بازار پیدا کنند و بفروشند. رقیب داشتند و وادار می شدند خلاقیت بیشتری از خود نشان بدهند. مثلا همین مینو چرا می خواست برای تولید شکلات هایش خلاقیت نشان دهد؟ چون رقیب داشت و می خواست بازار خودش را حفظ کند. چون خارجی ها وارد می شدند و این محیط رقابتی را به وجود می آوردند. در واقع محیط رقابتی باعث می شود که خلاقیت به وجود بیاید.

**سعیدی:** آقای دکتر، شما شرکتی سراغ دارید که دولتی باشد و برندسازی بکند؟ من ندیدم. من نزدیک به ۷ ماه پیش از شرکت ارج بازدید کردم. اسناد را که بررسی کردم دیدم در سال ۱۳۵۷ حدود ۳ هزار نفر کارگر داشته اما این اواخر، با حدوداً ۲۰۰ کارگر کار می کرده. بسیاری از خطوط تولیدش بسته شده بود. در تحقیقی که داشتم متوجه شدم این کارخانه مدتی در اختیار سازمان صنایع بوده است. به هر حال این سازمان یک استراتژی حفاظت داشت و تا اندازه ای توانسته بود از پس وظیفه اش بر بیاید. ولی وقتی به شرکت سرمایه گذاری بانک ملی واگذار شد، آنها به دنبال سود بیشتر بودند.

**غنی نژاد:** بله، بانک که نمی تواند بنگاه داری بکند.

**سعیدی:** مدیرعامل ارج به من گفت که ما برای تولید برنامه داریم اما بانک می گوید فعلا نه. با مدیریت دولتی انگیزه ای برای خلاقیت نمی ماند. همین الان دستمزدهای بالای دولتی که اسنادش دارد دست به دست می چرخد، نشان می دهد که دولت بلد نیست چگونه باید به مدیرانش انگیزه بدهد. آنها می توانند برای ایجاد رغبت در بین مدیران دولتی، بخشی از سهام را به مدیرها بدهند که دلسوزانه کار کنند و ریسک پذیری داشته باشند نه اینکه فقط حقوق آنها را زیاد کنند. مخصوصاً در ایران که مدیران دائماً در حال عوض شدن هستند، برنامه های مدیران قبلی را اجرا نمی کنند.

**چرا شرکت های بخش خصوصی نمی توانند برند بشوند؟ اگر هم اسمی از برندی در ایران هست مربوط به همان گذشته است که الان در تصرف دولت است. وگرنه بخش خصوصی هیچ گاه نتوانسته برندسازی کند. آیا بخش خصوصی ریسک پذیر نیست با این موضوع هم ناشی از نبودن فضای رقابتی است؟**

**غنی نژاد:** این موضوع هم به همان نبود فضای رقابتی برمی گردد.

**این فضای رقابتی که می گوید چگونه ایجاد می شود؟ در ایران به بهانه رقابت هزاران کارخانه زیان ده ایجاد شده است. آیا برای ایجاد فضای رقابتی فقط باید بنگاه های بیشتری تأسیس کرد؟**

**غنی نژاد:** من یک خاطره در این مورد تعریف می کنم. در جریان همایشی آقای دکتر

به جای اینکه شرکت‌های خصوصی وارد بخش‌هایی شوند که نیاز به سرمایه‌های کلان دارد و از عهده بخش خصوصی خارج است، به تولید کالاهایی می‌پردازند که بنگاه‌های کوچک و متوسط بخش خصوصی در آن حوزه فعال هستند.

**غنی‌نژاد:** البته یک مسئله هم در اینجا وجود دارد که نظارتی بر کار بنگاه‌هایی که دولت به آنها پروانه می‌دهد وجود ندارد. صرفاً مجوزها را صادر می‌کنند و دیگر به بهره‌برداری و بهره‌وری آن بنگاه توجهی ندارند.

غنی‌نژاد: بله، درست است. اما اگر نظارتی هم باشد فایده‌ای ندارد. برای اینکه نظارت‌ها در ایران آن‌چنان پایه و اساس درست و مطمئنی ندارد.

**سعیدی:** آقای دکتر، چنین نظارتی عملی هم نیست. هزینه نظارت بسیار بالا خواهد رفت. بازار، خود باید نظارت داشته باشد. یک موضوع دیگر هم که در بررسی‌های تاریخی به آن برخوردیم این بود که اگرچه دولت، رانت‌هایی می‌دهد اما به نسبت به قدرت گرفتن فعالان اقتصادی نیز حساس است و آن را ناشی از کمک‌های دولتی می‌داند. دکتر نیازمندی می‌گوید این موضوع در هیئت دولت دوره شاه هم بوده.

**شما در صحبت‌هایتان به قدرت بخش دولتی و خصوصی اشاره کردید که توان رقابت را از بخش خصوصی گرفته‌اند. آیا این تنها دلیل کم‌رنگ بودن بخش خصوصی در اقتصاد است یا اینکه خود این بخش هم تا الان تلاش جدی برای حضور در اقتصاد نداشته و منفعل عمل کرده است؟**

غنی‌نژاد: مسئله‌ای که به آن اشاره کردید بسیار مهم است. موضوع از اینجا شروع می‌شود که دولتی‌ها فهمیدند که اقتصاد دولتی کارآمد نیست. از سال ۱۳۶۷ اصلاحات اقتصادی شروع شد. آنها متوجه شدند که اقتصاد دولتی بسیار ناکارآمد است و باید به سمت خصوصی‌سازی پیش بروند. تا حدودی هم این کار را انجام دادند. اما در این مسیر دو گرفتاری بزرگ وجود داشت که آن را نتوانستند به‌درستی حل کنند. یکی بحث ایدئولوژیک بود که نگاه عوام جامعه به سرمایه‌گذاران نگاه منفی بود. در این شرایط نمی‌شد اصلاحات اقتصادی انجام داد. از سویی اصلاحاتی که انجام می‌دادند، همه تئیم‌بند بود که به ابلاغ سیاست‌های کلی اصل ۴۴ منتهی شد. این موضوع به سال ۱۳۷۹-۸۰ برمی‌گردد. مجمع تشخیص مصلحت نظام تفسیر مجددی از این قانون انجام داد. این تفسیر مجدد در سال ۱۳۸۴ ابلاغ شد. اما نکات مثبت و منفی زیادی در آن وجود داشت. بسیاری از اقتصاددانان طرفدار بازار آزاد از جمله بنده به ضعف‌های این قانون به‌درستی پی نبردیم. طرفداران اقتصاد دولتی به‌قدری زیرکانه در این سند تفسیر مجدد اصل ۴۴ قانون اساسی و اصلاح اقتصادی عمل کرده بودند که کمتر کسی متوجه آن شد و تقریباً همگی در آن زمان از آن حمایت کردند. بعدتر متوجه شدیم که اشتباه کجا بود. خصوصی‌هایی که شما اشاره کردید بر مبنای همین سند در سال‌های بین ۱۳۸۴ تا ۱۳۹۰ به صورت گسترده به وجود آمدند. البته قبلاً هم فعالیت داشتند اما نه در این حجم. اینها بر اثر همین سند بود که مبنای خصوصی‌سازی آن زمان قرار گرفتند. در ابلاغیه سیاست‌های کلی اصل ۴۴ به یک بخش عمومی غیردولتی در کنار بخش تعاون و بخش خصوصی اشاره شده بود. این بخش عمومی غیردولتی همان خصوصی‌ها بودند که عمده واگذاری‌ها نیز به آنها صورت گرفت. یک تحقیق در اتاق ایران در سال ۹۰ انجام شد که نشان می‌دهد در خوش‌بینانه‌ترین حالت کمتر از ۱۰ درصد واگذاری‌ها به بخش خصوصی واقعی مربوط بوده است. اگر واقع‌بین باشیم کمتر از ۵ درصد به بخش خصوصی واقعی واگذار کردند. باقی آن به صورت گوناگون از جمله به شکل سهام عدالت، رد دیون دولت و غیره نصیب خصوصی‌ها شده است. خصوصی یعنی اینکه تمام هیئت مدیره و مدیران عامل توسط دولت و سران سیاسی حکومتی انتخاب می‌شوند. به عبارتی منسوب به قدرت سیاسی هستند. سوال مهم اینجا این است که می‌خواهیم با این خصوصی‌ها چه کار کنیم؟ این یک مشکل بزرگ است. خصوصی‌ها الان قدرت بزرگی هستند که در اقتصاد وارد شده‌اند. نمی‌شود بخش خصوصی را زیاد شمات کرد. ممکن است در برخی موارد بگوییم که این بخش منفعل بوده اما حجم و اندازه بخش خصوصی را بگذارید کنار خصوصی‌ها، مگر می‌شود با آنها رقابت کند؟

**سعیدی:** آقای دکتر، به نظر من این دو بخش تنها در شرایطی می‌توانند در کنار هم فعالیت کنند که حوزه‌های فعالیت آنها از هم تفکیک شود.

غنی‌نژاد: شاید این هم راه‌حلی باشد. همکاری مطلوب دو بخش. من هم نمی‌گویم خصوصی‌ها دوباره خصوصی‌سازی کنند. این کار امکان‌پذیر نیست. باید راه‌حلی پیدا شود که خود خصوصی‌ها به سمت خصوصی شدن یا مکانیزم بازار حرکت کنند. وابستگی‌شان به قدرت سیاسی و پشتیبانی سیاسی کمتر شود و با منطق بازار کار کنند. من راحل را در این می‌بینم، وگرنه اینکه بعضی‌ها می‌گویند این واگذاری را باید مجدداً انجام دهیم، به نظر من عملی نیست. این گونه عمل کردن تنش سیاسی ایجاد می‌کند. چون عمده واگذاری‌ها به افراد و گروه‌های

مهاجرانی که قبلاً وزیر ارشاد بود با افتخار اعلام کرد که در زمان وزارت ایشان ۷ هزار ناشر در ایران فعالیت می‌کردند و این امر موجب رقابت شده است. به ایشان گفتم آقای دکتر شما فکر می‌کنید در فرانسه که یک کشور فرهنگی است چه تعداد ناشر فعالیت می‌کنند. فکر نمی‌کنم بیشتر از ۷۰۰ ناشر در فرانسه کار کنند. فکر نمی‌کنید یک جای کار در ایران اشکال دارد؟ این ۷ هزار ناشر به خاطر استفاده از رانت آمده‌اند. به دلیل اینکه دولت کاغذ می‌دهد، ارز می‌دهد، پول می‌دهد. وگرنه اینها ناشر نیستند. در تولید هم همین‌طور است. وقتی شرایط را به گونه‌ای گذاشته‌اید که هر تولیدکننده‌ای می‌تواند از مزایای دولتی بهره‌مند بشود مشخص است که در این شرایط حتی کسانی که تخصصی در تولید ندارند، برای استفاده از رانت بنگاه تأسیس می‌کنند. یک سوله می‌زنند و وام را می‌گیرند و هیچ‌گاه بهره‌برداری نمی‌کنند. دولت مجوزها را راحت می‌دهد اما از طرف دیگر برای محصولات تولیدشده قیمت‌گذاری می‌کند. این به معنی رقابت نیست. رقابت این است که دولت مجوزها را بر دارد و محیط آزاد برای فعالان اقتصادی ایجاد کند، هیچ رانتی هم به کسی ندهد. آن وقت کسانی وارد میدان می‌شوند که کننده کار هستند و نه صرفاً رانت‌جویان.

**اما آقای دکتر اقتصاد ایران به چنین شرایطی عادت کرده است.**

غنی‌نژاد: بله، درست است. اقتصاد ما سال‌ها در همین وضع بوده است. اما در این شرایط قطعاً بر بند به وجود نمی‌آید. به نظر من از جمله حوزه‌هایی که در حال حاضر می‌توانند برندهایی را ایجاد کنند استارت‌آپ‌های حوزه تکنولوژی هستند. چون آنجا امکان کنترل کمتر است و دولت هم نمی‌تواند به این بخش ورود پیدا کند. البته اگر بتواند قطعاً وارد می‌شود و از پیشرفت آنها هم جلوگیری می‌کند. اما در جاهای دیگر امکان برندسازی نیست. چرا که فضای رقابتی وجود ندارد.

**چرا دولت این همه مجوز را صادر می‌کند؟ نباید با توجه به ظرفیت‌های هر بخش مجوز بدهد؟**

غنی‌نژاد: به نظر من دولت کلان‌باید در این موضوع دخالتی داشته باشد. باید پایش را از این معرکه بیرون بکشد. اما آنها تمایلی به این کار ندارند چون نشان در همین است. اگر یک مجوز را به ۱۰ مجوز برساند قدرتش هم بیشتر می‌شود. این می‌شود سیستم دیوان‌سالاری گسترده دولتی که مانع توسعه فعالیت‌های اقتصادی می‌شود، ولذا این سیستم باید اصلاح شود.

**سعیدی:** شواهد تاریخی هم صحبت‌های آقای دکتر غنی‌نژاد را تایید می‌کند. اما از سویی ایران دارای شرکت‌هایی خصوصی است که حتی اگر مجوزها هم برداشته شود این بخش نمی‌گذارد فضای رقابتی شکل بگیرد. به جای اینکه شرکت‌های خصوصی وارد بخش‌هایی شوند که نیاز به سرمایه‌های کلان دارد و از عهده بخش خصوصی خارج است، به تولید کالاهایی می‌پردازند که بنگاه‌های کوچک و متوسط بخش خصوصی در آن حوزه فعال هستند. در این شرایط بدیهی است که خصوصی‌ها نمی‌توانند با خصوصی‌ها رقابتی داشته باشند.

غنی‌نژاد: در ایران می‌بینیم در بخش‌هایی که رانتی در آن وجود ندارد کاملاً فضای رقابتی به وجود آمده است. یکی از این بخش‌ها صنعت شکلات است. ببینید چقدر این صنعت پیشرفت کرده و رقابت هم در آن وجود دارد. ما الان داریم شکلات را به اروپا و آفریقا صادر می‌کنیم. الان تا حدودی برندسازی هم در بخش شکلات ایجاد شده است. منظورم این است که دولت باید از یک طرف سیستم امتیاز دادن را کنار بگذارد و از طرف دیگر سازوکار بازارها را مختل نسازد. دولت می‌گوید من می‌خواهم حمایت کنم. اما به عقیده من اگر حمایت نکند وضع تولید بهتر می‌شود. حدود ۱۰ سال پیش بود که بحث انتشارات و یارانه‌هایشان مجدداً مطرح شده بود. خود ناشرها یک نامه نوشتند که ما از دولت خواهش می‌کنیم به ما یارانه ندهد تا مشخص شود که چه کسانی ناشر واقعی هستند. رقابت در آن شرایط واقعی می‌شود. اما دولت این کار را نکرد.

**سعیدی:** آقای دکتر، همین رانت‌هایی که شما می‌گویید در تجربه ایران به گونه‌ای پوست خربزه انداختن زیر پای فعالانی است که به خاطر استفاده از رانت به میدان می‌آیند. این افراد اگر شکست بخورند به عنوان رانت‌خوار معرفی می‌شوند و محاکمه می‌شوند و اگر هم نتوانند موفق بشوند به عنوان پاشنه آشیل دولت فعالیت می‌کنند. مثل امثال مه‌آفرید.

غنی‌نژاد: بله، یک عده هم این گونه بدبخت می‌شوند. این است که توصیه ما به عنوان اقتصاددان به بخش خصوصی این است که هیچ‌گاه به دنبال کمک‌های دولتی و استفاده از تسهیلات و امتیاز دولتی نروند. برای اینکه اگر دولت امتیازی به این بخش بدهد بسیاری از اختیارات را هم از آنها می‌گیرد. این گرفتاری زمانه ماست که بعضی‌ها وسوسه می‌شوند و می‌خواهند از این تسهیلات و کمک‌ها استفاده کنند.

سیاسی صورت گرفته که قدرت و نفوذ سیاسی دارند. نمی‌توان به راحتی منافع آنها را زیر سوال برد و آنها را متهم کرد. حوزه اقتصاد حوزه آرامش است. تنش ایجاد بشود، سرمایه‌ها فرار می‌کنند. **سعیدی:** من هم نظرم با نظر دکتر غنی‌نژاد یکی است. بخش عمومی غیردولتی در واقع مشکل اساسی اقتصاد ماست. برخی از شرکت‌ها مثل شستا، که وظیفه آنها تامین رفاه مردم و تعادل بین سرمایه و نیروی کار است در حال حاضر به بنگاه‌داری روی آورده‌اند. این موضوع در جهان امروز جایی ندارد.

**غنی‌نژاد:** بله، درست است. در همه‌جای دنیا صندوق‌های بازنشستگی وجود دارد اما بنگاه‌داری نمی‌کنند. در ایران هم نباید وارد این عرصه می‌شدند. الان صندوق‌های ما دارایی زیادی دارند اما این دارایی‌ها از نقدپذیری بسیار کمی برخوردارند. به همین دلیل همیشه دچار کمبود هستند و مرتب باید وام بگیرند تا از پس هزینه‌هایشان بربیایند. مشکل از اینجا آغاز شده که این صندوق‌ها در گذشته دارایی نقدی زیادی در اختیار داشتند. تصور کنید هر کارمند یا کارگر ماهانه مبلغی را به این صندوق‌ها پرداخت می‌کند. دولت هم به دلیل نقدینگی زیاد این صندوق‌ها و تامین کمبود منابع خود، همیشه از آنها وام می‌گرفت. بنابراین به این صندوق‌ها بدهکار شد. وقتی که میزان این بدهی بالا رفت به جای پرداخت نقدی، شرکت‌های تحت پوشش خود را به صندوق‌ها واگذار کرد. در واقع تهاوت بدهی انجام دادند. خیلی از بنگاه‌هایی که واگذار شدند سودده نبودند. بنابراین این مشکل به وجود آمد. یکی از چالش‌های امروز اقتصاد ما همین صندوق‌های بازنشستگی هستند که باید تکلیفشان مشخص شود. آنها باید دارایی‌هایشان را نقد کنند یا بنگاه‌های در اختیارشان را به بخش خصوصی واگذار کنند.

**سعیدی:** به همین دلیل هم هست که اکثر سعی می‌کنند شرکت‌های واگذاری را با خاک یکسان کنند تا بتوانند با فروش زمین‌هایشان، آنها را به پول تبدیل کنند.

**غنی‌نژاد:** البته این موضوع هم گرفتاری‌های اجتماعی مثل بیکاری را به دنبال دارد. بنابراین مجبور می‌شوند که آن شرکت‌های زیان‌ده را به زور روی پا نگه دارند.

**سعیدی:** آقای دکتر، یک مسئله دیگر که در این خصولتی‌ها به وجود آمده این است که آنها حتی با همدیگر هم نمی‌توانند رقابت کنند. در آنها یک شبکه ایجاد می‌شود که امکان رقابت دو شرکت را از بین می‌برد. معمولاً شرکت‌های بزرگ در دنیا اعضای هیئت مدیره‌شان مشترک نیست. اما در ایران خلاف این موضوع اتفاق افتاده است. در این شرایط، این شبکه است که قدرت اصلی را در دست دارد نه مدیرعامل.

**غنی‌نژاد:** یکی از گرفتاری‌های بزرگ ما همین است که آقای دکتر سعیدی به آن اشاره کردند. اخیراً رسانه‌ها دارند فیش‌های حقوقی نجومی را افشا می‌کنند. اما این فیش‌ها فقط یک بخش کوچکی از این داستان‌اند. بخش اعظم آن به همان مسئله‌ای برمی‌گردد که دکتر سعیدی اشاره کردند و دیده نمی‌شود. حقوق‌های نجومی آنجاست که عده‌ای در هیئت مدیره چند شرکت هستند و از همه آنها حقوق هم دریافت می‌کنند. ما به پول گرفتن این افراد کاری نداریم به شرطی که مشکلی در رقابت شرکت‌ها به وجود نیاید. اما الان همین مشکل ایجاد شده است. یعنی شرکت‌هایی که باید رقیب هم باشند به دلیل هیئت مدیره‌های مشترک نمی‌توانند رقابت کنند.

**عینی عملا این شرکت‌ها نه خودشان می‌توانند با همدیگر رقابت کنند و نه می‌گذارند بخش خصوصی با آنها رقابت کند.**

**غنی‌نژاد:** بخش خصوصی که در این بازی به حساب نمی‌آید. چون بخش خصوصی قدرتی ندارد که در کنار خصولتی‌ها قرار بگیرد و مدعی باشد.

**دربین صحبت‌های دکتر غنی‌نژاد به یک موضوع اشاره شد مبنی بر فرار سرمایه‌ها که اگر وضعیت اقتصادی همین روند را طی کند نمی‌توان به آمدن سرمایه‌گذارها امیدوار بود. دکتر سعیدی، با توجه به اینکه در حال حاضر فضای کشور به گونه‌ای است که همه فعالان اقتصادی به نحوی نسبت به جذب سرمایه‌های خارجی امیدوار شده‌اند، آیا فکر می‌کنید این جذب سرمایه‌ها شرایط را بهتر خواهد کرد یا با مذاکراتی که با شرکت‌های خصولتی داشتند منجر به بزرگ‌تر شدن دولت می‌شوند؟**

**سعیدی:** من فکر می‌کنم سرمایه‌ها در دنیا را کد نیستند و در بیرون مرزها در گردش‌اند. قطعاً هر سرمایه‌گذار برای ورود به یک بازار، شرایط را می‌سنجد. اگر این شرایط برابر نباشد حتی اگر سرمایه‌گذار ایرانی مقیم خارج هم باشد، این سرمایه‌ها نمی‌آیند. دوماً اگر به دنبال سرمایه‌گذار خارجی هستند سرمایه خارجی ترجیح می‌دهد با سرمایه‌گذار بخش خصوصی قرارداد ببندد.

برای اینکه دولت‌ها عوض می‌شوند. البته ممکن است در حوزه نفت سرمایه‌گذارها ترجیح بدهند با دولتی‌ها وارد معامله شوند اما در سایر بخش‌ها، بخش خصوصی اولین هدف سرمایه‌گذارهای خارجی است. بنابراین تا زمانی که بخش خصوصی قوی نباشد سرمایه‌گذار خارجی هم نمی‌آید. اگر دولت به دنبال جذب سرمایه‌گذار خارجی است، اول باید خاطرهای ملی شدن‌ها را فراموش کند. سرمایه‌گذار خارجی قطعاً نمی‌خواهد یک شرکت را در ایران بزرگ کند و بعد دولت شرکت را تصاحب کند. اینها شرایط اولیه‌ای است که سرمایه‌گذار وارد می‌شود.

**غنی‌نژاد:** کاملاً درست است. سرمایه‌گذار خارجی به جایی می‌آید که بتواند ریسک خود را محاسبه کند. بخش خصوصی را به این دلیل ترجیح می‌دهد که با منطقش آشناست. اما دولتی‌ها به دلیل اینکه به سیاست وابسته‌اند معلوم نیست به چه سرنوشتی دچار شوند. اما با یک زمینه‌هایی ممکن است سرمایه‌گذار خارجی بیاید که تضمین دولتی پشتش باشد در حال حاضر شرایط این گونه است. در حوزه نفت و گاز، سرمایه‌گذاران خارجی با دولت قرارداد می‌بندند چراکه یک تضمین دولتی می‌توانند داشته باشند. البته در این حوزه‌ها نمی‌توانیم غیر از این هم عمل کنیم. چون بخش خصوصی قوی در این حوزه‌ها فعال نیست. اما اگر منظورمان از ورود سرمایه‌گذار خارجی، سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی است، آن فضا را در حال حاضر مهیا نمی‌بینم. چراکه سرمایه‌گذاران داخلی هم در حال حاضر رغبتی برای سرمایه‌گذاری ندارند. قیمت‌گذاری، فساد، مجوزها و مشکلات سیستم بانکی همه عوامل بازدارنده سرمایه‌گذاری جدید هستند. بنابراین باید اینها اصلاح شود و بعد از آن منتظر ورود سرمایه‌گذاران جدید باشیم.

**اگر با همین شرایط، سرمایه‌گذار خارجی با بخش خصوصی ایران وارد همکاری بشود آیا می‌توان امیدوار بود که شرکت‌های بزرگ و برندها در ایران شکل بگیرند؟**

**غنی‌نژاد:** آن‌طور که من می‌دانم شرکت رنوی فرانسه می‌خواست پارس‌خودرو را بخرد. اما به توافق نرسید. دلیل این عدم توافق هم برمی‌گردد به رویکرد دو طرف به بخش خصوصی. شرکت‌های خودروساز به نام شرکت‌های خصوصی شناخته می‌شوند. رنو می‌خواهد مدیریت بخش خصوصی واقعی را در این شرکت ایجاد کند اما خودروسازان ما نمی‌خواهند این اتفاق بیفتد. آنها می‌خواهند بازار را با توافق بین خودشان تقسیم کنند. این نشان می‌دهد که فرهنگ اقتصاد دولتی و خصولتی یک مانع بزرگ برای ورود سرمایه و شکل‌گیری برند است.

**سعیدی:** آقای دکتر، من به یک نکته اشاره کنم که به نظرم جالب است. سرمایه‌گذاران خارجی حاضر هستند بیایند شرکت‌هایی مثل ارج را که سابقه زیادی دارند و سال‌هاست در ایران فعال هستند و همه آنها را می‌شناسند احیا کنند. من این را از یکی از سرمایه‌گذاران خارجی شنیدم. او اعتقاد داشت که این گونه برندها دارای یک فرهنگ هستند که سرمایه‌گذار خارجی می‌تواند از آن به نفع خود استفاده کند. در نتیجه زمان کمتری نیاز دارد تا در ایران شناخته شود.

**برای کارخانه‌هایی که رو به تعطیلی و ورشکستگی هستند آیا واگذاری بهترین راه است؟**

**سعیدی:** من فکر می‌کنم بهترین کار این است که اگر هم قرار باشد واگذار کنند، به کسانی واگذار کنند که اهل کار هستند یا حتی به صاحبان اولیه کارخانه‌ها برگردانند. کسانی که آن کارخانه را تاسیس کرده‌اند و بنا گذاشته‌اند.

**غنی‌نژاد:** مضاف بر گفته‌های دکتر سعیدی که درست هم هست، باید فضای کسب‌وکار درست شود. گره اصلی آنجاست. از سویی باید بررسی کنیم ببینیم چه منطق اقتصادی‌ای وجود دارد که کارخانه‌های بزرگی مثل ارج مصادره شدند. اگر می‌خواهیم شرایط را درست کنیم باید عللی را که باعث مصادره شدن این کارخانه‌ها شد از میان برداریم و وگرنه همین اتفاق مجدداً ممکن است بیفتد.

**برخی از افراد بر این باورند که در یک شرکت باید مدیریت و مالکیت از یکدیگر تفکیک شوند. به نظر شما این تفکیک به سود شرکت‌ها خواهد بود یا خیر؟**

**غنی‌نژاد:** براساس تئوری اقتصادی و شواهد تجربی و تاریخی اگر بنگاهی خیلی بزرگ شود خودبه‌خود این تفکیک اتفاق می‌افتد. اینجا یک منطق اقتصادی عمل می‌کند. به طور صنعتی و به دست دولت نمی‌توان این کار را انجام داد. این گونه تفکیک بستگی به عملکرد بنگاه‌ها دارد و بر اساس منطق اقتصادی صورت می‌گیرد.

**سعیدی:** برخی از شرکت‌های بزرگ در دنیا وجود دارند که هیئت مدیره تشکیل می‌دهند و حتی رئیس هیئت مدیره از خانواده صاحبان شرکت نیست. اینها در یک فرآیند مشخص می‌شوند. البته بسیاری از شرکت‌های بزرگ دنیا هم مدیریت و مالکیت را بر عهده دارند. ■

با بررسی کشورهای موفق همچون کره جنوبی، چین، ترکیه، تایلند، مالزی و... درمی یابیم که این کشورها به دلیل داشتن مزیت‌های نسبی خصوصاً نیروی کار ارزان توانسته‌اند با جذب سرمایه‌گذاری خارجی در این مقوله سریع‌تر موفق شوند و با جذب برندهای نامدار در کشور خود، علاوه بر ایجاد اشتغال، انتقال دانش فنی و افزایش بهره‌وری، به راحتی پا به عرصه تولید صادرات‌محور و تسخیر بازارهای جهانی بگذارند.

## ۴ راهکار برای نجات نشان‌های تجاری

### نظارت نادرست بر مدیریت؛ حلقه گمشده نابودی کارخانه‌های بزرگ است



محمد لاهوتی

رئیس کنفدراسیون صادرات

برند به نشان یک کالای تجاری اطلاق می‌شود که توانسته اعتماد مصرف‌کننده را جلب و رضایتش را حاصل کند. امروزه برندینگ با برندسازی خود تبدیل به یک صنعت شده و بعضاً مشاهده می‌شود قیمت نشان یک محصول در دنیا بسیار فراتر از ارزش واحدهای تولیدی آن برند است. چراکه برندسازی یعنی با یک نشان، تمام مشخصات و کیفیت کالا در یک نگاه به خریدار القا می‌شود.

تجربیات در دنیا نشان داده است که معمولاً برند در بازارهای داخلی کشور خود شروع به فعالیت می‌کند و با افزایش تولید و اشباع بازارهای داخلی به صادرات روی می‌آورد و وارد بازارهای جهانی می‌شود که چنانچه بتواند استانداردهای لازم را رعایت و حضور خود را در بازار ماندگار کند، بعد از گذشت زمانی نسبتاً طولانی، نشانه ملی آن کالا تبدیل به یک برند و تاثیر و نفوذ آن چنان عمیق می‌شود که بعضاً کالاهای آن برند، در بعضی از کشورها با نام تجاری آن شناخته می‌شوند نه با نوع و جنس آن کالا. به عنوان نمونه در کشور ما اغلب مصرف‌کنندگان برای درخواست بعضی از کالاهای نام بردن یک برند مانند کلینکس، تایید، ریکا و... استفاده می‌کنند. در این میان تجربه نشان داده تبدیل شدن یک نشان ملی به یک برند جهانی نیازمند حمایت دولتها و نیز تسهیل شرایط صادرات در آن کشور بوده است. با مرور بر عملکرد کشورهای موفق در این زمینه درمی یابیم که خلق یک برند، ماندگاری و پایداری آن به خودی خود اتفاق نیفتاده، بلکه با تلاش و جدیت، حفظ استانداردهای لازم یک کالا توسط تولیدکننده از یک سو و حمایت دولتها به صورت هدفمند از سوی دیگر همراه بوده است. ایجاد انگیزه جهت شکل‌گیری واحدهای بزرگ و شرکت‌های خدمات بازرگانی، تشویق جهت ایجاد شرکت‌های بزرگ مقیاس با اعطای مشوق‌هایی با هدف، در تقسیم کار، ارتباط بین واحدهای کوچک، متوسط و بزرگ به منظور جذب تولیدات واحدهای کوچک و متوسط زیر نظر یک واحد بزرگ و عرضه آن در بازار با یک برند مشخص و در نهایت ایجاد هلدینگ‌ها روندی است که برای شکل‌گیری یک برند ملی می‌شود تا از این طریق بتوانند سهم بسیار بالایی را از بازار کشورهای دیگر به دست آورند و علاوه بر این، سود سرشاری از انحصاری کردن آن بازار به نفع خود کسب کنند. از همه مهم‌تر اینکه امروزه بعضاً کشورها با نفوذ اقتصادی توانسته‌اند نفوذ سیاسی خود را در بازارهای هدف بالا ببرند و با این ابزار نه تنها منافع اقتصادی بلکه منافع ملی خود را تامین کنند. از این رو باید اذعان کرد که امروزه قدرت اقتصادی کشورها زمینه‌ساز نفوذ سیاسی آنها شده است.

در کشور ما نیز با عنایت به سند چشم‌انداز ۱۴۰۴ و ابلاغیه اقتصاد مقاومتی و هدف‌گذاری‌های انجام‌شده برای تبدیل کشور به قدرت اول اقتصادی، سیاسی منطقه، یکی از الزامات، تولیدات با کیفیت صادراتی و خلق برندهای ایرانی جهت حضور در بازارهای منطقه‌ای و جهانی است. ولی آیا تنها حمایت دولتها می‌تواند به ایجاد برند و شکل‌گیری آن منجر شود؟ قطعاً جواب این سوال منفی است، چرا که دولتها برای عدم ورود به حوزه فعالیت اقتصادی باید بسترها و زمینه‌های مساعد و شفاف کسب‌وکار را فراهم کنند و فعالان اقتصادی با شناسایی دقیق ظرفیت‌های کشور خود، با افزایش بهره‌وری با هدف کاهش هزینه‌ها و رقابتی کردن کالاهای همراه با افزایش کیفیت و تنوع بتوانند از مرحله تولید و صادرات به سمت خلق نشان ملی پا برد حرکت کنند. بنابراین، با بررسی کشورهای موفق همچون کره جنوبی، چین، ترکیه، تایلند، مالزی و... درمی یابیم که این کشورها به

دلیل داشتن مزیت‌های نسبی خصوصاً نیروی کار ارزان توانسته‌اند با جذب سرمایه‌گذاری خارجی در این مقوله سریع‌تر موفق شوند و با جذب برندهای نامدار در کشور خود، علاوه بر ایجاد اشتغال، انتقال دانش فنی و افزایش بهره‌وری، به راحتی پا به عرصه تولید صادرات‌محور و تسخیر بازارهای جهانی بگذارند. به همین دلیل است که امروزه کمتر کالایی با مشهورترین برندها یافت می‌شود که در کشور اصلی تولید شده باشد. ولی نه تنها فروش کالاهای کاهش نیافته بلکه به دلیل استفاده از مزایای کشورهای دیگر و بالابردن قدرت رقابت، مصرف‌کننده بدون توجه به محل تولید و ساخت کالا، تنها با اعتماد به برند کالا بدون نگرانی به راحتی مبالغی متناسب با آن برند پرداخت می‌کند.

حال با وضعیت امروز جهانی، کشور ما و برندهای موجود در کشور ما با چه وضعیتی روبه‌رو هستند؟ ایران با حرکت به سمت صنعتی شدن از دهه ۴۰ و ایجاد واحدهای تولیدی در رشته‌های مختلف از قبیل خودروسازی، لوازم خانگی، سیمان، فولاد و... که بیشتر به صورت مونتاژ شروع شد و سهام این کارخانه‌ها در اختیار وابستگان رژیم قبل قرار داشت، پا به عرصه گذاشت و توانست تا اواسط دهه ۵۰ با ایجاد برندهایی نسبتاً مشهور، نه تنها بخشی از تقاضای داخل را تامین کند، بلکه صادرات نیز داشته باشد. ولی بعد از انقلاب شکوهمند اسلامی و مصادره اموال وابستگان رژیم سابق و ملی‌شدن اکثر صنایع، دولتی شدن اقتصاد کلید خورد و دولتی شدن و حضور مدیران دولتی که بعضاً سابقه و تجربه در این گونه حوزه‌ها نداشتند، باعث شد این واحدها روزبه‌روز رونق خود را از دست بدهند. البته بعضی از آنها به دلیل اهمیت و جایگاهشان با انواع حمایت‌های منطقه‌ای غیرمنطقی کماکان پابرجا مانده‌اند و با عرضه کالاهای کم‌کیفیت تنها با سیاست حمایت از تولید آن‌ها هم با دیوار تعرفه و ممنوعیت واردات کالای مشابه، قادر به عرضه کالا به مصرف‌کننده داخلی هستند. اما واحدهای دیگر که اهمیت کمتری داشتند، مورد توجه قرار نگرفتند و به طور کلی تعطیل، ورشکسته و منحل شدند یا تغییر کاربری دادند و دیگر وجود خارجی ندارند. مشکل امروز ما با برندهای قدیمی، نتیجه عملکرد مدیریت گذشته است.

اگرچه به اضمحلال رفتن صنایع در کشور ما داستان جدیدی نیست، اما قصه مدیران ناکارآمد و ناسازگار همچنان ادامه دارد و شاید امروز بیش از هر زمان دیگری نه تنها از سوی بخش خصوصی، بلکه از زبان دولت هم این دغدغه شنیده می‌شود. به اعتقاد نگارنده آنچه در تمام این سال‌ها از آن غفلت شد و آن را می‌توان حلقه گمشده این مصیبت تعبیر کرد، نظارت است. این موضوع باعث شده کمتر مدیری، مسئولیت عملکردش را بپذیرد. اما به نظر می‌رسد ناکارآمدی و ناتوانی مدیران به دلیل عدم برخورد با آنان باعث دغدغه و نگرانی مدیر خاکی نیز نبوده و از آن بدتر اینکه بعضاً مشاهده شده همان مدیران که واحدها را به اضمحلال کشیده‌اند، در مسئولیت‌های بالاتر گمارده شده‌اند یا در بدترین حالت جذب بخش خصوصی شده‌اند تا از ارتباطشان بهره ببرند. مدیران متخلف هرگز در کشور ما بازخواست نمی‌شوند، کسی از آنها نمی‌خواهد که پاسخ دهند مثلاً چرا در دوره مدیریتشان یک واحد موفق به ورشکستگی و نابودی رسیده است. آنها هم هیچ نگرانی از چگونگی عملکرد خود ندارند. بسیار پیش آمده که در معرفی مدیر جدید از آنها تشکر هم می‌کنند و بعد هم مدیر بعدی می‌آید و این دور باطل کماکان ادامه پیدا می‌کند.

تمام این عوامل باعث شده تا برندها در کشور ما به راحتی بمیرند و اثری از آثارشان باقی نماند. هرگز فراموش نمی‌کنیم برندهای صاحب‌نام کشور را مانند کفش ملی، بلا، وین، خزرخ، چرم مغان، آزمایش و... که امروز خاطره‌ای بیش از آنها باقی نمانده است. البته بیان این مطالب نه از سر سرزنش مدیران دولتی، بلکه آسیب‌شناسی عملکرد گذشته جهت استفاده در مسیر آینده است که امروزه فقدان چند برند قوی ایرانی را بعد از بیش از نیم قرن تلاش برای صنعتی شدن و صرف هزینه بسیار موجب شده است و هنوز نتوانسته‌ایم در بازارهای هدف صادراتی با کالاهای صنعتی و صاحب‌نام ایرانی پرچم کشور ایران اسلامی را به اهتزاز درآوریم. هنوز عمده محصولات صادراتی ما خام یا نیمه‌ساخته است و میانگین قیمت صادراتی کالاهای کمتر از ۵۰۰ دلار است. حال با این شرایط چه باید کرد؟ به نظر می‌رسد برای خروج از وضعیت کنونی و دستیابی به جایگاه واقعی کشور متناسب با ظرفیت‌ها باید: ۱. دولت به مفهوم عام سیاست‌گذاری کند نه فعالیت اقتصادی؛ ۲. حفظ برندهای موجود در اولویت باشد و مسئولان مربوطه با حمایت‌های منطقه‌ای خصوصاً واگذاری به بخش خصوصی از مرگ آنها جلوگیری کنند؛ ۳. جذب سرمایه‌گذاری خارجی و حمایت از آن با محوریت سرمایه‌گذاری مشترک تا به افزایش کیفیت و کاهش قیمت محصولات ایرانی در کوتاه‌ترین زمان کمک کند؛ ۴. خصوصی‌سازی و اجرای ابلاغیه اصل ۴۴ به ریل اصلی خود برگردد و به ایجاد شرایط مناسب جهت حضور بخش خصوصی واقعی از یک طرف و کاهش تصدیگری دولت، شبه‌دولتی‌ها و خصولتی‌ها از طرف دیگر بینجامد. ■

# روایت شکوفایی صنعت در ایران

گفت‌وگو با دکتر رضا نیازمند، موسس سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران

زخم دیرینه مرگ برندها در ایران که این روزها با موج جدیدی از اظهارنظرها سر باز کرده، موجب شد به سراغ کسی برویم که شاید بتوان وی را یکی از پاشنه‌های آشیل صنعتی شدن ایران دانست. دکتر رضا نیازمند، موسس سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران در گفت‌وگو با «آینده‌نگر» به روزهایی برمی‌گردد که هنوز صنایع در ایران پا نگرفته بودند. او که این روزها ۹۵ سالگی‌اش را به تماشا نشست، از روزهایی می‌گوید که رکود، بیش از امروز بر کشور سایه افکنده بود و حتی متلاشی شدن ایران دور از ذهن نبود. نیازمند یک تکنوکرات است. تکنوکراتی که اعتقاد دارد سوءمدیریت‌ها و مهره‌چینی‌های اشتباه وضعیت برندهای ایران را به اینجا کشانده است. او از راهکارهایی سخن می‌گوید که در دهه ۴۰ توانست ایران را از رکود نجات دهد و از سیاست‌هایی که خودش در سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران برای نجات کارخانه‌ها به کار برد. نیازمند می‌گوید به وزیر صنعت، معدن و تجارت نامه نوشته و علی‌رغم سن و سالی که دارد، برای نجات برندهایی همچون ارج و کفش ملی اعلام آمادگی کرده است. در ادامه گفت‌وگوی «آینده‌نگر» با دکتر رضا نیازمند را می‌خوانید.

داشت. از طرف دیگر فعالیت‌های حزب توده که به نوعی نوکر کمونیست‌ها بودند نیز بسیار قوی بود. برای مبارزه با این شرایط، شاه نیاز به افراد کاردار داشت، در حالی که از داشتن چنین افرادی در انجام امور بی‌بهره بود. تجربه روس‌ها نیز نشان می‌داد که بازی‌های کمونیستی یکی پس از دیگری با شکست مواجه می‌شد و لنین نیز نتوانسته بود در این زمینه موفق باشد. در این میان سوسیالیست‌هایی مانند مارکس و هگل کتاب‌هایی در این زمینه نگاشته بودند، اما از آنجایی که این افراد هرگز تجربه کار عملی نداشتند و تنها ایده‌پردازی می‌کردند، تنها مطالبی نوشتند که خوشایند اقبال سطح پایین مانند کارگران و زارع‌ها بود. کارگران و کشاورزان از طبقه‌ای بودند که نه دانش و نه تجربه کافی داشتند و تنها احساساتی تصمیم‌گیری می‌کردند. در آن زمان ۹۵ درصد از مردم ایران حتی سواد نوشتن نام خود را هم نداشتند. قشر کشاورز که بی‌شک از این میزان بیشتر بودند. بنابراین پای سواد که لازمه اصلی مدیریت بود، لنگ می‌زد. احمدشاه که در سفر فرنگ بود اعلام کرد که کلمه‌فروشی در فرنگ را به سلطنت در ایران ترجیح می‌دهد و به دنبال آن رضاشاه به تخت حکومت نشست و قدرت سیاسی و نظامی را در دست گرفت. رضاشاه می‌دانست و می‌فهمید که سواد چندانی ندارد و اگرچه می‌تواند مملکت را با زور اداره کند ولی هرگز رشد و پیشرفتی نخواهد داشت. تصمیم گرفت افراد باسواد را جمع کند و برای اداره امور کشور از آنها راهنمایی بگیرد. در اولین اقدام فروغی را که بسیار دانشمند و مدیر بود به نخست‌وزیری برگزید. فروغی به رضاشاه گفت در وهله اول دبستان را در ایران تاسیس کند و رضاشاه نیز دستور داد در هر شهری یک دبستان تاسیس شود. من در همان دبستان‌ها درس خواندم. سپس دبیرستان و دانشگاه را تاسیس کرد و عده‌ای از محصلان که پس از قبولی در دانشگاه به تحصیل می‌پرداختند، پس از چند سال یک گروه از افراد تحصیل کرده را تشکیل دادند که رضاخان باید از آنها برای مشورت در کارهای خود استفاده می‌کرد. این اقدام رضاخان بسیار درست و منطقی بود. در واقع در حالی که خودش سواد نداشت، مشاورانش افراد باسواد بودند و از ترس رضاشاه توصیه و مشورت‌های درستی در اختیار او می‌گذاشتند. اقدام بعدی شناسنامه‌دار کردن مردم بود. تا آن موقع حتی یک نفر هم در کشور شناسنامه نداشت. رضاخان دستور صدور شناسنامه را صادر کرد. در مرحله بعد اعلام کرد همه املاک کشور باید دارای سند باشد. چرا که تا آن زمان حتی یک خانه دارای سند نبود و مردم همیشه بر سر تصاحب زمین دعوا داشتند.

اگر بخوایم برگردیم به سال‌های گسترش، ششما پایه‌گذار این امر بودید و در زمان محمدرضاشاه این مسئله خیلی رشد کرد. یعنی ما در کل دهه، سالانه رشد متوسط ۱۰ درصد داریم که در زمان خود در منطقه و آسیای شرقی سابقه بود. آن زمان شاهد رشد کارخانه‌ها در ایران بودیم. چه عواملی باعث شد که کارخانه‌ها رشد کنند؟

در اواخر دهه ۳۰ در حدود سال ۳۶، محمدرضاشاه دستور اصلاحات ارضی داد. به این معنا که املاک مردم را گرفتند و میان کشاورزان تقسیم کردند. این اقدام با مشورت امینی، نخست‌وزیر وقت انجام شد و به‌رغم اینکه محمدرضاشاه تمایلی به این کار نداشت، اما به‌اجبار این موضوع را اعلام کرد. زمین‌ها تقسیم شد. ولی کسی کشت و کار نمی‌دانست، آب نبود، بذر نبود و

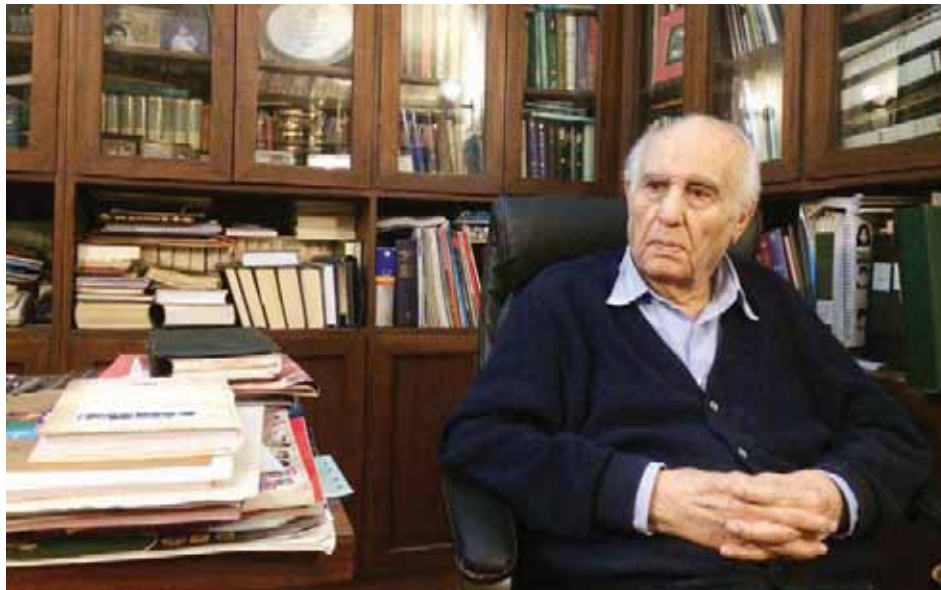
آقای دکتر حتما شنیده‌اید که کارخانه ارج در وضعیت خوبی قرار ندارد. شما احتمالا به یاد دارید که این کارخانه و در مجموع، کارخانه‌هایی که توانستند در دهه ۴۰ معروف شوند در چه شرایطی کار کردند. داستان صنعتی شدن ایران از کجا آغاز شد و چرا ادامه پیدا نکرد؟ مشکل صنایع ایران از کجا آغاز شد؟

کارخانه ارج پایه‌گذار صنعت فلزی در ایران بود؛ شخصی با سرمایه و هزینه شخصی، کارخانه‌ای را تاسیس کرد و تولیدات با کیفیت می‌توانستند، کولر، اجاق گاز و... را به بازار عرضه کرد و درآمد خوبی نیز کسب می‌کرد. اما مشکل از چه زمانی به وجود می‌آید؟ از زمانی که کار به دست دیگران سپرده می‌شود. همین امر باعث می‌شود. افرادی که بدون سرمایه‌گذاری به این عرصه وارد می‌شوند، به جای کار کردن به فکر منافع شخصی خود باشند و در نتیجه به‌تدریج کارخانه هیچ‌گونه رشد و توسعه‌ای پیدا نمی‌کند. افول ارج از سال ۵۵ شروع شد؛ درست از زمانی که قبل از پیروزی انقلاب ۴۹ درصد از سهام شرکت ارج را به کارگران واگذار کردند.

واگذاری سهام کارخانه‌ها از جمله ارج به کارگران در راستای چه سیاستی بود؟ این موضوع زیاد منطقی به نظر نمی‌رسد.

شاه در یک دوره زمانی به این فکر افتاد که محبوبیت خود را در میان مردم به‌ویژه قشر کارگر و زارع دوچندان کند. از این رو املاک مالکان را گرفت و به زارع‌ها واگذار کرد. نتیجه این شد که صاحبان اصلی زمین‌ها سرمایه خود را از دست دادند و زارع‌ها و کشاورزان هم که توانایی بهره‌گیری از این زمین‌ها را نداشتند، نتوانستند از آنها استفاده کنند و به‌ناچار زمین خود را رها کردند و به شهرها آمدند. شاه پس از مدتی صنایع را در کشور هدف قرار داد. به شاه پیشنهاد شد کارگرانی که اندوخته مالی دارند بتوانند ۵۰ درصد از سهام کارفرما را از طریق بورس خریداری کنند. این اقدام در ذات خود مشکلی نداشت، اما زمانی که مقرر شد سهام کارخانه، بدون حضور در بورس واگذار شود، فساد آغاز شد. این اتفاق با مخالفت شدید از سوی ما مواجه شد، چرا که قطعا یک کارگر بی‌سواد و بدون دانش فنی و صنعتی، نمی‌توانست تأثیری در توسعه و رشد صنعت داشته باشد. حتی پیشنهاد شد که در صورت تمایل کارگران، ۵ درصد حقوق آنان گرفته و در پایان سال به آنها سهم داده شود. اعتقاد ما در آن دوره بر این بود که یک مهندس یا رئیس یک کارخانه، بیش از یک کارگر ساده که بدون سرمایه صاحب سهم از کارخانه شده، دلش برای صنعت و تولیدات می‌سوزد، در حالی که واگذاری بخشی از سهام یک کارخانه برای کارگر به منزله یک سرمایه‌باده‌آورده است. در واقع این اقدام یک کار بدون مطالعه و بی‌ساز بود. در آن زمان به دلیل اینکه گروه‌های چپ، کمی در ایران قوی شده بودند، از این طریق شاه و اطرافیش می‌خواستند کاری کنند که تبلیغات گروه‌های چپ اثرگذار نباشد؛ اما برای این کار هیچ الگویی در اختیار نداشتند. هرکسی که به شاه پیشنهاد می‌داد که برای مثال سهمی از کارخانه به کارگر داده شود تا کارگر رضایت داشته باشد، شاه می‌پذیرفت. می‌خواهم بگویم آنها برای خنثی کردن تبلیغات حزب چپ هر کاری را چه منطقی و چه غیرمنطقی انجام می‌دادند. از نسوی دیگر ایران در همسایگی شوروی سابق قرار داشت؛ کشوری که تبلیغات بسیار قوی کمونیستی و سوسیالیستی

رضا نیازمند موسس سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران است، شرکت ملی مس را بنیانگذاری کرده، معاون علیبنقی عالیخانی وزیر اقتصاد قبل از انقلاب بوده است



همین شد که وضعیت مالک و زمین‌های در اختیارش رو به نابودی رفت و آرام آرام اقتصاد کشور در رکود فرو رفت؛ یک رکود سرسام‌آور و وحشتناک. مالکانی هم که هنوز زمینشان را غصب نکرده بودند، از کشور گریختند. وقتی رکود اقتصاد کشور را فراگرفت، تاجران و زارعان بلافاصله پول‌های خود را از بانک بیرون کشیدند و در خانه‌های خود چال و مخفی کردند. با این کار رکود در کشور شدیدتر شد و مملکت را تا سرحد فروپاشی پیش برد. به واقع رکود پیش آمده ۱۰ برابر رکود قبلی بود.

**در آن زمان شما هنوز در مسند کار قرار نگرفته بودید، درست است؟ یعنی به عنوان یک نیروی**

**تصمیم‌گیرنده وارد میدان اقتصاد نشده بودید.**

در آن زمان من مدیرعامل شرکت سیمان بودم. رکود باعث شده بود که هیچ‌کس حتی یک کیلو سیمان هم نمی‌خرید. تبعات این رکود به حدی بود که حتی تاجری که از نظر مالی وضعیت خوبی داشت حاضر نبود برای تعمیر سقف یا کف خانه خود که دچار خرابی و آسیب شده بود، پولی هزینه کند. رکود به اندازهای عمیق شد که اعلام کردند کشور در حال متلاشی شدن است. حکومت، اسدالله علم را به عنوان نخست‌وزیر انتخاب کرد. علم نسبت به همه نخست‌وزیران قبلی جوان‌تر بود و پس از انتصاب به نخست‌وزیری اعلام کرد برای اداره امور وزرای جوان و تحصیل کرده را استخدام کنند. در اولین قدم دکتر عالیخانی را برای از بین بردن رکود انتخاب کرد. دکتر عالیخانی در رشته اقتصاد از بهترین دانشگاه فرانسه با رتبه شاگرداولی فارغ‌التحصیل شده بود و از سوی شاه جایزه آریامهر دریافت کرده بود که در آن زمان به بهترین دانشجویان تحصیل کرده در خارج از کشور اعطا می‌شد. دکتر عالیخانی ۳۶ سال بیشتر نداشت. او پس از انتصاب در اولین اقدام، وزارت بازرگانی و صنایع و معادن را با یکدیگر ادغام کرد. این اقدام وی چندان درست نبود، چراکه این دو وزارتخانه در تضاد با یکدیگر بودند. وزارت بازرگانی به فکر صادرات و واردات بود و وزارت صنایع و معادن در فکر تولید و توزیع کالای داخلی. اما ایشان با این تصور که با ادغام این وزارتخانه‌ها می‌تواند شرایط را بهتر کنترل کند، دست به این کار زد. او وزارت اقتصاد را نیز تأسیس کرد و قرار شد ۴ نفر را به عنوان همکار در رأس امور این وزارتخانه قرار دهد.

**در آن زمان شما برای بخش صنعت و معدن انتخاب شدید، معیار این انتخاب‌ها چه بود؟**

دکتر عالیخانی من را که ۲۰ سال در حوزه صنعت و معدن سابقه کار داشتم، برای بخش صنعت و معدن انتخاب کرد. دکتر یگانه را که در بانک بین‌الملل بود و ۱۰ یا ۱۵ سال سابقه کار داشت و بسیار فرد دانشمندی بود برای بخش اقتصاد انتخاب کرد. دکتر سادات تهرانی هم که از امریکا و دانشگاه کلمبیا مدرک گرفته و شاگرد اول بود گزینه مناسبی برای وزارت بازرگانی بود. بنابراین قرار شد ما ۴ نفر کشتی اقتصاد کشور را هدایت کنیم و از رکود نجات دهیم. سکان‌دار اصلی، دکتر عالیخانی بود اما دیگران نیز در کار خود بسیار خبره بودند. به هر حال کار را آغاز کردیم. هریک از ما در زمینه‌ای که دکتر عالیخانی برایمان در نظر گرفته بود به نوعی کار کرده بودیم و سر رشته داشتیم. پدر دکتر تهرانی از تجار مشهور بازار بود. او به واسطه پدرش به ما خبر داد که همه تجار پول خود را از بانک گرفته و در دکان و خانه‌های خود مخفی کرده‌اند. بنابراین می‌دانستیم که پول هست ولی تجار مخفی کرده‌اند.

البته کاملاً واضح بود که پول‌های موجود در بانک‌ها هرگز به یکباره باد نشده و به هوا نرفته بود. ما ۴ نفر هر پنج‌شنبه با دکتر عالیخانی جلسه داشتیم. در واقع آن روز، روز فکر کردن و برنامه‌ریزی بود. برنامه‌ریزی می‌کردیم که هفته بعد و ماه بعد چه اقداماتی انجام دهیم. علی‌رغم اختلاف نظرهایی که میان ما وجود داشت، دکتر عالیخانی به‌خوبی می‌توانست ما را هدایت کند. دکتر عالیخانی فی‌البداهه، انسان بزرگ و بلندفکری بود. هدفش این بود که اقتصاد و تولید و صنعت را توسعه دهد. البته هریک از ما نیز در زمان خودمان بهترین‌های روزگار بودیم.

**این تیم در شرایط سختی سکان را به دست گرفته بود. به‌خصوص شما که باید تجار را برای سرمایه‌گذاری آن‌ها در وضعیت نابسامان آن دوره، راضی می‌کردید. چطور این کار را انجام دادید؟**

بله، حقیقتاً ما بار بزرگ و سنگینی به دوش داشتیم. به‌ویژه من که باید تلاش می‌کردم تجار را راضی کنم که پول‌های مخفی‌کرده خود را از زیر خاک درآورند و برای خرید کارخانه

سرمایه‌گذاری کنند. تاجران در آن زمان از خرید کارخانه می‌ترسیدند و بیشتر تمایل داشتند که در حجره خود با دو یا سه کارگر کاسبی کنند. در چنین شرایطی من باید تاجر را به هر نحوی که بود راضی می‌کردم که سرمایه‌اش را به اقتصاد کشور تزریق کند و به‌جای اینکه کالایی را وارد و عرضه کند، خودش با سرمایه خودش تولید کند. هر روز کار من از صبح تا شب همین بود. اما معمولاً با اعتراض و عدم موافقت از سوی تجار مواجه می‌شدم؛ چراکه آنها تمایلی به درگیری با دغدغه‌های این کار از جمله رجوع به وزارت کار و بیمه و غیره نداشتند. توجیهشان هم این بود که در مغازه خود نشستیم و با یک حواله پول را به شرکت ژاپنی حواله می‌کنیم و بعد از یک ماه هم کار را دریافت می‌کنیم. بنابراین کسی به دنبال دردرس نبود. یا برای مثال شخصی به نام حاج آقا مقدم پارچه فاستونی کتوشلوری از لندن وارد می‌کرد. من از او خواستم کارخانه را از انگلیسی‌ها خریداری کند و پارچه ساخت ایران را تولید کند تا هم پارچه گران نخرد و هم اینکه اگر روزی انگلیسی‌ها نخواستند پارچه به ایران بفروشند دچار مشکل نشوند. حاج آقا مقدم و آقای برخوردار هردو نفر به توصیه‌های من گوش کردند و کارخانه تلویزیون و پارچه را خریداری کردند و به ایران آوردند. یک روز شخصی به نام آقای خیامی که به همراه برادرش در مشهد یک گاراژ داشتند، به نزد من آمد و گفت تصمیم به ایجاد یک کارخانه اتومبیل‌سازی دارد. به گفته خودش زمانی که ماشین‌های تصادفی و مجال‌شده را برای بازسازی می‌آوردند و در نهایت درست و صاف‌شده تحویل می‌گرفتند، به این فکر افتاده‌اند که اگر ما می‌توانیم از آهن مجال‌شده ماشین درست کنیم، قطعاً می‌توانیم با ورق صاف نیز اتومبیل تولید کنیم.

در همین زمان یک کارخانه اتومبیل‌سازی در آلمان ورشکست شده بود و مسئولان کارخانه اعلام کرده بودند که کارخانه را برای فروش گذاشته‌اند. من به او گفتم به آلمان سفر کند و قرارداد خرید ببندد و کارخانه را به ایران انتقال دهد، به شرط اینکه متخصصان آلمانی برای سرهم کردن ماشین‌آلات به ایران بیایند. علاوه بر اینکه قرارداد باید مشروط به موافقت وزارت صنایع و معادن باشد تا در مسیر انتقال، گرفتاری به وجود نیاید. ۲۰ روز بعد، خیامی از آلمان بازگشت و قرارداد خرید کارخانه به همراهش بود و بر طبق آن قرارداد، قرار بود متخصصان آلمانی به ایران بیایند و طریقه کار با ماشین‌آلات را به ایرانیان آموزش دهند. من با ورود این کارخانه به ایران مخالفت کردم چرا که هدف من از اعزام خیامی بررسی وضعیت و قیمت بازار در آلمان بود. علاوه بر اینکه ماشین‌آلات این کارخانه کهنه و فرسوده شده بود. پس از آلمان خیامی را برای مذاکره با شرکت فیات به این بهانه که شرکت فیات ماشین‌آلات جدیدی در اختیار دارد به ایتالیا اعزام کردم. خیامی ۲۰ روز بعد با یک قرارداد به ایران بازگشت، اما باز از ورود این شرکت به ایران جلوگیری کردم. چون می‌دانستم که موتور خودرو فیات با آلومینیوم ساخته شده است. من اعتقاد داشتم که موتور یک ماشین باید از جنس فولاد یا چدن باشد. برای بار سوم خیامی را به انگلیس اعزام کردم. در آن زمان تولید موتور در کارخانه «روتس» انگلیس در دنیا نمره و کیفیت بالایی داشت. از طرف دیگر کارگران این کارخانه دائماً در حال اعتصاب بودند و این باعث شده بود که مسئولان کارخانه از شرایط موجود به تنگ بیایند، به همین دلیل حاضر بودند کارخانه را به ایران منتقل کنند. انگلیس اعلام کرد که ما کارخانه را به ایران می‌آوریم، خودمان هم ماشین‌آلات را نصب می‌کنیم و به کارگران ایران آموزش‌های لازم را می‌دهیم و از سال اول هم ماشین تولید خواهیم کرد. خیامی بیشتر از ۲ میلیون تومان سرمایه نداشت. من پذیرفتم که کل وام خرید کارخانه را در اختیارش قرار دهم و پس از تولید خودرو از محل فروش اتومبیل، چیزی در حدود ۱۰ درصد

بابت تسویه بدهی‌هایش دریافت کنیم. بر اساس همین فرمول ایران ناسیونال ساخته شد و سال اول تمام بدنه، سال دوم تمام داخل اتومبیل، سال سوم تمام قطعاتش و سال هفتم و هشتم موتور به طور کامل در ایران ساخته شد. به این ترتیب صنایع وارد ایران شد و پا گرفت.

❖ **پس شما در آن زمان، توانستید استارت بزرگی در بخش تولید و سرمایه‌گذاری بزنید. آیا با روند کارتان در بدنه حکومت از سوی شاه و اطرافیانش مخالفت نشد؟ یعنی آنها دست شما را برای هر کاری باز گذاشتند؟**

ما کار خودمان را انجام می‌دادیم اما در این میان یک سوال همواره ذهن مرا به خود مشغول کرده بود. دقیقاً برای من جای سوال داشت که شاه که در تمام امور کشور دخالت می‌کند و زمانی که یک وزیر به شهرت و محبوبیت می‌رسد، بلافاصله او را برکنار می‌کند، چگونه است که به رغم پاک‌رفتن صنایع کشور از طریق ما، هنوز درصدد برکناری ما برنیامده است.

❖ **پایان این رکود سیاه که از آن یاد کردید با توجه به اقداماتی که انجام دادید چه سالی بود؟**

سال ۴۹ کشور از مخصه رکود خارج شده بود. شاه، در آن زمان بالاخره عالی‌جناب را مورد هدف قرار داد و او را از سمت خود برکنار کرد و به دانشگاه تهران فرستاد؛ جایی که برای او مناسب نبود و شاه در این زمینه اشتباه بزرگی را مرتکب شد. در مرحله بعد دکتر یگانه را از مقام خود عزل کرد. دکتر یگانه اگرچه جسته کوچک و لهجه غلیظ ترکی داشت و به ظاهر نمی‌توانست کار کند، اما اقتصاددان بسیار بزرگ جهانی بود و اما او را به سمت وزیر آبادانی و مسکن منصوب کردند. دکتر یگانه در وزارت آبادانی و مسکن با همه بساز و بفروش‌ها در ارتباط بود و همه مدیران کل که در فسادها دست داشتند، زیر دست او کار می‌کردند. همین امر باعث شد که علیه او توطئه کردند و در نهایت با وضع نامناسبی او را از وزارت‌خانه اخراج کردند. دکتر یگانه پس از عزل، سکنه کرد و بعد از آن به آمریکا مهاجرت کرد. تهرانی هم بعد از برکناری از سمتش، کاخانه جوراب استرالیای را از فرانسه خرید و در میان وزرا تنها من بودم که همچنان بر سر کار باقی مانده بودم. شاه به من دستور داد سازمانی با نام سازمان گسترش و نوسازی صنایع راه‌اندازی کنم.

❖ **برمی‌گردیم به تأسیس سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران. ایده این سازمان از کجا آمد؟ قبل از آن در ایران چنین سازمانی نداشتیم؟**

دولت ایتالیا یک بار شاه را به این کشور دعوت کرد و شاه در یک سفر ۳ روزه از تمامی صنایع ایتالیا بازدید کرد. در بازدید از یک کارخانه شاه از مسئولان پرسید: «مز موفقیت شما در چرخیدن چرخ این کارخانه چیست؟ در کشور ما معمولاً هر حکومتی که بر سر کار می‌آید اقدامات دولت قبل را تخریب می‌کند. اما چه امری باعث شده که در کشور شما این اتفاق نیفتد؟» مسئولان کارخانه پاسخ دادند: «ما سازمانی تشکیل داده‌ایم به نام ایری و کشورمان را به این سازمان سپرده‌ایم. سرمایه این سازمان دولتی است. اما طبق قوانین بازار و مقررات بخش خصوصی فعالیت می‌کند. علاوه بر اینکه افراد قوی و کاردان را در رأس این سازمان قرار داده‌ایم. و این سازمان توانسته صنایع ما را تقویت کند و به راه بیندازد.» شاه پس از بازگشت از ایتالیا به عالی‌جناب دستور داد شخصی را به ایتالیا اعزام و همه جوانب این سازمان را بررسی کند تا در ایران هم چنین سازمانی راه‌اندازی شود. عالی‌جناب هم من را به عنوان نماینده به ایتالیا اعزام کرد. من هم اساس نامه و آیین‌نامه‌های این سازمان را جمع‌آوری کردم و پس از بازدید از کارخانه‌ها، یک طرحی برای تأسیس این سازمان نوشتم. برای نام‌گذاری این سازمان، من «ایدرو» را پیشنهاد دادم و شاه هم پذیرفت. پس از آن اساس‌نامه سازمان را تدوین کردم و در مجلس نیز به تصویب رسید و فرمان داده شد که من به عنوان مدیرعامل ایدرو سکان این سازمان را در دست بگیرم. وقتی که من اساس‌نامه ایدرو را نوشتم شاه دستور داد که آن را به شورای اقتصاد ببرم. من در شورای اقتصاد اساس‌نامه و قوانین سازمان گسترش را می‌خواندم و شاه با دقت موارد آن را اصلاح می‌کرد. شاه معتقد بود که این سازمان باید به‌تنهایی استقلال خودش را حفظ کند. شاه دوست داشت ایدرو مثل بخش خصوصی باشد. زمانی که من مدیر سازمان گسترش بودم، ۵ کارخانه ورشکست شده بودند و بانک ملی اینها را تصاحب کرده بود و چون نمی‌توانست آنها را اداره کند تعطیل کرده بود. این ۵ کارخانه که به ترتیب اطلس بافت، صنایع فلزی ایران، چرم خسروی در تبریز و قند چناران و آبکوه بود را دوباره احیا کردم. در همان دوران توانستیم به رشد اقتصادی ۱۶ درصد دست پیدا کنیم. سریع‌ترین رشد اقتصادی در جهان در آن دوره مربوط به ژاپن بود. در این زمان وزارت اقتصاد به دست هوشنگ انصاری سپرده شد. حال من مانده بودم و سازمان گسترش. سال‌ها ایران با شوری روابط حسنه نداشت، چراکه ایران همیشه شک داشت به اینکه

شوری می‌خواهد وارد ایران شود و کمونیسم را به ایران بیاورد. شوری نیز رابطه خوبی با شاه ایران نداشت. اتفاق خوبی که در این دوران افتاد این بود که شاه به مسکو سفر کرد؛ اتفاقی که بسیار مهم بود ولی هیچ رسانه‌ای آن را پوشش نداد. شاه رفت و از رئیس‌جمهور وقت شوروی خواست که برای همکاری به ایران بیاید و روس‌ها نیز از این پیشنهاد استقبال کردند و به دنبال آن یک قرارداد صنعتی و بازرگانی بین دو کشور منعقد شد. روس‌ها هم قول دادند که به‌هیچ‌وجه در ایران تبلیغات کمونیستی نداشته باشند. بر اساس این قرارداد مقرر شد یک لوله گاز از آبادان به ارس کشیده شود تا روس‌ها گاز ببرند و به ازای آن به ما ذوب‌آهن و ماشین‌سازی بدهند. علاوه بر اینکه لوله‌کشی خط گاز را نیز خودشان به عهده گرفتند. دولت ایران در کنار رود ارس کنترل کارگذاری کرده بود و بر اساس آن میزان گاز صادرشده به شوروی اندازه‌گیری می‌شد تا در نهایت قیمت آن مشخص و با کالاهای دیگر در شوروی تهاز شود. به همین منوال برای ماشین‌سازی اراک ماشین‌آلات خریدیم. یادم می‌آید یک سال ایران گاز زیادیتری به شوروی داده بود و روس‌ها ماشین‌آلات کمتری به ایران داده بودند. شاه تصمیم گرفت کالای دیگری از شوروی وارد کند. ارتش اعلام کرد که روس‌ها ماشین سربازبر دارند و بنابراین به ازای گاز صادرشده بیشتر، ماشین سربازبر خریدیم. وقتی ما با روس‌ها ارتباط برقرار کردیم یوگسلاوی و لهستان و رومانی و دیگر کشورها نیز برای برقراری ارتباط اظهار تمایل کردند که به دنبال آن ماشین‌سازی تبریز را خریدیم. ما با روس‌ها رفیق شدیم البته سازمان امنیت مواظب بود و مرتباً گزارش می‌داد که روس‌ها به قول خودشان عمل می‌کنند و در این ارتباط شیطنت نمی‌کنند. به این ترتیب ایدرو یکباره ۴ کارخانه خریداری کرد. یکی از روسیه، یکی از چک، یکی از رومانی و یکی هم از امریکایی‌ها که همان کارخانه ذوب آلومینیوم بود. به هر حال سازمان ایدرو موتور محرک صنعت شد.

گاهی اتفاقاتی می‌افتد که صنعتی بیمار می‌شود. اگر مدیر ناکارآمد بر سر کار باشد، یا مواد اولیه مورد تحریم قرار گیرد، صنعت بیمار می‌شود و حالش روزبه‌روز بدتر می‌شود. من ۱۲ سال مدیرعامل سازمان گسترش بودم. وظیفه این سازمان این بود که به کارخانه‌ها سر بزند و مدیریت صنعتی را به کارگران آموزش بدهد. بنابراین اگر صنعتی بیمار بود و سازمان مدیریت نمی‌توانست آن را احیا کند آن را به دست سازمان گسترش می‌دادند. سازمان همه کارهای کارخانه را انجام می‌داد و وقتی به راه می‌افتاد پس از یکی، دو سال به صاحبش بازگردانده می‌شد. حال در چنین شرایطی ارج و کفش ملی که هر دو از صنایع موفق بودند به این حال و روز افتاده‌اند.

❖ **آن زمان وضعیت کارخانه‌هایی مثل ارج و کفش ملی در ایران چطور بود؟ آیا جزو صنایع موفق محسوب می‌شدند؟**

بگذارید یک خاطره برایتان تعریف کنم که از آن به جواب سؤالتان برسد. زمانی برای گفت‌وگو در مورد کارخانه ماشین‌سازی اراک به مسکو رفته بودم. از هتل تا اداره‌ای که باید می‌رفتم ۱۰ دقیقه راه بود. یک مهندس روس هر روز با من همراه بود. یک روز سه‌شنبه در مسیر هتل تا اداره دیدم یک صف طولانی در کنار خیابان تشکیل شده. از مهندس روس سوال کردم این صف بابت چه چیزی تشکیل شده؟ مهندس گفت روزهای سه‌شنبه شرکت کفش ملی با هوایما کفش به مسکو می‌آورد و در این مغازه می‌فروشد. این صف برای خرید کفش ملی ایران تشکیل شده. جای تأسف دارد که این صنعت امروز از رونق افتاده است.

❖ **آقای دکتر در حال حاضر راه نجات این کارخانه‌ها که به نظر می‌رسد نامشان هم دارد از خاطره‌ها محو می‌شود، چیست؟**

من به وزیر صنعت نامه نوشته‌ام و ناراحتی خود را از تعطیلی ارج و کفش ملی ابراز کرده‌ام. از وزیر خواستم دستور فوری صادر کند تا سازمان گسترش و نوسازی ایران این دو صنعت را نجات دهد. سن من ۹۵ سال است اما برای نجات ارج و کفش ملی که در بین صنایع ما از همه بهتر بودند، حاضر هر کمکی بکنم. به نظر من این صنایع هنوز نمرده‌اند و قابل احیا هستند.

❖ **اگر بنا به گفته خودتان احیای این صنایع بر عهده سازمان گسترش باشد، فکر می‌کنید چرا این سازمان تاکنون برای احیای آنها دست‌به‌کار نشده است؟**

الان در سازمان گسترش متخصصان خبره‌ای وجود ندارند. در واقع من فکر می‌کنم کسانی بر مسند کار گذاشته شده‌اند که در زمینه صنعت و تولید، تجربه کاری و کافی ندارند. برای همین هم نمی‌توانند کاری را از پیش ببرند. اما اگر دولت حواسش را جمع کند و کارش را به‌درستی انجام دهد، راهکارهایی که ارائه می‌دهد، عملی است. در حال حاضر کمی بی‌نظمی در کشور دیده می‌شود که گویا بیشتر به واسطه گرفتاری‌های سیاسی است. گمان می‌کنم که مسئولان اکنون بیشتر بر روی روابط بین‌الملل متمرکز شده‌اند نه روابط اقتصادی. ■

# راهبرد

آیا تغییر روش معیشت مرزنشینان امکان پذیر است؟

## بیماری مسری مرزها



# نظر سنجی: ارزیابی مرزنشینان از کسب و کارهای مرزی

شهرهای مرزی به دلیل عدم سرمایه گذاری صنعتی در این مناطق، توسعه نیافته اند

لید: اغلب استان های مرزی ایران، به لحاظ معیشت در شرایط نامساعدی قرار گرفته اند. به گونه ای که مرزنشینان برای امرار معاش به ابزاری برای سوء استفاده برخی از سودجویان بدل شده اند. چرا که آنها در کنار توسعه نیافتگی، از امتیازهایی نیز بهره مند هستند. هر چند سود حاصل از این امتیازها به جیب ساکنان شهرهای مرزی نمی رود اما آنها به اندک در آمد حاصل از امتیازهایی همچون کولبری، ته لنجی و ... راضی هستند. فعالان اقتصادی مرزنشین معتقدند عدم سرمایه گذاری در این مناطق، موجب شده این شهرها بویی از توسعه نبرند. آنها معتقدند سرمایه گذاران ریسک سرمایه گذاری در مناطق مرزی را نمی پذیرند. هر چند کالاهای ایرانی از همین مرزها به سایر کشورها صادر می شود، اما هیچ کارخانه ای را نمی توان در این مناطق یافت. در حالی که ایجاد کارخانه هایی با تولیدات صادرات محور در شهرهای مرزی، قطعاً هزینه صادرات را کاهش خواهد داد.

این موضوع حاکی از ضعفی است که در قانون وجود دارد. برای دستیابی به ادبیات مشترک، به نظر می رسد باید تمام استانداردهای استان های مرزی هم صدا و متحد باشند. به طور مثال در چند ماه گذشته بعد از دستورالعملی که وزارت کشور ابلاغ کرد، مدتی مبادلات کولبری در استان کرمانشاه متوقف شد. اما در همان زمان، در سایر استان های مرزی این تجارت با همان حجم بالا انجام می شد. همین موضوع موجب اعتراض مردم و حتی نمایندگان مجلس شد که اگر قرار است این موضوع ممنوع باشد باید برای تمام مرزنشینان ممنوع اعلام شود و اگر آزاد است همه باید از این امتیاز استفاده کنند. پس از آن مجدداً این روند تجارت را برای کرمانشاه هم آزاد کردند. بنابراین باید سیاست گذاری متحد صورت گیرد. می توان با اصلاح قانون، وضعیت بهتری را برای مرزها فراهم کرد. اگر تاریخ را بررسی کنید می بینید بیشترین صدمات را در طول تاریخ استان های مرزی متحمل شده اند. حتی در جنگ تحمیلی تمام استان های مرزی غربی درگیر بودند. قطعاً تفکر ناامنی مرزها که در زمامداران ما هم وجود دارد، باعث شده سرمایه گذاری مناسبی در مناطق مرزی صورت نگیرد. به عنوان مثال پس از گذشت بیش از ۲۰ سال از جنگ تحمیلی هنوز کسی رغبت ندارد که در شهرهای مرزی غربی سرمایه گذاری کند. به رغم اینکه مناطق آزاد هم در این مرزها وجود دارند که سرمایه گذاران می توانند از امکانات آن استفاده کنند. از مرزهای این شهرها برای صادرات استفاده می شود اما کارخانه ای را در آنجا دایر نمی کنند که سرعت صادراتشان هم بالا برود. از سویی نگاه مسئولان کشور به گونه ای است که حتی پروژه های ملی را هم در استان های مرزی مستقر نمی کنند. این امر باعث شده که اهالی این مناطق روز به روز به لحاظ معیشتی در شرایط وخیم تری قرار بگیرند. همین مسائل موجب می شود مرزنشینان به راهکارهایی مثل کولبری متوسل شوند. شاید بهتر باشد به جای اینکه سیاست های این چنینی را در پیش بگیرند، حداقل در مناطق آزاد مرزی، سرمایه گذاری و واحدهای تولیدی را راهدانازی کنند. تحقق این موضوع موجب می شود به خودی خود، شیوه فعالیت مردم نیز تغییر کند. علی رغم مشقوق هایی که برای جذب سرمایه در نظر گرفته شده، سرمایه گذاران خارجی هم که به ایران می آیند ترجیح می دهند به پایتخت نزدیک باشند و دسترسی آنها به مرکز راحت تر باشد. هر چند برخی از کارشناسان معتقدند که مسئله زیرساخت ها برای سرمایه گذاران خارجی بسیار اهمیت دارد و شهرهای مرزی دارای زیرساخت های مناسبی نیستند، اما من با چنین دیدگاهی کاملاً مخالفم چرا که ما استان هایی نیز داریم که دارای زیرساخت های خوبی هستند اما همچنان از این موضوع بی بهره اند. خواسته تمام مرزنشینان این است که در شرایط کنونی که دروازه های ایران به روی سرمایه گذاران خارجی باز شده است، آمایش سرزمین را در نظر بگیرند و تمرکزگرایی که در گذشته وجود داشته، ادامه نیابد. ■



قوانین مرزنشینی بازنگری شود

کیوان کاشفی

رئیس اتاق بازرگانی کرمانشاه

در استان های مرزی هرچقدر به سمت شهرهایی که در نقطه صفر مرزی قرار دارند پیش می رویم، متوجه می شویم زندگی و معیشت این استان ها از سطح مطلوبی برخوردار نیست. بر همین اساس یک نوع تفکر در سیستم اداره این استان ها وجود دارد که چنانچه بر اساس تصمیمات اتخاذ شده، این شهرها از لحاظ اقتصادی تقویت شوند، هم ایستایی جمعیت در این نقاط بیشتر می شود و هم به لحاظ فرهنگی رشد خواهند کرد. در حال حاضر در مرزهای ایران حدود دوهزار نفر از طریق واردات غیر رسمی امرار معاش می کنند و هنگامی که به ناگهان این نوع تجارت را ممنوع اعلام می کنند، این افراد به جمعیت بیکار کشور افزوده می شوند. در نتیجه مهاجرت آنها به نواحی دیگر به منظور امرار معاش نیز افزایش می یابد. بنابراین، هر چند جزئی، اما این نوع تجارت فرامرزی که به صورت غیررسمی صورت می گیرد، در معیشت مردم مرزنشین و حتی پیشرفت اقتصادی آن مناطق تأثیر گذار خواهد بود. اما در مجموع این قصه، فصلی از کتاب قاچاق محسوب می شود که به شکل ها و نام های مختلف از آن یاد می شود. این گونه تجارت خارجی، به تولیدات داخلی ایران صدمات زیادی وارد می کند. قوانین و دستورالعمل های زیادی برای مبارزه با قاچاق وجود دارد. اما تفکر یکسانی در مورد اجرای آن نیست. برای اینکه در مورد این موضوع به نتیجه واحد برسیم، باید به یک ادبیات مشترک دست پیدا کنیم. یعنی نمی شود در نهادهای مختلف تصمیماتی ضد و نقیض گرفته شود. یک نهاد تصویب کند که دروازه های جدید را برای مرزنشینان به منظور کولبری باز کنند و یک نهاد دیگر آن را ممنوع اعلام کند. لازم است تفکر و سیاست واحدی بر این موضوع حکم فرما شود. ضمن اینکه قانونی که در حال حاضر در خصوص مبادلات مرزنشینی وجود دارد، نقایص بسیار مهمی دارد. این قانون برای حمایت از مرزنشینانی تصویب شده که در نقطه صفر هستند و کسانی که تنها ۲۰ تا ۳۰ کیلومتر با مرزها فاصله دارند. اما چون برخی از این مرزنشینان به هر دلیل نمی توانند خودشان از امکاناتی که برای آنها در نظر گرفته شده است استفاده کنند، مجبور هستند در یک سری از تعاونی ها متمرکز شوند که اداره آنها در دست افرادی است که عملکردشان کل هدف تعاونی را زیر سوال می برد. معمولاً سود حاصل از این تجارت نیز به همین دلیل به مردم آن منطقه و شهر مرزی بر نمی گردد. بنابراین قانونی تصویب کرده اند اما سازوکار آن به شکلی است که هدف اجرای این قانون را محقق نمی کند.

در حال حاضر حدود ۲ هزار نفر مرزنشین از طریق تجارت غیررسمی امرار معاش می کنند و در صورت ممنوعیت این نوع تجارت، مهاجرت به شهرهای بزرگتر به منظور امرار معاش افزایش خواهد یافت

**کاشفی: قانونی که در حال حاضر برای مبادلات مرزنشین وجود دارد دارای نقایص مهمی است که موجب می شود مرزنشینان از آن نوع تجارت، سودی دریافت نکنند. بنابراین سازوکار قانون به گونه ای است که هدف اجرای آن را محقق نمی کند.**

اما نمی تواند از ورود آنها ممانعت کند. نباید فراموش کرد که هیچ کشوری در دنیا صدرصد خود کفایی نیست. اما در هیچ کجای دنیا به این میزان شاهد تبصره های مختلف برای ورود کالا آن هم بدون پرداخت عوارض گمرکی و به صورت غیررسمی نیستیم. تهلنجی، کوله بری، ملوانی و امتیازهایی را که به برخی از شهرهای مرزنشین داده می شود نمی توان در هیچ کجای دنیا شاهد بود. تمام این موارد نیز ناشی از اختلاف تعرفه ایران با جهان است. تا زمانی که تعرفه ما با دنیا فاصله زیادی دارد، نمی توان شاهد بهبود وضعیت بود. در حال حاضر تعرفه ایران از تمام کشورهای دنیا گران تر است. در حالی که در سایر نقاط دنیا تنها به برخی از کالاهای خاص، تعرفه بالا تعلق می گیرد. هنگامی که تعرفه بالا باشد، برای واردات غیررسمی، انگیزه ایجاد می شود. هنگامی که بازار تقاضا گرم باشد، قطعاً نیاز به عرضه نیز احساس می شود و از آنجا که تعرفه های بالا نمی تواند پاسخگوی نیاز بازار باشد، بالاجبار، واردات غیررسمی کالا شکل خواهد گرفت. از سویی در حال حاضر کالاهای خارجی با توجه به کیفیت و قیمتی که دارند، در بازار ایران رقیبی ندارند. در حالی که اگر فضای اقتصادی کشور برای بنگاه ها، فضایی رقابتی باشد و کالاهای ایرانی بتوانند در عرصه رقابت با خارجی ها برنده باشند، قطعاً خریداران نیز به سمت کالاهای ایرانی می روند. همچنین تولید در چنین فضایی رونق خواهد گرفت. اما در حال حاضر شرایط برای تولید بسیار سخت است. مشکل اساسی ما مشکل واردات غیررسمی نیست. مشکل ما این است که الگوبرداری را از دیگر کشورها بلد نیستیم. باید بپذیریم که ما از فضای بین المللی به دلایل مختلفی از جمله تحریم ها و حتی جنگ، هم غافل بوده ایم و هم فاصله داشتیم. اولویت اول اقتصادی باید رونق تولید باشد. کالاهای ملوانی و تهلنجی رقم قابل توجهی را به خود اختصاص نمی دهد و ممانعت از ورود این گونه کالاها، مد نظر ما نیست. بلکه باید در مقابل کالاهایی که به صورت قاچاق وارد کشور می شود ایستاد. کالاهایی که توسط مافیای وارد کشور می شود و حجم زیادی را به خود اختصاص داده است. حقوق گمرکی این حجم کالا بسیار زیاد است؛ چراکه بیشتر کالاهایی که به صورت قاچاق به کشور وارد می شود، دارای تعرفه های بالا است و گرنه ورود آنها به صورت غیرقانونی برای هیچ کس جذاب نیست. مجموع کالاهای ملوانی و تهلنجی که به صورت قانونی هم به کشور وارد می شود، به یک میلیارد دلار هم نمی رسد. اما ورود همین کالاها را هم به صورت غیرحرفه ای و غیرکارشناسی و به صورت سلیقه ای گاهی ممنوع می کنند. این نوع کالاها برای مردم مرزنشین تنها قطره ای از یک دریاست. نمی توان بدون جایگزین کردن راهی برای امرار معاش مردم، چنین سیاست های دستوری را اعمال کرد. از سویی می توانند برای اعمال سیاست های حمایتی از شهرهای مرزی، از پتانسیل های اتاق های بازرگانی این شهرها استفاده کنند. ما به عنوان اتاق بازرگانی خرمشهر می توانیم امسال، ۲۰ پروژه را تعریف کنیم، تا پایان سال نیز نیمی از آنها را تحویل دهیم. اما اینها به حمایت های دولت نیاز دارد. بخش خصوصی هیچ گاه نمی تواند بدون حمایت دولت، وضعیت اقتصادی را بهبود ببخشد. اما می تواند کمک کند و کارفرما باشد. ■



### ضرورت حمایت دولت از استان های مرزی

شعبان فروتن  
رئیس اتاق بازرگانی ایلام

در مرزهای ایلام هیچ واردات غیررسمی صورت نمی گیرد. تنها صادرات در این مرزها به صورت فعال انجام می شود. اما مسئولان استان در حال پیگیری برای استقرار بازارچه های مرزی در شهرهای مرزی این استان هستند که



### سهم تهلنجی ها از حجم واردات بسیار ناچیز است

سیداحمد حسینی فر  
رئیس اتاق بازرگانی خرمشهر

در حال حاضر وضعیت اقتصادی شهرهای مرزنشین چندان مناسب نیست، در حالی که بهبود وضعیت آنها قطعاً به سود حکومت خواهد بود. توسعه یافتگی آن شهرها، به خودی خود موجب ایجاد امنیت چه به لحاظ سیاسی و چه به لحاظ اقتصادی خواهد شد. اگر دولت بتواند در شهرهای مرزنشین به احداث واحدهای صنعتی کمک کند، شاید به جای اینکه از این شهرها برای واردات استفاده شود، بتوانند در زمینه صادرات، نقش مهمی را ایفا کنند. تا زمانی که واحدهای صنعتی این شهرها فعال نباشند، نمی توانیم واردات را در این نقاط ممنوع کنیم. همچنین تا زمانی که درآمد و رونق اقتصادی پایدار را برای شهرهای مرزی تعریف نکنیم، نمی توانیم از واردات غیررسمی کالا در مرزها جلوگیری به عمل بیاوریم. در واقع ممنوعیت کالاهای ملوانی و... در چنین شرایطی نشدنی است. اقدامی که دولت برای بهبود وضعیت برخی از شهرهای مرزی از جمله آبادان و خرمشهر انجام داده، آن است که اعلام کرده این مناطق، مناطق آزاد هستند. این باعث می شود که برای سرمایه گذاران خارجی، به خصوص آنهایی که هم جوار با این شهرها هستند مثل عراق و کویت، انگیزه ایجاد شود. این سرمایه گذاران می توانند با نیم نگاهی به بازار ایران و عراق، از سرمایه گذاری در آبادان و خرمشهر سود کافی ببرند. از سوی دیگر رونق اقتصادی پایدار نیز در این مناطق ایجاد خواهد شد که قطعاً به سود مرزنشینان خواهد بود. چراکه ورود سرمایه گذاران خارجی به این مناطق، موجب ایجاد اشتغال می شود. در نتیجه همین مردم، چنانچه در شرایط توسعه یافته ای قرار بگیرند، پاسدار مرزها می شوند. خرمشهر قبل از جنگ بزرگترین بندرگاه کشور بود اما حالا تنها یک گمرک تجاری در این شهر وجود دارد. تا چندی پیش، حتی یک قلم از کالاهای وارداتی از گمرک خرمشهر در بازار این شهر عرضه نمی شد. جدیداً و از زمانی که یک مجتمع تجاری در محدوده منطقه آزاد واقع و راه اندازی شد، اجازه دادند که کالاهای وارداتی در این منطقه عرضه شود. پیش از این، تمام کالاهای وارداتی به پایتخت و شهرهای بزرگی نظیر اصفهان و شیراز می شد و مردم خرمشهر عملاً سهمی از این کالاها نداشتند. در واقع خرمشهر، محلی برای ورود کالاها محسوب می شد و این سود چندان برای ساکنان این شهر نداشت. شاخص فعالیت مردم در این شهرها تجارت است که اکثر آن نیز نقش واسطه را بازی می کنند و ذی نفع اصلی، خودشان نیستند. اما در حال حاضر می توان گفت امکانات نسبتاً خوبی، در مقایسه با گذشته برای مردم خرمشهر ایجاد شده است. البته خرمشهر منطقه ای استراتژیک است و امکان ترانزیت کالا به شکل ترکیبی در این شهر وجود دارد. به دلیل دسترسی به آب های آزاد امکان حمل و نقل کالا از طریق دریا وجود دارد. همچنین به صورت زمینی و هوایی می تواند در این زمینه نقش آفرینی کند. حدود ۹۵ سال پیش، بندرگاه خرمشهر احداث شده است. اگر دولت از این بندر حمایت کند، امکان صادرات کالا سالانه تا سقف ۵ میلیارد دلار فقط از خرمشهر به کشور عراق و دیگر کشورهای هم جوار و کشورهای حاشیه خلیج فارس، فراهم است. البته آنچه در مورد واردات غیررسمی در سایر بندر کشور رایج است، در خرمشهر مرسوم نیست. کالاهای ملوانی و تهلنجی به این شهر وارد نمی شود. اما در نگاه کلی تر باید گفت سیاست های اقتصادی دولت برای توسعه شهرهای مرزنشین از قبیل احداث یا فعال سازی واحدهای صنعتی در این مناطق، می تواند تا حدودی حجم ورود غیررسمی کالاهای خارجی را در این شهرها کاهش دهد.

### حسینی فر:

تبصره های مختلف برای ورود یک کالا به صورت غیررسمی تنها در ایران قابل رویت است. یکی از دلایل این امر، اختلاف تعرفه بالا در ایران نسبت به سایر کشورهای دنیاست که واردات غیررسمی را برای افراد جذاب می کند



## دولتی‌ها به داد شهرهای مرزی برسند

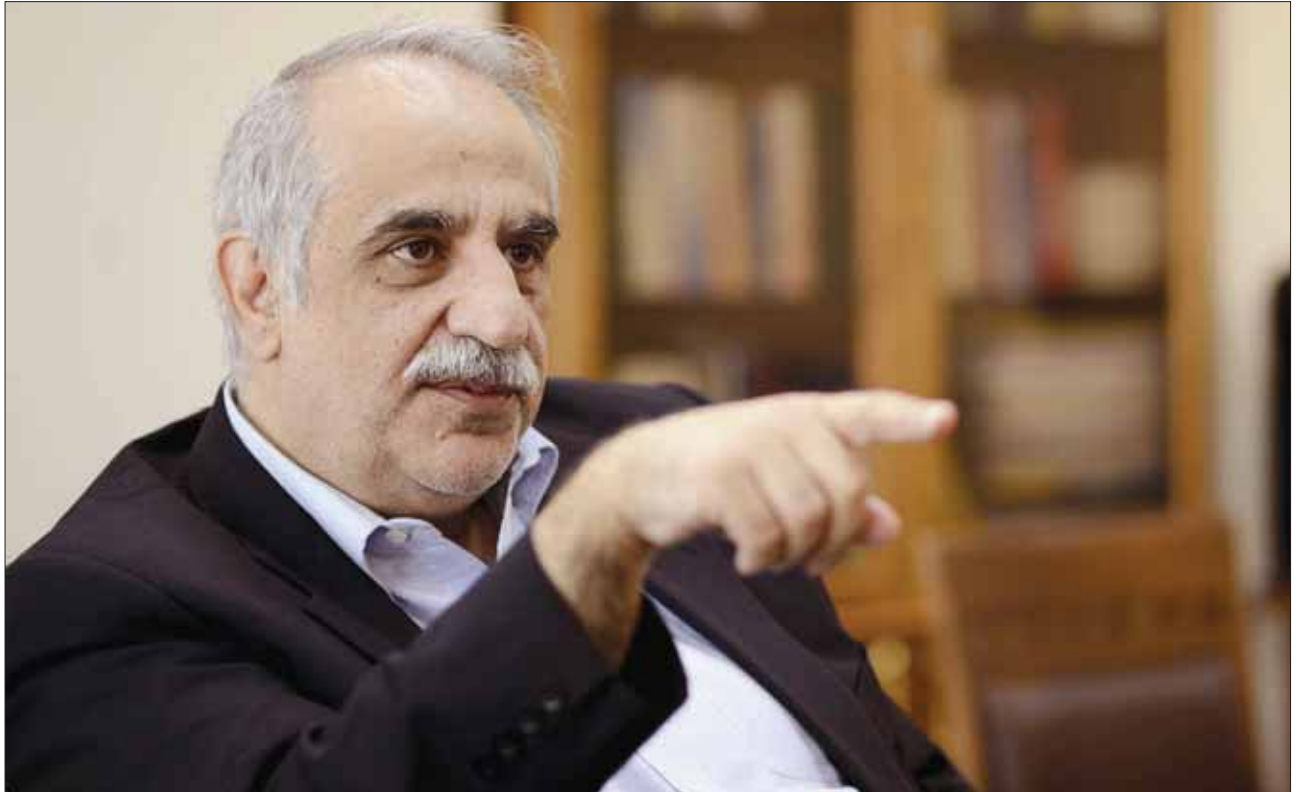
سید کمال حسینی  
رئیس اتاق بازرگانی سمنج

در استان‌هایی مانند استان کردستان به دلیل شرایط جغرافیایی و اقلیمی، قاچاق‌ها به صورت کانتینری و خودرویی انجام نمی‌شود، چراکه دارای جاده‌های نامناسب و کوهستانی است. بیشتر واردات غیررسمی در این استان از طریق کول‌بری اتفاق می‌افتد. کول‌بری‌هایی که با سیاست‌های دولت، گاهی ممنوع می‌شود و گاهی هم آزاد. در مناطق آزاد از آن به عنوان تجارت چمدانی یاد می‌کنند. البته حجم کالاهایی که از طریق کول‌بری به کشور وارد می‌شوند، آن‌چنان قابل توجه نیست و تنها در حد امرارمعاش شخص کول‌بر است. این قاچاقی است که به اقتصاد کشور ضربه وارد می‌کند که در این زمینه سهم استان کردستان بسیار ناچیز است. بیشتر قاچاق‌ها ساماندهی شده است که در حجم بالا به صورت کانتینری وارد می‌شود. من فکر می‌کنم مهم‌ترین دلیل روی آوردن مرزنشینان به کسب‌وکارهایی همچون کول‌بری، عدم توسعه‌یافتگی این شهرهاست. به علت نبود توسعه اقتصادی و رفاه اجتماعی، این اتفاق در مرزها رایج می‌شود. در حالی که منطقی نیست افراد میان‌سال از آن سوی مرز، کالاهایی را حمل کنند و به داخل کشور بیاورند. توسعه‌یافتگی این منطقه به دوران رضاشاه برمی‌گردد؛ زمانی که ناحیه‌های صنعتی را در کشور مشخص کردند. قرار بود این ناحیه‌ها موجب توسعه‌یافتگی استان‌ها و شهرهای نزدیک به آن مناطق شوند و آنها را نیز به سمت صنعتی شدن حرکت بدهند، اما هیچ‌گاه چنین هدفی محقق نشد و تنها همان نقاطی که از ابتدا برای توسعه در نظر گرفته شده بودند، پیشرفت کردند. پس از انقلاب نیز استان‌های مرزی همواره در گیر مسئله جنگ بودند و نتوانستند مانند سایر استان‌ها و شهرها به توسعه صنعتی فکر کنند و بر این موضوع متمرکز باشند. پس از جنگ نیز زیرساخت‌های مناسب برای سرمایه‌گذاری در این استان‌ها به وجود نیامد. شرکت‌های مادر تخصصی و شرکت‌های دولتی که می‌توانستند به عنوان صنعت مادر، وظیفه توسعه در صنعتی شدن را در استان‌های مرزی انجام بدهند از این کار سر باز زدند. بنابراین هنگامی که شرکت‌های دولتی حاضر به سرمایه‌گذاری در این استان‌ها نیستند و چنین ریسکی را قبول نمی‌کنند، مطمئناً شرکت‌های خصوصی نیز به این مناطق نمی‌آیند و همواره این مشکل گریبان‌گیر استان‌های مرزی بوده است. در تمام ایران صحبت از این است که باید اقتصاد را به دست بخش خصوصی بسپارند. ما هم در کردستان به این موضوع اذعان داریم، اما در حال حاضر به حضور شرکت‌های مادر تخصصی و دولتی نیازمندیم که در این استان سرمایه‌گذاری کنند و به دنبال آنها، به تدریج بخش خصوصی وارد عرصه شود. البته در حال حاضر دولت در شرایط اقتصادی نامساعدی به سر می‌برد، اما انتظار می‌رود شرکت‌هایی که سال‌ها زیر نظر دولت فعالیت می‌کردند، در وضعیت کنونی به کمک اقتصاد استان‌های مرزی بیایند. حال که پس از جنگ، در شرایط آرام و امنی قرار گرفته‌ایم، در استان‌های مرزی زیرساخت‌های اصلی از نظر اقتصادی وجود ندارد. از نظر حمل و نقل هوایی، جاده‌ای و ریلی در شرایط نامطلوبی به سر می‌بریم. شاید هزینه ایجاد این زیرساخت‌ها برای دولت زیاد بوده و یکی از دلایل نیز می‌تواند همین امر باشد. بخشی از این عدم توسعه‌یافتگی به تاریخ برمی‌گردد و بخشی دیگر به بی‌مهری دولت‌ها نسبت به شهرهای مرزی. البته موقعیت جغرافیایی را نیز نمی‌توان نادیده گرفت. دور بودن آنها از مراکز توسعه‌یافته سبب شده که این شهرها همچنان محروم بمانند. آنچه مشخص است فعلاً این وضعیت تداوم دارد. ■

متأسفانه تاکنون تحقق نیافته است. این درحالی است که این استان حدود ۴۳۰ کیلومتر با عراق مرز مشترک دارد و این امکان هست که مرزنشینان از مزیت‌های مربوط به مرزنشینی مانند کول‌بری بهره‌مند شوند. اگر چنین امری محقق شود، نه تنها موجب رونق در کسب‌وکار ساکنان شهرهای مرزی خواهد شد، بلکه مهاجرت ساکنان این شهرها نیز به حداقل می‌رسد. در واقع با راهاندازی این بازارچه‌ها، مرزنشینان زیر چتر حمایت دولت فعالیت می‌کنند. هنگامی که بازارچه‌های مرزی راهاندازی شوند، موجب ایجاد اشتغال پایدار نیز خواهند شد. چراکه تحت نظارت نهادهایی همچون فرمانداری‌های مرزی قرار خواهند گرفت. کسانی که در این مرزها کول‌بری کنند، دارای مجوز رسمی خواهند بود و زیر نظر بازارچه‌های مرزی فعالیت خواهند کرد. من امر قطعاً در اشتغال هم تأثیرگذار خواهد بود. شهرهای مرزی نسبت به شهرهای بزرگ از فضای توسعه‌یافته به‌دور هستند. علی‌رغم اینکه پتانسیل‌های توسعه در این شهرها نیز وجود دارد و از زیرساخت‌های خوبی نیز بهره‌مند هستند، اما سرمایه‌گذاری اعم از داخلی و خارجی و ایجاد صنعت مطمئن که بتواند صادرات‌محور باشد، در این شهرها صورت نگرفته است. به طور مثال در مرز ایلام، منطقه آزاد ایجاد شده است و برای حضور سرمایه‌گذاران خارجی و داخلی این امکان وجود دارد که از مزایای مربوط به این مناطق بهره‌مند شوند، اما متأسفانه استقبال از این مناطق مرزی و آزاد، بسیار اندک است. در حالی که می‌توان با تکیه بر این مناطق، ساکنان آنجا را از معضل بیکاری رها کرد و وامنی برای صادرات ایجاد کرد. ما از حالت مطلوب فاصله زیادی داریم و از چشم‌اندازی که برای این مناطق تعریف کردیم بسیار عقب هستیم. فعالان اقتصادی این استان برای جذب سرمایه، اقداماتی نیز انجام داده‌اند. چندین طرح توجیهی برای مناطق مرزی ایلام تعریف شده است. حتی بازارهای هدف برای صادرات از این مرزها نیز معرفی شده‌اند. اما دولت باید مشوق‌هایی را برای کالاهای صادراتی در نظر بگیرد و این گونه اقدامات از عهده بخش خصوصی خارج است. یارانه‌ها و تسهیلاتی که باید به پروژه‌ها تعلق گیرد، همگی نیاز به حمایت دولت دارد. همکاری بانک‌ها در این زمینه نیز بسیار حایز اهمیت است. در حال حاضر سود تسهیلات به گونه‌ای است که سرمایه‌گذاری برای تولیدکنندگان صرفه اقتصادی ندارد. حتی پرداخت سودهای بانکی امکان صادرات و رقابت را از کسانی که در شهرهای بزرگ سرمایه‌گذاری می‌کنند، سلب می‌کند. قوانینی که مانع از ورود سرمایه به این مناطق می‌شود باید مورد بازبینی قرار بگیرد. سرمایه‌گذاری که در مرکز و شهرهای بزرگ فعالیت دارد، نیاز به مشوق‌هایی برای سرمایه‌گذاری در شهرهای مرزی دارد. فعالان اقتصادی به راحتی در مناطق مرزی هزینه نمی‌کنند. من احساس می‌کنم یکی از دلایل اینکه دولت‌ها تاکنون از توسعه‌یافتگی شهرهای مرزی حمایت نکرده‌اند، به مسئله تحریم‌ها برمی‌گردد. وضعیت اقتصادی کشور در آن زمان به گونه‌ای نبوده که بتوانند برای سرمایه‌گذاران مشوق‌های تسهیلاتی در نظر بگیرند. بالاخره سرمایه‌گذاری‌های جدید نیاز به تأمین اعتبار دارد. این موضوع برای دولت در زمان تحریم‌ها سخت بود. زیرساخت‌هایی هم که در شهرهای مرزی وجود داشت، برای سرمایه‌گذاری مناسب نبود و دولت‌ها نیز قاعدتاً نمی‌توانستند در شرایط نامناسب اقتصادی برای ایجاد زیرساخت‌های شهرهای مرزی هم نیاز به حمایت دولت دارد و هم نیاز به افراد متخصص و باتجربه صنعتی برای سرمایه‌گذاری. در حال حاضر مرزهای ایلام جایگاهی برای صادرات‌اند و کالاها از سایر شهرها از طریق این مرزها صادر می‌شوند. اگر سیاست‌های درست اتخاذ شود، می‌توان به جای اینکه از مرزهای ما تنها برای صادرات استفاده شود، کارخانه‌های این کالاها را در این شهرها مستقر کنند تا برای صادرکنندگان نیز هزینه‌های کمتری به لحاظ حمل و نقل و نیروی انسانی به دنبال داشته باشد. ■

کالاهای ملوانی و ته‌لنجی‌رقم قابل توجهی را به خود اختصاص نمی‌دهد و ممانعت از ورود این گونه کالاها، مد نظر ما نیست. بلکه باید در مقابل کالاهایی که به صورت قاچاق وارد کشور می‌شود ایستاد

در سیستم نوبت‌دهی، اولویت‌بندی داریم. اولویت اول هم با کالاهای سریع‌الفساد است. هیچ راهی هم برای این مشکل وجود ندارد. من در مقام ایجاد زیرساخت‌ها نیستم. من برحسب وظیفه‌ای که دارم، مطابق قانون عمل می‌کنم. من نمی‌توانم بار دارویی را که باید در دمای زیر صفر درجه نگهداری شود بعد از پارچه‌ای که فسادناپذیر است، ترخیص کنم.



دکتر مسعود کرباسیان، رئیس گمرک از مزیت‌های سامانه جامع گمرکی می‌گوید

## سامانه جامع گمرکی به شفافیت بیشتر کمک می‌کند

راه‌اندازی سامانه جامع گمرکی طی یک سال گذشته، به عنوان نقطه‌عطفی در کارنامه تجاری ایران شناخته می‌شود. سامانه موفق شده طی مدت کوتاه از حضور خود شرایطی را فراهم کند تا بخش مهمی از مشکلات مربوط به تشریفات گمرکی از میان برود. هدف اصلی از راه‌اندازی سامانه جامع گمرکی کمک به افزایش سطح شفافیت در تجارت کشور بوده است. دکتر مسعود کرباسیان، رئیس گمرک اعتقاد دارد، راه‌اندازی این سامانه جامع نیاز بسیار مهم گمرکات کشور بوده است. او در این گفت‌وگو به موضوع سامانه جامع گمرکی پرداخته است.

آقای کرباسیان، شما توانسته‌اید سامانه‌ای را در گمرک راه‌اندازی کنید که به گفته خودتان و بسیاری از مسئولان و حتی فعالان اقتصادی، تا حد زیادی از تخلفاتی که در گذشته در گمرک مرسوم بود، به این وسیله جلوگیری شود. این سامانه حتی توانسته در برابر قاچاق نیز عملکرد خوبی داشته باشد. اما به نظر می‌رسد هنوز شرایط ایده‌آلی که همه ما منتظرش هستیم فراهم نشده است. نظر شما در این خصوص چیست؟

آنچه درباره این سامانه امری بدیهی است، ضرورت وجودی آن است. ما نمی‌گوییم این سامانه بی‌نقص است بلکه باید به این نکته توجه داشته باشیم که در ابتدای راه هستیم. ما باید تجارت را از شیوه‌های کاذب‌بازی به سمت الکترونیکی شدن پیش می‌بریم. راه‌اندازی سامانه جامع گمرکی کار آسانی نبود. روندی طولانی را طی کردیم تا به اینجا رسیدیم. داستان تغییر در روند امور گمرکی از سال ۷۴ شروع شد و تا سال ۸۴ حداقل ۱۰ سال طول کشید تا ما بخشی از کاری را که این دو سال انجام داده‌ایم تنظیم کنیم. ما یک زمان جزو پنج گمرک برتر دنیا بودیم.

### طولانی بودن این روند به چه دلیل بود؟

در واقع ما با تغییرات مداوم امور در کشور مواجه بودیم. مقررات دائمی در این سال‌ها دستخوش تغییر بود. تعرفه‌ها هم که مدام در گیرودار کم و زیاد شدن بود. حتی در ورود کالا دچار تغییر مداوم آیین‌نامه‌ها بودیم. ما نمی‌توانستیم روندهای مختلف واردات کالا را به خارجی‌ها توضیح بدهیم. چهارده رویه در کشور ما وجود دارد. مناطق آزاد، مناطق ویژه، تهلنجی، پبله‌وری، ملوانی، مرزن‌نشینی، ورود موقت، خروج موقت، و مواردی از این دست که در خارج از کشور نمی‌توانید نمونه‌اش را پیدا

کنید. ما این سامانه را با این رویه‌ها راه انداخته‌ایم. در نتیجه با تمام این موانعی که بر سر راهمان بود توانستیم بالاخره یک سامانه الکترونیکی را راه اندازی کنیم. نباید به مشکلات سامانه تنها از دریچه گمرک نگاه کرد. سامانه در قالب یک پنجره واحد تجارت راه اندازی شده و سایر دستگاه‌ها هم در روند کار سامانه دخیل هستند. جالب است که در دنیا ما را به خاطر راه اندازی همین سامانه تحسین می‌کنند اما خودمان باور نداریم. البته که در این مسیر هنوز مشکلاتی وجود دارد که باید اصلاح کنیم. اما نباید انتظار داشته باشید که کارمان را متوقف کنیم و منتظر بمانیم همه مشکلات برطرف شود و بعد از آن سامانه را فعال کنیم.

**اما زیرساخت‌های فعال سازی این سامانه آن طور که باید مهیا نیست. از جمله همین اینترنت که وضعیت خوبی در کشور ندارد.**

اگر قرار باشد همه زیرساخت‌ها را من فراهم کنم که اول باید منتظر اصلاح مقررات تجارت می‌ماندم. آیا درست است که بگوییم چون نمی‌توانیم همه زیرساخت‌ها را فراهم کنیم، سامانه را هم راه اندازی نکنیم؟ موضوع زیرساخت کاملاً درست است که باید اصلاح شود. وزارت ارتباطات بیشترین زحمت را متحمل شده و به شدت کمک می‌کند. برخی از مسائل قابل ارتقا و اصلاح است. بله، این سامانه مشکلاتی هم دارد، ولی آن روی سکه را هم ببینید. خدمات این سامانه را به کشور دست کم نگیرید. کاهش پروسه ترخیص کالا حداقل کاری است که به واسطه این سامانه محقق شده است. پیش از آنکه سامانه راه اندازی شود، اظهارات از راه دور، خود مسئله مهمی بود. برای تجار خیلی مشکل آفرین بود. اما امروز کارها را می‌توانند به صورت الکترونیکی انجام دهند. آیا این موفقیت نیست؟

**سیستم نوبت دهی در این سامانه برای تجار مشکل آفرین شده است. حتی بعضی از آنها ادعا می‌کنند که مدت زمانی که شما برای ترخیص یک کالا اعلام کرده‌اید، با این سیستم نوبت دهی میسر نشده است.**

بله، در سیستم نوبت دهی، اولویت بندی داریم. اولویت اول هم با کالاهای سریع الفساد است. هیچ راهی هم برای این مشکل وجود ندارد. من در مقام ایجاد زیرساخت‌ها نیستم. من برحسب وظیفه‌ای که دارم، مطابق قانون عمل می‌کنم. من نمی‌توانم بار داریبی را که باید در دمای زیر صفر درجه نگهداری شود بعد از پارچه‌ای که فسادناپذیر است، ترخیص کنم.

**چرا؟**

زیرا در گمرک چنین سردخانه‌هایی را نداریم.

**خب همین موضوع یک مشکل است.**

قاعدتاً فرودگاه ساختن و انبارسازی کار گمرک نیست. من وظایف سازمانی خودم را پیگیری می‌کنم و خوشبختانه سازمان‌ها و وزارتخانه‌های دیگر نیز در دولت یازدهم تمام تلاششان را به کار گرفتند تا با همدیگر هماهنگ عمل کنند.

**آقای دکتر، این سامانه در جلوگیری از ورود کالاهای قاچاق چه نقشی دارد؟**

ما به واسطه این سامانه تا حدودی جلوی قاچاق را گرفتیم. باید سلامت جامعه حفظ شود و ما این مهم را انجام می‌دهیم و جلوی ورود چنین محموله‌های قاچاق را به واسطه همین سامانه به کشور گرفته‌ایم. کشفیات گمرک در کالای قاچاق هم شاهدهی بر عملکرد سامانه جامع گمرکی در این امر است. با راه اندازی این سامانه کشفیات ما بیش از صد درصد رشد داشته است. توجه داشته باشید که ما در منطقه‌ای قرار گرفته‌ایم که متأسفانه همسایگان ما هم محموله‌های

قاچاق به ایران می‌فرستند. این کار در کجای دنیا مرسوم است؟ ببینید ما در چه شرایط سختی گمرک را اداره کرده‌ایم. تحریم‌ها به تازگی لغو شده اما قبل از آن ما هیچ ارتباطی با مبدأ کالاها نداشتیم. البته قاچاق به هیچ وجه ربطی به گمرک ندارد. ما ۱۲ سازمان کاشف در امر قاچاق داریم. گمرک متصدی کالاهای رسمی است. برای مثال فرد به جای ۱۰ عدد از یک کالا ۱۱ عدد با یک ارزش گذاری کمتر، از طریق گمرک وارد می‌کند. اینکه قاچاق به حساب نمی‌آید چرا که من این کالا را رصد می‌کنم. قاچاق مربوط به کالایی است که به صورت غیر قانونی وارد کشور می‌شود. کالایی که با روش‌های خلاف قانون وارد می‌شود قاچاق نام گذاری می‌شود.

**یکی از مواردی که به عنوان ویژگی سامانه‌های الکترونیکی مطرح می‌شود، شفافیت است. در واقع تمام سامانه‌ها به این منظور راه اندازی می‌شوند که بتوانند همه چیز را رصد کنند. سامانه جامع گمرکی نیز احتمالاً از این موضوع مستثنا نیست. پیش از این، گمرک نام خوشایندی برای تجار نبود چرا که فساد در آن بیداد می‌کرد. الان وضعیت به چه شکل است؟ آیا سامانه توانسته با این موضوع برخورد کند؟**

افزایش درآمدهای گمرکی از کجا میسر شده است؟ همین سامانه جامع گمرکی به دلیل شفافیتی که ایجاد کرده، موجب افزایش درآمدها شده است. شما درست می‌گویید که اصلی‌ترین هدف تکنولوژی و آی‌تی مقابله با فساد است، چرا که شفاف سازی در امور را بیشتر می‌کند. در سال اول اجرا یعنی سال ۹۳ واردات ۵ درصد افزایش پیدا کرد، اما درآمد ما ۶۵ درصد افزایش داشت. در سال ۹۴ با اینکه واردات ۲۲ درصد کاهش پیدا کرد، خودرو که بیشترین تعرفه را دارد ۴۲ درصد کاهش پیدا کرد. درآمد ما تنها ۱۱ درصد کاهش داشته است. این در حالی است که معافیت‌ها خیلی زیاد است و اگر این معافیت‌ها را نداشتیم درآمد خیلی بیش از این ارقام بود.

**این معافیت‌هایی که عنوان می‌کنید منظور تان همان تهنجی‌ها و ملوانی و مرز نشینی و امثال اینها است؟**  
بله.

**شما با این معافیت‌ها مخالف هستید؟**

من در جایگاهی نیستم که بتوانم با آنها مخالفت کنم. این موارد را قانون گذار به ما ابلاغ می‌کند و من فقط مجری آن هستم. اما ما باید با توجه به سهم ناچیزی که از تجارت داریم جایگاه واقعی خودمان را از تجارت پیدا کنیم. اگر عضو سازمان تجارت جهانی بودیم نمی‌توانستیم این رویه‌ها را انجام دهیم. گمرک برای انجام این رویه‌ها مجوزی صادر نکرده است.

**شما در صحبت‌های خود به این موضوع اشاره کردید که با توجه به راه اندازی سامانه، دوره کاغذبازی و مراجعه حضوری به پایان رسیده است. اما هنوز هم شاهد مراجعه ترخیص کاران به گمرکات هستیم. آیا حضور آنها واقعاً ضرورت ندارد؟**

برخی از افراد هنوز سامانه را باور ندارند. دوست دارند هنوز به همان روش‌های کاغذبازی ادامه دهند. این موضوع ربطی به سامانه ندارد. البته چتر سیستم سنتی هم هنوز بر کارهای گمرکی سایه افکنده است و برای ترخیص برخی از کالاها باید به گمرک مراجعه شود. مثلاً اگر بار کسی در بندر شهید رجایی است لزومی ندارد به آنجا مراجعه کند. مگر اینکه کالاهای مسیر قرمز باشد. حدود ۳۰ تا ۴۰ درصد از کالاهای ما مسیر قرمز است که باید ارزیابی شود و لازم است با صاحب کالا یا نماینده صاحب کالا بروند و بار را ببینند. ■

برخی از افراد هنوز سامانه را باور ندارند. دوست دارند هنوز به همان روش‌های کاغذبازی ادامه دهند. این موضوع ربطی به سامانه ندارد. البته چتر سیستم سنتی هم هنوز بر کارهای گمرکی سایه افکنده است و برای ترخیص برخی از کالاها باید به گمرک مراجعه شود

# توسعه

یک دهه بعد از اجرایی شدن اصل ۴۴ قانون اساسی

## سراب توسعه

خصوصی سازی در ایران همیشه پر حاشیه بوده و در این حاشیه هر کس نقش خود را بازی می کند. ۲۷ سال باید می گذشت تا نگاه های متفاوت سیاست گذارهای ایرانی و مردان سیاست به «نگاه یک» تبدیل شود، و این نگاه در سال ۸۴ با اعلام سیاست های کلی اصل ۴۴ قانون اساسی در ۵ بند اصلی (الف، ب، ج، د، ه) علنی شد؛ زمانی به درازای عیان شدن نگاه پراشک و آه اقتصاد ایران در چنبره همه آزمون ها و خطاها. اما سال ۸۶ تا ۹۲ قانون گذار و دولت در این حاشیه و متن کنار هم هستند و تسهیل گر کار هم، تا واگذاری ها با حجم بالا به صورت سهام عدالت، رد دیون ها و واگذاری به نهادهای عمومی غیردولتی آغاز شود.



# نام برای شما نان برای ما

## روزی روزگاری خصوصی سازی

### لیلا ابراهیمیان

خبرنگار

خلقتش کج بود، ناکارآمد شد و مقصد شد ناکجا آباد؛ این سرنوشت خصوصی سازی در ایران است. اما قرار بود نوشداروی تن رنجوری باشد که دنبال معجون شفا بخشی برای حیات می گشت. ۲۷ سال باید می گذشت تا نگاه های متفاوت سیاست گذارهای ایرانی و مردان سیاست به «نگاه یک» تبدیل شود، و این نگاه در سال ۸۴ با اعلام سیاست های کلی اصل ۴۴ قانون اساسی در ۵ بند اصلی (الف، ب، ج، د، ه) علنی شد؛ زمانی به درازای عیان شدن نگاه پراشک و آه اقتصاد ایران در چنبره همه آزمون ها و خطاها. مسیر طولانی طی شده بود، مسیری سخت و پر سنگلاخ. از مصادره کارخانه های خصوصی شروع شده بود تا روزگاران سپری بر اقتصاد دولتی در روزهای سخت جنگ و تدبیری که اقتصاد را به سلامت برده بود با تنی بیمار از زمان آتش باران، تا شروع سیاست ملی زدایی در سال ۱۳۶۸ و در نهایت سیاست تعدیل اقتصادی که خود منتقدان زیادی دارد. اما هیچ کدام نتوانسته بود تن رنجور اقتصاد ایران را شفا بخشد. عده ای به دنبال معجزه بودند و دم مسیحایی و هر کس در پی نسخه ای و تدبیری. قانون اساسی اقتصاد را به سه حوزه تقسیم کرده بود: دولتی، تعاونی و خصوصی؛ اما تا عمل فاصله بسیار بود. سیاست کلی اصل ۴۴ که ابلاغ شد، فکر می کردند حتما راه نجاتی یافت شد برای فربه شدن کودک نحیف بخش خصوصی. حالا حدود یک دهه از آن زمان می گذرد و هیولای اقتصاد ایران به پشت سر نگاهی می اندازد. گفته وزیر راه و شهرسازی دولت یازدهم، شاید همان راز سر به مهر اقتصاد ایران باشد که «خصوصی سازی در ایران کج و ناکارآمد متولد و توسط سیاستمداران مصادره شد».

اما هدف روشن بود: «افزایش بهره دوری عوامل انسانی در بنگاه های اقتصادی»؛ «افزایش کیفیت کالای تولید شده»؛ «بهبود سرمایه گذاری و سرمایه گذاری مجدد در بنگاه ها» و «بهبود وضع مدیریت بنگاه ها». نقشه راه همین بود و مقصد معلوم. ولی یک پرسش همچنان بی جواب مانده است. فاصله امروز ما با این اهداف معین شده تا به کجاست؟ یک دهه زمان خوبی برای بازخوانی سرگذشت خصوصی سازی در ایران است. شاید در کنش و واکنش سیاست و اجرا، باید به قضاوت و تصمیمی دیگر رسید؛ تصمیمی بی پروا.

### گذشت آنچه گذشت

زمانی علی اصغر یوسفنژاد، عضو کمیسیون ویژه اصل ۴۴ گفته بود: «با ادامه این رویه ها، در حال تبدیل کردن اقتصاد دولتی به اقتصاد شبه دولتی هستیم». اجرای سیاست های اصل ۴۴ قانون اساسی، در دولت نهم و دهم شروع شد به چند روش؛ انتقال سهام یا دارایی به اشخاص حقیقی یا حقوقی طلبکار از دولت که بعدا به رد دیون شهره شد، انتقال مستقیم سهام یا دارایی بابت سهام عدالت، عرضه یا فروش سهام یا دارایی به عموم متقاضیان. واگذاری بنگاه های دولتی به بخش خصوصی، کوچک ترین هدف خصوصی سازی بود؛ اما هدف اصلی چیز دیگری بود. اقتصاد باید مسیر رقابتی شدن را طی می کرد. هدف نهایی شکل گیری بازار بود که خود جان مایه رقابت است و رقابت پذیری؛ اگر چه عده ای شکل گیری بازار را مقدم بر خصوصی سازی می دانند و دلیل عدم موفقیت خصوصی سازی ایران را شکل نرفتن بازار قبل از شروع روند خصوصی سازی عنوان می کنند. اما دولت نهم و دهم به درآمذایی بیشتر اندیشه می کرد تا رقابت؛ هر شخص حقیقی یا حقوقی پول بیشتری به اموال دولت در زمان واگذاری می داد، سند به نام او می خورد. زمانی که اقتصاد بخش خصوصی سرمایه اندکی داشت و تحریم ها رمقی در تنش باقی نگذاشته بود، گروهی دیگر به میدان رقابت یا رقابت ناپذیری قدم گذاشتند. آنها نهادهای عمومی غیردولتی بودند که

بعدها به زبان عامه «خصوصی» نام گذاری شدند. این چنین بود که مرحله اول خصوصی سازی در ایران کج بنیان گرفت و هشدار یوسفنژاد درباره شکل گیری نطفه یا تولد این اقتصاد شبه دولتی در ایران همین است؛ رنج نامه ای که هرروز از دل بخش خصوصی بیرون می آید. اقتصادی که رقابت بر مناسبات آن حاکم نبوده و حضور عده ای با رانت قدرت و سیاست گره خورده بود؛ نحوه تولدشان و البته سهم گیری آنها از این واگذاری ها که آمار سازمان خصوصی سازی در ایران خود نمایان گر آن است. سازمان خصوصی سازی از بدو تاسیسش در سال ۸۰ تا به امروز، ۱۴۲ هزار و ۷۰۰ میلیارد تومان واگذاری انجام داده که حدود ۶۲ هزار میلیارد تومان در فضای رقابتی و در مزایده یا بورس بوده است. سهام عدالت و رد دیون مستقیم هر کدام ۳۰ هزار میلیارد تومان سهم دارند. سهم بخش خصوصی واقعی که با پول خود سهام خریده اند تا سال ۹۲ زیر ۵ درصد است. خصوصی سازی بدون بخش خصوصی انجام شد.

### خصوصی سازی ایرانی به کجا می رود؟

در سال های ۸۶ تا ۹۲ قانون گذار و دولت در این حاشیه و متن کنار هم هستند و تسهیل گر کار هم، در واگذاری ها با حجم بالا هم در شروع سهام عدالت و هم در اجرای رد دیون ها. عباس آخوندی، وزیر راه و شهرسازی آن را به بار کجی تعبیر می کند که هرگز به منزل نمی رسد. مثل واگذاری ای که در پتروشیمی، بنگاه انحصاری ای که سال ها در اختیار دولت بوده، انجام می شود. این واگذاری در بازار رقابتی انجام نمی شود. انحصار از دولت به بخش دیگری منتقل می شود؛ مثل نیروگاهی که مالکیت آن از وزارت نیرو به وزارت دفاع منتقل می شود. یا خصوصی سازی شرکت صدرا همان مشتم نمونه خروار است؛ معامله ای که هردو طرف آن زیان بود و شکست. هم صدرا صدمه دید هم بانک ملی به عنوان خریدار آن. صدرا شرکت بزرگی بود که در بازارهای جهانی حضور داشت ولی وضعیت امروز آن محکوم به شکست است. چرا فرجام خصوصی سازی صدرا این قدر تلخ بود؟ صدرا جزو معدود شرکت های مهندسی ایران بود که در سطح بازار جهانی کار می کرد با مشتریانی از سراسر جهان. این شرکت باید در بازارهای جهانی واگذار می شد نه در بازار ایران. باید برای صدرا در سطح بین المللی برنامه ریزی می شد و واگذار کننده ها باید مطمئن می شدند شرکتی که صدرا را می خورد یک برنامه توسعه بازار جهانی برای آن دارد. بانک ملی شرایط خرید و توسعه صدرا را نداشت و قادر نبود برنامه ای برای توسعه بازارهای جهانی داشته باشد. اما سرنوشت صدرا طور دیگری رقم خورد و شد آنچه باید نمی شد.

### اقتصاد در بن بست سیاست

سیاست بر اقتصاد سایه افکنده، سایه ای سخت و سنگین. این را در لحظه لحظه روزهای واگذاری مالکیت دولتی می توان شاهد بود. حالا برای رهایی از مشکلات درهم تنیده اقتصاد، اقتصاددان ها از سهم قدرت و حاکمیت می گویند. محسن رزانی در کتاب «اقتصاد سیاسی مناقشه اتمی ایران»، برای تبیین اقتصاد و سیاست در ایران، اصطلاح «دولت نفوذهای ناهمگن» را به کار می برد؛ «تهاد های مختلف در درون دولت ها، در جهت های مخالف هم حرکت می کنند و انرژی ذخیره شده در سیستم را هدر می دهند». او به اهداف تئوری اقتصاد نو کلاسیک، که خیلی از تئوری های توسعه هم بر همان تئوری های نو کلاسیک هستند اشاره می کند: آزاد سازی قیمت ها، انباشت سرمایه، خیز اقتصادی، کوچک کردن دولت، گسترش طبقه متوسط و نظایر اینها به نوعی بر بستر و با پیش فرض وجود یک اقتصاد بازاری مطرح شده اند. اما مفروضات این تئوری برای جامعه نرمال و عادی در نظر گرفته شده است که مناسبات آنها با عقل تعریف می شود. اجرای حکومت state در آنجا، با هم در ربط عقلانی هستند و حکومت یک کل یکپارچه است و همکاری و مشارکت سازگار اجزا برای تحقق یک هدف واحد یا تعدادی هدف معین وجود دارد. اما حکومتی که هر پاره ای از قدرت سیاسی یا قانونی یا اقتصادی اش را یک گروه یا یک طبقه یا یک جناح در اختیار گرفته است و قدرت بین گروه های مختلف پاره پاره شده است «حکومت نفوذهای ناهمگن» است که در آن هر بخش دنبال تحقق اهداف مورد نظر خودش است. در این گسل ناهمگن، عملکردهای متنافر باعث عدم موفقیت برنامه های اقتصادی و حتی اجتماعی دولت می شود. اقتصاد ما در دام سیاست افتاده است و سیاست ما هم در بن بست فقدان عزم سیاسی برای ایجاد تحولات اساسی و اتخاذ تصمیمات بزرگ، زمین گیر شده. برای همین رزانی معتقد است که مشکلات اقتصادی ما، راه حل اقتصادی ندارد. تصمیمات بزرگ سیاسی تنها راه حل این مشکلات است و کلید گشایش اقتصاد در دست سیاستمداران است؛ شاید کلید سیاستمداران، بر قفل خصوصی سازی در ایران بچرخد. ■



«خصوصی سازی، یک دهه بعد از اجرای اصل ۴۴ قانون اساسی» در میزگردی با حضور: حسین عبده تبریزی، داود خانی، حسن خوشپور، مهدی فلاح دوست و احسان آقاجانی معمار

## بار کجی که منزل نرسید

ده سال پیش که اجرای سیاست‌های اصل ۴۴ در اقتصاد ایران جدی شد، فعالان اقتصادی بخش خصوصی امیدوار شدند تا اقتصاد دولتی جای خود را به اقتصاد رقابتی - خصوصی بدهد. آن زمان واگذاری اموال دولتی به بخش خصوصی، روزه امید برای رهایی اقتصاد، از بند سلطه دولت بود. اما زمان اجرا که فرا رسید دولت با رویه غیررقابتی عرصه را بر بخش خصوصی تنگ کرد نه فراخ. پس از ده سال، از تولد بخش نوظهور در اقتصاد ایران می‌گویند: اقتصاد شبه دولتی، دولت دوم یا نهادهای عمومی غیردولتی که سهم قابل توجهی از واگذاری‌ها را در اختیار دارد. طبق آمار سازمان خصوصی سازی تنها ۵ درصد از این واگذاری‌ها به بخش خصوصی واقعی رسیده است. برای بررسی موضوع خصوصی سازی بعد از اجرای اصل ۴۴ قانون اساسی، میزگردی با حضور حسین عبده تبریزی، اقتصاددان، داود خانی، معاون سازمان خصوصی سازی و عضو هیات عامل سازمان، حسن خوشپور؛ مدیر کل دفتر امور بنگاه‌ها و خصوصی سازی سازمان مدیریت و برنامه ریزی سابق، مهدی فلاح دوست؛ معاون دفتر پایش و بهبود محیط کسب و کار و دبیر خانه شورای عالی اجرای سیاست‌های کلی اصل ۴۴ قانون اساسی و احسان آقاجانی معمار؛ پژوهشگر مرکز پژوهش‌های مجلس برگزار کرده‌ایم. آنها همه از لزوم خصوصی سازی در ایران می‌گویند. ولی معتقدند خصوصی سازی در ایران بد اجرا شده است؛ راه کج که به فرجام راست نمی‌رسد. آنها معتقدند که باید واقعیت حضور این نهادها را در اقتصاد ایران پذیرفت. ولی باید برای نظارت بر عملکرد بنگاه‌های واگذار شده و اصلاح روش‌های واگذاری تلاش کرد.

لیلا ابراهیمیان

خبرنگار

ح حسین عبده تبریزی، امروز بعد از گذشت حدود یک دهه از اجرایی شدن اصل ۴۴ در کجا ایستاده‌ایم؟

**عبده تبریزی:** همه ما که دور این میز نشستیم، و بخش قابل ملاحظه‌ای از اقتصاددانان ایران، موافق خصوصی سازی هستند. دولت یازدهم هم موافق خصوصی سازی است. ما اعضای دولت را می‌شناسیم و این گونه نیست که کسی در دولت، مخالف خصوصی سازی باشد. اما روندی که خصوصی سازی در دولت‌های نهم و دهم پیدا کرد، آن چیزی نبود که انتظار می‌رفت. در زمان آقای خاتمی، هنوز اصل ۴۴ ابلاغ نشده بود. در دوره ریاست آقایان علی اکبر و میرمطهری در سازمان خصوصی سازی، واگذاری‌ها خیلی محدود بود. عمده واگذاری‌ها در دولت نهم و دهم انجام شد. اما این عرضه‌ها به شکل و وضعیتی انجام شد که مطلوب نبود. از درجه نگاه دولت نهم و دهم، خصوصی سازی بیشتر با هدف «توزیعی» دنبال می‌شد، هر چند که امروز مطمئن هستیم آن هدف نیز محقق نشده است. اهداف خصوصی سازی می‌باید ارتقای کیفیت، بهره‌وری و بالا رفتن کارایی می‌بود که مغفول ماند. اگر قرار باشد بنگاه‌ها و شرکت‌ها را از دست دولتی‌ها



بگیریم و دست نهادهای شبه دولتی بدهیم، نتیجه همین وضع آشفته امروز می‌شود: کارایی پایین اقتصاد، عدم سرمایه‌گذاری کافی در بعضی بخش‌ها و اضافه سرمایه‌گذاری در حوزه‌های دیگر و آشفتنی و خطر عمده برای آینده فعالیت بخش خصوصی در کشور. آنچه نگران کننده است این نوع خصوصی سازی است که فعالیت بخش خصوصی را در آینده به خطر می‌اندازد. به طور مثال پیش‌بینی می‌کنم نهادهای خصوصی برق که ایجاد می‌شوند چندین نگرانی داشته باشند: یکی در حوزه انتقال دارایی‌های برق است؛ دیگری از موضع تضامین دولت برای خرید است. وقتی سرمایه‌گذاری صورت می‌گیرد، دولت تضمین‌های ۵ ساله تا ۲۰ ساله برای خرید برق می‌دهد. نهادهای زیادی به اتکالی این تضامین شکل گرفته و هنوز می‌گیرد. حالا به جایی رسیده‌ایم که در نظام سوبسیدی برق، دولت پول پرداخت تعهدات امروزش را هم ندارد، و گرفتار شده است، چه برسد به تعهدات آتی. این در حالی است که صنعت برق خصوصی به معنی دقیق کلمه هم شکل نمی‌گیرد. مطمئن هستم کسانی که در این صنعت سرمایه‌گذاری می‌کنند، اگر خرید تضمینی دولت نباشد، آنها جلو نمی‌آیند. نمی‌توانیم صنعت برق را با این هزینه‌ها در چارچوب بودجه دولت اداره کنیم. آنها

نمی‌توانند برقشان را بفروشند برای بانکها مشکل می‌شوند و بانکها نخواهند توانست وصول مطالبات کنند. کسی مخالف خصوصی سازی نیست ولی مشکلات آن قبل از خصوصی سازی بیشتر باید حل شود. در حوزه عمل وزارت راه، خط هوایی آسمان به تأمین اجتماعی واگذار شده، اما چقدر از زمان فروخته شدن در آنجا سرمایه‌گذاری شده که هماهنگ به آنها داده شود؟ واگن‌های راه‌آهن را به بخش عمومی فروختیم، چقدر سرمایه‌گذاری جدید شده که حالا لوکوموتیوها را هم بفروشیم؟ از زمان تحویل واگن‌ها تقریباً صفر سرمایه‌گذاری شده است. فقط قیمت دارایی‌هایشان با تجدید ارزیابی بالا رفته است. چیزی که دولت با آنها مخالف است همین موارد است.

**❖ خصوصی سازی در ایران با امیدهای زیادی آغاز شد، اما آنچه در این بخش انتظار می‌رفت به سرانجام نرسید، چرا خصوصی سازی و آزادسازی اقتصاد در ایران، به آن نتیجه مطلوب نرسید؟**

**خوشپور:** از شروع خصوصی سازی در ایران (۱۳۶۸)، حدود سه دهه می‌گذرد. اگرچه در این مدت، روش و مفهوم خصوصی سازی در کشور ارتقا یافته، لازمه موفقیت خصوصی سازی عزم جدی برای حمایت از آن است که تاکنون به‌طور واقعی وجود نداشته است. علی‌رغم آنکه سال ۸۴ - که مرحله اول اجرای سیاست‌های کلی اصل ۴۴ توسط رهبری اعلام شد - نقطه عطفی برای پذیرش مشارکت بخش خصوصی در فعالیت‌های اقتصادی است، امروز و بعد از یک دهه این پروژه به سرانجام خوبی نرسیده است. مفهوم خصوصی سازی از ملی‌زدایی در سال ۶۸ تا پذیرش حضور بخش خصوصی در اقتصاد توسعه یافته است. هنوز مشخص نیست که می‌خواهیم بخش خصوصی داشته باشیم یا نه؟ معتقدم عزم جدی برای پذیرش جایگاه بخش خصوصی وجود ندارد. به جای تقویت بخش خصوصی، بخش دیگری ایجاد شده که هویت مشخصی در قانون ندارد و مشکلات زیادی برای اقتصاد کشور به وجود آورده است. قانون‌گذار و برنامه‌ریز به خصوصی سازی به‌عنوان یک برنامه جدی توجه ندارند. اخیراً در مجلس ماده ۲۴۱ قانون تجارت تغییر کرد. طبق این قانون میزان اعطای پاداش از محل تقسیم سود شرکت‌های سهامی عام و شرکت‌های سهامی خاص تغییر کرده است. چرا قانون‌گذار باید تا این اندازه در تصمیمات بخش خصوصی دخالت کند؟ مگر اینکه این اعتقاد وجود داشته باشد که دولت، متولی همین بخش خصوصی مخاطب قانون‌گذار که بخش خصوصی واقعی نیست.

**❖ مهم‌ترین دلیل عدم توفیق خصوصی سازی در ایران چه بوده است؟**

**خانی:** من بحشم را از تبیین مفاهیم شروع می‌کنم. خصوصی سازی به مفهوم کلان، یعنی همه آنچه در اقتصاد، تحت مالکیت دولت است و انتفاعی برای دولت دارد در اختیار بخش خصوصی قرار گیرد؛ یعنی دولت مالکیت خود را واگذار کند. در این تعریف، فقط شرکت‌ها نیستند و همه‌گونه فعالیت و طرح مشمول این واگذاری می‌شوند؛ یعنی دولت هیچ کاری را شروع نکند و اجازه دهد بخش خصوصی در این فعالیت‌ها وارد شود و دولت فقط سیاست‌گذاری کند؛ اما در مفهوم دیگر، خصوصی سازی واگذاری بخشی از اموال و شرکت‌های در اختیار دولت به بخش خصوصی است؛ این همان بند «ج» سیاست‌های اصل ۴۴ قانون اساسی است که بحث ما بیشتر معطوف به تعریف دوم است. من فکر می‌کنم دلیل عدم موفقیت خصوصی سازی در ایران این است که مدیران تصمیم‌گیر اعتقاد چندانی به این کار نداشتند. در نتیجه، در این سال‌ها، همیشه مدیران و تصمیم‌گیران می‌خواهند مقرراتی تصویب کنند که اصل آن سیاست اتفاق نیفتد؛ در عین حال در اسم شاهد خصوصی سازی باشیم. اما آنچه موردنظر سیاست ابلاغی برای اجرای اصل ۴۴ قانون اساسی است «بهره‌وری و کارایی اقتصاد ناشی از حضور بخش خصوصی» است که الان این هدف مغفول است. یعنی می‌خواهند هم بخش خصوصی با ظرفیت بالا به وجود بیاید و هم بخشی از مالکیت بنگاه با

که بعد از برجام می‌خواهند به ایران برق بفروشند، همه از ما قرارداد تضمین خرید ۱۰ ساله می‌خواهند. اما دولت نمی‌تواند شرایط رقابت در بازار ۱۰ سال آینده را برای اینها تضمین کند. همین امروز هم مشکلات بروز کرده. الان که بودجه دولت کم شده، طبعاً وزارت نیرو می‌خواهد بار برق بخش عمومی خود را کامل استفاده کند یا بار ۱۰۰ درصد از واحدهایی بگیرد که به آنها تضمین خرید داده و چون ناچار است پول بدهد، بهتر است از ۱۰۰ درصد بار آنها استفاده کند؛ الان از ۶۰ درصد ظرفیت آنها استفاده می‌شود. اینجا مشکل بروز می‌کند. همین که برق گارانتی شده‌ها را بخرد، و یا اولویت انتقال را به تولیدکننده‌های دولتی بدهد، صدای بخش خصوصی درمی‌آید؛ آنها به چه کسی می‌خواهند بفروشند؟ قیمت‌هایی هم که سازمان خصوصی سازی برای نیروگاه‌ها تعیین کرده به هیچ وجه قابل قبول نیست، چرا که با فرض اینکه دولت همیشه از آنها برق می‌خرد، قیمت تعیین شده در حالی که ما امروز می‌دانیم کشور در بیشتر سال برق اضافی دارد. مشکلی که در واگذاری نیروگاه سلطانیه وجود دارد، از این جنس است. دولت امروز برای خرید تضمینی برقی اقدام می‌کند که پولش را ندارد. در این نوع طراحی از خصوصی سازی، تمام ساختار بازار به هم می‌خورد. از طرف دیگر، فشار سیاسی که بر واگذاری‌ها وارد می‌شود، خیلی عجیب است. از آنجایی که حزب سیاسی در کشور وجود ندارد، هر نماینده‌ای می‌کوشد منافع حوزه انتخابیه خود را تأمین کند که لزوماً با منافع ملی هم‌راستا نیست. اگر حزب در کشور وجود داشت، این موارد در سطح ملی بیشینه و منطقی می‌شد. معاونت برق وزارت نیرو را زیر فشار می‌گذارند که ایجاد نیروگاهی را در منطقه‌ای تأیید کند که در آن منطقه همین امروز هم ۸۰۰ مگاوات حبس برق داریم و یا در زنجان شبکه انتقال برای ایجاد ظرفیت اضافی نداریم. اما فشار سیاسی به حدی است که وزارتخانه‌ها به ناچار تسلیم تصمیمات غلط می‌شوند؛ تصمیماتی که در آینده ضایعه می‌شود، و به جای خصوصی سازی مؤید کارایی به خصوصی سازی بی‌معنا بدل می‌شود. وقتی ما تصمیمات غیراقتصادی را به صنعت تحمیل کنیم، وقتی در همان قالب بنگاه‌های دولتی را خصوصی کنیم، مصائب زیادی ایجاد می‌شود که از آن جمله رشد سازمان‌های خصولتی است. مثال دیگر بانک صادرات است که برای نشان دادن سود، بنگاه برق را به شرکت خوارزمی می‌فروشد و خوارزمی هم نمی‌تواند یک‌دهم قسط را در طول سال درآمد داشته باشد، و گرفتاری پیش می‌آید. حالا اگر همین مقدار هم وزارت نیرو برق نخرد، اوضاع بدتر هم می‌شود. کل سیستم و آینده آن درگیر مشکلات و مصائب می‌شوند. چون از اول خصوصی سازی، شرایط بازار حاکم نبوده و دائماً با فرمول کنترلی و ابزار قانونی می‌خواهیم جایگزین بازار شویم، این کاستی‌ها به صنعت برق تحمیل می‌شود. در این وضعیت تولیدکننده نیروگاه مثل مینا هم مانده که وقتی ظرفیت من خالی است، و پول هم ندارید، چرا نیروگاه با خرید تضمینی برق از خارج وارد می‌شود. گفتیم در جریان خصوصی سازی هم شرکت‌هایی که به فروش رفته، با این مفروضات به فروش رفته که شرایط موجودی توانیر حفظ می‌شود و تغییر نمی‌کند. مثلاً الان توانیر دارد یک‌ساله پول برق را با هر مشکل بالاخره می‌دهد. اما اگر ظرفیت‌های تولید اضافه شود چطور؟ برای من روشن است که آن سرمایه‌گذاری که امروز ۱۵۰۰ میلیارد تومان در نیروگاه سرمایه‌گذاری می‌کند، در آینده گیر خواهد کرد. آیا دولت توان خرید تضمینی برق بادی کیلووات ساعتی ۴۵۰ تومن را دارد که امروز تعهد می‌کند؟ ندارد. با کدام بودجه؟ و این هم مملکت را دچار اشکال می‌کند. بازاری نیمه‌خصوصی شده تشکیل شده که صدها گیر دارد؛ برق گران خریده شده و وزارت نیرو تعهد خارجی دارد؛ فروش برق یارانه‌ای است؛ در اکثر ماه‌ها ظرفیت اضافه داریم؛ ظرفیت بیشتر با تعهد بیشتر دولت ایجاد می‌شود... بنابراین و بر اساس این مثال دولت یازدهم با این نوع بی‌قاعدگی مخالف است و مخالف خصوصی سازی نیست. اگر قواعد بر بازار حاکم نباشد، مشکل بروز می‌کند. همان‌طور که امروز خانه خالی برای بانک‌ها بحران شده است، ۱۰ سال دیگر هم نیروگاه‌های تعطیل که

### خوشپور:

کلید حل مسائل خصوصی سازی در حوزه اقتصاد نیست؛ بیرون از اقتصاد است. اراده قوی و وجود ندارد که بخش خصوصی پا بگیرد و تقسیم‌کار ملی بین دولت و بخش خصوصی انجام شود

عبد: عمده واگذاری ها در دولت نهم و دهم انجام شد. اما این عرضه ها به شکل و وضعیتی انجام شد که مطلوب نبود. از درجه نگاه دولت نهم و دهم، خصوصی سازی بیشتر با هدف «توزیعی» دنبال می شد، هر چند که امروز مطمئن هستیم آن هدف نیز محقق نشده است. اهداف خصوصی سازی می باید ارتقای کیفیت، بهره وری و بالا رفتن کارایی می بود که مغفول ماند. اگر قرار باشد بنگاه ها و شرکت ها را از دست دولتی ها بگیریم و دست نهادهای شبه دولتی بدهیم، نتیجه همین وضع آشفته امروز می شود.

بالاترین قیمت متصور به بخش خصوصی واگذار شود و رگ و ریشه بنگاه و مدیریت بنگاه دست دولت باشد و دولت در منافع سهام باشد. یعنی یک بخش خصوصی آرام و سر به زیر که منابع و سرمایه در اختیار دولت بگذارد. عمده مشکلات از این نوع بر خورد است. دولت قبلاً وقتی بنگاهی را واگذار می کرد حدود ۳۰-۴۰ درصد را به سهام عدالت می داد که خودش مدیریت می کرد. ۲۰ درصد شرکت را نگه می داشت. با این تغییر غیر شفاف، هیئت مدیره و مدیر عامل شرکت هنوز دولتی است و بخش خصوصی سهم اندکی داشت؛ اما بخش خصوصی می داند که دولت می خواهد در گام آخر چه کار کند. برای همین یا گاهی بر نمی دارد یا خود را تجهیز می کند و می داند با این سیاست چگونه مواجه شود. ادامه این سیاست های غیر شفاف در خصوصی سازی ممکن نیست و دست دولت رو شده است.

**فلاح دوست:** خصوصی سازی پیش نیاز هایی می خواست که به آن توجه نشد و محصول امروز خصوصی سازی کشور، معلول همین بی توجهی هاست. آزاد سازی و مقررات دایی از جمله پیش نیاز های اساسی خصوصی سازی است که باید قبل از انجام خصوصی سازی فراهم می شد. لازم بود قبل از شروع به خصوصی سازی و واگذاری، اقتصاد دولتی برای مواجهه با شرایط جدید آماده می شد، ولی این اتفاق صورت نگرفت و در عمل توجهی به جلب مشارکت بخش خصوصی در واگذاری ها نشد. در واقع بازار مساعد برای فعالیت بخش خصوصی در حوزه های مورد واگذاری، به نحو مناسبی شکل نگرفت. لازم است قضاوت ها بر اساس انتظارات باشد و ضمن پرهیز از نگاه کلی، اقدامات به صورت موردی بررسی شود؛ به این ترتیب، اجرای خصوصی سازی گام موفق و گام ناموفق بوده است. اولین موفقیت برنامه خصوصی سازی کشور، حضور ملموس و مؤثر بخش خصوصی در اقتصاد است. به عنوان مثال به حوزه بانکداری در ایران نگاه کنید. آیا تا قبل از سال ۱۳۸۴، این حجم از فعالیت بانک های خصوصی در کشور مصداق داشت؟ در حالی که الان با احتساب بانک های واگذار شده، قریب به ۷۰ درصد از مجموع سپرده های بانکی، توسط بانک های خصوصی جذب می شود. هم اکنون حدود ۲۹ شرکت بیمه ای در کشور فعال است که جز بیمه ایران، مابقی تحت لوای بخش خصوصی هستند و حدود ۶۰ درصد از حق بیمه صنعت بیمه را به خود اختصاص داده اند. این حضور موفقیت آمیز است. موضوع مهم دیگر در ارزیابی خصوصی سازی، ارتقای کارایی بنگاه های واگذار شده است. آیا این قبیل بنگاه ها به کارایی مورد انتظار رسیده اند؟ در این ارتباط باید دید چه شرکت هایی و با چه شرایط و مشخصه هایی عرضه و فروخته شده اند. خصوصی سازی در کشور از این منظر بد اجرا شد؛ هم با یک نوع از واگذاری، به صورت رد دیون و هم با نوع دیگری از واگذاری تحت عنوان طرح توزیع سهام عدالت که فاقد برنامه ریزی درستی در اجرا بود. نتیجه این شد که گفته شود خصوصی سازی ناموفق بوده است؛ اما شکل سومی هم از خصوصی سازی بوده که شرکت ها طی فرآیندی صحیح و به طریقی مناسب به بخش خصوصی واگذار شده اند، گزارش های سازمان خصوصی سازی نشان می دهد این شیوه موفق بوده و بنگاه های واگذار شده نسبت به گذشته خود کارا تر شده اند.

هدف دیگر از اجرای سیاست های کلی اصل ۴۴ کاستن از بار مالی و مدیریتی دولت است؛ حدود ۱۱۰ شرکت باید در جریان خصوصی سازی قرار می گرفتند که طبق آمار سازمان خصوصی سازی، ۵۳۹ شرکت - فارغ از اینکه این شرکت ها تحت مالکیت و مدیریت بخش خصوصی یا بخش عمومی درآمده اند - کاملاً واگذار شده اند. اگر این دارای ردیف بودجه بودند از ردیف بودجه شرکت های دولتی خارج شده اند یا اگر همانند عمده شرکت های زیر مجموعه شرکت «ساتکاپ» غیر دولتی بودند، با واگذاری سهم دولت، بار مدیریتی دولت در تصدیگری سبک تر شده است. در بودجه سال جاری هم اگر ملاحظه شود تعداد ردیف بودجه شرکتی به حدود ۴۰۰ ردیف رسیده است، این در حالی است که

در سال های گذشته تعداد این ردیف ها بیش از ۵۰۰ شرکت بوده است. باید انتظارات از خصوصی سازی روشن شود. هر چند به جهت نوع مقررات گذاری و اجراء انتقادهای اساسی هم وجود دارد؛ به عنوان مثال از مجموع ارزش واگذاری ها، حدود ۶۰ درصد این ارزش، سهم بخش عمومی بوده که این نوع از واگذاری مورد پذیرش نیست؛ اما اینکه گفته شود کلاً خصوصی سازی در کشور ناموفق بوده است، این هم مطلب درستی نیست.

**آقای آقاجانی، تحقیقاتی که در مرکز پژوهش های مجلس صورت گرفته، مهم ترین دلیل عدم توفیق خصوصی سازی در ایران را چه می داند؟**

**آقاجانی معمار:** عوامل زیادی در عدم موفقیت خصوصی سازی در ایران دخیل است. در فعالیت های بازار، باید منطق بازار را به رسمیت بشناسیم اما این گونه نیست. باید آزاد سازی مقررات و قیمت گذاری را قبل از خصوصی سازی انجام می دادیم؛ اما تاکنون برای آن برنامه خاصی طراحی نکرده ایم. مثلاً در لایحه برنامه ششم توسعه فکر نکردیم که قیمت حامل های انرژی را بازار یا نهاد تنظیم کننده برق مشخص کند؛ اما متأسفانه اصرار داریم شرکت های حوزه برق واگذار شوند. نتیجه عملی این است که بخش خصوصی با محدودیت های قیمت گذاری و موانع مقرراتی مواجه می شود (گاه بخش خصوصی نمی داند در کدام بستر حقوقی می تواند فعالیت کند). سومین مشکل این است که گاه شرکت هایی که مشکلات متعددی دارند به بخش خصوصی واگذار می شوند و در فرایند واگذاری، مشکلات آنها حل نمی شود. در حالی که باید وضعیت آن شرکت ها به لحاظ نیروی انسانی، مزاد، صورت های مالی و... مشخص شود. مدیران دولتی در برابر خصوصی سازی مقاومت می کنند. در سطوح مدیران میانی دولت و در برخی موارد در سطوح بالاتر تمایل برای واگذاری شرکت ها وجود ندارد. دستگاه ها از مواد قانونی متعدد استفاده می کنند تا واگذاری شرکت به تعویق بیفتد. گاهی مجریان خصوصی سازی مخالف اصلاح و تعدیل نیروی انسانی در شرکت ها هستند. دولت، شرکت ها را با مزاد نیروی انسانی واگذار می کند ولی بخش خصوصی می خواهد آن را با استاندارد خود تطبیق بدهد و نیروی انسانی را تعدیل کند و دولت این موارد را نمی پذیرد چون افزایش بیکاری، هزینه سیاسی دارد. این موارد باعث می شود طرف تقاضای شرکت های دولتی (بخش خصوصی) وارد صحنه کارزار نشوند. مشکل دیگر این است که بخش خصوصی توان رقابت با بنگاه های عمومی غیر دولتی برای خرید شرکت ها را ندارد. نهادهای عمومی توان چانه زنی بالایی در دولت و مجلس دارند.

**آیا اجرای سیاست های خصوصی سازی در ایران ناپهنگام بوده است؟**

**عبد تهریزی:** این سیاست الزام هایی داشت که اولین آن این بود که باید بازار حاکم باشد. مقاومت مدیران و غیره در درجه دوم است؛ مشکل اول این است که در بسیاری موارد ما شرایط بازار نداریم. در داخل نابالاز عناصری را خصوصی می کنیم و گرفتاری پیدا می شود. اخیراً در صنعت برق پیشنهاد داده اند که شهرداری ها توزیع برق را بر عهده بگیرند که این هم در نهایت جریان را آشفته تر می کند. مهم ترین گرفتاری خصوصی سازی این است که ما شرایط بازار را در حوزه هایی که خصوصی کرده ایم، حاکم نکرده ایم. دریافت کنندگان دارایی ها عمدتاً نهادهایی نبودند که توسط بخش خصوصی ایجاد و اداره شوند. سهام عدالت خود به فرآیند تصمیم گیری در شرکت های واگذار شده لطمه زده است. می شد این دارایی ها را به مردم داد بدون ایجاد مشکل برای نظام تصمیم گیری شرکت ها. سازمان های خصولتی به این فرآیند صدمه زدند و امکان اینکه این سازمان ها در فضای اقتصادی مستقل فعالیت کنند، فراهم نشد. تشکیل سرمایه در این نهادها تقویت نشد. توقف این فرآیند ناقص کار خوبی است، وگرنه دولت اگر این فرآیند آشفته را به همان سرعت ادامه دهد، فکر می کنم دوره ای در آینده مجبوریم خیلی از کارها را از اول شروع کنیم. مشکل اساسی همان ایجاد فضای بازار است و بعد

## آقاجانی معمار:

رویکرد دولت به خصوصی سازی به عنوان سیاست تأمین مالی خود، سبب شد سیاست رد دیون دولت در دولت نهم و دهم گسترش یابد. رویکردی که سیاست

خصوصی سازی را دچار انحراف نمود

جریان خصوصی سازی باید ادامه یابد.

**آقای خانی، از سال ۸۴ به بعد آزادسازی اقتصادی زمین گیر می شود اما در همین سال ها سیاست خصوصی سازی ابلاغ می شود. ارزیابی شما از اجرایی شدن آن در دولت آقای احمدی نژاد و دولت یازدهم چیست؟**

**خانی:** فقط دولت مقصر نیست. رد دیونی اتفاق افتاده و واگذاری بنگاه ها به جای اینکه در فضای رقابتی انجام شود خارج از رقابت بوده؛ یا طبق احکام شرکت ها را به جای بدهی به طلبکارانی واگذار کرده اند که کارایی آنها بیشتر از دولت نبوده است. نبود نظارت باعث پایین آمدن کارایی بنگاه ها شده و این به دولت ربطی ندارد. هم دولت و هم قانون گذار تصمیم گیر بوده اند. اختراع رد دیون بعد از ابلاغ سیاست ها، کار مشترک دولت و نهاد قانون گذار است. در این میان، گیرندگان سهام که می دیدند اگر به شرکت دولتی رضایت ندهند به اصل پولشان هم نمی رسند راضی به دریافت سهام شدند. در اجرای این پروژه افراد زیادی با هم دخالت داشتند تا رد دیون اتفاق افتاد. ضمن آنکه کنار رد دیون، سهام عدالت هم مبلغی معادل رد دیون است. در سازمان خصوصی سازی از بدو تأسیس در سال ۸۰ تا به امروز - قبل از این خصوصی سازی بود ولی شرکت ها چون درشت نبودند از عدد صرف نظر می کنند - ۱۴۲ هزار و ۷۰۰ میلیارد تومان واگذاری انجام شده، ۶۲ هزار میلیارد تومان در فضای رقابتی و در مزایده یا بورس بوده است. سهام عدالت و رد دیون مستقیم هر کدام ۳۰ هزار میلیارد تومان سهم دارند. این عدد کوچکی نیست ولی محصول مشترک دولت و مجلس است. همان مجلسی که این قانون را تصویب کرد، بعداً متوجه شد که کار خوبی بوده و اقدام رد دیون را متوقف کرد. از ۹۳ به بعد قانون داریم که رد دیون مستقیم به افراد طلبکار از دولت نداشته باشیم و سهمی به فروش برسد و پول آن به خزانه واریز شود و بعد پول را به طلبکار بدهند. این موضوع را در قانون بودجه امسال دیدیم که حتی شورای نگهبان از باب سیاست ها به آن ایراد گرفت که پول حاصل از خصوصی سازی به مصارف دیگری هم نرسد.

خصوصی سازی بسته به هر شرکتی که درباره آن صحبت می کنیم حرف متفاوتی دارد. راجع به شرکت مخابرات یا صنایع نیروگاهی و توزیع برق یا پالایشگاه ها که ورودی و خروجی آن با نرخ دولتی است یا محصول از بخش دولتی می رسد یا خروجی به بخش دولتی می رسد قضیه تفاوت دارد. اینکه ورودی و خروجی و تصمیمات دولتی بر شرکت تأثیر گذار است یا ظرفیت بخش خصوصی در این حوزه اندک است یا دولت بخواهد نیروی انسانی مازاد را حفظ کند یا بخش خصوصی برای اجرای تصمیمات خود از دولت مجوز بگیرد یا دولت بگوید کاربری زمین را تغییر ندهد، همه اینها تأثیر منفی بر کارایی بخش خصوصی می گذارد؛ اما در کنار این، شرکت دیگری در حوزه رقابتی بازار به بخش کاملاً خصوصی واگذار شده؛ یا حساسیت روی شرکت نیست و سهام شرکت در بورس فروخته شده و حساسیت استانی و ملی روی شخص نیست و شرکت موفق است. واگذاری به بخش خصوصی واقعی صرف نظر از استثنائات نتایج خوبی دارد. وقتی قبل و بعد از واگذاری بنگاهی، مقررات و تصمیمات دولتی را حاکم کردیم بخش خصوصی موفق نشد؛ اما وقتی با استانداردهای بخش خصوصی واگذاری انجام شد، حتماً موفق بوده است. شرکتی که واگذاری می شود بیمار است؛ این مشکلات شامل مازاد نیرو، قوانین و مقررات مزاحم، محصول بی کیفیت، مشکل مالی و نبود بازار است؛ اما دولت اینها را نمی بیند و بالاترین قیمت را می دهد. این روش بخش خصوصی را هم ورشکست می کند.

**چرا واگذاری ها در این دولت متوقف شده است؟**

**خانی:** واگذاری متوقف نشده ولی سیستم خود به خود کشتش واگذاری انبوه ندارد. وقتی شرکت را به قیمت بالا برای فروش می گذارید باید توجه داشته باشید که اینها شرکت های دهه ۸۰ یا مس و فولاد نیستند که سودآور باشند. شرکت های موجود شرکت های خدمات شبکه ای مثل توزیع برق و گاز هستند.



اینها مشکلات خاص خود را دارند که فاز اول، اصلاح کامل ساختار کلان کشوری است که در نتیجه آن نرخ بازار و قوانین باید اصلاح شود بعد به واگذاری فکر شود. یا شرکت هایی مثل لوله گستر اسفراین که ذاتاً از نظر ساختار فرآیند تولید مشکل دارند. این موارد ناخواسته خصوصی سازی را با اشکال مواجه می کند. مثلاً برای فروش یک جایگاه سوخت به اندازه واگذاری فولاد مبارکه باید زحمت کشید. چون جایگاه سند مالکیت ندارد یا معلوم نیست دولت سی ان جی را با چه نرخی خواهد فروخت، وضعیت سوخت سوبسیدی باقی خواهد ماند یا تجهیزات چگونه خواهد بود. برای جایگاه یک میلیارد تومانی، سه یا چهار نوبت عرضه صورت می گیرد. در ظاهر می گویند که جایگاه سودآور است و قیمت پایه ارزان است ولی این گونه نیست. عملاً رغبتی برای خصوصی سازی نیست.

**چه میزان از این واگذاری ها به بخش خصوصی واقعی بوده است؟**

**خانی:** سهم بخش خصوصی واقعی به مفهوم اینکه بخش خصوصی با پول خود سهام خریده تا سال ۹۲ زیر ۵ درصد است. با بیان این عبارت که نهاد عمومی غیردولتی جزو بخش خصوصی است این سهم به ۱۳ درصد می رسد. تصمیمی که مجلس در سال ۹۲-۹۳ گرفت که به نهاد عمومی سهم بالای ۴۰ درصد از بنگاه داده نشود و مستقیم و غیرمستقیم وابسته آنها نتوانند بیایند و خرید انجام دهند و با تصمیمی که هیئت واگذاری گرفت که ارجحیت و تشویق را برای بخش خصوصی گذاشت و نرخ را برای بخش خصوصی واقعی ۳ درصد پایین گذاشت و طول مدت تسویه اقساط را یک سوم اضافه کرد و اینکه حتی اقساط را پلکانی بدهد، این سیاست تشویقی باعث شد - به جز تصمیم مجلس در ۹۳-۹۴ که سه سهم به صندوق بازنشستگی کارکنان فولاد ۱۲۵۰۰ میلیارد تومان داده شود - به استثنای سال ۹۳ به هیچ عنوان خریدار غیردولتی نداشته باشیم. حتی در نسل های بالایی خریدار غیردولتی نداشتیم. در سال ۹۴ هم که واگذاری ما عدد بزرگی نبود ۳ هزار میلیارد تومان به استثنای واگذاری پالایشگاه بندرعباس که سرمایه گذاری غیر خریدار بود و ما آن را هم در لیست خود جزو نهاد غیر خصوصی محض تلقی می کنیم باز هم حدود ۴۰-۵۰ درصد واگذاری به بخش خصوصی واقعی است و اگر صندوق فولاد را که قانون گذار حکم کرده بود کنار بگذاریم باز در سال ۹۴ هم صدرصد واگذاری به بخش خصوصی واقعی بوده است. آنچه الان واگذار می کنیم بخش خصوصی با تمام مشکلات پا جلو می گذارد و با اینکه می داند معلوم نیست نرخ برق چه خواهد شد نیروگاهی می خرد. تصمیم کنونی دولت استمرار دارد یا تصمیمات خلق الساعه می گیرد ولی به هر حال بخش خصوصی در خصوصی سازی مشارکت می کند.

**آقای خوشپور، به عنوان مدیر کل دفتر امور بنگاه ها و خصوصی سازی سازمان مدیریت و برنامه ریزی سابق فکر می کنید واگذاری در دولت گذشته و این دولت چه تفاوت ماهوی ای باهم دارند؟**

**خوشپور:** تفاوت زیادی دارد. تصمیم گیران به ظاهر مخالف خصوصی سازی نیستند؛ ولی در کشور خصوصی سازی موافق جدی هم ندارد. کلید حل مسائل خصوصی سازی در حوزه اقتصاد نیست؛ بیرون از اقتصاد است. اراده قوی وجود ندارد که بخش خصوصی یا بگیرد و تقسیم کار ملی بین دولت و بخش خصوصی انجام شود. الان اطلاعات زیادی در خصوصی سازی های انجام شده وجود دارد که نشان می دهد عزم جدی برای این کار نیست. آنچه در دولت نهم و دهم انجام شد کاملاً مغایر با جهت گیری اصلی خصوصی سازی بود. باید پرسید آیا بنگاه هایی که واگذار شدند واقعاً به صورت خصوصی و با قواعد اقتصاد خصوصی اداره می شوند؟ فضای حاکم بر مدیریت این بنگاه ها چگونه است؟ مدیران و ترکیب هیئت مدیره آنها چه کسانی هستند؟ قانون گرایی حاکم بر دولت آقای خاتمی، خصوصی سازی را واقعی تر انجام داد. مشکلات آن زمان در حوزه اقتصاد سیاسی خلاصه می شد. بخش خصوصی گله می کرد که از حمایت های مورد انتظار برخوردار نیست. ولی با اعلام سیاست های اصل ۴۴ و تصویب قانون آن باید این



**خانی:**  
عجیب است که کشور ۱۰۰ میلیارد دلار واگذاری انجام داده (عمده این واگذاری ها زمان دلار ۱۰۰۰ تومان انجام شده) ولی ۲ میلیارد دلار آن هم سرمایه خارجی نبوده. این نشان می دهد یک جای کار ایراد داشته و خارجی ها فکر نمی کردند در این فضا می شود کار کرد. شاید دلیل دیگر این باشد که با این حجم از فساد، توسعه در ایران اتفاق نمی افتد و ارزشی خلق نمی شود. در این فضای غیر امن آنهایی که صنعتگر واقعی هستند اگر اصل پولشان را هم حفظ کنند، سود پولشان را به خارج می برند

**فلاح دوست:** خصوصی سازی پیش نیازهایی می خواست که به آن توجه نشد و محصول امروز خصوصی سازی کشور، معلول همین بی توجهی هاست. آزادسازی و مقررات زدایی از جمله پیش نیازهای اساسی خصوصی سازی است که باید قبل از انجام خصوصی سازی فراهم می شد. لازم بود قبل از شروع به خصوصی سازی و واگذاری، اقتصاد دولتی برای مواجهه با شرایط جدید آماده می شد، ولی این اتفاق صورت نگرفت و در عمل توجهی به جلب مشارکت بخش خصوصی در واگذاری ها نشد.

مشکلات برطرف می شد. نه اینکه بعد از ۱۰ سال گفته شود بازار وجود ندارد، یا سیاست دولت در حمایت از بخش خصوصی پایدار نیست یا شاخص های کلان این گونه هستند. منشأ مشکلات دولت نهم و دهم این بود که این علاقه وجود نداشت که بخش خصوصی عرض اندام کند. من فکر می کنم اگر عزم راسخ وجود داشته باشد و قانون مناسب تیلور آن باشد، شکل گیری بازار متشکل و کارا صورت می گیرد و مشکلات حل خواهد شد. در حاکمیت قانون، تصمیمات متضاد هم وجود ندارند که همدیگر را تضعیف کنند. زمانی حاضر نبودیم به بخش خصوصی اصالت دهیم، امروز هم بخش خصوصی رمقی برای حرکت ندارد.

**آقای فلاح دوست، وزارت اقتصادی و دارایی و در رأس آن دولت چه سیاست هایی را در این دوره در پیش گرفته که متفاوت با دوره قبل است؟**

**فلاح دوست:** خصوصی سازی در این دولت با دوره قبل تفاوت هایی دارد، رویه ها در سازمان خصوصی سازی تغییر کرده است. هم اکنون سعی می شود رد دیون انجام نشود. ضمن آنکه ضوابطی برای تشویق بخش خصوصی توسط هیئت واگذاری به تصویب رسیده تا مشارکت بخش خصوصی واقعی در واگذاری ها پررنگ تر شود. در سطح کلان تر در مجموعه وزارت اقتصاد تلاش می شود به محرک های بخش خصوصی توجه بیشتری شود که در دولت قدیم کمتر مورد توجه بوده است. توجه به بهبود محیط کسب و کار یکی از این موارد است. خصوصی سازی با فضای کسب و کار گره خورده است. بخش خصوصی علاوه بر تامین مالی و سرمایه با مشکلات کلان دیگری در حوزه کسب و کار هم مواجه است؛ بنابراین یکی از اولویت های دولت در اجرای صحیح برنامه خصوصی سازی، بهبود وضعیت عمومی کسب و کار است. در این زمینه، وزارت اقتصادی با ایجاد دفتر تخصصی پایش و بهبود محیط کسب و کار در سال ۱۳۹۲، اقدام به تدوین برنامه ها و سیاست های مورد نیاز کرده است. ساماندهی مجوزهای اقتصادی، تدوین برنامه برای بهبود شاخص های انجام کسب و کار و اصلاح قوانین و مقررات محل کسب و کار، از مهم ترین اقدامات در این زمینه است. در بحث ساماندهی مجوزهای کسب و کار، پس از راه اندازی دبیرخانه هیئت مقررات زدایی، عملیات احصای مجوزها، بررسی مبانی قانونی و ضرورت وجودی و در نهایت تسهیل فرآیندهای صدور مجوز آغاز شد. در این ارتباط در مرحله اول پایگاه اطلاع رسانی مجوزهای کسب و کار ایجاد و فاز احصا و بارگذاری مجوزهای دستگاه های اجرایی در پایگاه مذکور اجرایی شد که تاکنون اطلاعات بیش از ۲ هزار مجوز در این سامانه درج شده است. در گام بعدی مجوزهای شناسایی شده، از باب بررسی مبانی قانونی و ضرورت وجودی در حال پالایش هستند و مجوزهای غیرضروری با رویکرد پیشنهادها داوطلبانه توسط دستگاه ها، حذف خواهند شد. همچنین در گام بعدی قرار است، فرآیندهای صدور مجوزها، اصلاح و بهینه سازی شوند و در نهایت دستگاه های متولی پنجره واحد شناسایی شوند. درواقع اقدامات لازم برای تقویت ابعاد حاکمیت خوب که لازمه برنامه خصوصی سازی است، در حال اتفاق افتادن است. برای ارتقای رتبه کشور در شاخص های جهانی کسب و کار نیز، به طور مداوم شاخص های مرتبط با محیط کسب و کار پایش شده و برنامه ارتقای شاخص ها با همکاری دستگاه های مرتبط در حال انجام است. با اقدامات انجام شده در این زمینه و انعکاس آن طی چندین مکانیزم به بانک جهانی، در آخرین گزارش منتشر شده از سوی بانک مذکور، ایران با ۱۲ رتبه بهبود نسبت به سال قبل در جایگاه ۱۱۸ قرار گرفته است که البته بخشی از این ارتقای رتبه، در نتیجه اقدامات انجام شده در راستای بهبود شاخص ها و بخش دیگر حاصل انعکاس صحیح اطلاعات واقعی به بانک جهانی و اصلاح داده های بانک مزبور بوده است. در این دوره سعی شده احکام قانون اصل ۴۴ تحت تأثیر احکام موقت قوانین بودجه سالانه، قرار نگیرد. در دوره های گذشته در قالب احکام قانون بودجه، انواع رد دیون مورد حکم قرار گرفته بود؛ حتی این اجازه داده شده بود که به بانک دولتی هم سهام واگذار شود. ولی هم اکنون با



تلاش هایی که شد این رویه تغییر کرده است. از طرف دیگر قانون بهبود مستمر محیط کسب و کار که از گذشته ابلاغ شده و اجرا نمی شد مورد توجه قرار گرفت و آیین نامه های آن تنظیم و ابلاغ شد. دولت یازدهم توجه خود را به یکی از الزامات مهم بند «ج» سیاست کلی اصل ۴۴ معطوف کرد که توانمندسازی بخش خصوصی است و به نظر بنده یکی از راهکارهای اصلی توانمندسازی، بهبود محیط کسب و کار و در کنار آن دخیل کردن بخش خصوصی در تصمیمات کلان اقتصادی است.

**واگذاری ها در گروه یک، دو و سه در این بازه زمانی چگونه بوده است؟**

**خانی:** از ۱۴۲ هزار میلیارد تومان کل واگذاری ها، طی ۱۵ سال، از سال ۱۳۸۰ تاکنون حدود ۸۲ هزار میلیارد تومان سهام به صورت رقابتی واگذار شده است که منابع مربوط به آن در حدود ۶۶ هزار میلیارد تومان به منابع عمومی و ۱۵ هزار میلیارد تومان به دیون نفعان و رد دیون طلبکاران تخصیص یافته که جمع آن ۸۲ هزار میلیارد تومان شده است. همچنین در همین فاصله ۳۰ هزار میلیارد تومان سهم مستقیم و ۳۰ هزار میلیارد تومان سهم عدالت بوده است. از این میزان سهم بورس ۴۸ درصد است و فرابورس ۱۲ درصد و کمتر از ۴۰ درصد واگذاری به روش مزایده ای است. ۳۳ درصد از واگذاری ها مربوط به گروه ۱ و ۶۶ درصد گروه ۲ بوده و در مجموع هم ۶۸ هزار میلیارد تومان از محل خصوصی سازی در کشور به خزانه وارز شد و بخش دیگر آن اقساط فروش اقساطی است که در سنوات بعد وصول می شود.



**چرا واگذاری ها موجب بزرگ شدن بخش خصوصی نشد؟**

**خانی:** اثر و بزرگ شدن بخش خصوصی را نباید در این نشان داد که چقدر منابع وارد کرده است. خصوصی سازی یک پیشانی است؛ نوک پیکان است و قرار است نشانه ای باشد که دولت بخش خصوصی را در اقتصاد وارد می کند. قرار نیست بزرگی را با ارقام ریالی واگذاری بسنجیم. اصل اقتصاد در بنگهداری دولتی نیست و واگذاری به معنای فرپهی نیست. قرار است دولت اقتصاد و بازارها را به بخش خصوصی بدهد.



**عبده تیریزی:** به این پرسش شما با چند عنوان می توان

پاسخ داد: یک عنوان این است که وقتی می خواستیم دارایی ها را واگذار کنیم، بخش خصوصی پول کافی و نقدینگی نداشت تا اینها را بخرد یا اعتماد کافی به خرید نداشت. در این صورت سرمایه خارجی می توانست یک آلترناتیو و گزینه رقیب باشد. اما فضای کسب و کار طوری نبود که این ممکن باشد. در آن سال ها اگر تحریم را کنار بگذاریم، فضا خارجی - هراسی بود و هنوز هم هست. این فضای سیاسی و درگیری سیاسی الان هم وجود دارد. عجیب است که کشور ۱۰۰ میلیارد دلار واگذاری انجام داده (عمده این واگذاری ها زمان دلار ۱۰۰۰ تومان انجام شده) ولی ۲ میلیارد دلار آن هم سرمایه خارجی نبوده. این نشان می دهد یک جای کار ایراد داشته و خارجی ها فکر نمی کردند در این فضا می شود کار کرد. شاید دلیل دیگر این باشد که با این حجم از فساد، توسعه در ایران اتفاق نمی افتد و ارزشی خلق نمی شود. در این فضای غیر امن آنهایی که صنعت گر واقعی هستند اگر اصل پولشان را هم حفظ کنند، سود پولشان را به خارج می برند. آنها هم که پول ناجور دارند همه را خارج می کنند. تیزهوشان و رتبه های خوب کنکور هم که باید صنعت، تجارت، دولت و سازمان ها و شرکت ها را اداره کنند، جذب خارج می شوند، در چنین فضایی نمی توانم توسعه چگونه می تواند اتفاق بیفتد. در این شرایط متأسفانه ثروت زیادی توسط بخش خصوصی و دولتی خلق نمی شود. ناامنی بیهوده و فضای نامناسب کسب و کار و عدم حضور بخش خصوصی واقعی نرخ رشد را کند کرده است. از ۸۶ تا امروز درآمد سرانه به طور دایمی کاهش داشته و طبقه متوسط در این سال ها داغان شده و مشارکت در اقتصاد به ۳۶ درصد رسیده؛ یعنی از ۱۰۰ نفر در سن کار ۳۶ نفر کار می کنند. بقیه یا کار ندارند

### خوشبخت:

آیا می خواهیم  
بخش خصوصی  
داشته باشیم یا  
نه؟ من معتقدم  
عزم جدی برای  
پذیرش جایگاه  
بخش خصوصی  
وجود ندارد.  
به جای تقویت  
بخش خصوصی،  
بخش دیگری  
ایجاد شده که  
هویت مشخصی  
در قانون ندارد و  
مشکلات زیادی  
برای اقتصاد کشور  
به وجود آورده  
است

معنایی دارند. باید این تفاوت‌ها در نوع نظارت مشخص شود. مثلاً بنگاه‌های متعلق به آستان قدس یا شهرداری‌ها یا با بنیادهای تعاون تحت نظارت نهادهای نظامی و انتظامی تفاوت دارند. مقام ناظر باید این تفاوت ساختاری را در نظر بگیرد. نظارت بر نهادهایی که زیر نظر مقام معظم رهبری هستند با مؤسسات و نهادهای عمومی کشور مثل کتابخانه ملی ایران و یا شرکت‌های جهاد نصر، استقلال و توسعه که زیر مجموعه وزارت جهاد کشاورزی هستند، متفاوت است. باید جنس این نهادها مشخص شود. باید نهادهای تحت نظارت مقام معظم رهبری از دیگر مؤسسات و نهادهای عمومی غیردولتی که فهرست دارند و در قانون مشخص شده‌اند تمیز داده شوند و نهاد ناظر مشخص شود. قضاوت یک‌شکل ممکن نیست.

#### آقای دکتر شما با این تقسیم‌بندی موافقت می‌کنید؟

**عبدتیریزی:** ویژگی همه این بنگاه‌ها و نهادها این است که همه **public funds** هستند. ایشان به مقام نظارتی متفاوت معتقدند؛ چه نهاد نظارتی متعدد باشد چه واحد، در اصل مسئله که نظارت است تفاوتی نمی‌کند. در بعضی از کشورها، بازار بورس، سرمایه و بیمه یک نهاد ناظر مالی داشتند و در بعضی جاها چندتا وقتی صحبت از وجوه عمومی است باید ناظر باشد. کما اینکه وقتی شما یک ساندویچ فروشی دارید و به عامه مردم خدمات ارائه می‌دهید باید نظارت وزارت بهداشت را بپذیرید؛ ولی در خانه کسی با نوع ساندویچ ما کاری ندارد. هر جایی صحبت از **public funds** باشد، وجود ناظر الزامی است.



**فلاح دوست:** منظور من این است که شرکت‌های جهاد نصر، جهاد توسعه و جهاد استقلال **public funds** نیستند. بنیاد تعاون سپاه، یا تعاون ارتش خاص نظامیان است و عموم مردم را دربر نمی‌گیرد و این موارد با شهرداری‌ها و صندوق‌های بانزشتگی تفاوت‌های فراوانی دارند و در یک قالب جمع‌پذیر نیستند که حکم واحد بگیرند.



**عبدتیریزی:** شما به تعاریف قانونی اشاره می‌کنید. اینها صندوق بانزشتگی هستند و **public** هستند. حتی صندوق‌های مکمل بانزشتگی مثل صندوق ذخیره فرهنگیان هم **public** است و نیاز به نظارت دارد.

#### آقای خانی، راهکار بهبود وضعیت را در چه می‌بینید؟

**خانی:** فکر می‌کنم ما با نهادهای فعال حاکمیت که فعالیت‌های اقتصادی انجام می‌دهند تکلیف خود را مشخص نکرده‌ایم. قانون اساسی، اقتصاد را در سه حوزه دولتی، خصوصی و تعاونی به رسمیت شناخته اما در این میان، نهادهای دیگری اتفاق افتاده که جایی در قوانین بالادستی ندارد. دائماً در سال‌های بعد از انقلاب به فکر ایجاد نهادها بوده‌ایم. باید به قانون اساسی برگردیم. اگر توانستیم تشخیص دهیم که بنگاهی خصوصی است یا آن به صورت بخش خصوصی برخورد شود؛ و می‌تواند از دولت اموالی را بخرد. اگر تشخیص دادیم که آن شرکت دولتی است یا به ظاهر خصوصی است اما مدیریت دولت اداره می‌شود و همه مشکلات دولتی را دارد یا از قدرت حاکمیت استفاده می‌کند، باید با ساختار دولتی و قوانین دولت اداره شود. معنا ندارد یک نهاد دولتی سهم دولت را بخرد. این نوع واگذاری ناپسند است. ما وقتی خصوصی سازی انجام دادیم در برابر نهادهای قدرتمند اقتصادی تکلیف را مشخص نکردیم. ویژگی خصوصی سازی ما این بود که به جای بهر دوری و کارایی، منتظر درآمدهای بودیم. بیش از ۹۰ درصد واگذاری‌ها با قیمت گذاری به روش ارزش خالص دارایی که بالاترین قیمت بود، ارزش گذاری شده‌اند. وقتی درآمد هدف اصلی باشد، نهاد قدرتمند پولدار در صف اول خرید قرار می‌گیرد. اگر بار دیگر به سال ۸۴ و ۸۵ برگردیم و دوباره با این شرایط خصوصی سازی انجام دهیم، نتیجه همین خواهد بود. ما باید سازوکار خود را در مواجهه با نهادهای شبه دولتی اصلاح کنیم. باید از گذشته تجربه بیاموزیم و نهادهای نظارتی مالی را تعریف و تقویت کنیم. ■



یا امید به کار را از دست می‌دهند. اینها نگران کننده است. پررنگ‌ترین این موارد فساد است. تقریباً کمتر کسی به سود معقول حاصل کار می‌اندیشد. جوان‌ها فقط کار مالی و تجارت گذرا می‌خواهند و تولید را خردمالی می‌دانند. خیلی از شرکت‌های تولیدی، افراد برتر فنی ندارند و هیئت مدیره‌های دکترای نامرتبط دارند. این گیرها اساسی است؛ اینها چیزهایی است که ما حتی نسبت به ۴۰، ۵۰ سال قبل خود داریم از دست می‌دهیم. عملکرد بخش خصوصی هم در چنین فضایی خوب نبوده است. عملکرد بخش خصوصی را در بانکداری ببینید. کجایش قابل دفاع است؟ اینجا که دیگر تقصیر خصوصی سازی نیست. معتقدم وزیر تا حدودی درست می‌گفته است که اینها سود نبوده که توزیع می‌کرده‌اند بلکه رانت بوده. آنجا هم وجود بهر دوری معلوم نیست. اگر دلار ۱۰۰۰ تومانی حفظ می‌شد ما در خیلی از حوزه‌ها، واردکننده پتروشیمی می‌شدیم. کمتر از این شرکت‌ها، نوآوری و ابتکار جدی و خلاقیت مشاهده می‌کنیم. حالا به این شرکت‌های دانش بنیان باید دل ببندیم که ۲۵۰۰ مورد آنها از جوانان تشکیل شده و امیدوارم پلایه دار رشد و نوآوری باشند.

#### نحوه نظارت بر درآمد بنگاه‌های خصولتی چگونه انجام می‌شود؟

**عبدتیریزی:** نحوه نظارت بر عملکرد این بنگاه‌ها بسیار ضعیف است. صندوق‌های بانزشتگی که اصلاً مقام ناظر ندارند. اگر صندوق‌های بانزشتگی فقط مجبور بودند هر سه ماه یکبار گزارش بدهند، الان حتماً وضع و عملکرد آنها بهتر بود. آن موقع نمی‌فتمند آدم‌های غیر حرفه‌ای را رئیس صندوق کنند. در شبلی صندوق‌های بانزشتگی هر روز باید گزارش بدهند. دوستان مجلس شجاعت داشتند که طرح تصویب کردند که از خیریه‌ها گرفته تا صندوق‌های بانزشتگی و نهادهای نظامی و زیر نظر رهبری و هر کس پول عمومی دارد صورت‌های مالی خود را گزارش بدهند. تاکنون ما یک گزارش هم نداشته‌ایم. حتی خیریه‌ها هم این گزارش‌ها را منتشر نکردند. تا این گزارش‌ها نیاید نمی‌دانیم آن مجموعه حمایت از سرطان یا حمایت از زنان خادمه یا نه. نمی‌دانیم فلان مجموعه کمک می‌کند یا زیرآبی می‌رود. زمان شروع کار دولت یازدهم به وزیر مربوطه پیشنهاد شد که مقام ناظر برای صندوق‌های بانزشتگی ایجاد شود تا برای نظارت فشار بیاورند. کسی که خودش مقام اجرایی است کار نظارتی هم می‌کند. مثل اینکه بانک مرکزی نباشد و بانک ملی یا بانک اقتصاد نظارت هم بکند. بحث وجوه عمومی (**public funds**) است. به محض اینکه مردم عادی مخاطب قرار می‌گیرند و به آنان بیمه‌نامه، سهام و واحد صندوق بانزشتگی می‌فروشند، مقام ناظر باید گزارش عملکرد بخواهد و نظارت کند.



**خوشرو:** باید سیستم اقتصادی، هم اقتصاد دولتی و هم اقتصاد خصوصی شفاف باشد. بخش خصوصی هم بری از هر گناهی نیست. اگر مشکلات اقتصاد دولتی ساختاری است، این مشکلات ساختاری به صورت رانت و در چرخه غیرشفاف وارد بخش خصوصی هم می‌شود. همین ساختار غیرشفاف باعث به وجود آمدن و تولد بنگاه‌های خصولتی می‌شود. به هر حال این ظرفیت در قانون وجود دارد که چنین فرصتی در اختیار بنگاه‌های خصولتی قرار می‌گیرد. در همه‌جای دنیا هر جا که وجوه عمومی وجود دارد، حتماً ناظر هم وجود دارد ولی در ساختار غیرشفاف ما و در نبود نظارت و خلأ قانونی، فساد به وجود می‌آید. همه اینها زمینه رانت را در اقتصاد فراهم می‌کند. قبل از خصوصی سازی و ادامه این روند، باید به این موارد پرداخت. من معتقدم به طور بالقوه بخش خصوصی می‌تواند خطا کند. اگر قانون و کنترل قانونی باشد فساد کردن سخت است و اصلاً فرد فرصت فساد پیدا نمی‌کند.

**فلاح دوست:** در ادبیات خصوصی سازی کشور مفاهیم عجیبی ابداع شده است. خصولتی، شبه دولتی، شبه خصوصی، نهادهای عمومی، بخش خصوصی واقعی و مفاهیمی از این دست که در اسناد بالادستی تعریف و جایگاهی ندارند ضمن آنکه نهادهایی که تحت این مفاهیم در کنار هم قرار می‌گیرند با هم تفاوت ساختاری و

#### فلاح دوست:

آزادسازی و  
مقررات زدایی  
از جمله  
پیش نیازهای  
اساسی  
خصوصی سازی  
است که باید  
قبل از انجام  
خصوصی سازی  
فراهم می‌شد. لازم  
بود قبل از شروع به  
خصوصی سازی و  
واگذاری، اقتصاد  
دولتی برای  
مواجهه با شرایط  
جدید آماده می‌شد،  
ولی این اتفاق  
صورت نگرفت و  
در عمل توجهی  
به جلب مشارکت  
بخش خصوصی در  
واگذاری‌ها نشد

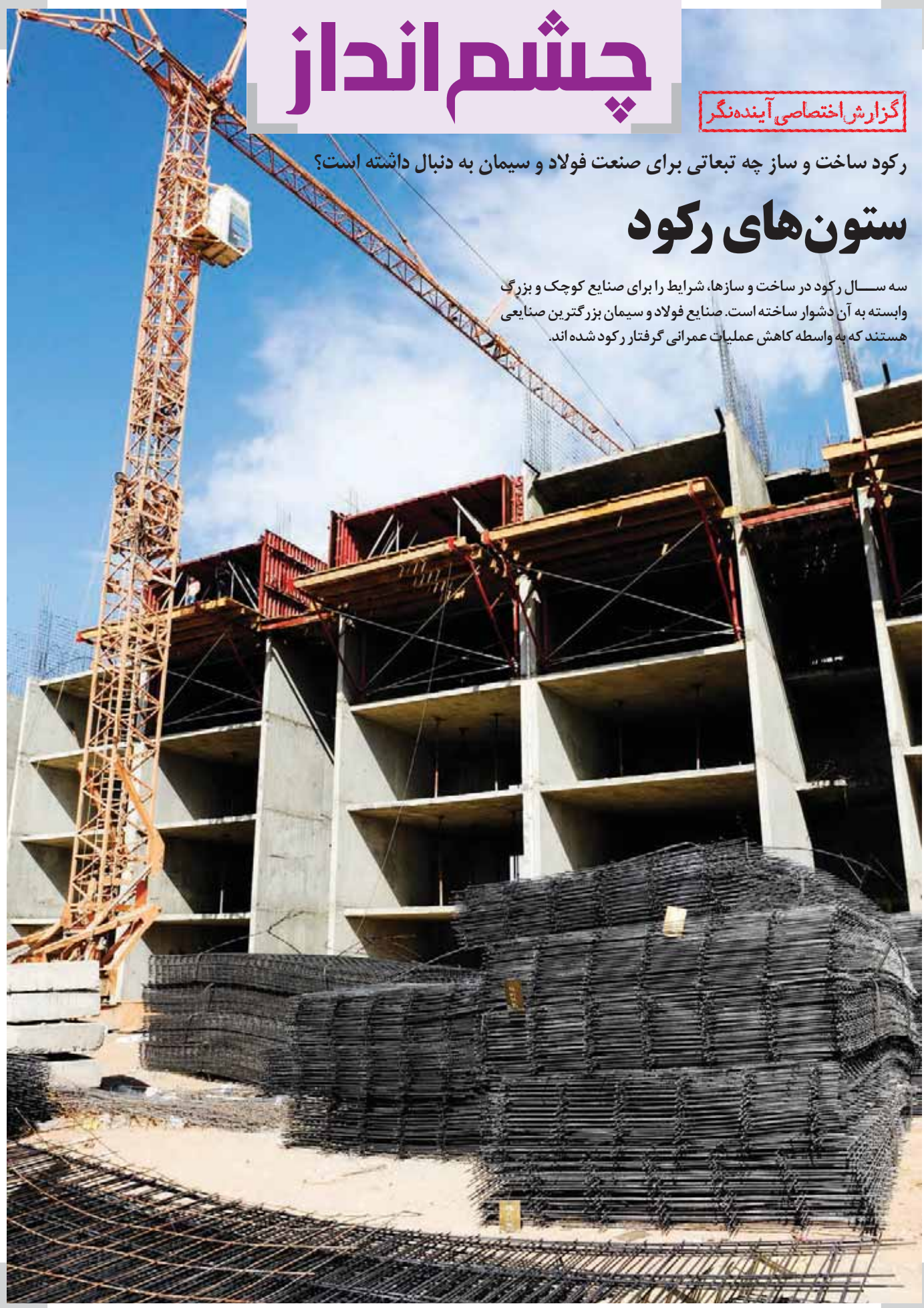
# چشم انداز

گزارش اختصاصی آینده‌نگر

رکود ساخت و ساز چه تبعاتی برای صنعت فولاد و سیمان به دنبال داشته است؟

## ستون‌های رکود

سه سال رکود در ساخت و سازها، شرایط را برای صنایع کوچک و بزرگ وابسته به آن دشوار ساخته است. صنایع فولاد و سیمان بزرگترین صنایعی هستند که به واسطه کاهش عملیات عمرانی گرفتار رکود شده‌اند.



# بحران بزرگ از راه رسید

## تحلیل شرایط کنونی و آینده صنعت سیمان و فولاد



### شوگ تغییر پارادایم در صنعت فولاد

بهادر احرامیان

عضو هیئت مدیره انجمن تولیدکنندگان فولاد

تولید خود تصمیم گرفتند با تکیه بر ذخایر بسیار غنی و هزینه تولید و حمل پایین خود آغازگر یک جنگ قیمت در بازار چین باشند با هدف اینکه معادن داخلی را که هزینه تولید بالاتری دارند از بازار خارج کنند. این جنگ قیمت از سال ۲۰۱۳ آغاز شد. با کاهش قیمت و افزایش عرضه سنگ آهن توسط این تولیدکنندگان سطح قیمت‌ها از ۱۴۰ دلار به محدوده ۸۰ دلار رسید ولی در نهایت این کاهش مصرف چین بود که قیمت‌های سنگ آهن را به محدوده ۴۰ دلار رساند. این کاهش قیمت اگرچه در ابتدا حاشیه سود فولادسازان را به نحو چشم‌گیری افزایش داد اما مانند همیشه افزایش حاشیه سود در سایه ظرفیت خالی در نهایت منجر به رقابت در کاهش قیمت برای افزایش تولید بوده است. با توجه به وجود ظرفیت مازاد و نیز روند کاهشی تقاضای چین بیشتر پیش‌بینی‌ها حاکی از ثابت ماندن قیمت‌ها در سطوح کنونی در میان‌مدت است و انتظار نوسان چندانی نمی‌رود.

### وضعیت ایران

ایران در دهه ۸۰ شمسی همواره در رده دوم یا سوم بزرگترین واردکنندگان فولاد جهان قرار داشت و نقطه اوج این واردات در سال ۸۷ با نزدیک به ۱۱ میلیون تن از کل مصرف ظاهری حدود ۲۲ میلیون تن رخ داد. این عطش تقاضا باعث ایجاد صنعت داخلی با هدف اصلی پاسخ‌گویی به نیاز داخل بود. در این شرایط شاهد ایجاد حلقه‌های پراکنده زنجیره تولید در کارخانه‌جات متعدد بودیم. صنایع نورد گرم - عمدتاً میل‌گرد - و تولید شمش فولادی در این سال‌ها در اقصی نقاط کشور ایجاد شدند و به تامین نیاز داخل پرداختند. به موازات رونق جهانی بازار فولاد و کمبود تولید داخل برخی طرح‌هایی که در شرایط عادی فاقد توجیه بوده‌اند اقتصادی به نظر آمدند و توسط بخش خصوصی و دولت ایجاد شده‌اند. نمونه بارز این مطلب ایجاد بیش از ۲۰ میلیون تن ظرفیت نورد میل‌گرد توسط بخش خصوصی است در حالی که تقاضای داخلی تنها حدود ۶ میلیون تن است یا طرح‌های هشت‌گانه استانی که توسط دولت وقت هم‌زمان با مطرح کردن شعار خصوصی‌سازی صنایع بزرگ فولادی ایجاد شدند. امروزه در حالی که تقاضای داخلی ایران به واسطه کاهش ۹۰ درصدی بودجه‌های عمرانی دولت از زمان اوج خود در سال ۱۳۹۱ با ریزش ۲۰ درصدی مواجه بوده است غالب این صنایع به دلیل کامل نبودن زنجیره تولید خود و هزینه تولید بالاتر امکان رقابت در عرضه جهانی را ندارند و به همین دلیل در غیاب تقاضای داخلی راهی جز کاهش تولید نداشته‌اند. منتقدان طرح تولید ۵۵ میلیون تن فولاد مطلب فوق را به عنوان یکی از علل عدم امکان دست‌یابی به این هدف ذکر می‌کنند. در واقع صنعت فولاد ایران تنها در صورتی می‌تواند برای توسعه خود بازار پیدا کند که بتواند در رقابت با محصولات چینی و نیز کشورهای حاشیه خلیج فارس که هم‌اکنون مشغول ظرفیت‌سازی هستند پیروز شود. این مهم نیازمند داشتن بالاترین سطح رقابت‌پذیری و پایین‌ترین هزینه تولید است.

### وضعیت جهانی و چین

چین هم‌اینک با نزدیک به ۷۰۰ میلیون از ۱٫۵ میلیارد تن حدود نیمی از تولید و مصرف جهانی فولاد را در خود دارد. مصرف بالای فولاد چین موهون سرمایه‌گذاری عظیم این کشور در توسعه زیرساخت‌ها و نیز رشد شهرنشینی بوده است. به طور سنتی بیش از دوسوم رشد اقتصادی چین ناشی از تقاضای با منشأ سرمایه‌گذاری بوده است اما رهبران چین درک کرده‌اند که برای ادامه روند رشد اقتصادی نیاز به تغییر این وضعیت به سمت تقاضای مصرفی دارند. این به معنای کاهش مصرف داخلی فولاد در کشور چین است. در حال حاضر بیش از ۳ سال است که مصرف داخلی فولاد چین نقطه اوج خود را سپری کرده است و برآوردها حاکی از این است که حداقل تا سال ۲۰۲۰ این روند ادامه خواهد داشت. با افت تقاضای داخلی تولیدکنندگان چینی با تمرکز روی بازارهای صادراتی حجم صادرات خود را در کمتر از یک سال از ۳۰ میلیون تن به نزدیک به ۱۵۰ میلیون تن رساندند. بزرگی این عدد زمانی بهتر به چشم می‌آید که توجه کنیم کل بازار صادرات فولاد جهان ۳۵۰ میلیون تن است و با اینکه کل تولید دومین تولیدکننده فولاد جهان یعنی ژاپن حدود ۱۲۰ میلیون تن است. در تاریخ تجارت جهانی

محیط صنعت فولاد ظرف کمتر از ۲ سال چهره‌ای کاملاً متفاوت به خود گرفته است به نحوی که زمین بازی و حتی به تعبیری خود بازی به طور کلی تغییر کرده است. این تحولات ریشه در مخلوطی از عوامل داخلی و بیرونی دارد که دست بر قضا هر دو در یک جهت حرکت و این تغییر محیط را تشدید کرده است. واقعیت این است که بسیاری از تحلیل‌گران و دست‌اندرکاران صنعت فولاد که به طور سنتی به روندهای نسبتاً ثابت، قابل پیش‌بینی و طولانی‌مدت این صنعت عادت کرده‌اند هنوز عمق تغییرات و تغییر فضا را هضم نکرده‌اند. سطح قیمت‌ها پس از سپری شدن طولانی‌ترین دوره رونق پس از شوک نفتی ۱۹۷۳ ابتدا به دلیل جنگ قیمتی غول‌های سنگ آهن جهان برای تصاحب سهم بازار بیشتر در چین و پس از آن به دلیل ترکیدن حباب قیمت مواد اولیه در سطح جهان دو موج کاهشی را تجربه کرد. طی این دوران فولاد شاهد دامنه قیمت بیش از ۱۳۰۰ دلار و کف تا حدود ۲۳۰ دلار بود، نوسانی که شاید در حافظه معاصر بی‌سابقه است. از طرف دیگر کشور چین در سال ۲۰۱۵ برخلاف انتظار بسیاری در سایه کاهش تقاضای داخلی خود را به عنوان بزرگ‌ترین مدعی بازار صادراتی فولاد مطرح کرد به نحوی که در کمتر از یک سال بسیاری کشورهای صادرکننده فولاد نه تنها بازارهای سنتی خود را در معرض خطر دیدند بلکه حتی برای محافظت از تولیدکنندگان داخلی خود در برابر سیل واردات چینی ناچار به وضع تعرفه‌های حمایتی در بیش از ۴۰ کشور جهان شدند. شاید باور آن سخت باشد اما تغییرات شرایط صنعت فولاد در داخل کشور حتی عمیق‌تر و شدیدتر از شرایط جهانی بوده است. ایران در ۱۵ سال گذشته همواره به عنوان یک واردکننده فولاد رتبه ۲ یا ۳ را در میان کشورهای جهان داشته است اما از یک سو به دلیل ظرفیت‌سازی عظیم ایجادشده در تولید و از سوی دیگر به دلیل کاهش تقاضای داخلی ناشی از ریزش بودجه‌های عمرانی و سرمایه‌گذاری در ساخت و ساز این کمبود در عرض کمتر از ۲ سال تبدیل به مازاد شد به نحوی که ایران در سال ۱۳۹۴ در سایه نبود تقاضای کافی برای تولیدات داخلی در قامت یک صادرکننده خالص فولاد ظاهر شد.

تغییراتی این چنین بنیادین تبعات مهمی در تصمیمات سرمایه‌گذاری، تولید و بازاریابی صنعت فولاد خواهد داشت مخصوصاً آنجا که شواهد حاکی از این است که شرایط ذکر شده در افق میان‌مدت ادامه خواهد داشت. استراتژی‌های موفق در زمان رونق و با هدف افزایش تولید می‌بایست جای خود را به راهبردهای بقا در شرایط رکود بدهند.

### سرنوشت سنگ آهن

سنگ آهن به عنوان مهم‌ترین ماده اولیه تولید فولاد در تعیین سطح قیمت نقشی اساسی دارد. سیمپره تنها ۳ شرکت (۲ برزیلی و یک استرالیایی) بر بازار صادرات این ماده معدنی در مواجهه با عطش شدید کشور چین باعث رشد شدید ارزش این کالا شد به نحوی که قیمت سنگ آهن با روندی منظم از کمتر از ۲۰ دلار در حوالی سال‌های ۲۰۰۰ به نزدیک به ۱۴۰ دلار در سال ۲۰۱۲ رسید. این رشد قیمت شدید به موازات افزایش سطح تقاضا باعث به هم خوردن ساز و کار تجارت سنگ آهن نیز شد به نحوی که بازار خرید و فروش آتی سنگ آهن (spot) برای اولین بار بعد از چندین دهه شکل گرفت و سنگ آهن از یک کالای فاقد هیجان که قیمت آن در مذاکرات و قراردادهای فصلی و حتی سالیانه تعیین می‌شد به یک کالای به اصطلاح «بورس» بدل شد. تخلیه حباب قیمت سنگ آهن آن هم در سال‌هایی که تولید فولاد چین و جهان همچنان رشد داشت در شرایطی رخ داد که تولیدکنندگان برزیلی پس از سرمایه‌گذاری روی ذخایر جدید و افزایش ظرفیت



بسیاری از مشکلات رکود نه تنها در بخش سیمان که در بسیاری از صنایع کشور، ناشی از رکود در ساخت و ساز و افول طرح‌های عمرانی است. ایجاد رونق در بخش ساختمان نسبت به سایر بخش‌های صنعتی اهمیت بالاتری دارد چرا که این بخش می‌تواند سایر بخش‌های صنعتی را نیز به حرکت درآورد.



### بازار مصرف سیمان کوچک شده است

مرتضی لطفی

مدیرعامل هلدینگ سیمان فارس و خوزستان

رکود در صنعت سیمان کار را به جایی رساند که سال گذشته بسیاری از واحدهای تولیدی در پرداخت هزینه‌های سوخت خود با مشکل مواجه شدند. کمبود تقاضا در داخل مهم‌ترین چالش صنعت سیمان است. هرچند صادرات هم در این بخش وجود دارد و البته مشکلات زیادی در این بخش ایجاد شده است اما مهم‌ترین بازار مصرف سیمان باید در داخل باشد چرا که سیمان صنعتی محلی محسوب می‌شود. رکود ساخت و سازها طی سال‌های اخیر و کاهش عملیات عمرانی، بازار داخلی مصرف را کوچک کرده است. اگر تقاضا در صنعت ساختمان افزایش پیدا کند، صنعت سیمان هم رونق را احساس می‌کند. راهاندازی واحدهای مسکونی در قالب مسکن اجتماعی می‌تواند بسیار کارساز واقع شود از طرفی در اغلب پروژه‌های عمرانی مانند مترو و سدسازی‌ها می‌توان تقاضا را برای سیمان تحریک کرد اما هنوز رونق ساخت و ساز در بخش‌های مختلف اتفاق نیفتاده است که امید به بازیابی وضعیت صنعت سیمان داشت. صادرات سیمان هم در شرایط فعلی صرفه اقتصادی ندارد. در دنیا ۴ میلیارد و ۳۰۰ میلیون تن سیمان تولید می‌شود اما تنها ۱۵۰ میلیون تن آن به دلیل فراهم نبودن زیرساخت‌های جاده‌ای و آلاینده‌گی جابه‌جا می‌شود. زبرساخت صادرات سیمان ایران فراهم نیست و تجارب جهانی نشان می‌دهد به جای جابه‌جایی سیمان، باید در بازارهای مصرف کارخانه سیمان راهاندازی کرد. در سال‌های تحریم نتوانستیم دیپلماسی اقتصادی و بازرگانی مان را به خوبی پیش ببریم و انتظار می‌رود در دوره پساتحریم این نقاط ضعف بهبود پیدا کند. در مقطع فعلی برخی از کشورهای همسایه با انرژی ارزان ایران در حال نوسازی و بازسازی سرزمینشان هستند، بنابراین باید برای صادرات کلینکر برنامه درستی داشته باشیم و دولت در برنامه ششم توسعه صنعت سیمان را همه‌جانبه حمایت کند. زیرا زمانی که نگاه کارشناسی در صنعت حکم‌فرما شود علاوه بر تقویت بازارهای مصرف جدید، هزینه تولید کاهش پیدا می‌کند و بسیاری از واحدهای سیمان که در پرداخت هزینه گاز و برق مشکل دارند، به تولید خود هدفمندتر از گذشته ادامه خواهند داد.



### در انتظار رونق مسکن

عبدالرضا شیخان

دبیرانجمن صنعتی کارفرمایان سیمان

مسئله صنعت سیمان این است که میزان تولید در این بخش افزایش و در مقابل بازار مصرف به دلیل رکود کاهش پیدا کرده است. رونق صنعت سیمان به رونق اقتصادی کشور وابسته است اما راهکارهایی که برای خروج از رکود این صنعت می‌توان در نظر گرفت افزایش میزان صادرات سیمان به کشورهای خارجی و افزایش بازارهای هدف است. بخشی از سیمان تولیدی صادر می‌شود و بخشی نیز برای مصرف داخلی در نظر گرفته شده اما به دلیل کاهش تقاضا در کشور رقابت بین تولیدکنندگان سیمان به وجود آمده و این امر باعث شده تا این کارخانه‌ها نتوانند سیمان خود را براساس قیمت مصوب کارخانه به فروش برسانند و در نتیجه میزان درآمد کارخانه‌های سیمانی نیز کاهش پیدا کرده است. متأسفانه به دلیل کاهش درآمد عراقی‌ها، صادرات ما به این کشور کمتر شده و در حال حاضر تلاش می‌کنیم تا میزان صادرات را به کشورهای آفریقایی افزایش دهیم. نوسازی بافت‌های فرسوده نیز باعث می‌شود تا بازار مصرف برای سیمان در کشور به وجود آید. از سوی دیگر بحث دیگری که از سال گذشته آغاز شده استفاده از بتون به جای آسفالت در جاده‌هاست که با موافقت وزیر مسکن و شهرسازی و وزیر صنعت، معدن و تجارت روبه‌رو شده است. با تحقق این امر تقاضای لازم برای صنعت ایجاد و تمامی این موارد موجب رونق نسبی در این صنعت می‌شود. یکی دیگر از مشکلات تولیدکنندگان در شرایط رکود، بدهی بابت سوخت است. در این زمینه از سال‌های گذشته بدهکاری زیادی داریم و برای پرداخت این بدهکاری‌ها از دولت درخواست کرده‌ایم یک یا دو سال به سیمانی‌ها تنفس بدهد تا مشکل نقدینگی واحدهای تولیدکننده سیمان برطرف شود. در واقع دولت باید با اعطای وام‌های ریالی به این واحدها از آنها حمایت کند. ■

فولاد این حجم عرضه توسط یک کشور در بازار صادرات حقیقتاً بی‌سابقه بوده است. با وجود اعلام برنامه‌های دولت مرکزی چین مبنی بر بستن حدود ۱۵۰ میلیون تن از ظرفیت کارخانه‌جات و ظرفیت‌های غیراقتصادی، انتظار نمی‌رود که سهم خواهی تولیدکنندگان چینی از بازارهای صادراتی به هیچ وجه کاهش یابد چرا که این برنامه به موازات کاهش مصرف داخلی انجام خواهد شد و بنابراین مازاد عرضه داخلی همچنان به عنوان یک واقعیت ادامه خواهد داشت.

### چشم‌انداز پیش رو

کمتر کسی تصور می‌کرد شرایط جهانی فولاد به این سرعت تغییر کند. حجم عظیم اضافه ظرفیت موجود در تمام بخش‌های زنجیره تولید تنها با عبور از یک مرحله طولانی و دردناک تجدید ساختار و معقول‌سازی داخل شرکتی و نیز حذف تولیدکنندگان غیراقتصادی میسر خواهد بود. دورنمایی که در مقایسه با تجربه شیرین دوران رونق اخیر چندان دل‌انگیز نیست اما با نگاهی دقیق‌تر به تاریخ صنعت فولاد می‌بینیم که در واقع اضافه ظرفیت، جنگ قیمت میان تولیدکنندگان و حذف ظرفیت‌های غیراقتصادی از تولید سنگ آهن گرفته تا محصولات نهایی در غالب اوقات جریان داشته است و دوران رونق که اکثریت صنعت را در حاشیه سود مطمئن قرار داده باشد مانند آنچه در ۱۵ سال گذشته تجربه شد در واقع کم‌نظیر بوده است. بنابراین می‌توان گفت به نوعی شرایط در حال بازگشت به روند درازمدت خود است و این امید وجود دارد که در صورت اجرای صحیح تجدید ساختار این صنعت هم در عرصه داخلی و هم جهانی بتوانیم شاهد سطح سودآوری منطقی مطابق روند درازمدت این صنعت باشیم.



### ضرورت رسیدگی فوری به صنعت بحران‌زده

محمد اتابک

رئیس هیئت مدیره انجمن صنعتی تولیدکنندگان صنعت سیمان

خروج اقتصاد از رکود باید به طور واقعی اولویت اصلی تمام ارکان کشور باشد. شرایط برای بخش‌های مختلف اقتصادی از جمله رشته‌های مختلف صنعتی بسیار دشوار شده است. بخشی از این فشار توسط خود دولت به بدنه صنعت وارد می‌شود. به عنوان مثال بر سر مسائل بانکی و تدوین قانون رفع موانع تولید تلاش‌های زیادی صورت گرفت اما به نتیجه مطلوبی برای تولیدکنندگان و فعالان اقتصادی نرسیده است. امروز مشکلات پابرجاست و صنایع در توسعه طرح‌های مختلف با مشکلات بانکی روبه‌رو هستند. ایجاد بازار مناسب برای محصولات صنایع از جمله سیمان با چالش‌های جدی روبه‌رو است. فعال شدن طرح‌های عمرانی می‌تواند نقش مهمی در این زمینه داشته باشد. بسیاری از مشکلات رکود نه تنها در بخش سیمان که در بسیاری از صنایع کشور، ناشی از رکود در ساخت و ساز و افول طرح‌های عمرانی است. ایجاد رونق در بخش ساختمان نسبت به سایر بخش‌های صنعتی اهمیت بالاتری دارد چرا که این بخش می‌تواند سایر بخش‌های صنعتی را نیز به حرکت درآورد. اگر منتظر باشیم بخش معدن که در چند فصل گذشته با رشد منفی مواجه بوده، چرخ اقتصاد کشور را به حرکت دربیانورد، انتظار معقولی نیست. باید برای رونق به گشتاوری در اقتصاد تکیه کنیم که وزنه خودش را داشته باشد و این جز صنعت ساختمان نیست. این موضوع باید در سرمایه‌گذاری‌ها مورد توجه ویژه قرار گیرد. باید به این نکته توجه داشت که صنایع امروز در وضعیت بحرانی به سر می‌برند و به کمک فوری نیاز دارند. اگر قرار باشد در انتظار رونق بخش ساخت و ساز که زمان‌بر است، بمانیم، بسیاری از صنایعی را که در سال‌های گذشته برای آنها ظرفیت‌سازی کرده‌ایم از دست خواهیم داد. باید با فوریت به صنایع بحران‌زده رسیدگی شود. صنعت سیمان یکی از صنایعی است که شرایط بحرانی دارد. در حالی که ظرفیت کشور در این بخش به ۸۰ میلیون تن رسیده است اما مصرف داخلی تنها ۴۰ میلیون تن است و وزارت صنعت، معدن و تجارت هم هیچ برنامه خاصی در این بخش ندارد. این صنعت یک سرمایه ملی محسوب می‌شود که در حال از بین رفتن است. امروز در مقطعی قرار گرفته‌ایم که هم‌زمان با رفع بحران باید برنامه‌ریزی‌های طولانی‌مدت صورت گیرد. بی‌توجهی به بحرانی که با آن روبه‌رو هستیم می‌تواند اثرات غیرقابل بازگشتی به دنبال داشته باشد. اشتغال مستقیم صنعت سیمان ۳۰ هزار نفر در کشور است و اشتغال غیرمستقیم آن یک ضربه ۶ یا ۷ برابری دارد. شرایط واحدهای تولیدکننده سیمان کشور به جایی رسیده که سال گذشته برای پرداخت دستمزد کارگران با محدودیت روبه‌رو شدند و این برای ۵۰ درصد واحدهای تولیدی صدق می‌کرد.

# بتون ریزی در قلب صنعت

## صنعت سیمان چگونه وارد دوران رکود شد و برای خروج از آن چه نیازهایی دارد؟

محمد عدلی

خبرنگار

به سراغ صنعت سیمان آمد تا بدقابالی سیمانی‌ها تکمیل شده باشد. عراق یکی از مهم‌ترین بازارهای صادراتی ایران است که در سال‌های اخیر برای ساخت و سازهای خود به خرید سیمان از ایران دست زده است اما پس از شدت گرفتن ناامنی‌ها در این کشور به واسطه حضور گروه تروریستی داعش، شرایط برای صادرات کالاهای ایرانی از جمله سیمان به این کشور دشوار شد. موانعی دیگر نیز در مسیر صادرات ایران به عراق قرار گرفت که طی دو سال گذشته، دشواری‌ها را در این بخش افزایش داده است. عراقی‌ها احداث کارخانه سیمان در کشورشان را دنبال کرده‌اند و در حال حاضر بخشی از سیمان مورد نیاز خود را تولید می‌کنند. سال گذشته که تقاضا برای سیمان در ایران کاهش یافت، رقابت میان تولیدکنندگان برای صادرات به عراق افزایش یافت و این موضوع به شکسته شدن قیمت سیمان صادراتی ایران انجامید. به همین دلیل دولت عراق در مقاطعی تعرفه واردات سیمان از ایران را افزایش داد تا تولید داخل این کشور آسیب نبیند. در همین برهه بود که ترکیه موفق به افزایش سهم در بازار عراق شد و در نتیجه چالش‌های صادرات به این کشور برای تولیدکنندگان ایرانی افزایش یافت و رکود در این صنعت بیشتر خود را نشان داد. آمارها نشان می‌دهد که در سال ۹۳ مجموع تولید سیمان کشور به ۶۶ میلیون تن رسید در حالی که در سال قبل از آن تولید کشور ۶۹ میلیون تن برآورد شده بود. طبق اعلام دبیر انجمن صنفی کارفرمایان صنعت سیمان میزان تولید سیمان و کلینکر کشور در سال ۹۴ به ۶۰ میلیون تن کاهش یافته است. کاهش ۲۰ درصدی صادرات سیمان نیز در حالی سال گذشته به ثبت رسید که در سال ۹۳ و ۹۲ با وجود رکود در داخل، افزایش صادرات رقم خورده بود. آمارهای منتشرشده نشان می‌دهد سال ۱۳۹۰ مجموع صادرات سیمان و کلینکر کشور به بیش از ۱۰ میلیون تن رسید. صادرات سیمان در سال ۱۳۹۱ افزون بر ۱۲٫۶ میلیون تن و در سال ۱۳۹۲ نیز بیش از ۱۸ میلیون تن ثبت شده است. عبدالرضا شیخان، دبیر انجمن صنفی کارفرمایان صنعت سیمان معتقد است شرایط نامناسب امنیتی کشورهای منطقه نقش بسزایی در افت حدود ۲۰ درصدی صادرات سیمان و کلینکر ایران در سال گذشته داشت. صادرات این بخش در سال ۹۴ به ۱۵ میلیون تن رسید در حالی که سال ۱۳۹۳ مجموع صادرات سیمان و کلینکر ایران به رقم ۱۸٫۵ میلیون تن رسیده بود. در این سال سهم کشور عراق از صادرات سیمان کشور حدود ۶۰ درصد برآورد شده است. عراق سال گذشته تعرفه واردات سیمان به این کشور را از ۴ دلار برای هر تن به ۱۳ دلار رساند و امسال نیز این تعرفه را پس از چند مرحله افزایش به ۷۲ دلار برای هر تن افزایش داده است.

جمهوری آذربایجان یکی دیگر از بازارهای صادراتی سیمان ایران به شمار می‌رود که از سال گذشته تولید سیمان در این کشور نیز افزایش یافته تا نیازش به سیمان ایران کاهش یابد. به همین دلیل شناسایی بازارهای جدید در دستور کار قرار گرفته است و تولیدکنندگان سیمان کشور مجبور شده‌اند کشورهای دورتر را برای صادرات برگزینند. کشورهای آفریقا و آسیای میانه از اهداف جدید برای صادرات سیمان اعلام شده‌اند.

### کاهش مصرف داخلی

آمارهای ارائه‌شده از سوی انجمن صنفی کارفرمایان صنعت سیمان نشان می‌دهد که سال گذشته سیمان عرضه‌شده به بازار مصرف داخل کشور نیز کاهش حدود ۹ درصدی را تجربه کرده است. صنعت سیمان عمری حدود ۸۰ ساله در ایران دارد. سهم این صنعت از تولید ناخالص داخلی حدود ۲ درصد برآورد شده است. کاهش مصرف سیمان در داخل موجب شده است تا مصرف سرانه این کالا در کشور از ۷۵۰ به کمتر از ۶۰۰ کیلوگرم برسد. دبیر انجمن کارفرمایان صنعت سیمان در این زمینه می‌گوید: «تولید

بازار مسکن از سال ۱۳۹۲ وارد دوران رکود شد و هنوز نشانه‌ای برای خروج از رکود در این بخش نمایان نشده است. سه سال رکود در ساخت و ساز، صنایع وابسته به این صنعت مادر را به سمت بحران سوق داده است. صنعت سیمان که در سال‌های ابتدایی دهه ۹۰ همچنان با افزایش تولید سالانه پیش می‌رفت، از سال ۹۲ روند معکوسی را در پیش گرفت تا اینکه سال گذشته تعدادی از تولیدکنندگان سیمان از تعطیلی اجباری کارخانه در برخی ماه‌های سال خبر دادند. کاهش تقاضا برای این کالای استراتژیک عمرانی موجب شد تا انباشت کالا در انبار کارخانه‌ها اتفاق بیفتد و تعطیلی اجباری به سراغ آنها بیاید. رکود اقتصاد ایران از همان ابتدای دهه ۹۰ خود را نشان داد و در سال‌های ۹۱ و ۹۲ به اوج خود رسید اما رکود صنعت سیمان در سال‌های اخیر بیشتر خود را نشان داد. زمانی که افول قیمت نفت به کاهش بودجه عمرانی دولت دامن زد و طلب بالای پیمانکاران از دولت، توقف بسیاری از پروژه‌ها را به دنبال داشت، زنگ خطر برای صنعتی که مسیر رشد را طی می‌کرد، به صدا درآمد. رکود ساخت و ساز در بخش مسکن نیز طی سه سال گذشته تأثیر مستقیمی در کاهش تقاضای سیمان داشت و به این صنعت از چند جهت فشار وارد شد. در این مدت صادرات مهم‌ترین نقطه امید برای تولیدکنندگان سیمان بوده است. در این بخش نیز چالش‌هایی

| مصرف سیمان در جهان و رتبه تولید ایران |      |       |       |
|---------------------------------------|------|-------|-------|
| سال                                   | ۲۰۱۳ | ۲۰۱۴  | ۲۰۱۵  |
| تناژ مصرف جهان (میلیارد تن)           | ۴٫۱  | ۴٫۳   | ۴٫۴   |
| رشد مصرف جهان نسبت به سال ۲۰۱۲ (درصد) | ۶    | ۱۰٫۹۸ | ۱۵٫۴۲ |
| رتبه جهانی ایران از نظر تولید         | ۴    | ۴     | ۷     |
| رتبه جهانی ایران از نظر صادرات        | ۱    | ۱     | ۱     |

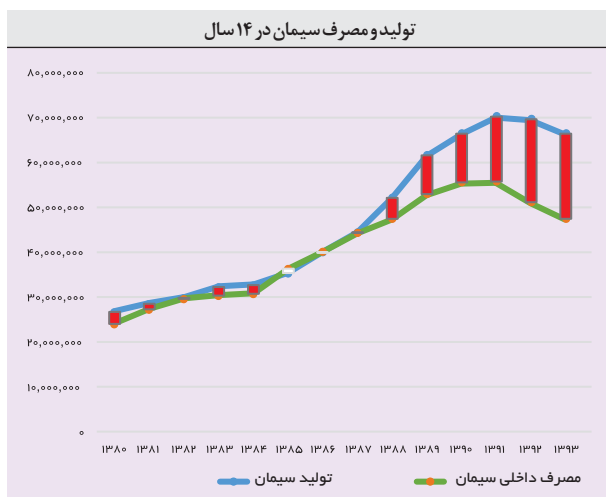
| مصرف داخلی سیمان در کشور           |      |      |       |
|------------------------------------|------|------|-------|
| سال                                | ۱۳۹۲ | ۱۳۹۳ | ۱۳۹۴  |
| تناژ مصرف داخل (میلیون تن)         | ۵۵٫۶ | ۵۳٫۶ | ۴۸٫۶  |
| درصد رشد مصرف داخلی نسبت به سال ۹۱ | -۳٫۲ | -۶٫۸ | -۱۵٫۴ |

| صادرات سیمان و کلینکر کشور        |      |      |       |
|-----------------------------------|------|------|-------|
| سال                               | ۱۳۹۲ | ۱۳۹۳ | ۱۳۹۴  |
| صادرات سیمان و کلینکر (میلیون تن) | ۱۸٫۸ | ۱۸٫۹ | ۱۵٫۱  |
| درصد رشد سالیانه صادرات           | ۳۶٫۵ | ۰٫۶  | -۲۰٫۳ |

| صادرات سیمان به کشور عراق |                               |        |
|---------------------------|-------------------------------|--------|
| بازار هدف                 | نرخ رشد نسبت به سال ۹۲ (درصد) |        |
|                           | سال ۹۳                        | سال ۹۴ |
| عراق                      | -۱۲٫۵                         | -۳۳٫۴  |



صادرات سیمان و کلینکر در سال ۹۴ به ۱۵ میلیون تن رسید در حالی که سال ۱۳۹۳ مجموع صادرات سیمان و کلینکر ایران به رقم ۱۸,۵ میلیون تن رسیده بود. در این سال سهم کشور عراق از صادرات سیمان کشور حدود ۶۰ درصد برآورد شده است.



باشد تا بازار در بخش مصرف داخلی با افزایش تقاضا مواجه شود. سیمانی‌ها همچنین در سال جاری امیدی کوچک به افزایش ساخت و ساز مسکن دارند. پیش‌بینی بانک مرکزی و وزارت راه و شهرسازی نشان می‌دهد که در نیمه دوم سال جاری امکان بازگشت رونق به بخش ساختمان و مسکن وجود دارد. آمارهای معاملات مسکن در سه‌ماهه اول سال اما چندان امیدوارکننده نبوده است. هرچند تعداد معاملات مسکن افزایش یافته اما حجمش آن‌چنان نبوده است که بتوان نشان‌دهی از رونق را در آن مشاهده کرد. با وجود این، در گزارش‌های بانک مرکزی و وزارت راه و شهرسازی نشان می‌دهد که در سال جاری میزان تسهیلات اعطایی به بخش مسکن افزایش خواهد یافت و همین موضوع تقاضا را در این بخش تحریک خواهد کرد. با این پشتوانه و همچنین انتظار تحرک در بخش اقتصاد کلان به واسطه لغو تحریم‌ها، امیدی برای خروج از رکود در بخش مسکن و ساختمان نیز ایجاد شده است که می‌تواند صنعت سیمان را هم تحت تاثیر قرار دهد. ■

سیمان بستگی به بازار مسکن دارد و حالا که رکود بر بازار ساخت‌وساز و پروژه‌های عمرانی کشور خیمه زده، تولید این صنعت با کاهش روبه‌رو شده است. به علاوه اینکه این صنعت در کشور ما مشکلات سنتی و دیرینه‌ای چون شرایط سوخت و برق‌رسانی به کارخانه‌های سیمان در زمستان دارد.»

در حال حاضر ۷۲ واحد تولید سیمان خاکستری در کشور فعالیت دارند که ظرفیت تولید سالیانه آنها ۸۰ میلیون تن است. با احتساب تولید ۶۰ میلیون تنی در سال ۹۴، می‌توان برآورد کرد که در سال گذشته ۲۵ درصد از ظرفیت تولید سیمان در کشور به دلیل رکود بدون استفاده مانده است. با وجود این، ایران چهارمین تولیدکننده سیمان در جهان محسوب می‌شود و سال ۱۳۹۳ به عنوان نخستین صادرکننده معرفی شده است. بر اساس پیش‌بینی انجام‌شده برای آفاق ۱۴۰۴ باید میزان تولید سیمان در کشور به رقم ۱۲۰ میلیون تن برسد که دوبرابر تولید فعلی است. مجموع تولید سیمان در جهان در سال ۲۰۱۵ به ۴ میلیارد و ۴۲۲ میلیون تن رسیده است.

این صنعت که از مهم‌ترین صنایع بورسی در ایران به حساب می‌آید طی دو سال گذشته به دلیل شرایط رکودی با کاهش بازدهی در سود سهام مواجه شده است.

### انتظار رونق

لغو تحریم‌ها که از اواخر دی‌ماه سال گذشته با اجرای برجام روی داده، امیدها را برای بازگشت به دوران رونق افزایش داده است. اقتصاد ایران که در نیمه اول دهه ۹۰، رنگ رونق را ندیده است، به دنبال رشد بالای ۵ درصد در سال‌های نیمه دوم این دهه است. در لایحه برنامه ششم توسعه، نرخ رشد ۸ درصدی هدف بوده است اما دولت برای سال ۹۵ نرخ رشد ۵ درصدی را پیش‌بینی کرده است. فعال شدن ظرفیت‌های تولید به امید فعالان اقتصادی در شرایط جدید تبدیل شده است. اگر حرکت اقتصاد بر اساس پیش‌بینی‌های داخلی و بین‌المللی درباره رشد اقتصادی آغاز شود، صنعت سیمان هم می‌تواند دوران جدیدی را تجربه کند. از طرفی دولت قصد دارد با توجه به افزایش درآمدهای ارزی به دلیل رشد صادرات نفت، بودجه عمرانی خود را محقق کند و از سوی دیگر با انتشار اوراق بدهی به دنبال پرداخت بدهی پیمانکاران برای فعال کردن آنهاست. واگذاری پروژه‌های نیمه‌تمام به بخش خصوصی هم مورد تاکید قرار گرفته و مذاکراتی در این زمینه انجام شده است. فعال شدن پروژه‌های عمرانی می‌تواند خبر مهمی برای فعالان صنعت سیمان

| آمار شاخص‌های صنعت سیمان در ایران طی سال‌های مختلف |                    |              |             |                       |                  |             |                           |
|----------------------------------------------------|--------------------|--------------|-------------|-----------------------|------------------|-------------|---------------------------|
| سال                                                | تعداد کارخانه فعال | تولید کلینکر | تولید سیمان | صادرات سیمان و کلینکر | مصرف داخلی سیمان | تحویل سیمان | نسبت اختلاف تولید به مصرف |
| ۱۳۸۰                                               | ۳۶                 | ۲۵,۹۸۷,۷۹۹   | ۲۶,۶۴۴,۴۸۸  | ۲,۶۰۰,۰۰۰             | ۲۳,۹۶۴,۸۸۶       | ۲۶,۵۶۴,۸۸۶  | ۱۰,۰۶                     |
| ۱۳۸۱                                               | ۳۷                 | ۲۶,۸۱۳,۴۵۹   | ۲۸,۴۵۴,۸۸۸  | ۱,۲۵۰,۰۰۰             | ۲۷,۲۰۷,۲۰۰       | ۲۸,۴۵۷,۲۰۰  | ۴,۳۸                      |
| ۱۳۸۲                                               | ۴۱                 | ۲۶,۹۰۴,۳۰۴   | ۲۹,۷۸۲,۷۲۰  | ۸۴۲,۰۰۰               | ۲۹,۵۴۸,۶۲۹       | ۳۰,۳۹۰,۶۲۹  | ۰,۷۹                      |
| ۱۳۸۳                                               | ۴۱                 | ۲۹,۶۲۹,۱۰۰   | ۳۲,۱۹۸,۵۹۹  | ۱,۸۸۰,۰۰۰             | ۳۰,۳۱۳,۱۷۲       | ۳۲,۱۴۳,۱۷۲  | ۶,۰۱                      |
| ۱۳۸۴                                               | ۴۳                 | ۲۹,۸۰۵,۲۶۵   | ۳۲,۶۳۳,۶۶۱  | ۱,۸۱۳,۰۰۰             | ۳۰,۸۱۰,۲۳۰       | ۳۲,۴۹۴,۲۳۰  | ۵,۹۸                      |
| ۱۳۸۵                                               | ۴۹                 | ۳۱,۹۹۸,۹۴۰   | ۳۵,۲۶۸,۵۸۸  | ۳۰۰                   | ۳۵,۲۹۴,۷۱۳       | ۳۶,۲۹۵,۰۱۳  | ۲,۹۱-                     |
| ۱۳۸۶                                               | ۴۹                 | ۳۴,۸۸۲,۸۳۵   | ۴۰,۰۰۳,۵۷۳  | ۰                     | ۴۰,۰۹۰,۶۸۶       | ۴۰,۰۹۰,۶۸۶  | ۰,۲۲-                     |
| ۱۳۸۷                                               | ۵۴                 | ۴۳,۲۴۲,۶۰۴   | ۴۴,۳۹۷,۵۴۴  | ۱۷۲,۰۰۰               | ۴۴,۲۹۵,۹۱۳       | ۴۴,۴۶۷,۹۱۳  | ۰,۲۳                      |
| ۱۳۸۸                                               | ۵۹                 | ۵۱,۵۲۸,۵۲۸   | ۵۲,۱۲۴,۴۶۶  | ۵,۵۷۷,۶۹۵             | ۴۷,۴۲۱,۳۷۸       | ۵۲,۹۹۹,۰۷۳  | ۹,۰۲                      |
| ۱۳۸۹                                               | ۶۵                 | ۶۰,۴۰۱,۱۴۲   | ۶۱,۶۱۹,۶۶۳  | ۸,۶۱۶,۷۷۴             | ۵۲,۹۶۶,۶۳۴       | ۶۱,۵۸۳,۴۰۸  | ۱۴,۰۴                     |
| ۱۳۹۰                                               | ۶۶                 | ۶۷,۶۳۸,۶۸۴   | ۶۶,۴۴۲,۱۸۵  | ۱۰,۱۱۹,۷۸۰            | ۵۵,۵۵۹,۵۸۸       | ۶۵,۶۷۹,۳۶۸  | ۱۶,۳۸                     |
| ۱۳۹۱                                               | ۷۱                 | ۷۰,۴۴۷,۲۰۳   | ۷۰,۲۵۵,۴۸۹  | ۱۳,۷۸۳,۲۳۰            | ۵۵,۷۵۵,۳۷۳       | ۶۹,۵۳۸,۶۰۳  | ۲۰,۶۴                     |
| ۱۳۹۲                                               | ۶۸                 | ۷۱,۹۰۴,۳۱۳   | ۶۹,۶۸۰,۲۵۴  | ۱۸,۸۱۲,۱۵۶            | ۵۱,۱۵۹,۶۸۱       | ۶۹,۹۷۱,۸۳۷  | ۲۶,۵۸                     |
| ۱۳۹۳                                               | ۷۲                 | ۷۰,۰۵۲,۴۳۱   | ۶۶,۴۶۳,۶۸۹  | ۱۸,۹۳۴,۴۰۰            | ۴۷,۴۴۵,۶۱۸       | ۶۶,۳۸۰,۰۱۸  | ۲۸,۶۱                     |

# انجماد در دمای ۱۵۰۰ درجه

## بحران تقاضای داخلی و خارجی، صنعت فولاد را در کام رکود فرو برد

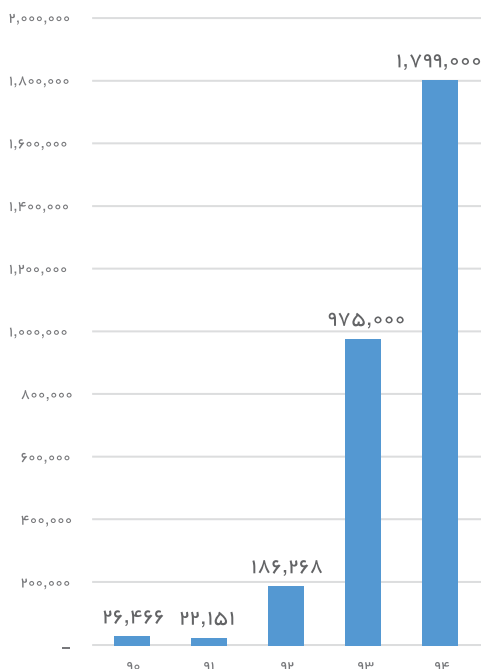
پایه‌ای افزایش می‌یافت. میزان تولید فولاد ایران در سال گذشته حدود ۱۷ میلیون تن برآورد شده است اما آمارها از کاهش مصرف و صادرات محصولات فولادی در سال ۹۴ حکایت دارد. فعالان این صنعت از همراه شدن بازار جهانی با رکود داخلی به عنوان بدقابالی فولاد یاد می‌کنند. در شرایطی که مصرف فولاد در داخل به دلیل رکود حاکم بر اقتصاد، کاهش یافته، صادرات محصولات فولادی به کشورهای دیگر نیز با چالش‌های جدی مواجه شده است. رقیب بزرگی به نام چین طی دو سال اخیر حضور خود را در بازارهای صادراتی به گونه‌ای پررنگ کرده است که رقابت با آن برای فتح بازار خارجی به غیرممکن نزدیک شده است. فعالان بازار داخل از کاهش چشم‌گیر تقاضا در بازار آهن و محصولات فولادی سخن می‌گویند. به گفته محمد آزاد، رئیس اتحادیه فروشندگان آهن، بسیاری از فروشندگان این محصولات مجبور به تغییر شغل شده‌اند. کاهش ساخت و سازها طی ۳ سال اخیر بیشترین تاثیر را بر رکود این صنعت گذاشته است. طبق برآوردهای کارشناسی از موارد مصرف فولاد در کشور، سهم بخش ساختمان از مصرف فولاد معادل ۴۸ درصد است. با این حساب حدود نیمی از بازار هدف در محصولات فولادی وابسته به

«در دوران جنگ تحمیلی که اولویت اصلی هزینه دولت بر مسائل نظامی استوار شده بود، ساخت و توسعه طرح‌های فولادی کشور از سوی دولت متوقف نشد و با وجود کمبودها برای رسیدن کارخانه‌های بزرگ فولاد کشور به مرحله تولید تلاش شد چراکه اهمیت این صنعت مادر درک شده بود.» اسحاق جهانگیری معاون اول رئیس‌جمهور که روزگاری وزیر صنایع بود، این‌گونه خاطرات دهه ۶۰ و اهمیت صنعت فولاد را مورد اشاره قرار داده است تا مشخص شود که ریشه این صنعت بزرگ چگونه در دل صنعت ایران استوار شده است.

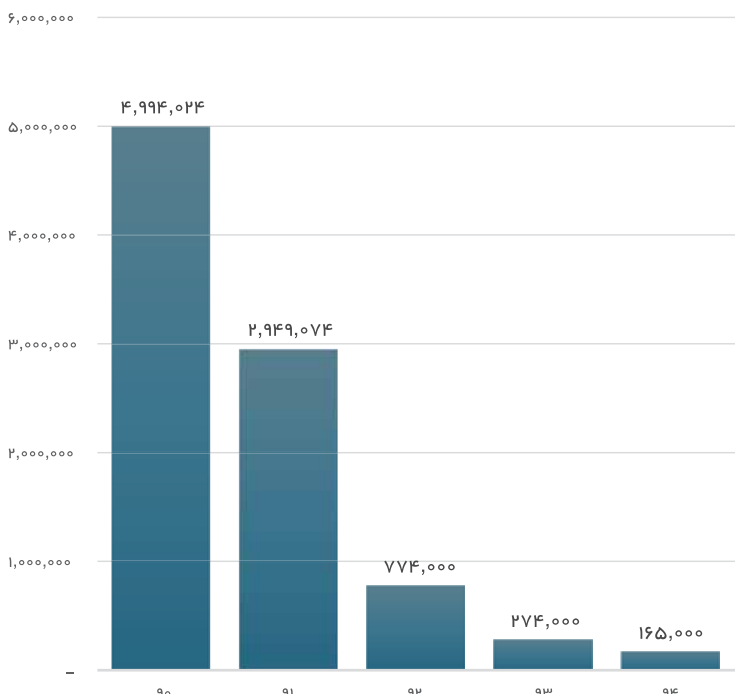
رکود سال‌های اخیر اما تولیدکنندگان فولاد را به شرایطی رسانده است که از کاهش ۵۰ درصدی تولید در برخی کارخانه‌ها سخن به میان آمده است. در این شرایط شرکت سرمایه‌گذاری تامین اجتماعی برای پرداخت بدهی‌های خود تصمیم به فروش شرکت ذوب آهن گرفت. شاید اگر رکود در سال‌های اخیر این‌گونه پدیده به سراغ این صنعت نمی‌آمد، «ثستنا» حاضر نمی‌شد این مجتمع بزرگ صنعتی را در لیست فروش قرار دهد. وضعیت تولید و مصرف فولاد، به‌خصوص طی سال گذشته به گونه‌ای پیش رفته که نگرانی‌ها در مورد بخش‌های مختلف این صنعت

روایت‌های تاریخی نشان می‌دهد که در ۲۰ سال گذشته این سومین مرحله رکود در صنعت فولاد است. پیش از این یک بار در سال ۷۶ و بار دیگر سال ۸۱ بود که بحران گریبان فولاد ایران را گرفت.

صادرات فولاد خام طی پنج سال گذشته (تن)



واردات فولاد خام طی پنج سال گذشته (تن)





بر اساس پیش‌بینی‌های انجمن جهانی فولاد، این صنعت با رشد تقاضای نیم درصدی فولاد خام تا سال ۲۰۲۰ مواجه خواهد بود. با این برآورد، در صورت مقاومت چین و بقیه تولیدکنندگان در برابر کاهش چشم‌گیر در تولید، اگرچه از مزایای عرضه کاسته خواهد شد، اما افزایش قابل توجهی در قیمت‌ها نیز رخ نخواهد داد.

| تولید فولاد خام و محصولات فولادی طی ۱۲ ماهه ۹۴ و مدت مشابه در سال گذشته (واحد: هزار تن) |                     |                |              |                 |                |              |                |                |              |
|-----------------------------------------------------------------------------------------|---------------------|----------------|--------------|-----------------|----------------|--------------|----------------|----------------|--------------|
| متغیر                                                                                   | تولید بخش خصوصی شده |                |              | تولید بخش خصوصی |                |              | کل تولید       |                |              |
| محصول                                                                                   | دوازده ماهه ۹۳      | دوازده ماهه ۹۴ | درصد تغییرات | دوازده ماهه ۹۳  | دوازده ماهه ۹۴ | درصد تغییرات | دوازده ماهه ۹۳ | دوازده ماهه ۹۴ | درصد تغییرات |
| تیرآهن                                                                                  | ۱۲۶۰                | ۹۲۷            | -۲۶          | ۳۸۲             | ۱۹۸            | -۴۸          | ۱۶۴۲           | ۱۱۲۵           | -۳۱          |
| میلگرد                                                                                  | ۲۴۶۳                | ۲۱۲۷           | -۱۴          | ۳۱۶۶            | ۴۰۸۰           | ۲۹           | ۵۶۲۹           | ۶۲۰۷           | ۱۰           |
| جمع ورق                                                                                 | ۷۳۵۶                | ۶۶۹۳           | -۹           | ۱۰۹۶            | ۸۴۷            | -۲۳          | ۸۴۵۲           | ۷۵۴۰           | -۱۱          |
| سایر محصولات فولادی                                                                     | ۱۳۴                 | ۱۱۷            | -۱۳          | ۵۵۳             | ۲۹۵            | -۴۷          | ۶۸۷            | ۴۱۲            | -۴۰          |
| کل محصولات فولادی                                                                       | ۱۱۲۱۳               | ۹۸۶۴           | -۱۲          | ۵۱۹۷            | ۵۴۲۰           | ۴            | ۱۶۴۱۰          | ۱۵۲۸۴          | -۷           |
| فولاد خام                                                                               | ۱۴۸۴۷               | ۱۳۸۳۳          | -۷           | ۱۹۵۸            | ۲۸۷۵           | ۴۷           | ۱۶۸۰۵          | ۱۶۷۰۸          | -۱           |

ساخت و ساز است. رکود این بخش در سال‌های اخیر ادامه پیدا کرده است و در نتیجه صنعت فولاد اصلی‌ترین مشتری خود را از دست داده است. تحقق اندک بودجه‌های عمرانی و انباشت پروژه‌های نیمه‌تمام در کنار کاهش ساخت و سازهای مسکن موجب شده تا مشتری اصلی محصولات فولادی، تقاضای خود را به میزان قابل توجهی کاهش دهد. همین موضوع به انباشت کالاهای تولیدی در انبار فولادسازان منجر شد و سطح تولید را پایین آورد تا جایی که فعالان این صنعت از رکودی سخت سخن گفتند.

روایت‌های تاریخی نشان می‌دهد که در ۲۰ سال گذشته این سومین مرحله رکود در صنعت فولاد است. یکبار در سال ۷۶ و بار دیگر سال ۸۱ بود که بحران گریبان فولاد ایران را گرفت. این بار در دهه ۹۰ رکود به سراغ این صنعت آمده است. بحران‌های دهه ۷۰ و ۸۰ که در نتیجه افت قیمت‌های جهانی فولاد ایران را گرفتار خود کرده بود، با برخی تصمیمات از سوی سیاست‌گذاران پشت‌سر گذاشته شد به همین دلیل فعالان صنعت فولاد در انتظار حمایت‌هایی هستند که بتواند رونق را به صنعت بازگرداند. این بار هم افت قیمت جهانی فولاد موجب شده تا برخی تولیدات در کشور مزیت رقابتی خود را نسبت به تولید کشوری نظیر چین از دست بدهد.

طولانی شدن دوره رکود در صنعت فولاد که ظرفیت تولید کارخانه‌های بزرگ را تقریباً به نصف رسانده و بسیاری از واحدهای کوچک را نیز به تعطیلی کشانده است، در حالی همچنان ادامه دارد که فعالان صنعت معتقدند باید با برخی سیاست‌های حمایتی مسیر برای صادرات بیشتر محصولات فولادی باز شود. آنها تجربه چین را در این زمینه یادآور می‌شوند. آمارها نشان می‌دهد که مجموع تولید فولاد در جهان از یک

میلیارد و ۶۰۰ میلیون تن فراتر رفته و سهم چین در این تولید بیش از ۴۷ درصد برآورد شده است. این کشور شرقی که بزرگ‌ترین تولیدکننده و بزرگ‌ترین مصرف‌کننده فولاد جهان است طی دو سال گذشته با اعمال برخی سیاست‌های حمایتی، حکمرانی خود را در بازار جهانی فولاد افزایش داده است. چین که نیمی از فولاد جهان را تولید می‌کند، طی دو سال گذشته در بازار مصرف داخلی خود با کاهش تقاضا مواجه شده است اما بلافاصله سیاست‌های جدی برای حمایت از صادرات اعمال کرد تا تولید این کشور با کاهش مواجه نشود و از ظرفیت صادرات برای جبران کاهش مصرف داخلی خود استفاده کند.

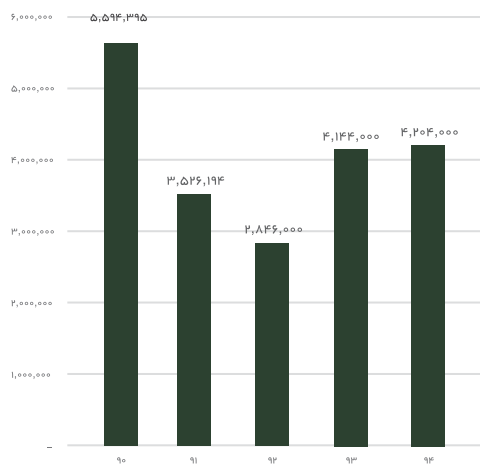
#### زمینه‌ساز توسعه

کشورهای در حال توسعه اصلی‌ترین مشتریان فولاد به شمار می‌روند. فولاد و محصولات آن به عنوان پایه‌ای برای رشد اقتصادی شناخته می‌شود که مصرف بالای آن در کشورها نشانه‌ای بر حرکت آنها در مسیر توسعه به حساب می‌آید. تجربه دیگر کشورها نشان داده است که پس از طی کردن دوره رشد، مصرف فولاد کاهش می‌یابد. کشورهای در حال توسعه نیز پیش از آنکه به عنوان کشورهای توسعه‌یافته معرفی شوند، مصرف بالایی را در بخش فولاد تجربه کرده‌اند اما پس از آن با کاهش مصرف مواجه شده‌اند. کشور چین نیز که بزرگ‌ترین مصرف‌کننده فولاد جهان به شمار می‌رود در دو سال گذشته با کاهش مصرف داخلی مواجه شده است که نشان می‌دهد دوران اوج مصرف در این کشور به پایان رسیده است؛ به همین دلیل تولیدات خود را روانه بازارهای صادراتی کرده است. نرخ رشد تولید فولاد خام در دو دهه گذشته نشان‌دهنده رونق قابل توجه این صنعت در سال‌های اخیر است.

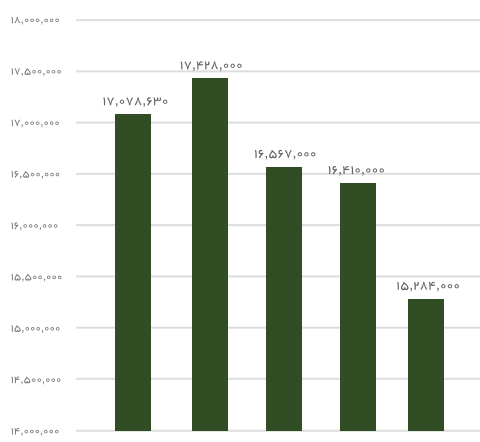
سهم بخش  
ساختمان از  
مصرف فولاد  
معادل ۴۸ درصد  
است. با این حساب  
حدود نیمی از  
بازار هدف در  
محصولات فولادی  
وابسته به ساخت و  
ساز است

| صادرات و واردات فولاد خام و محصولات فولادی طی ۱۲ ماهه ۹۴ و مدت مشابه در سال گذشته (واحد: هزار تن) |                |                |                |                |                |                |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| متغیر                                                                                             | واردات         |                | صادرات         |                |                |                |
| محصول                                                                                             | دوازده ماهه ۹۳ | دوازده ماهه ۹۴ | دوازده ماهه ۹۳ | دوازده ماهه ۹۴ | دوازده ماهه ۹۳ | دوازده ماهه ۹۴ |
| تیرآهن                                                                                            | ۱۷۳            | ۵۴             | -۶۹            | ۱۷۹            | ۱۷۴            | ۳-             |
| میلگرد                                                                                            | ۲۲۱            | ۳۲۴            | ۴۷             | ۲۴۸            | ۳۰۲            | ۲۲             |
| جمع ورق                                                                                           | ۲۷۶۷           | ۳۶۶۸           | ۳۳             | ۱۵۳۹           | ۱۷۱۰           | ۱۱             |
| سایر محصولات فولادی                                                                               | ۹۸۳            | ۱۵۸            | -۸۴            | ۹۰۴            | ۲۸             | -۹۷            |
| کل محصولات فولادی                                                                                 | ۴۱۴۴           | ۴۲۰۴           | ۱              | ۲۸۷۰           | ۲۲۱۴           | ۲۳-            |
| فولاد خام                                                                                         | ۲۷۴            | ۱۶۵            | -۴۰            | ۹۷۵            | ۱۷۹۹           | ۸۵             |

صادرات فولاد خام طی پنج سال گذشته (تن)



تولید محصولات فولادی طی پنج سال گذشته (تن)



شود. همچنین با وجود رقیب بزرگی در بازار صادراتی این امیدواری وجود دارد که کشورهای اطراف ایران، خرید محصولات فولادی از ایران را افزایش دهند. پیش‌بینی می‌شود که عراق و پاکستان هر کدام با بیش از ۱۰ و ۸ میلیون تن افزایش تقاضا در سال‌های آینده روبه‌رو شوند.

#### افق صنعت فولاد

در حال حاضر مجموع تولید سالانه فولاد در کشور حدود ۱۶ میلیون تن برآورد می‌شود که سرانه حدود ۲۲۰ کیلوگرمی را رقم زده است اما برای سال ۱۴۰۴ سرانه ۴۰۰ کیلوگرمی در این بخش پیش‌بینی شده است. طبق برآورد انجمن فولاد کشور پیش‌بینی شده است که در سال ۱۴۰۴ جمعیت ایران به ۹۵ میلیون نفر و میزان تولید فولاد در کشور به ۵۵ میلیون تن برسد. بر اساس این پیش‌بینی، مصرف ۳۸ میلیون تنی و صادرات ۱۷ میلیون تنی برای ۱۰ سال آینده هدف‌گذاری شده است. ■

مصرف ظاهری فولاد خام و محصولات فولادی طی ۱۲ ماهه ۹۴ و مدت مشابه در سال گذشته (واحد: هزار تن)

| محصول               | مصرف ظاهری     |                |              |
|---------------------|----------------|----------------|--------------|
|                     | دوازده ماهه ۹۳ | دوازده ماهه ۹۴ | درصد تغییرات |
| تیر آهن             | ۱۶۳۶           | ۱۰۰۵           | -۳۹          |
| میلگرد              | ۵۶۰۲           | ۶۲۲۹           | ۱۱           |
| جمع ورق             | ۹۶۸۰           | ۹۴۹۸           | -۲           |
| سایر محصولات فولادی | ۷۶۶            | ۵۴۲            | -۲۹          |
| کل محصولات فولادی   | ۱۷۶۸۴          | ۱۷۲۷۴          | -۲           |
| فولاد خام           | ۱۶۱۰۴          | ۱۵۰۷۴          | -۶           |

این رشد به حدی است که حجم تقریبی معاملات محصولات فولادی در سال ۲۰۱۵ میلادی به رقمی بالغ بر یک هزار و ۳۰۰ میلیارد دلار رسیده است. این افزایش چشم‌گیر در تولید و مصرف را می‌توان مدیون رشد اقتصادی دو دهه اخیر و حجم بالای عرضه و تقاضای فولاد در چین دانست. این در حالی است که در چند سال اخیر، کاهش رشد اقتصادی ازدهای آسیا به همراه بحران اقتصادی در دنیا باعث شده تا بازار جهانی فولاد در سال ۲۰۱۵ با ۱۵۰ میلیون تن مازاد عرضه مواجه باشد. این حجم بالای مازاد عرضه به همراه عدم تمایل چین به کاهش قابل توجه تولید موجب افت چشم‌گیر قیمت‌های جهانی شده و تولیدکنندگان این صنعت را با دشواری‌های زیادی روبه‌رو ساخته است. با وجود این، بر اساس پیش‌بینی‌های انجمن جهانی فولاد، این صنعت با رشد تقاضای نیم درصدی فولاد خام تا سال ۲۰۲۰ مواجه خواهد بود. با این برآورد، در صورت مقاومت چین و بقیه تولیدکنندگان در برابر کاهش چشم‌گیر در تولید، اگرچه از مازاد عرضه در سال‌های آتی کاسته خواهد شد، ولی افزایش قابل توجهی در قیمت‌ها نیز رخ نخواهد داد. از سوی دیگر، پیش‌بینی‌ها از رشد ۲۵ درصدی تقاضا تا سال ۲۰۳۰ خبر می‌دهند. دلایل پیش‌بینی تقاضای ۲ میلیارد تنی فولاد در ۲۰۳۰ را می‌توان در رشد اقتصاد کشورهای کمتر توسعه‌یافته با جمعیت بالا، نظیر کشور پرجمعیت و پهناور هند، جست‌وجو کرد. بر اساس آمارهای جهانی، مصرف سرانه فولاد در دنیا در سال ۲۰۱۵ رقمی بالغ بر ۲۳۰ کیلوگرم بوده که کشورهایی نظیر قطر و کره جنوبی به ترتیب با یک هزار و ۲۰۰ و یک هزار و ۵۰ کیلوگرم رتبه‌های بالای جدول را به خود اختصاص می‌دهند. ژاپن و چین با مصرف سرانه تقریبی ۵۱۰ کیلوگرم، ترکیه ۳۸۰ کیلوگرم، و ایالات متحده و اتحادیه اروپا با مصرف ۳۲۰ و ۲۹۰ کیلوگرم از کشورهای شاخص لیست هستند. این در حالی است که رتبه‌های پایین مصرف فولاد به کشورهای نظیر هند با سرانه ۵۹ کیلوگرم، کشورهای آفریقایی با سرانه میانگین ۲۸ کیلوگرم و پاکستان با حدود ۲۲ کیلوگرم تعلق دارد. در منطقه خاورمیانه نیز ایران با سرانه ۲۲۰ کیلوگرم و عراق و مصر هر کدام با ۹۰ و ۸۸ کیلوگرم کشورهای شاخص به حساب می‌آیند. آمارها نشان می‌دهد که در صورت تحریک تقاضا در کشورهایی نظیر هند، به علت اختلاف بسیار چشم‌گیر مصرف سرانه فولاد در این کشورها، تقاضا افزایش خواهد یافت و رونق نیز در پی آن خواهد آمد.

صنعت فولاد ایران نیز با کاهش هزینه‌های تولید به واسطه لغو تحریم‌ها امیدوار است تا با رونق گرفتن ساخت و سازها و سرمایه‌گذاری در پروژه‌های عمرانی در سال‌های آینده با افزایش تقاضا در داخل مواجه

برای سال ۱۴۰۴  
این‌گونه هدف‌گذاری  
شده است که تولید  
فولاد در کشور  
به ۵۵ میلیون تن  
برسد. بر اساس این  
پیش‌بینی، مصرف  
۳۸ میلیون تنی و  
صادرات ۱۷ میلیون  
تنی برای ۱۰ سال  
آینده هدف‌گذاری  
شده است

# نمایه

برنامه دولت برای پرداخت یارانه نقدی چیست؟

## پول توجیبی دولتی

اقتصاددانان می‌گویند ادامه سیاست‌های پوپولیستی که از دولت قبل به جای مانده، سبب بروز مشکلات سیاسی و اقتصادی برای دولت شده است. سیاسی به این جهت که یارانه ابزار جلب آرا شده در حالی که همین پرداخت تبعات اقتصادی دربر داشته است

---

خاطره وطن خواه

---

خبرنگار

# تکلیف یا اختیار

## ۲۴ میلیون یارانه‌بگیر چگونه حذف می‌شوند؟

### خاطره وطن‌خواه

خبرنگار

به گفته محمد باقر نوبخت، رئیس سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی کشور افرادی که سالانه ۳۵ میلیون تومان حقوق می‌گیرند، حدود ۲ میلیون و ۶۹۴ هزار و ۷۴۷ نفرند و مجموع افرادی که در خارج از کشور یارانه می‌گیرند نیز حدود ۲۳ هزار و ۷۱۸ نفر هستند

«از نظر مادلوت می‌تواند مصوبه حذف ۲۴ میلیون یارانه‌بگیر را اجرایی کند.» این سخن احمد توکلی است. کسی که طرح مصوبه حذف ۲۴ میلیون یارانه‌بگیر در بودجه ۹۵ است. طرحی که قریب به اتفاق کارشناسان می‌گویند قابل اجرا نیست. حالا چهار ماه از تصویب این قانون گذشته، مجلس جدید تشکیل شده و احمد توکلی دیگر نماینده مجلس نیست. با این حال پیشنهاد او که قانون شده، بر دولت تکلیف شده است و باید تا سه ماه دیگر روند اجرایی این حذف بزرگ را آغاز کند، هر چند مزمنه‌هایی مبنی بر اینکه شاید دولت اصلاحیه‌ای برای تعیین تکلیف آن به مجلس ببرد، هم شنیده می‌شود.

محمدباقر نوبخت در جریان بررسی جزئیات لایحه بودجه سال ۹۵، در مخالفت با این پیشنهاد گفته بود که: «حذف سه دهک جامعه از دریافت یارانه با مکانیزم کمیسیون تلفیق مجلس مشکل است.» به گفته نوبخت تعداد افراد مستغنی نیازمند دریافت یارانه ۵۶۸ هزار و ۷۲۶ نفر است که این افراد هنوز در سال بیش از ۲۵ میلیون تومان یارانه دریافت می‌کنند. در واقع پیشنهاد مشخص نوبخت حذف تدریجی بود که بسیاری از اقتصاددانان هم آن را توصیه کرده‌اند.

### مصوبه مجلس چه می‌گوید

بر اساس این مصوبه مجلس، به دولت اجازه داده می‌شود در سال ۹۵ منابع مالی حاصل از اصلاح قیمت کالاها و خدمات موضوع قانون مذکور را تا مبلغ ۴۸۰ هزار میلیارد ریال و ردیف‌های یارانه‌ای این قانون را با استفاده از انواع روش‌های پرداخت نقدی و غیرنقدی به خانوارهای هدف و نیازمند، توزیع کرده و همچنین برای ارائه خدمات حمایتی و کمک به بخش تولید اقدام کند. در بند الحاقی ۱ تبصره ۱۴ بخش درآمدی این لایحه نیز آمده است که دولت موظف است در سال ۹۵ یارانه نقدی خانوارهایی را که سرپرست آنها مشمول موارد ذیل است حذف کند. این افراد شامل کلیه تجار و صاحبان مشاغل آزاد که درآمد سالانه آنها حداقل ۳۵۰ میلیون ریال باشد، نمایندگان مجلس شورای اسلامی، قضات و اعضای هیئت علمی دانشگاه‌ها و مؤسسات آموزشی و پژوهشی دولتی و غیردولتی، پزشکان و دندان‌پزشکان، کلیه کارکنان دولت و قوای سه‌گانه و شهرداری‌ها و کلیه مؤسسات عمومی و مؤسسات عمومی غیردولتی و کلیه کارکنان نیروهای مسلح و بازنشستگان کشوری و لشکری و کلیه حقوق‌بگیران و مستمری‌بگیران مشمول تأمین اجتماعی و همه دریافت‌کنندگان حقوق و مستمری بخش دولتی و غیردولتی است که حقوق و مزایای سالانه آنها بیش از ۳۵۰ میلیون ریال باشد. همچنین کلیه مدیران و اعضای هیئت مدیره و بازرسان شرکت‌های دولتی و غیردولتی و وابسته به دولت و نهادهای عمومی غیردولتی و کلیه مدیران و اعضای هیئت مدیره و رؤسا و معاونان مناطق و شعب بانک‌ها و بیمه‌ها و مؤسسات مالی و اعتباری و کلیه کارکنان اشخاص حقوقی و دولتی و غیردولتی که دریافتی سالانه آنها بیش از ۳۵۰ میلیون ریال باشد، کلیه ایرانیان مقیم خارج کشور، کلیه اشخاصی که در سه دهک بالای درآمدی کشور هستند و در موارد فوق ذکر نشده‌اند مشمول حذف یارانه می‌شوند. طبق مصوبه نمایندگان پرداخت یارانه به این گروه از افراد از ابتدای تیرماه سال جاری تصرف در اموال عمومی است و جرم محسوب می‌شود و دریافت

یارانه نقدی مشمولان این مصوبه مستوجب جریمه نقدی به میزان دو برابر مبلغ دریافتی می‌شود.

### چند نفر حذف می‌شوند

آن‌طور که محمد باقر نوبخت، رئیس سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی کشور گفته، افرادی که سالانه ۳۵ میلیون تومان حقوق می‌گیرند، حدود ۲ میلیون و ۶۹۴ هزار و ۷۴۷ نفرند و مجموع افرادی که در خارج از کشور یارانه می‌گیرند نیز حدود ۲۳ هزار و ۷۱۸ نفر هستند. طبق اظهارات نوبخت افرادی که به وسیله روش ذکر شده ۳۵ میلیون تومان در سال حقوق می‌گرفتند و توسط وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی شناسایی شده‌اند، تعدادشان چهار میلیون و ۲۸۳ هزار نفر است. با وجودی که سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی کشور مخالف این میزان حذف است، اما سازمان هدفمندی یارانه‌ها تصمیم گرفته طی نامه‌ای به سازمان بورس از آنها بخواهد اسامی سهامداران خود را جهت بررسی به این سازمان اعلام کنند. این بدان معناست که دولت برای حذف حجم بزرگ‌تری از ۲ میلیون نفر در سال برنامه‌ریزی کرده است. توکلی می‌گوید: «راه اجرایی کردن این طرح این است که دولت تمامی حساب‌های بانکی را کنترل کند. یعنی همان‌گونه که در حال حاضر همه دنیا در بحث تحول اقتصادی این کار را انجام می‌دهند، از نظر ما ممیزان مالیاتی نامحرم نیستند و دولت به راحتی می‌تواند با کنترل حساب‌های بانکی، کسانی را که مستحق دریافت یارانه هستند مشخص و کسانی را که مستحق نیستند از دریافت یارانه حذف کند. اگر دولت این موضوع را به درستی تشخیص دهد و حساب‌ها را کنترل کند امکان اجرایی کردن این موضوع وجود دارد و امکان نارضایتی نیز در بین مردم با این شیوه به کمترین حد ممکن می‌رسد چرا که با کنترل حساب‌های بانکی دولت می‌تواند به صورت آماري شواهد خود را ارائه بدهد.»

### از تبعات طرح

بهروشنی پیداست که دولت در اجرای این مصوبه تعلل می‌کند؛ انگار در حال بررسی است که در یک سال باقی‌مانده تادور دوازدهم انتخابات ریاست‌جمهوری این حذف‌های گسترده را که ممکن است سبب کاهش محبوبیت اجتماعی دولت حسن روحانی شود به تاخیر بیندازد. اقتصاددانان می‌گویند ادامه سیاست‌های پوپولیستی که از دولت قبل به جای مانده، سبب بروز مشکلات سیاسی و اقتصادی برای دولت شده است. سیاسی به این جهت که یارانه ابزار جلب آرا شده در حالی که همین پرداخت تبعات اقتصادی دربر داشته است. واقعیت این است که دولت منابع کافی برای پرداخت این حجم یارانه که حالا از ۴۸ هزار میلیارد تومان به ۴۲ هزار میلیارد تومان کاهش یافته، ندارد. علی طیب‌نیا، وزیر اقتصاد هم گفته: «روزی که قرار است یارانه‌های نقدی واریز شود آن روز برای ما "مصیبت عظمی" است، زیرا با این شرایط درآمدی توان پرداخت‌های نقدی یارانه‌ها را نداریم.» بیژن زنگنه وزیر نفت هم پرداخت یارانه برای دولت را «خیلی عذاب‌آور» توصیف کرده است. مجموعه این اتفاقات نشان می‌دهد که دولت باید هر چه سریع‌تر تکلیف خود را با یارانه‌های نقدی روشن کند. ■

همین الان با سرعت مناسبی در مسیر حذف یارانه‌ها و عدم کارایی آنها هستیم، با همین سرعت ۴ میلیون نفر تا امسال حذف شده‌اند، ۲٫۵ میلیون نفر هم در جریان انصراف داوطلبانه حذف شدند که مجموعاً نزدیک به ۷ میلیون نفر می‌شود. این معادل سالانه ۴ هزار میلیارد تومان صرفه‌جویی در منابع است.

## سعید لیلانز در گفت‌وگو با آینده‌نگر تاثیر حذف یارانه‌ها را تحلیل کرد

# بمب ساعتی زیر پای دولت روحانی



سعید لیلانز اقتصاددان نیست، اما کارشناسی آگاه در مسائل اقتصادی است. اصولاً باید تحلیل مسائلی را که به اقتصاد سیاسی گره خورده از او شنید. خصوصاً اگر پای طرح‌ها و برنامه‌هایی وسط باشد که قبلاً نسبت به عدم موفقیت آنها هشدار داده باشد. او بهتر از هر اقتصاددانی روابط و ضوابط اداری و اجرایی در دولت را می‌شناسد. آمار و اطلاعاتش به‌روز است و همه اینها دلیل محکمی است که با او درباره تصمیم مجلس برای حذف ۲۴ میلیون یارانه‌بگیر براساس قانون بودجه سال ۹۵ گفت‌وگو کنیم. لیلانز می‌گوید: «مردم ایران به خوبی درک کرده‌اند که چه موانع و مشکلاتی بر سر راه دولت آقای روحانی وجود دارد و چه موانعی را دیگران ایجاد کرده‌اند و چه مشکلاتی ناشی از همین دولت است.» به همین دلیل با اطمینان می‌گوید که دولت نباید نگران حذف‌ها باشد زیرا تصمیم مجلس سیاسی بوده است. او پیشنهاد می‌دهد که دولت یا مجلس مصوبات ۷ اسفند به بعد را تغییر بدهد، زیرا این مصوبات سیاسی است و مثل بمب ساعتی زیر پای دولت است. گفت‌وگو با سعید لیلانز در پی می‌آید.

علیه دولت راه انداختند. اما اگر آنها در این تبلیغات موفق شدند، حتماً در انتخابات ۹۶ هم موفق می‌شوند. بنابراین با روند فعلی در اینکه آقای روحانی با ۱۸ میلیون رای بیشتر رئیس‌جمهور بعدی ایران شود، تردید ندارم. آقای روحانی هم رای می‌آورد و هم دور اول برنده می‌شود. اگر قرار بود این همه‌ها ترتیب اثر بدهد، باید در ۷ اسفند اثر می‌گذاشت در حالی که دولت تا خرداد سال آینده وقت دارد که بیشتر کار کند تا آثار گشایش اقتصادی بیشتری ظاهر شود. مردم ایران به خوبی درک کرده‌اند که چه موانع و مشکلاتی بر سر راه دولت آقای روحانی وجود دارد، چه موانعی را دیگران ایجاد کرده‌اند و چه مشکلاتی ناشی از همین دولت است. می‌دانید که در انتخابات مجلس بیش از آنکه جناح اصلاح‌طلب با اعتدال برنده شود، این حسن روحانی بود که انتخابات را برد. یعنی بیشترین حرف‌شنوی مردم، نه از جناح‌های سیاسی بلکه از دولت روحانی است. شما سخنرانی اخیر آقای لاریجانی هنگام افتتاح مجلس دهم را ببینید؛ ایشان گفت بسیار سخت است که بتوانم نقطه مشترکی بین دولت آقای روحانی و آقای احمدی‌نژاد پیدا کنم. در مقابل بسیار سخت است که نقاط غیرقانونی در لوایح و مصوبات دولت روحانی پیدا کنم و بسیار سخت‌تر اینکه جایی را پیدا کنم که ببینم دولت اشتباه عمل می‌کند. کاری که مجلس نهم در روزهای آخر خود انجام داد، در وهله اول انتقام‌گیری از مردمی بود که به این جریان رأی ندادند و در وهله دوم به کار انداختن

براساس مصوبه مجلس دولت باید ۲۴ میلیون یارانه‌بگیر را در سال جاری از فهرست یارانه‌بگیران حذف کند؛ این کار تبعات اجتماعی خواهد داشت. برخی می‌گویند این حذف موجب ریزش آرای آقای روحانی در یک سال مانده به انتخابات دور دوازدهم ریاست‌جمهوری خواهد شد. به نظر شما آیا می‌توان در عرض شش ماه ۲۴ میلیون یارانه‌بگیر را حذف کرد طوری که تبعات اجتماعی نداشته باشد؟

من فکر می‌کنم شما از بدترین جنبه این بحث را شروع کردید، و گرنه مسئله مهم‌تر از اینکه این کار روی دولت آقای روحانی چه تاثیری دارد، این است که این حذف چه تاثیری روی مردم می‌گذارد. زمانی که یارانه‌ها برقرار می‌شد، آقای توکلی و همفکرانشان کوچک‌ترین اعتراضی به آقای احمدی‌نژاد نکردند؛ چه زمانی که در مرحله تصویب بود و چه زمانی که اجرا نشد. اگر بنا بود که مصوبه درست اجرا شود باید مبلغ کل حذف یارانه‌ها که ماهانه نفری ۲۷ هزار تومان بود به مردم پرداخت می‌شد. ضمن اینکه از این مبلغ ۱۳ هزار و ۵۰۰ تومان سهم واقعی مردم بود. اما دولت این مصوبه را اجرا نکرد، چون از نظر سیاسی نفعی برای دولت آقای احمدی‌نژاد نداشت. آن زمان آقای توکلی و همفکرانشان از نظر سیاسی در زمره طرفداران و ساکنان دولت بودند و اعتراضی نکردند. بنابراین سسوال به نظر من درست نیست. ما باید بگوییم که اگر استدلال آقای توکلی یا طراحان حذف ۲۴ میلیون یارانه‌بگیر درست است، طرح پرداخت یارانه نقدی که در دولت ماقبل احمدی‌نژاد تصویب نشده بود، بلکه خود آنها تصویب کردند. دوم اینکه چرا وقتی که دولت تخطی کرد هشدار ندادند و ملاحظات قانونی را در نظر نگرفتند؟ چرا از دولت سوال نکردند که چرا این میزان یارانه می‌پردازد؟ در واقع آنچه در پنج سال گذشته، در مسئله یارانه‌ها اتفاق افتاده این است که از کیسه و صندوق ذخیره آیندگان می‌خوریم و این کاری بود که آقای احمدی‌نژاد لایحه‌اش را به مجلس برد و آقای توکلی و همفکرانش آن را تصویب کردند. الان در این طرح شروط فقهی برای هر بانک ارائه شده و تلاش شده که بانک مرکزی از تسلط دولت خارج شود و یک طرح سیاسی است. هیچ‌کدام از مصوبات ۷ اسفند به بعد مصوبه بر مبنای کار کارشناسی و منطبق بر استدلال نبوده است.

به نظر شما روش حذف ۲۴ میلیون یارانه‌بگیر در عرض یک سال علمی است؟ از اجرای این مصوبه چه کسانی زیان می‌بینند؟

همه ما ساختار اجرایی و تصمیم‌گیری دولت را در ایران می‌شناسیم و می‌دانیم که در طول شش ماه امکان حذف ۲۴ میلیون نفر یارانه‌بگیر بدون وارد شدن آسیب جدی به بدنه اجتماعی یارانه‌گیرندگان، وجود ندارد. آقای توکلی هم این موضوع را می‌داند؛ بنابراین تصمیم آقای توکلی و دوستانشان اساساً یک مصوبه سیاسی بود و این مصوبه کارشناسی‌شده و اقتصادی نیست.

دقیقاً بحث من همین بود، وقتی کار گروهی در وزارت کار تشکیل می‌شود و یارانه حدود ۳ میلیون و ۷۰۰ هزار نفر قطع می‌شود، این قطع به‌راحتی نمی‌تواند انجام شود و با اعتراض‌هایی مواجه می‌شود، به طوری که دولت ناچار می‌شود بخشی از افراد حذف‌شده را برگرداند. همین الان که با شما صحبت می‌کنم، دولت آقای روحانی بیش از ۷ میلیون نفر را حذف کرده است.

البته طبق قانون اول، قرار بود حذف‌ها به تدریج اتفاق بیفتد. اگر خاطرتان باشد قبل از نقش اجرایی دولت، فراخوانی داده شد و کمپینی راه افتاد اما نتیجه نداد...

این زاویه نگاهی است که می‌گوید آیا آقای روحانی در دوره بعدی می‌بازد یا نه؟ در صورتی که بحث من این است که آیا این مصوبه کارشناسی است؟ اتفاقی که در عمل با اجرای این مصوبه می‌افتد این است که طراحان این مصوبه بمب ساعتی‌ای را که آقای احمدی‌نژاد زیر پایه‌های نظام اقتصادی کشور گذاشته بود به کار انداختند و خودشان از مجلس بیرون رفتند. حذف یارانه‌ها به این شکل ممکن است بی‌ثباتی‌هایی به وجود آورد که فراتر از دولت آقای روحانی است. در روزهای منتهی به ۷ اسفند جناح راست با تمام قوای تبلیغاتی، حتی روز ۱۳ فروردین هم علیه دولت خبر روی خروجی‌های خود گذاشت. در تمام روزهای منتهی به اسفند همه تبلیغاتی تمام‌عیار

بمب ساعتی ای بود که آقای احمدی نژاد زیر پایه‌های اقتصاد گذاشته بود. مهم‌تر اینکه این جریان نشان داد جقدر نسبت به آینده کشور بی‌اعتناست. بیش از آنکه به آقای روحانی لطمه بزند به نظام جمهوری اسلامی صدمه می‌زند.

**شما اشاره کردید که حذف ۲۴ میلیون نفر علمی نیست، دولت به هر حال به دلیل بار سنگین مالی، باید از حجم یارانه‌گیران کم کند. به نظر شما چند نفر حذف شوند، می‌تواند مشکل کمتری ایجاد کند؟**

همین الان با سرعت مناسبی در مسیر حذف یارانه‌ها و عدم کارایی آنها هستیم، با همین سرعت ۴ میلیون نفر تا امسال حذف شده‌اند، ۲.۵ میلیون نفر هم در جریان انصراف داوطلبانه حذف شدند که مجموعاً نزدیک به ۷ میلیون نفر می‌شود. این معادل سالانه ۴ هزار میلیارد تومان صرفه‌جویی در منابع است. اتفاق دوم این است که اهمیت یارانه‌ها چه به لحاظ سهم آن در بودجه دولت چه GDP به دلیل تورم وارد شده بر یارانه‌های نقدی در حال کاهش است؛ از طرفی اگر دولت روحانی نتواند منظم و با آهنگ روشن به افزایش قیمت حامل‌های انرژی ادامه بدهد، اینجاست که می‌توانید از دولت انتقاد کنید که اگر به طور متناوب سالی ۱۰ درصد به قیمت یارانه‌های انرژی اضافه می‌کرد و از سویی میزان یارانه‌ها ثابت می‌ماند، آن زمان فشار کمتری به دولت وارد می‌شد. در مجموع زمان به سود این مسئله است. روز اول دولت ۴۲ هزار میلیارد تومان بودجه برای یارانه‌ها کنار گذاشت. آن زمان کل بودجه دولت ۱۰۰ هزار میلیارد تومان بود، الان این منابع یارانه نقدی ۳۸ هزار میلیارد تومان است، در حالی که بودجه جاری دولت ۲۲۰ هزار میلیارد تومان است. یعنی منابع یارانه‌ای از ۴۲ درصد بودجه جاری کشور، به حدود ۱۸ درصد کاهش یافته و این می‌تواند ظرف ۲ سال آینده به کمتر از ۱۰ درصد برسد. به نظر به دلیل فقر وحشتناکی که در ۵ سال گذشته در ساختار اجتماعی و طبقاتی ایران به وجود آمد، لازم است به ۳۰ تا ۴۰ درصد جمعیت ایران نه تنها یارانه تعلق بگیرد، بلکه میزان این یارانه هم افزایش یابد. اما این امر مستلزم این است که اول یارانه دهک‌های بالایی حذف شود و در وهله دوم بتوان قیمت حامل‌های انرژی را افزایش داد. به نظر من این مأموریت دولت با حداکثر سرعت و دقت باید انجام شود. بنابراین امکان اینکه دولت بتواند در عرض ۶ ماه، یا اصلاً یک سال ۲۴ میلیون نفر را حذف کند، وجود ندارد. من تصور می‌کنم اگر دولت آقای روحانی بتواند بین ۳۰۰ تا ۴۰۰ هزار نفر از این فهرست را حذف کند، بسیار جلو است.

**آیا ممکن است که این روند حذف را از طریق دیگری مثل فرهنگ‌سازی، تسریع بخشید؟ ما همین چند وقت پیش دیدیم که سوبسی‌ها یک نه بزرگ به دریافت یارانه نقدی گفتند. چطور ما نمی‌توانیم؟**

اولاً وقتی صحبت از فرهنگ‌سازی می‌کنید یعنی یک کار زمان‌بر؛ چون فرهنگ یعنی تکرار یک رفتار در طولانی مدت. در واقع تکرار یک فرهنگ را می‌سازد. بنابراین این کار به همین شب جمعه قد نمی‌دهد. دیگر اینکه خود آن فرهنگ در اثر رفتار بلندمدت دولت‌ها شکل گرفته است. یادتان باشد که دولت آقای احمدی‌نژاد آسیب بسیار شدیدی به اعتماد ایرانی‌ها وارد کرده است. حتی اعتماد به دولت روحانی به این راحتی نیست. مردم ایران دیگر چک سفید دست کسی نمی‌دهند. برای عملکردی که می‌بینند، پله‌پله جلو می‌آیند. همین ۲.۵ میلیون نفری که از دریافت یارانه انصراف دادند، نوعی اعتمادسازی بود. مردم ایران اعتماد خود را به دولت به آهستگی بازسازی می‌کنند. اگر آقای روحانی بتواند به میزان اعتمادسازی‌ها بر موفقیت‌های خود بیفزاید، به ازای همین مقدار گشایشی که اتفاق افتاد، عملیات عمرانی و بهبود ساختار اقتصادی هم اتفاق می‌افتد. مردم هم به همان موازات با او کار می‌کنند. دولت موفق شد که در سال گذشته قیمت مواد غذایی را ثابت نگه دارد، به اقتصاد ایران، به قیمت ارز و سایر بخش‌های اقتصادی ثبات ببخشد. اینها دستاورد بسیار بزرگی است و باید ادامه یابد. به نظر من آقای روحانی باید به اعضای هیئت دولت اجازه ندهند که خودشان را پشت تنگناهای مالی پنهان کنند. احمدی‌نژاد اجازه داد دولتش خودش را پشت تحریم‌ها پنهان کند، نتیجه‌اش ویرانه‌ای بود که تحویل دولت یازدهم شد. به همین دلیل دولت نباید اجازه بدهد که بی‌کفایتی‌ها پشت تنگناهای مالی پنهان شود. اگرچه تنگناهای مالی مسئله مهمی است، اما چرا دولت نباید بتواند هزینه‌های جاری خود را کنترل کند؟ ممکن است بگویید که این هزینه‌ها کنترل شد، من هم قبول دارم اما خیلی زیاد نیست.

**البته گزارش اخیر وزیر اقتصاد درباره صرفه‌جویی در هزینه‌ها بسیار مثبت بود...**

بله، اما آنچه آقای دکتر جهانگیری گفته این است که تا ۱۵ هزار میلیارد تومان دیگر هم جا برای صرفه‌جویی وجود دارد. به نظر شما این عدد کم است؟ معادل ۱۰۰ درصد بودجه عمرانی دولت در

سال ۹۱ است. یا مثلاً دولت آقای روحانی باید بتواند به کوچک‌سازی دولت ادامه بدهد، در حالی که هنوز استخدام انجام می‌شود. دولت باید در جهت آزادسازی یا مقررات‌زدایی با سرعت بیشتری حرکت کند. می‌گویند اوضاع وخیم است، اما من معتقدم این وخامت موجب می‌شود که دولت با همین شرایط کارهای بزرگ‌تری انجام دهد. البته به شرطی که خود را پشت تنگناهای مالی پنهان نکند. اگر نتوانیم با حداکثر سرعت جلو برویم، ممکن است به بحران‌هایی برخورد کنیم.

**بخشی از مصوبات ۷ اسفند به بعد افزایش حامل‌های انرژی است که شما هم به آن اشاره کردید. همواره موضوع حامل‌های انرژی با مسائل سیاسی تنیده شده، چطور می‌شود افزایشی بدون حاشیه داشت؟**

به نظر من آن طرحی که مجلس نهم برای افزایش حامل‌های انرژی تصویب کرد، نظام انتقام‌جویانه از دولت و ملت بود. اما در اینکه افزایش‌ها با آهنگ بطنی افزایش یابد، آن هم با هدف کاهش مصرف و نه تامین هزینه‌های دولت، بنده کاملاً موافقم. من می‌گویم دولت آقای روحانی نباید فرصت را از دست بدهد. اگر ۵ تا ۱۰ درصد به قیمت حامل‌های انرژی اضافه شود، می‌توان رشد مصرف انرژی را در ایران متوقف کرد. روزی ۸۰ میلیون لیتر مصرف بنزین و ۱۰۰ میلیون لیتر مصرف گازوئیل عدد کوچکی نیست. برای اقتصادی که در رکود است، این میزان مصرف بیشتر از مصرف هند و چین است. میزان مصرف گاز در ایران معادل کل صادرات گاز روسیه به اروپاست. وقتی این میزان مصرف وحشتناک انرژی که معادل روزانه ۵ میلیون بشکه نفت خام است، متوقف نمی‌شود و کسی هم گوش نمی‌دهد لاف می‌توان جلوی خسارت‌های زیست‌محیطی را گرفت. اصلاً منابع آن را به حفاظت از پلنگ ایرانی اختصاص بدهیم؛ به نظر شما اشکالی دارد؟

**البته که نه.**

در فرهنگ ملی هم البته خیلی مردم با فرهنگ زیست‌محیطی همراه نشده‌اند. هرچند اخیراً مردم بسیار هوشیارتر از سابق درباره مسائل زیست‌محیطی عمل می‌کنند، اما اگر دولت چنین هدفی را دنبال کند، صادقانه هم عمل کند و ماه به ماه به مردم ایران گزارش بدهد، می‌توان امیدوار بود که تحولاتی که انتظار آن می‌رود ایجاد شود. یعنی اگر دولت کارآمدی از خود نشان بدهد و مثلاً گزارش بدهد فلان پارک حفاظت از محیط زیست با صرفه‌جویی در مصرف سوخت ساخته شد و مردم این را ببینند، آن وقت اعتماد می‌کنند. در غیر این صورت من به هیچ‌وجه توصیه نمی‌کنم به صرف شعار به کسی چک سفید داده شود.

**شما پیشنهاد داده بودید که دولت لایحه‌ای به مجلس ارسال کند که بر مبنای آن کلیه مصوبات ۷ اسفند به بعد ملغاً شود...**

حتماً باید این کار را بکنند؛ یا حتی نمایندگان می‌توانند طرحی بنویسند که مصوبات ۷ اسفند به بعد را بازبینی کنند. چون بعد از ۷ اسفند آنچه تصویب شده حاوی بزرگ‌ترین خسارت‌هاست. شما فقط طرح اصلاح نظام بانکی را مقایسه کنید.

**البته این طرح از دستور کار موقتاً خارج شده.**

درست است، اما به هر حال طرح ارائه شده بود. بنابراین دولت حتماً باید لایحه ببرد و یا نمایندگان مجلس طرحی بنویسند که درباره مصوبه آن ۴۵ روز بازنگری اساسی صورت بگیرد. چون دولت آقای روحانی به قانون پایبند است و نمی‌تواند قانون را کنار بگذارد و از آنجا که این قانون مغایر با مصالح کشور است، باید حتماً اصلاح شود. از سوی دیگر نباید اجازه داد که این قوانین اجرایی شود، چون خسارت‌هایی بسیار به جای می‌گذارد.

**برخی معتقدند پرداخت‌های مستقیم به مردم در اروپا باب شده و چرا دولت ایران این کار را انجام ندهد. همین تصمیم سوبسی و یا طرحی که فنلاند دارد و می‌خواهد به ۱۰ میلیون نفر ماهیانه ۵۵۰ یورو پرداخت کند، آیا این بازگشت به سیاست‌های سوسیالیستی نیست؟**

این پاسخ به اعتماد ملی‌شان است. به ساختار اقتصادی کشورها نگاه کنید؛ پوپولیسم در چنین نظامی شکل نمی‌گیرد. پوپولیسم در منابع بادآورده شکل می‌گیرد. از طرفی بیشتر این کشورها دچار مزاد بودجه هستند، یعنی دولت را به شدت کوچک کرده‌اند و حداقل سرویس‌دهی به مردم را دارند. اما در عین حال مالیات کم نشده، در نتیجه این مالیات به خود مردم برمی‌گردد. وقتی سیاست‌ها پوپولیستی می‌شود که پول نفت در کشورهایی مثل کویت، ونزوئلا یا عربستان که درآمد نفتی بالایی دارند، بین مردم توزیع شود. این نوع هزینه کردن سیاست‌های پوپولیستی به ارمان می‌آورد. در حالی که در کشورهای اروپایی آنها هر یک سنت پولی که به مردمشان می‌دهند، به عصر نرسیده تبدیل به تقاضا و سبب رشد سرمایه‌گذاری می‌شود. مثل ما پول بدون پشتوانه چاپ نکرده‌اند به مردم بدهند. اصلاً ماهیت دولت‌های آنها متفاوت است. ■

یارانه نقدی از ابتدا هم نباید به همه به صورت یکسان پرداخت می‌شد و اگر دولت قصد دارد که دهک‌های پردرآمد را از دریافت یارانه حذف کند، اقدامی منطقی است. افراد پردرآمد، نشانه خاصی ندارند که قابل شناسایی باشند اما به صورت تقریبی می‌توان این کار را انجام داد، به این صورت که افراد کم‌درآمد را شناسایی کنیم و هر کس از این دایره بیرون ماند، پردرآمد است.

گفت‌وگو با حسین راغفر، استاد اقتصاد دانشگاه الزهرا درباره مکانیزم حذف یارانه‌ها

## یارانه‌ها را نمی‌توان یکباره قطع کرد



او را طرح نقشه فقر در ایران می‌شناسند؛ بیشتر در مقام اقتصاددان در رسانه‌ها ظاهر شده هر چند که تجربه مدیریت اجرایی هم در کارنامه دارد. او مدت کوتاهی معاون اجتماعی سازمان مدیریت و برنامه‌ریزی کشور هم بوده، اما تمرکزش در تمام سال‌های گذشته پژوهشگری در حوزه فقر و عدالت اقتصادی بوده است. چه کسی بهتر از او می‌تواند درباره یارانه‌ها اظهار نظر کند؟ اگر چه او را اقتصاددانی نهادگرا می‌دانند، اما دیدگاه‌هایش بیشتر در مورد اجرای دولت رفاه است. او در این گفت‌وگو می‌گوید: شیوه محاسبه حذف ۲۴ میلیون نفر از یارانه‌بگیران از ابتدا غلط بوده و طراحان حذف به جای شناسایی گروه‌های هدف، جمعیت کشور را دهک‌بندی و تقسیم کرده‌اند. گفت‌وگو با او را بخوانید.

اطلاعات دقیقی راجع به این افراد دارند. بنابراین این امر شدنی نیست زیرا دهک امر سیالی است و داده‌های آن متغیر است. اگر از پایین به بالا شروع می‌کردیم با سرعت بیشتری می‌توانستیم خانوارهای نیازمند را شناسایی کنیم. اینکه فرض کنید ۷۰ میلیون جمعیتی که ثبت‌نام کرده‌اند ۱۰ درصد آنها راست نگفته‌اند و پولی از دولت گرفته‌اند، نوعی تقلب بوده خب اینجا برخی پیشنهاد داده‌اند که ابزار تنبیهی جایگزین شود تا چند برابر رقمی را که گرفته‌اند به دولت پس بدهند. اما فکر کرده‌اند که مکانیزم اجرایی آن چگونه باشد؟ دولت که نمی‌تواند یقه افراد را بگیرد و از جیب آنها دریاورد. بنابراین باید دستگاه قضایی پرونده قضایی تشکیل بدهد و قاضی باید براساس میزان دریافت‌ها جریمه تعیین کند. این کار عملاً ۱۰ درصد به پرونده‌های قضایی اضافه می‌کند که خود بار هزینه‌ای برای کشور دارد و عملاً امکان‌پذیر نیست. بنابراین همه زوایای این طرح نشان می‌دهد که به بخش‌های عملی توجه نداشته است. این گونه طرح‌ها دفعه اول نیست که ارائه می‌شود، سال ۹۳ هم چنین طرحی ارائه شد. بنابراین این طرح عملیاتی نمی‌شود و قابل اجرا نیست. این اتفاقی است که بارها افتاده و اجرای این گونه طرح‌هایش از هر چیزی نشان‌دهنده کیفیت نازل قوانینی است که تصویب می‌شود.

شما اشاره کردید که آمارها کیفیت لازم را ندارد. آقای آخوندی گفتند ۱۹ میلیون

نفر حاشیه‌نشین داریم، آیا این آمار می‌تواند استناد پرداخت یارانه باشد؟

بله. عدد قابل توجهی از افراد در این حوزه قرار می‌گیرند. این دقیقاً همان مولفه‌ای است که اشاره کردم. مسکن و منطقه جغرافیایی عاملی است که می‌توان براساس آن افراد نیازمند را شناسایی کرد. اینکه آیا اینها مالکیت رسمی دارند یا ندارند، مسائلی است که نشان می‌دهد آیا افرادی که در این مناطق ساکن هستند در طبقه‌بندی دهک‌های نیازمند قرار می‌گیرند

همان‌طور که مستحضر هستید، در حین بررسی لایحه بودجه سال ۹۵ کل کشور به پیشنهاد آقای توکلی تصویب شد که ۲۴ میلیون یارانه‌بگیر از فهرست دولت حذف شوند. به نظر می‌رسد که این تصمیم سخت و غیرممکنی برای دولت باشد، به این دلیل که دولت سال گذشته توانست کمتر از ۴ میلیون نفر را حذف کند. به نظر شما این تصمیم چقدر اجرایی است؟

اولاً که شناسایی دهک‌ها به این معنا عملاً امکان‌پذیر نیست؛ زیرا دهک یک مفهوم سیال است و ویژگی ثابتی نیست که افراد همیشه در یک دهک باقی بمانند. از طرفی داده‌هایی که مرکز آمار تولید می‌کند، جای تامل بسیار زیاد دارند. آمارها کیفیتی ندارند که بشود براساس آن با قطعیت گفت که گروه‌های شناسایی شده دقیق هستند و جز این نیست که امکانات این مرکز ضعیف است. اولاً دهکی که از آن صحبت می‌شود، دهک جمعیتی است، شامل سه دهک است و ممکن است در توزیع درآمد در ایران جمعیتی که در دهک‌های پایین هستند، جمعیت قابل توجهی باشند. یعنی حدود ۵۰ درصد جمعیت کشور را تشکیل می‌دهند. یعنی دهک اول به لحاظ جمعیتی بیشترین جمعیت را دارند. آنچه آقایان مطرح می‌کنند دهک جمعیتی است؛ یعنی جمعیت کشور را تقسیم بر ۱۰ کرده‌اند و گفته‌اند که در هر دهک جمعیتی ۸ میلیونی جا می‌گیرند. پس سه دهک اول ۲۴ میلیون نفر را دربر گرفته است. آمارهایی که موجود است، حتی آمار مربوط به پرداخت یارانه‌ها دچار اشکالات بسیار جدی است. خیلی از این آمارها روش مناسبی برای شناسایی خانوارها ندارد. آمارهای فقر از ۳۰ سال مطالعه فقر خانوارها تهیه شده و دولت می‌توانست ویژگی یک خانوار فقیر را با ویژگی خانوارها بررسی کند و اگر خانواری ۵ مورد از این ویژگی‌ها را داشته باشد، بگویند فقیر است. بنابراین با یک احتمال بالایی می‌توانستیم پیدا کنیم که چه خانواری با چه ویژگی‌هایی فقیر است و براساس آن خانوارها را شناسایی کنیم. به نظرم هیچ راه دیگری غیر از این وجود ندارد.

اخیراً سازمان هدفمندی یارانه‌ها نامه‌ای به بورس اوراق بهادار نوشته و خواستار اطلاعات افراد سهامدار در بورس شده است. ظاهراً ۶٫۵ میلیون نفر سهامدار داریم. سازمان بورس گفته اعلام اطلاعات سهامداران غیرقانونی است. این عدد نشان می‌دهد که حتی در این بخش هم نمی‌توان وارد شد. به نظر شما چگونه می‌توان افراد فقیر را از افراد ثروتمند مشخص کرد؟

اینکه می‌گویند بانک‌های اطلاعاتی وجود دارد، اینها حداکثر ۲ تا ۳ میلیون را می‌توانند شناسایی کنند و نه بیشتر. مابقی که مثلاً ۲۳ میلیون نفر می‌شوند، بدون روشی که بدان اشاره شده قابل شناسایی نیستند. دولت بیشتر از ۳ میلیون را نمی‌تواند شناسایی کند و اصلاً این رویکرد، رویکرد غلطی است. چون باید از گروه‌هایی که مستحق دریافت یارانه هستند کار را شروع کند؛ یعنی از پایین و نه از بالا. باید از ۴ دهک پایین شروع کرد. تازه آن را هم نمی‌شود به طور دقیق گفت، مثلاً به ۴۰ درصد جمعیت یارانه پرداخت شود چون همین ۴۰ درصد حدود ۳۲ میلیون نفر می‌شوند. بنابراین شناسایی خانوار فقیر بسیار ساده‌تر است تا اینکه ۲۴ میلیون را حذف کنید. مثلاً در خانواده‌ای که زن سرپرست است، احتمال فقیر بودنش ۱٫۳۵ درصد است. در مقابل سایر خانوارها این مقایسه ۳۵ درصد بیشتر است. یا خانوارهایی که دارای ملک هستند، احتمال اینکه فقیر باشند، ۶۰ درصد بیشتر است. پس آنهایی که مستاجر هستند، احتمال فقیر بودنشان بیشتر است. اگر این اطلاعات را با اطلاعات کد ملی و کدپستی خانوارها بررسی کنیم، می‌توان گفت چند درصد از خانوارها کجا زندگی می‌کنند. پس شاخص بعدی بررسی می‌تواند منطقه جغرافیایی باشد که جزو مولفه‌های مهم برای تشخیص فقیر بودن افراد است. بنابراین اگر از پایین شروع کنیم مولفه‌های متعددی وجود دارد که به سهولت می‌توان از طریق آن خانوارهای نیازمند را شناسایی کرد ضمن اینکه در حال حاضر کمیته امداد و بهزیستی رقم قابل توجهی از این خانوارها را شناسایی کرده‌اند و

یاخیر.

### آیا ادامه این پرداخت می‌تواند به بهبود وضعیت زندگی افراد بینجامد؟

ادامه این روش کمکمی به گروه‌هایی است که خارج از اراده خود و به‌خصوص به دلیل سیاست‌های بخش عمومی آسیب دیده‌اند و دولت باید به آنها کمک کند. اما راه‌حل این نیست که به آنها پول نقد بدهیم، می‌توانیم به آنها خدمات بدهیم، مثل خدمات درمانی یا اینکه فرزندان‌شان بتوانند از آموزش و پرورش با کیفیت بهتر و رایگان استفاده کنند. این تعهد قانون اساسی است. بنابراین دولت به‌جای اینکه به افراد نیازمند پول بدهد، می‌تواند امکانات بدهد. مثل هزینه نوشت‌افزار به فرزندان افراد نیازمند، کاری که در کشورهای صنعتی انجام می‌شود. با این کار، بخشی از هزینه خانوارهایی که فرزند دارند، کم می‌شود. یا حمل و نقل ارزان قیمت. با ارائه کارتهای حمل و نقل ارزان می‌تواند بخشی از هزینه‌های آنها را جبران کند. یا بخشی از مواد غذایی آنها به صورت ارزان در اختیار آنها قرار بگیرد. همین چند قلم هزینه خانوارها فقیر را کم می‌کند، ضمن اینکه آثار تورمی کمتری ایجاد می‌کند. اشتغال بیشتری هم ایجاد می‌شود. در واقع آموزش و پرورش بهتر، یعنی تعداد معلمان بیشتر و اینها همه در افزایش خدمات‌رسانی و بهبود کیفیت زندگی افراد فقیر نقش دارد. بنابراین ملاحظه می‌کنید که نوع نگاه تغییر کرده و مهم‌تر از هر چیزی منابعی که آزاد می‌شود صرف ایجاد اشتغال برای این افراد می‌شود. اشتغال اصلی‌ترین ابزار کاهش فقر است، بنابراین اگر بتوان شغل شایسته‌ای برای افراد تامین کرد، به‌میزانی که وارد شغل شایسته‌ای شوند خدمات یارانه آنها را می‌توان حذف یا کم کرد. پس باید جهت‌گیری خدمات‌دهی دولت به سمت خدمات عمومی باشد. ایجاد اشتغال با اولویت اول باید باشد، اگر خانواری صاحب شغل باشد، این یک نفر می‌تواند بخش قابل توجهی از وضعیت زندگی خانوارها را متحول کند و اگر شاغل نباشند اینها مشکلات بسیاری برای جامعه ایجاد می‌کنند و این بدین معناست که باید هزینه‌های انتظامی یا نظام پلیسی گسترش یابد. در حالی که می‌توان با دادن خدمات بهتر این هزینه‌ها را کم کرد.

### دولت یازدهم پس از روی کار آمدن فراخوانی برای انصراف از دریافت یارانه اعلام کرد، اما چرا کسانی که تمکن مالی دارند و عملاً نیازی به این مبلغ ندارند، حاضر نیستند انصراف بدهند؟

این دلایل متعددی دارد؛ نکته اساسی این است که در جامعه ما بعضی مسئولان گفتند این پول نفت است و می‌خواهیم سر سفره مردم بیاوریم. این گفته انتظار غیرمنطقی برای خانوارها ایجاد کرد و سبب شد این انتظار به یک حق تبدیل شود که دولت باید به مردم پول بدهد در حالی که در کشور ما به چند شکل این حق پرداخت می‌شود. اگر خدمات درمانی ارزان و یا حمل و نقل ارزان داشته باشید هزینه آنها را دولت می‌پردازد. ما یک نظام مالیاتی بسیار ناکارآمد داریم و هزینه‌های بخش عمومی و دولت از طریق مالیات تامین نمی‌شود، بلکه از طریق نفت و گاز تامین می‌شود. در حالی که این منابع باید صرف زیرساخت‌ها، سرمایه‌های انسانی و مالی شود. یعنی خدمات آموزش و پرورش و خدمات درمانی ارزان همه می‌تواند به برابری نظام توزیع کمک کند، نه اینکه درآمدهای صرف خرید پیاز و سیب‌زمینی کنند. در حالی که کشوری که پول نفت ندارد، از محل دریافت مالیات به افراد نیازمند کمک می‌کند. این به این معناست که افراد بیشتر باید کار کنند تا یارانه به بقیه پرداخت شود. در کشوری مثل سوئیس می‌بینیم که افراد به‌رفراندوم دریافت پول از دولت که همان کار بیشتر برای پرداخت مالیات بیشتر به دولت است، پاسخ منفی می‌دهند. کسانی موافق هستند که مالیات نمی‌دهند؛ ضمن اینکه سوئیس کشوری است که نابرابری در آن بسیار کم است و کشوری ثروتمند محسوب می‌شود. در چنین شرایطی طبیعی است که فقرای آنها کمتر باشد. از طرفی خدماتی که به صورت عمومی داده می‌شود بسیار زیاد است. از همین رو رأی منفی به معنی رأی به افزایش مالیات است. حال آنکه در کشور ما روش پرداخت‌ها از اساس غلط بوده، انتظار غلط را هم دولت قبل ایجاد کرده که این پول حق شماسست و ما سر سفره شما می‌آوریم. در حالی که اگر دولت محیطی سالم فراهم می‌کرد و به‌جای پول نفت، از محل مالیات‌ها به فکر کمک به اقشار آسیب‌پذیر بود، یا با تکمیل زیرساخت‌ها خدمات عمومی بهتری در اختیار مردم می‌گذاشت منابع بین نسلی هدر نمی‌رفت و از سویی درخواست مردم برای استفاده از این پول کاهش می‌یافت. محل استفاده آن منابع سرمایه‌ای باید تکمیل زیرساخت‌ها و سرمایه‌گذاری باشد، یعنی فقط می‌تواند تبدیل به شکل دیگری از سرمایه شود و آن سرمایه

زیرساختی و انسانی است.

### پس شما با حذف موافق هستید؟

یارانه نقدی از ابتدا هم نباید به همه به صورت یکسان پرداخت می‌شد و اگر دولت قصد دارد که دهک‌های پردرآمد را از دریافت یارانه حذف کند، اقدامی منطقی است. افراد پردرآمد، نشانه خاصی ندارند که قابل شناسایی باشند اما به صورت تقریبی می‌توان این کار را انجام داد، به این صورت که افراد کم‌درآمد را شناسایی کنیم و هرکس از این دایره بیرون ماند، پردرآمد است. دولت دهم مدعی بود به ۷۰ میلیون نفر یارانه پرداخت می‌کند. اگر این گفته را درست فرض کنیم، به نظر می‌رسد ۳۰ درصد از ۷۰ میلیون نفر یارانه‌گیران فقیر هستند و باید یارانه بگیرند. البته این آمار تقریبی است و باید برای شناسایی دهک‌های پردرآمد، بررسی‌های کارشناسی انجام شود و بدون مطالعه نمی‌توان دهک‌ها را شناسایی کرد.

### راهکار شناسایی افراد کم‌درآمد چگونه است تا بتوان به تعداد افراد پردرآمد پی برد؟

ویژگی‌هایی هست که از طریق آنها می‌توان افراد کم‌درآمد را تشخیص داد. برای نمونه براساس مطالعات انجام‌شده ۵۰ درصد خانواده‌های باسرپرست زن فقیر هستند، بنابراین باید از این گروه خانواده‌ها از طریق پرداخت یارانه حمایت کرد. خانوارهایی که تعداد فرزندان زیادی دارند نیز با توجه به بالا بودن هزینه‌ها باید مورد حمایت قرار گیرند زیرا احتمال فقر در خانواده‌های پرجمعیت بسیار زیاد است. به‌جز این خانوارهایی را که فرد بیمار یا معلول دارند هم می‌توان جزو افرادی به حساب آورد که باید یارانه دریافت کنند زیرا هزینه‌های درمان بسیار زیاد است و به همین راحتی‌ها نمی‌توان از پس این هزینه‌ها برآمد. خانوارهایی که دانشجو دارند به دلیل افزایش هزینه‌های تحصیلی باید مورد حمایت دولت قرار گیرند زیرا هزینه‌های تحصیلی بر هزینه‌های جاری زندگی سوار می‌شود و خانوار را تحت تاثیر قرار می‌دهد. در این میان خانوارهای شهری و روستایی را هم می‌توان مدنظر قرار داد. براساس مطالعات انجام‌شده ۹۰ درصد خانوارهایی که در روستا زندگی می‌کنند، فقیر هستند و باید مورد توجه قرار گیرند. اینها بخشی از راهکارهای شناسایی اقشار کم‌درآمد از پردرآمد است. بنابراین در وهله اول دولت باید برنامه مشخصی برای حذف یارانه‌ها داشته باشد. دولت می‌تواند یارانه نقدی را به صاحبان واحدهای تولیدی بدهد و به‌عزای آن از آنها بخواهد که برحسب نیاز، افرادی را استخدام کنند یا اینکه دولت متعهد شود برای یک دوره دو تا سه‌ساله حق بیمه افراد تازه‌استخدام‌شده را به تامین اجتماعی پرداخت کند. دولت می‌تواند یارانه نقدی افراد را به‌محض استخدام به یارانه غیرنقدی تبدیل کند. بدین ترتیب این افراد، سببی از کالا و خدمات را هم‌زمان دریافت خواهند که مانند یارانه نقدی کارایی دارد. در واقع با روش‌های حمایتی غیرنقدی، نقدینگی نیز افزایش نمی‌یابد و به تبع آن، تورم هم صعودی نخواهد شد.

### برخی‌ها قاطعانه می‌گویند که دولت باید یارانه‌ها را یکباره قطع کند، نظر شما چیست؟

از روز اول مشخص بود که ادامه این روند که اسما هدفمندی یارانه‌ها و رسماً توزیع پول نقد با هدف خریدن رأی بوده، به اینجا می‌انجامد که برخی‌ها قطع یارانه نقدی را تنها راه‌حل بدانند. به نظر من دولت قبلی به همراه مجلس وقت که بر خطاهای مکرر دولت‌های نهم و دهم به‌ویژه در اجرای قانون هدفمندی یارانه‌ها چشم پوشید، باید پاسخ‌گو باشند و این دولت مسئول قطع‌شدن پرداخت یارانه نقدی نیست. دولت قبلی از جیب مردم مبلغ یارانه نقدی را تامین می‌کرد که در دولت فعلی امکان به‌کارگیری چنین سیاست‌هایی نیست. دولت دهم پول چاپ می‌کرد و تورم ناشی از چاپ پول هزینه‌ها را افزایش می‌داد. در واقع دولت با این روش یارانه نقدی را از جیب مردم مستقیماً پرداخت می‌کرد. یا اینکه اعتبارات عمرانی و منابع حاصل از فروش نفت را به‌جای سرمایه‌گذاری و ایجاد شغل صرف پرداخت یارانه نقدی می‌کرد. در صورتی که یارانه دهک‌های بالای درآمدی قطع شود معیشت این گروه به هیچ عنوان دستخوش تغییر و آسیب نمی‌شود. گروه‌های کم‌درآمد و دهک‌های پایین درآمدی در سال‌های اخیر شدیداً به یارانه نقدی وابسته شده‌اند. این درآمد هرچند که ناچیز است اما نقش مهمی در تامین هزینه‌ها و معیشت گروه‌های کم‌درآمد دارد و با قطع یارانه گروه اخیر به‌شدت آسیب می‌بینند. از این رو بهتر است دولت به‌جای قطع یارانه همه مردم، دهک‌های پردرآمد را از فهرست یارانه‌گیران حذف کند تا نه‌تنها از آسیب درآمدی خانوارهای کم‌درآمد جلوگیری کند، بلکه مانع از آسیب‌های اجتماعی این اتفاق هم بشود. ■

# تریبون

دیدگاه‌های تشکلهای بخش خصوصی درباره بحران‌های اقتصادی ایران

## صدای بخش خصوصی

در طول سال‌های گذشته، تشکلهای بخش خصوصی با مشکلات زیادی دست و پنجه نرم کرده‌اند. از مشکلاتی مانند تحریم‌ها و روابط بین‌المللی گرفته تا مسایل داخلی و سوءمدیریت‌های دولت گذشته، بی‌ثباتی اقتصاد. در این بخش دیدگاه‌های تشکلهای مختلف درباره مشکلات اقتصاد کشور بیان شده است:

## همه مشکلات صنعت سنگ آهن

در چند سال اخیر، قیمت سنگ آهن حدود ۷۰ درصد سقوط کرده است

شرایط خوبی داشته است. در این سال، صادرات سنگ آهن ۲۳،۵ میلیون تن و مصرف داخلی آن نیز حدود ۲۲ تا ۲۳ میلیون تن بوده است. در سال ۹۲ حجم سنگ آهن استحصال شده ۵۶ میلیون تن بوده است که این میزان در سال ۹۳ به ۴۵ میلیون تن رسید. در سال ۹۴ منتشر هم یقیناً تولید آن، کاهش نسبتاً شدیدی داشته است. با وجود این، در شرایط فعلی نیز کنسانتره بیش از نیاز کشور تولید می‌شود گرچه کم‌کم تولید گندله کمتر از نیاز صنایع فولادی کشور است و این کمبود با واردات تامین می‌شود.

در حوزه صادرات نیز اگرچه به کشورهای پاکستان، عراق، ترکمنستان و کشورهای حاشیه خلیج فارس، سنگ آهن سیمانی که مخصوص تولید سیمان است، صادر می‌شود اما مقادیر آن قابل توجه نیست و مقصد عمده سنگ آهن تولیدی ایران، کشور چین است.

کمک به بهبود شرایط این صنعت نیز بیش از هر چیز به حل شرایط نامناسب محیط کسب و کار بستگی دارد. به طور مثال می‌توان به عدم ثبات قوانین در یک دوره زمانی مشخص اشاره کرد؛ در طول یک سال ممکن است برای یک مورد خاص ۱۰ نوع بخش‌نامه صادر شود که حساب صاحبان کسب و کار و فعالان بخش معدن را به کرام‌الکاتبین می‌سپارد چراکه نمی‌دانند باید چه کنند. اگر قرار است قوانین و مقررات و بخش‌نامه‌هایی تصویب و اجرا شوند باید حداقل برای یک دوره پنج ساله ثبات داشته باشد تا حق برنامه‌ریزی و آینده‌نگری برای فعالان صنایع محفوظ باشد. از دیگر سو قانون معدن نیز که برای چهارمین بار قرار است اصلاح شود، به تغییراتی نیاز دارد. اصلاح این قانون نیز، که با مشارکت بخش خصوصی در مرحله بازبینی است، می‌تواند بخشی از معضلات این بخش را مرتفع کند. در حوزه اکتشاف، حقوق دولتی، وضع عوارض و نحوه تعیین آن و همچنین تعامل با سازمان‌های مرتبط با حوزه معدن مانند محیط زیست، جنگل‌ها و مراتع و منابع طبیعی نیز نیاز به بازنگری و اصلاح مقررات محسوس است.

جدا از مشکلاتی که مانند دیگر کسب و کارها در حوزه تامین مالی برای بخش معدن وجود دارد، بحث رهن‌گذاری پروانه‌های بهره‌برداری معدن نیز مشکلی است که صاحبان معدن را برای استفاده از تسهیلات بانکی با مشکل مواجه می‌کند چراکه با وجود تاکید قانون بر اینکه پروانه بهره‌برداری، سندی قطعی و لازم‌الاجراست و مانند سند منزل مسکونی، بانک‌ها وظیفه دارند آن را به عنوان رهن قبول کنند، اما این اتفاق تاکنون در این حوزه رخ نداده است در حالی که مشکلات تامین مالی به صورت مستقیم، حل معضل روزآمد نبودن تکنولوژی‌های فراوری در کشور، حداقل در مجموعه‌های کوچک و متوسط را به تعویق می‌اندازد.

فرسوده بودن ماشین‌آلات و تجهیزات معدنی نیز بحث دیگری است که نیاز به اهتمام ویژه دولت به‌خصوص در حوزه تامین مالی آنها دارد. در شرایط فعلی، که اقتصاد کشور در حالت رکود است، هزینه خدماتی که در بنادر ارائه می‌شود یکبار به سه برابر افزایش یافته است؛ این مسئله می‌تواند سود ناچیز صادرات در این بخش را نیز ناپدید کند. موارد متعددی از مشکلات و موانع در بخش معدن می‌توان برشمرد اما این موارد مهم‌ترین معضلاتی است که حل آنها می‌تواند به فعالیت معدن کمک قابل توجهی کند. ■

رکود سنگین حاکم بر اقتصاد کشور و شرایطی که اقتصاد دنیا با آن درگیر است و موجب کاهش قیمت نفت و فلزات اساسی شده، حوزه سنگ آهن را نیز به شدت تحت تأثیر خود قرار داده است به طوری که در چند سال اخیر، قیمت سنگ آهن حدود ۷۰ درصد سقوط کرده است و از این رو فعالان حوزه سنگ آهن، وضعیت خوبی طی این مدت نداشته‌اند. پیش از این نیز، طی دوره‌هایی کاهش قیمت سنگ آهن یا افزایش هزینه‌هایی مانند نرخ حامل‌های انرژی و در نتیجه هزینه حمل و نقل را داشته‌ایم که موجب ایجاد شرایطی سخت برای صنعت سنگ آهن شده است اما این دوره‌ها با وضعیت فعلی بسیار متفاوت بوده است.

میزان مصرف سنگ آهن در داخل کشور محدود است و فعالان این حوزه باید به‌ناچار چشم به بازارهای بیرونی داشته باشند اما قیمت جهانی سنگ آهن و کالاهای اساسی مانند نفت و فلزات اساسی، به شدت روی این حوزه تأثیرگذار و تعیین‌کننده است و صادرات آن را تحت تأثیر قرار می‌دهد. گرچه کاهش قیمت نفت و فلزات اساسی، قیمت سنگ آهن را پایین آورده اما می‌توان گفت که افزایش تولید جهانی سنگ آهن، عامل مهم دیگری برای تشدید افت قیمت سنگ آهن است؛ به گونه‌ای که در شرایط فعلی، هر تن سنگ آهن ایران، بسته به نوع عیار به قیمت فوب خلیج فارس حداکثر ۴۲ تا ۴۴ دلار معامله می‌شود که به این ترتیب، برخی معدن‌کاران سنگ آهن و مجموعه‌های معدنی که اقدام به فراوری سنگ آهن می‌کنند با این قیمت‌ها امکان حضور و رقابت در بازار را ندارند و پیرو همین مسئله بیش از ۵۰ درصد معدن کوچک و متوسط سنگ آهن در نیمه شمالی کشور تعطیل شده‌اند.

نرخ حمل نیز نقش عمده‌ای در قیمت تمام‌شده محصولات معدنی دارد و گاه در برخی از معدن هزینه حمل مواد معدنی تا آب‌های آزاد با هدف صادرات از قیمت تمام‌شده محصول در معدن بیشتر می‌شود. به عنوان مثال، پیش از این ۳۱ معدن در منطقه سنگان خراسان رضوی فعال بودند اما اینک به همین دلیل، حداکثر معدنی که در این منطقه فعال هستند از تعداد انگشتان یک دست نیز فراتر نمی‌روند. چراکه اگر فرضاً قیمت تمام‌شده هر تن محصول در معدن این منطقه ۶۰ تا ۶۵ هزار تومان باشد هزینه حمل برای صادرات به ۷۰ هزار تومان می‌رسد و با تأثیری که بر قیمت محصول می‌گذارد، همه توان تولیدکننده را برای رقابت می‌گیرد. متأسفانه زیرساخت‌های حمل و نقل در اغلب مناطق کشور مناسب نیست و اگر قرار باشد که توسعه صنعتی کشور ادامه پیدا کند، بی‌شک در آینده نزدیک با مشکل کمبود زیرساخت‌های حمل و نقل روبه‌رو خواهیم شد. ضعف در صنعت حمل و نقل روی کسب و کار مربوط به معدن سنگ آهن تأثیر مستقیم می‌گذارد و در شرایطی که بازار داخلی نیز قادر به جذب تمام سنگ آهن تولیدی کشور نیست، توان رقابت را از این حوزه می‌گیرد. بررسی آمارها در حوزه سنگ آهن نشان می‌دهد که این صنعت در سال ۹۲



قدیر قیافه

رئیس انجمن تولیدکنندگان و صادرکنندگان سنگ آهن ایران

# سایه روشن حال و روز این روزهای فولاد

## چرا تولیدکنندگان فولاد دچار مشکل شدند؟



رَسُول خلیفه سلطان

دبیر انجمن تولیدکنندگان فولاد ایران

از خردادماه سال قبل به دلیل کاهش ارزش ریالی روبل و یورو و دامپینگ چینی‌ها، شرایط برای تولیدکنندگان فولاد بسیار سخت شده است. در چند سال اخیر عدم توازن در تولید و سودآوری در حلقه‌های پی‌درپی زنجیره تولید فولاد از کنسانتره و گندله گرفته تا محصول نهایی به یکی از چالش‌های سیاست‌گذاران و فعالان صنعت فولاد کشور تبدیل شده است. در حلقه‌های ابتدایی این زنجیره یعنی گندله و آهن اسفنجی، عمدتاً به دلیل حضور محدود و معدود تولیدکنندگان مواجه با حاکمیت و استیلای عرضه کننده و در حلقه‌های انتهایی زنجیره، به دلیل عرضه انبوه کالا مواجه با قدرت تعیین کننده

قیمتی مصرف کننده هستیم که نتیجه آن، فشار روزافزون بر تولیدکنندگان فولاد و به تعطیلی کشیده شدن تدریجی واحدهای فولادسازی و نوردی است. برای روشن شدن موضوع کافی است به صورت‌های مالی (چند سال گذشته) شرکت‌های بورسی فولادی از یک طرف و شرکت‌های بورسی سنگ آهنی از طرف دیگر مراجعه و مشاهده شود که میزان سودآوری شرکت‌های فولادی حداکثر در حدود نصف شرکت‌های معدنی بوده است. به‌تازگی هم البته دستورهای مناسب و عاقلانه‌ای از سوی وزارت صنعت، معدن و تجارت صادر شده که به نظر می‌رسد محصل و نتیجه یک سال مطالعات کارشناسانه و حساب‌رسانه دولت با همراهی بخش خصوصی و فعالان اقتصادی است که پس از رعایت همه جوانب احتیاطی و ارفاقات اعمالی، برای اجرا ابلاغ شده است و امید آن می‌رود در شرایطی که کسب‌وکار فولاد و صنایع مرتبط با آن به‌شدت در حال رقابتی شدن است، به گونه‌ای منافع را در زنجیره متعادل سازد. در واقع، متعادل‌سازی منافع در زنجیره تولید فولاد از ابتدا تا انتها، می‌تواند هرچه بیشتر بر توازن زنجیره تولید بیفزاید. نکته حائز اهمیت و قابل ذکر آن است که شعار عدم مداخله دولت در ایجاد ساز و کارهای رقابتی به همان نسبت و اندازه ناروا است که از دولت انتظار اجازه روا داشتن هرج و مرج اقتصادی را داشته باشیم. در این میان انجمن تولیدکنندگان فولاد به نمایندگی از ۱۳۰ واحد فولادی بزرگ و کوچک که شرایط بسیار سخت و ناگواری را بعد از وضع تحریم‌ها و در شرایط رکود کل اقتصاد کشور و به‌خصوص ساخت و ساز، سپری می‌کنند کاملاً به ابلاغیه اخیر وزارت صنعت، معدن و تجارت امیدوار هستند و بر این باورند که این چنین ابلاغیه‌هایی می‌تواند نظمی استوار را برای تداوم حیات اقتصادی در کل حلقه‌های زنجیره فولاد فراهم آورد و زمینه‌ساز شرایطی شود که تولیدکنندگان بتوانند در وضعیت فعلی راحت‌تر از رکود و بحران اقتصادی عبور کنند. در واقع، یکی از ابلاغیه‌های وزیر صنعت، معدن و تجارت در خصوص اعلام نسبت‌های قیمتی گندله و آهن اسفنجی، گامی مهم در راستای ایجاد توازن در زنجیره فولاد است. بر اساس مطالعات کارشناسی این انجمن، در حال حاضر سودآوری و ظرفیت در زنجیره فولاد از معدن تا محصول نهایی به‌درستی تقسیم نشده و نامتوازن بودن آن بسیار قابل توجه است که ابلاغیه اخیر نسبت‌های قیمتی از سوی وزیر صنعت، معدن و تجارت می‌تواند پایداری سود در زنجیره فولاد به واسطه سودآوری متناسب در همه حلقه‌ها را به ارمغان آورد. به عبارت دیگر، ضرایب ابلاغ شده ۲۰ و ۴۷ درصدی برای گندله و آهن اسفنجی حاصل بیش از دو سال مطالعات و مباحثات کارشناسی است و این اقدام مدیرانه وزیر صنعت از پشتوانه کارشناسی بالایی برخوردار است. در این میان در پاسخ به برخی انتقادات به این ابلاغیه هم می‌توان این چنین گفت که اینکه برخی شرکت‌های سرمایه‌گذاری به دلیل سهام‌داری در چند شرکت معدنی، بازار سرمایه را بهانه قرار دهد و بدون توجه به وضعیت بحرانی کارخانه‌جات فولاد که اتفاقاً آنها هم نقش اساسی در بازار سرمایه دارند، منافع ملی کشور را قربانی منافع پنگاهی خود کند، به هیچ عنوان پذیرفتنی نیست. البته کل تولیدکنندگان فولاد از مسئولان و تصمیم‌گیرندگان کشور هم انتظار دارند که به جای میدان دادن به سهام‌داران این چنینی، منافع کل زنجیره فولاد را در نظر بگیرند و این اقدام شجاعانه وزیر صنعت

را که یک تصمیم مهم برای رفع موانع تولید فولاد کشور به شمار می‌رود مورد تقدیر قرار دهند. در این میان با توجه به شکاف دو برابری سود بین شرکت‌های فولادی و معدنی، این سوال را می‌توان مطرح کرد که سودآوری بالا در بخش معدن که عامل بسیار مهمی در ترغیب سرمایه‌گذاری در این بخش است، چرا اکتشاف و استخراج شایسته‌ای را به همراه نداشته است؟ در حالی که متأسفانه شرکت‌های معدنی و سهام‌داران عمده آنها که در این سال‌ها به سودهای کلان به دلیل انحصاری بودن محصولشان عادت کرده‌اند، تاب کاهش اندک سود خود به قیمت فعال ماندن کل زنجیره و حفظ اشتغال موجود در حلقه‌های دیگر را ندارند. نکته دیگر این است که در شرایطی که طی یک سال گذشته شرکت‌های معدنی مورد محبت پی‌درپی دولت قرار گرفته‌اند که مهم‌ترین آنها تخفیف ۷۰ درصدی پرداخت حقوق دولتی معادن سنگ آهن، تعلیق عوارض صادرات سنگ آهن تا پایان سال، تعلیق پرداخت حق انتفاع یا بهره مالکانه است که تنها در خصوص تعلیق حق انتفاع یا بهره مالکانه معادن سودی چندصد میلیارد تومانی در هر سال عاید هر کدام از شرکت‌های بزرگ معدنی خواهد شد، بر این اساس، از اصحاب ذی‌دخل و صاحبان صنایع ذی‌ربط انتظار می‌رود نسبت به پشتوانه مطالعاتی این ابلاغیه توجه بیشتری داشته باشند و این انجمن هم آمادگی دارد در جلسات کارشناسی، روشنگری لازم را انجام دهد. اما کاری که شاید شایسته باشد دولت در شرایط کنونی انجام دهد آن است که هم‌اکنون تمام‌قد از تولید داخلی حمایت کند، همان‌طور که برخی کشورها، برای صادرات محصولات فولادی خود، جایزه صادراتی تعیین کرده‌اند که این امر زمینه دامپینگ را در ایران فراهم می‌کند؛ بنابراین باید دولت دیوار تعرفه‌ای را همانند سایر کشورهای دنیا از جمله آمریکا، برای محصولاتی که از چین وارد کشور می‌شوند، بالا برد. البته برخی از کشورها، ورق‌های با وزن کمتر را به عنوان ورق آلیاژی به ایران وارد می‌کنند که این امر به دلیل اشکالات تعرفه‌ای صورت می‌گیرد و باید اصلاح شود. این در شرایطی است که بحران در فولادسازی‌ها شروع شده و ادامه دارد، ضمن اینکه شاخصه بحران فعلی این است که تداوم یافته و این امر تولیدکنندگان را با مشکل مواجه ساخته است. از سوی دیگر، اختلاف زیادی بین بازار داخلی و بازار جهانی وجود دارد و صنعتگران با ظرفیت پایین مشغول به کار هستند. هم‌اکنون خریداران طرح‌های هشت‌گانه فولادی، به سمت واگذاری آنها پیش رفته‌اند، چراکه برایشان صرفه اقتصادی ندارد و با طرح‌هایی که دولت دارد، این روند کار را به‌کندی پیش برده و دسترسی به برنامه ۵۵ میلیون تن تولید فولاد در عمل با سختی مواجه است. تولیدکنندگان بر این باورند که اگر وضعیت به این روال پیش رود، سرمایه‌گذاران متضرر می‌شوند و دولت باید به صورت جدی‌تر، با فولادسازان همراهی کند و به نظر می‌رسد که تعرفه فعلی کافی نیست و باید دیوار تعرفه را بلندتر کرد. این در حالی است که چینی‌ها به‌شدت به دنبال صادرات به بازارهای جهانی هستند و دامپینگ می‌کنند؛ بنابراین باید هرچه سریع‌تر برای تعرفه فکری کرد. نباید این نکته را از یاد برد که در وضعیت فعلی فولاد در ایران، قیمت محصول نهایی وارداتی به کشور، بسیار پایین‌تر از قیمت مواد اولیه تمام می‌شود و بنابراین باید تعرفه را بالا برد تا قدرت رقابت برای تولیدکنندگان از بین نرود. به هر حال انجمن فولاد خواستار این است که با تعرفه‌های پلکانی، جلوی واردات بی‌رویه گرفته شود، درخواست‌هایی هم داده شد اما وزارت صنعت قبول نکرد؛ بنابراین باید به تولیدکنندگان اطمینان داد که ادامه راه برایشان با تعرفه‌های بالایی که پیش روی واردات قرار داده می‌شود، امکان‌پذیر است. این در حالی است که از خردادماه سال ۹۳ با وضعیتی که در دنیا در صنعت فولاد به وجود آمد، و با کاهش ارزش ریالی روبل و یورو و دامپینگ چینی‌ها، شرایط بسیار سخت شده است و به تبع آن، باید اقدامات پیشگیرانه‌ای انجام دهیم تا تولیدکنندگان ضرر نکنند. البته پیشنهاد ما این بود که اختصاص ارز مبادله‌ای به فولاد حذف شود در حالی که گام وزارت صنعت برای حذف ارز مبادله‌ای یک گام به‌جا بوده است اما متأسفانه بعد از ۲۲ ساعت با فشاری که از سوی برخی وارد شد، این موضوع لغو شد و ارز مبادله‌ای دوباره به فولاد برگشت. پس باید جای این چنین تصمیماتی را که تحت فشار عده‌ای خاص صورت می‌گیرد، با تصمیمات عقلانی و منطقی عوض کرد. ■

باید شرایطی فراهم شود که پس از عملیاتی شدن توافق و رفع تمام تحریم‌ها، کشورهای صاحب فناوری و دانش روز دنیا در قالب سرمایه‌گذاری مشترک و مشارکت اقدام به تولید در ایران کنند.

# صنعت خودرو، موتور محرک تولید

## چرخ خودرو چه زمانی به چرخش درمی‌آید؟



ساسان قربانی

سخنگوی شورای  
سیاست‌گذاری خودرو

در افاق ۱۴۰۴ ایران جزو ۱۰ کشور برتر دنیا و ۵ کشور بزرگ تولیدکننده خودرو در آسیا قرار خواهد گرفت. آمارها نشان داده رشد صنعت خودرو در سال ۹۳ و ماه‌های سپری‌شده از سال ۹۴ به توسعه اقتصادی کشور کمک شایانی کرده است. در واقع هنوز گره از مشکلات اقتصاد ایران در فضای بین‌المللی باز نشده، صنعت خودروی کشور توانسته با اتکا به نیروها و توان داخلی، زمینه‌ای را برای رشد و توسعه فراهم کند و به نوعی پیشران رشد اقتصادی سال ۹۳ کشور باشد.

از سوی دیگر، صنعت خودروی ایران در همین شرایط توانسته تنوع تولید و طراحی خودروهای جدید را نیز در دستور کار قرار دهد و به نوعی رضایت مشتریان را نیز فراهم سازد. از سوی دیگر وزیر صنعت، معدن و تجارت به عنوان متولی بخش تولید کشور و صنعت خودرو نیز به‌تازگی اعلام کرده که طی دستور جدیدی به خودروسازان از آنها خواسته است که در مسیر تنوع تولید، رشد کیفیت و بهبود قطعات ساخت داخل گام بردارند و زمینه‌ساز جهش در صنعت خودرو به لحاظ کمی و کیفی باشند.

در این میان نباید از این نکته غافل شد که در همین شرایط سخت تولید نیز که دستاوردهای خوبی برای بخش تولید و صنعت خودروی کشور به عنوان یک پیشران اقتصادی حاصل شده است، تولیدکنندگان نباید فرصتی را که در این سال‌ها برای صنعت خودرو فراهم شده و با چنگ و دندان حفظ کرده‌اند از دست بدهند.

با این حال به نظر می‌رسد با عملی شدن توافق هسته‌ای و برداشته شدن کامل تحریم‌ها و موانع پیش روی اقتصاد ایران و بالاخص صنعت خودرو، این صنعت شاهد تحولات چشم‌گیری خواهد بود. تحولاتی که می‌تواند نقش موثری در توسعه محصول، کیفیت خودروها و مشارکت‌های بین‌المللی داشته باشد.

هرچند توافقات اولیه میان خودروسازان ایرانی و برخی شرکت‌های دنیا انجام شده، اما نکته مهم در مذاکرات اخیر عملیاتی‌شدن توافقات است که در صورتی که محقق شود نقش موثری در همکاری گسترده شرکت‌های معتبر خارجی با خودروسازان ایرانی خواهد داشت.

البته در چند وقت اخیر و مذاکراتی که میان خودروسازان ایرانی و هم‌تایان خارجی شان صورت گرفته است، به‌خصوص در جریان برخی رویدادها و ملاقات‌ها در سفرهای مدیران صنعت خودروی کشور، بسیاری از شرکت‌های معتبر دنیا به‌صراحت علاقه‌مندی خود را نسبت به همکاری با خودروسازان ایرانی اعلام کردند.

اما علی‌رغم همه خوش‌بینی‌هایی که به افزایش تولید داخلی خودرو و نیز مشارکت با خارجی‌ها برای تولید خودروهای باکیفیت و روز دنیا وجود دارد، برخی از شرکت‌های خودروسازی و قطعه‌سازی و دلوایسان صنعت خودروی کشور، سناریوی دیگری را مطرح می‌کنند و آن اینکه، در راستای توافق اخیر و رفع تحریم‌ها پیش‌بینی می‌کنند واردات به کشور توسعه یابد؛ چراکه به واسطه رفع تحریم‌ها، منابع ارزی و مالی زیادی آزاد می‌شود و این امکان وجود دارد که ارزهای ناشی از آن به سمت واردات سوق داده شود.

از این رو امید است به طور جدی پیش‌بینی‌های لازم برای ممانعت از این اقدام از سوی دولت انجام شود زیرا در صورت محقق شدن چنین سناریویی، صنعت و تولید و همچنین اقتصاد ملی صدمه خواهد دید و در این جریان، اشتغال موجود در کشور از دست خواهد رفت؛ به‌خصوص اینکه همواره یکی از دغدغه‌های دولتمردان، ایجاد اشتغال پایدار برای

جوانان این مرز و بوم است، در حالی که صنعت خودرو و رونق آن می‌تواند زمینه‌ساز یک اشتغال پایدار باشد.

به همین دلیل، باید شرایطی فراهم شود که پس از عملیاتی شدن توافق و رفع تمامی تحریم‌ها، کشورهای صاحب فناوری و دانش روز دنیا در قالب جوینت ونچر (سرمایه‌گذاری مشترک) و مشارکت اقدام به تولید در ایران کنند و محور فعالیت آنها در ایران، واردات محصول نهایی و مونتاژ کاری نباشد؛ چراکه به طور قطع این امر به نفع صنعت خودرو ایران نخواهد بود و هیچ‌گونه انتقال دانش و فناوری را به همراه نخواهد داشت.

نکته حائز اهمیت این است که خودروسازان خارجی تنها به ایران به عنوان یک بازار پر پتانسیل ۷۵ میلیون نفری نگاه نمی‌کنند بلکه تلاش آنها این است که با تولید و احداث کارخانه در ایران که بستری لازم را به لحاظ نیروی انسانی و انرژی ارزان دارد، تولید خودرو را صورت دهند و در نهایت، محصولات را که تولید می‌شود به بازار کشورهای همسایه که هم‌اکنون از امنیت مناسبی برای ایجاد کارخانه و تولید مشترک برخوردار نیستند، صادر کنند؛ بنابراین بازاری ۴۰۰ میلیونی پیش روی آنها قرار دارد که سرمایه‌گذاری را جذاب می‌کند.

همچنین براساس سیاستی که وزارت صنعت، معدن و تجارت و شخص وزیر دنبال می‌کنند باید هم‌زمان با به نتیجه رسیدن توافق و رفع تحریم‌ها و مشارکت با شرکت‌های خارجی، توسعه سهم ساخت داخل نیز توسط خودروسازان پیگیری شود که مواهب زیادی در حوزه تولید، اشتغال، انتقال دانش و توسعه مهارت نیروی انسانی و همچنین مهارت‌های فنی و مدیریتی و تولیدی در کشور خواهد داشت.

از سوی دیگر باید بین دولت و مجلس و نهادهایی که به شکلی با صنعت و تولید ارتباط پیدا می‌کنند هماهنگی لازم وجود داشته باشد به نحوی که با همکاری مجلس، قوانین بستر سازی شود و اجازه داده نشود به صورت گسترده، واردات خودرو انجام شود.

همچنین شرکت‌های بین‌المللی باید مجاب شوند که اگر می‌خواهند محصولات آنها در بازار ایران فروخته شود حتما باید با شرکت‌های خودروسازی و قطعه‌سازی ایرانی همکاری کنند که به طور قطع برای این کار یکی از مسیرهای بسیار اصولی، تکنرخی شدن ارز است. تا زمانی که ارز دونرخی باشد شاهد توسعه واقعی و پایدار تولید در داخل کشور نخواهیم بود.

البته باید نکات زیادی در داخلی سازی رعایت شود که یکی از آنها تیراژ تولیدات است که باید صرفه اقتصادی به همراه داشته باشد. زیرا اگر تولیدکننده قطعه‌ای را تولید کند که تیراژ پایینی داشته باشد، به‌طور قطع قیمت تمام‌شده افزایش می‌یابد و در نهایت قیمت خودرو بالا می‌رود و نمی‌توان محصول رقابتی را عرضه کرد. در این بین یکی از سیاست‌هایی که وزارت صنعت، معدن و تجارت دنبال می‌کند توجه جدی به صادرات است، یعنی محصولی که در داخل تولید شود به لحاظ فناوری، به‌روز باشد و ویژگی صادراتی داشته باشد. در نتیجه چنین محصولی می‌تواند تیراژ قابل قبولی داشته باشد و مورد توجه بازار داخلی نیز قرار گیرد. امروز زیرساختی که در کشور برای صنعت خودرو وجود دارد زیرساخت بالارزشی است و با وجود همه تحریم‌ها و مشکلات، هم‌اکنون صنعت خودرو ایران در رتبه ۱۸ دنیا قرار دارد که رتبه قابل قبولی است که البته پیش‌بینی می‌شود با نهایی شدن توافق تولید در سال ۹۴ را رشد همراه شود و به رتبه بهتری در دنیا دست یابیم و در سایه تلاش در افاق ۱۴۰۴ جزو ۱۰ کشور برتر دنیا و ۵ کشور بزرگ تولیدکننده خودرو در آسیا قرار بگیریم. از سوی دیگر توافق اخیر به‌طور قطع روی قیمت محصولات تأثیر خواهد گذاشت. زمانی که تولید رقابتی با سطح کیفی بالا و خدمات مطلوب انجام شود، مشتری راضی خواهد شد. ■

## جاده تجارت دوطرفه است

جهش صادراتی نیازمند حل مشکلات زیرساختی صادرات محصولات کشاورزی است

سیدرضا نورانی

رئیس اتحادیه ملی محصولات کشاورزی

صادرات ما مشکلات زیرساختی دارد که مسئولان و دولتمردان

باید برای حل این مشکلات تلاش کنند.

بازار عراق یکی از بازارهای ماست و این بازار به طور معمول از قوانین و مقررات ثابتی تبعیت نمی کند. عراقی ها در لحظه برای واردات از ایران تصمیم می گیرند در نتیجه سال هاست که

صادرکنندگان ما از این وضعیت آگاهی دارند و متناسب با آن کنش های اقتصادی شان را شکل می دهند. در یک دوره واردات سیب گلاب از ایران را ممنوع اعلام کردند، بنابراین، این محصول به کویت می رفت و از این کشور به عراق صادر می شد.

ما پروتکل های تعرفه ترجیحی نداریم و این باعث شده مشکلاتی در صادرات داشته باشیم. چنین مشکلاتی نه فقط در صادرات به عراق بلکه در صادرات به دیگر کشورها هم وجود دارد و باید برای پایان دادن به آن از سیستم فعلی خارج شویم. تعرفه ترجیحی باید دوسویه و دوطرفه باشد. جاده تجارت یک جاده دوطرفه است. ناملایمات ایجاد شده در حال حاضر صادرکنندگان ایران را آزار می دهد.

در حال حاضر وزارت جهاد کشاورزی کمیته ای را برای بررسی آسیب ها تشکیل داده است و بحث کریدور سبز گمرکی را برای محصولات کشاورزی ایران با در نظر گرفتن امتیازاتی مدنظر دارند که باعث می شود صادرات ما در گمرکات معطل نشود. تخفیف ۲۰ درصدی نسبت به تعرفه ای که وجود دارد قابل شدند و جهش هایی را در صادرات با توجه به این امتیازات می بینیم. اما صادرات ما مشکلات زیرساختی دارد که مسئولان و دولتمردان باید برای حل این مشکلات تلاش کنند.

مشکلات زیرساختی صادرات ایران موارد متفاوتی را دربر می گیرد. اولین مشکل در صادرات محصولات کشاورزی این است که ما هواپیمای کارگو یا هواپیمای باری نداریم. نیاز است که دولت در خرید برای ناوگان هواپیمایی کشور به این مسئله مهم توجه داشته باشد. صادرات هوایی ما باید به رونق دهه ۶۰ و ۷۰ شمسی بازگردد یعنی زمانی که در بازارهای اروپایی جایگاه مناسبی داشتیم. در بخش کانتینر و زیرساخت های حمل و نقل جاده ای با مشکلات زیادی مواجهیم. در حال حاضر کانتینرهای روسی به مرز استارای ایران می آیند و محصولات فسادپذیر ایران را با قیمت هر کانتینر سه هزار تا سه هزار و پانصد دلار تاسکو می برند. این رقم از ایران پنج تا شش هزار دلار است. هزینه حمل و نقل جاده ای ما بالاست. کانتینرهای یخچالی در ایران گران است و مشکلات دیگری مثل بالا بودن نرخ سود بانکی دست به دست هم می دهند تا در این بخش نتوانیم صادرات را حمایت کنیم. کانتینر یخچالی در بخش دریایی ضعیف است. زمانی از بندر بوشهر به چهار کشور کویت، بحرین، قطر و عربستان سعودی کشتی می فرستادیم اما دو، سه سال است که این خطوط تعطیل شده است. اگر بخواهیم صادرات کنیم باید به کشور ثالث برویم و این قیمت تمام شده محصولات را افزایش می دهد. در بخش ریلی هم واگن یخچالی مناسب نداریم در نتیجه حمل و نقل محصولات کشاورزی و صادرات آن در ایران با سختی صورت می پذیرد.

صادرکنندگان ما فرآیند بسته بندی محصولات را به شکل سنتی دنبال می کنند و این در حالی است که رقبا ما به دستگاه ها و ماشین آلات در این مورد مجهزند و بسته بندی را به شکل انومات و در حجم وسیع انجام می دهند؛ اما نبود این دستگاه ها در کشورمان صادرات ایران را کند کرده است. با وجود این، آمار صادرات در سال جاری نشان می دهد که حدود ۸۰۲ میلیون دلار صادرات در دو ماه اول سال جاری داشتیم که این صادرات نسبت به سال ۹۴، ۳۰ درصد افزایش یافته است. ■

## نساجی زیر تیغ

تشکیل های بخش خصوصی، زمینه نوسازی تجهیزات نساجی را فراهم کند

علیمردان شیبانی

نایب رئیس انجمن صنایع نساجی ایران

صنعت نساجی ظرفیت بالایی در اشتغال زایی و ایجاد ارزش افزوده دارد و به دلیل سهم سرمایه گذاری کمتر نسبت به سایر صنایع از اولویت ویژه ای برخوردار است. به نظر می رسد دولتمردان این اولویت را هرچند با کمی تاخیر درک کرده اند اما باید به طور مداوم توسط تشکلهای

رسانه ها این اولویت را یادآوری و پیگیری کرد.

طبیعی است که در سال های اخیر به دلیل تحمیل تحریم های اقتصادی به ایران، نتوانستیم در همه صنایع از جمله صنعت نساجی از تکنولوژی جدید استفاده کنیم. در هشت سال گذشته و هم زمان با تشدید تحریم ها، اگر ماشین آلات جدیدی هم از راه های وارد می شد، کارآیی لازم را نداشت و به روز نبود. خوشبختانه با لغو تحریم ها، امیدواریم مشکلات برطرف شود و امکان وارد کردن ماشین آلات و تجهیزات به روز داشته باشیم. اگر فناوری در صنعت نباشد، تولید مناسب نخواهیم داشت.

ایرانی ها هر زمان فرصتی در اختیار داشته باشند، بهترین ها را دنبال می کنند. یادم است در نمایشگاه ها آخرین تکنولوژی ها را خریداری می کردیم. حتی تکنولوژی هایی که اروپایی ها به آن دسترسی نداشتند. طی سال های گذشته از تجهیزات با کیفیت بالا استفاده کردیم که هنوز کارآیی دارد در صورتی که اگر ماشین آلات سطح پایین خریده بودیم، خیلی زود از بین می رفت.

معتقدم در صورت فراهم شدن شرایط، می توانیم از کشورهای اروپایی مثل آلمان، فرانسه، ایتالیا و اتریش که در صنعت نساجی از کشورهای درجه یک جهان هستند، برای نوسازی تجهیزات این صنعت در ایران، ماشین آلات خریداری کنیم. به طور قطع بخش خصوصی باید برای نوسازی تجهیزات صنعت نساجی وارد عمل شود. بخش غیر خصوصی در این صنعت مرده و باید هم بمیرد. معنی ندارد که بخش دولتی وارد صنایع شود و با بخش خصوصی رقابت کند.

تشکیل های بخش خصوصی به ویژه اتاق بازرگانی باید شرایط مذاکره با شرکت های خارجی برای نوسازی تکنولوژیکی صنعت نساجی را فراهم کنند. علاوه بر تشکلهای وزارت صنعت هم باید در این راستا تلاش کند و بانک مرکزی باید امکان گشایش اعتبار را فراهم کند. تا زمانی که نتوانیم آل سی باز کنیم، نمی توانیم به فروشنده اطمینان بدهیم که پولش را پرداخت می کنیم. شرکت های خارجی در صورت عدم ایجاد فضای اعتماد و اطمینان، از فروش ماشین آلات به ایران خودداری می کنند.

صنعت نساجی ظرفیت بالایی در اشتغال زایی و ایجاد ارزش افزوده دارد و به دلیل سهم سرمایه گذاری کمتر نسبت به سایر صنایع از اولویت ویژه ای برخوردار است. به نظر می رسد دولتمردان این اولویت را هرچند با کمی تاخیر درک کرده اند اما باید به طور مداوم توسط تشکلهای رسانه ها این اولویت را یادآوری و پیگیری کرد. اشتغال جوانان به عنوان یکی از مهم ترین سرمایه های کشور در گرو رونق صنایعی مثل نساجی است. جوانان سرمایه های این کشورند که در صورت نبود فرصت شغلی جلای وطن می کنند. نساجی یکی از حوزه هایی است که می توان با استفاده از ظرفیت های آن، اشتغال را افزایش و اثرات اجتماعی و اقتصادی بیکاری را در جامعه کاهش داد. ■

# کار آفرین

نگاهی به زندگی کارآفرین ایرانی و خارجی

## کارآفرینانی از جنس فولاد آب دیده

بعضی از کارآفرینان در کشورمان هستند که معنی واقعی کلمه «خواستن و توانستن» اند، معمولاً کیلومترها و سال‌ها دورتر را می‌بینند و در راه‌هایی قدم می‌گذارند که خیلی‌ها جرات نزدیک شدن به آن‌ها را ندارند، خستگی ناپذیرند، شکست را می‌پذیرند، دوباره بلند می‌شوند و در نهایت کارهایی انجام می‌دهند کارستان، کارهایی که وقتی تمام می‌شود و خبر انجامش پخش هم کسی باور نمی‌کند، کارآفرین، مهندس و کارگران ایرانی از عهده آن برآمده‌اند و انجامش داده‌اند، در این پرونده به معرفی تعدادی از این مهندسان و کارآفرینان خواهیم پرداخت؛ افرادی همچون امیرمنصور عطایی، رضا رضایی، عباس موسوی رهیما و بزرگمهردادگر که با کول باری از تجربه و سال‌ها تلاش هم‌اکنون هر کدام در تخصص خود جزو تولیدکنندگان و بنیانگذاران شرکت‌های بزرگ صنعتی و فنی مهندسی کشور محسوب می‌شوند. البته علاوه بر این افراد در این پرونده به معرفی برخی از چهره‌های شاخص کارآفرینی جهان هم خواهیم پرداخت.



امیرمنصور عطایی، بنیان‌گذار شرکت مهندسی زلال ایران از سال‌های فعالیتش می‌گوید

## ساخت تصفیه‌خانه آب سنگین اراک افتخار ماست



دفتر کار یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌های مهندسی در حوزه صنعت آب کشور بیش از اینکه شبیه دفتر مهندسی باشد مانند یک گالری هنری است؛ روی دیوار اتاق‌ها از سالن انتظار گرفته تا دفتر کار و اتاق کنفرانس پوشیده شده با تابلوهای بزرگ اصلی که نام بزرگان نقاشی و هنرهای تجسمی کشور را بدک می‌کشند، از زندیاد پیروز کلانتری گرفته تا فریده لاشایی، حسین زنده‌رودی و... البته در کنار این آثار ارزشمند که نشان از توجه ویژه و روحیه هنری دارد، ماکت‌های تاسیسات و پروژه‌های صنعتی هم خودنمایی می‌کنند که برخی از آنها را می‌توان نماد پیشرفت صنعتی کشور و افتخار ملی در حوزه صنعت آب و زیرمجموعه‌های آن محسوب کرد که از سوی شرکت زلال ایران اجرا شده‌اند، شرکتی که مهندس امیرمنصور عطایی بیش از سه دهه پیش بنیان گذاشت و حالا بخش مهمی از پروژه‌های حوزه آب و فاضلاب کشور را اجرا می‌کند.

فنی شرکت زالیون شدم با ۱۸ هزار تومان حقوق، روزهای پر کار و سختی بود، شب تا صبح در ارتش و کارخانه وابسته به آن‌ها بودم و صبح هم به شرکت می‌رفتم و فکر کنم روزانه بیشتر از ۴،۳ ساعت خواب نداشتم. خلاصه زندگی به همین روش ادامه پیدا کرد تا اینکه سال ۶۱ سربازی ام تمام شد و همزمان با آن تصمیم گرفتم با کمک برادر و یکی از همکارانم شرکت جدیدی را تاسیس کنیم.»

۱۷ تیرماه سال ۱۳۶۳ یعنی ۳۲ سال پیش روزی بود که شرکت «زالال ایران» با مجموع ۵ نیرو و در دفتر کوچکی در خیابان بخارست راه‌اندازی شد. آنها کارشان را با پروژه‌های کوچک در حد طرح دادن برای مجوزهای محیط زیستی و پروژه‌های خرد شروع کردند و بعد نیازهای کشور در مناطق جنگی و جنوبی کشور باعث شد وارد پروژه‌های بزرگ‌تری همچون کشت و صنعت هفت‌تپه و ساخت و تامین دستگاه‌های تصفیه آب سیار برای جبهه و مناطق جنگی شوند. «آن زمان بهزاد نبوی وزیر صنایع سنگین بود و ارتش و سپاه نیاز به دستگاه‌های تصفیه سیار داشت که پروژه ساخت آنها را شرکت ما برعهده گرفت. من نمونه این دستگاه‌ها را در دوران آموزشی خدمتم در یادگان برورجد دیده بودم و با عملکرد آنها آشنایی داشتم، پس اعلام کردم توانایی ساختشان را داریم و کارگاهی در جاده قدیم کرج راه‌اندازی کردیم؛ این دستگاه‌های تصفیه روی چهارچرخ‌هایی بود و برای تامین و تصفیه آب آنها را کنار رودخانه‌های استان خوزستان (مناطق جنگی) می‌بردند، آب رودخانه با شیلنگ و پمپ وارد دستگاه می‌شد و تصفیه صورت می‌گرفت تا سربازان آب سالم مصرف کنند.»

با پایان جنگ تحمیلی و انتخاب بیژن زنگنه (پیش از آن از فرماندهان جهاد سازندگی در جبهه بود) به عنوان وزیر در دولت حجت‌الاسلام هاشمی رفسنجانی، تحولات مهمی در این وزارتخانه رخ داد که یکی از آنها واگذاری بخشی از کارها و پروژه‌ها به شرکت‌های داخلی بود و تاثیر بسیاری در رشد شرکت‌های ایرانی از جمله زلال ایران داشت. «تا قبل از آن تمام سیستم‌های تصفیه آب و فاضلاب شهرها توسط شرکت‌های خارجی صورت می‌گرفت و حداکثر سهم شرکت‌های داخلی و پیمانکاران ایرانی در این پروژه‌ها ساخت تجهیزات فلزی، نصب و ساخت بخش‌های ساختمان بود. ولی خب مهندس زنگنه تفکر توسعه و رشد شرکت‌های داخلی را در ذهن داشت و معتقد بود باید کاری کرد که شرکت‌های ایرانی در طول چند سال تا جایی رشد کنند که بتوانیم به خودکفایی برسیم، به همین دلیل به مشارکت شرکت‌های داخلی و خارجی در پروژه‌ها فکر می‌کرد و با همین نگاه هم بود که در قرارداد پروژه تصفیه‌خانه شهر رشت که با یک شرکت اتریشی (AEE) بسته شده بود تغییریاتی ایجاد شد و آنها را موظف کردند بخشی از کار در حوزه

امیرمنصور عطایی متولد ۱۳۳۴ در یکی از روستاهای طالقان و در خانواده‌ای فرهنگی است؛ پدرش جزو اولین فارغ‌التحصیلان دانشکده ادبیات دانشگاه تهران بود و در روزنامه‌های اطلاعات و کیهان کار می‌کرد و آخرین مسئولیتش سرپرستی روزنامه کیهان در استان گیلان بود؛ پدری که می‌گوید نقش پررنگی در زندگی‌اش داشته است. «پدرم در نوجوانی ام زمانی که دبیرستان می‌رفتم فوت کرد. او جزو روزنامه‌نگاران خیلی فعال و ذاتاً فرمیست بود؛ اعتقاد داشت که با اصلاحات می‌شود همه چیز را درست کرد. او روحیه بسیار جست‌وجوگری داشت و البته خیلی اجتماعی بود. اخلاق پدرم تاثیر بسیاری در زندگی‌ام داشته است، او یادم داد که آدمی باشم که همیشه به دنبال تعامل با محیط پیرامونم باشم و در هر حال به هیچ چیز صفر و صدی نگاه نکنم بلکه یک طیف وسیعی را ببینم و برای پیدا کردن علت هر چیزی جست‌وجوگر باشم.»

او تحصیل کرده و فارغ‌التحصیل رشته مهندسی متالوژی است؛ دبستان را در رامسر و تهران و دبیرستان را در مدرسه شاهپور رشت و مدرسه هدف ۳ تهران گذراند و بعد از گرفتن دیپلم در آزمون دانشگاه قبول شد و به دانشکده فنی دانشگاه تهران رفت و مهندسی متالوژی خواند. «سال ۵۲ وارد دانشگاه تهران شدم یعنی ۴۳ سال پیش. چون پدر فوت کرده بودند و من فرزند بزرگ خانواده‌ام، در کنار تحصیل کار هم می‌کردم و در این بین به صورت اتفاقی با «شرکت مهندسی بهداشت و محیط انسانی» آشنا شدم که در زمینه آب و فاضلاب فعال بود و زندگی‌ام به کلی وارد حوزه جدیدی شد. ابتدا به عنوان نقشه‌کش استخدام شدم ولی بعد از مدتی آچارفرانسه شرکت شده بودم و کارهای مختلفی مثل نصب، سرکشی پروژه‌ها و... را انجام می‌دادم، یادم هست که با ساعتی ۷ تومان مشغول کار شده بودم و حداقل ماهی ۷۰۰ تومان حقوق می‌گرفتم.»

امیرمنصور عطایی تا سال ۱۳۵۶ و روزهای آغاز انقلاب در این شرکت کار کرد ولی بعد به شرکت شونر رفت که انشعابی از شرکت قبلی‌اش بود و در آنجا مشغول به کار شد، شرکتی که مدتی بعد با شرکت دیگری با عنوان زالیون ادغام شد؛ این شرکت جدید در سال ۱۳۵۸ موفق شد پروژه احداث فاضلاب قطریه و زرگنده را برعهده بگیرد. او مدیر این پروژه شد ولی طولی نکشید که به دلیل شروع جنگ و رفتن به سربازی از این شرکت خارج شد. «جنگ بود و من و برادرم داوطلب شدیم برای رفتن به جبهه و البته همزمان با دوران سربازی‌یمان هم بود، اخوی در مرکز پیاده شیراز افتاد و به بعد جبهه رفت و حتی جانباز ۳۰ درصد شد ولی من را باتوجه به این که وزارت دفاع نیاز به ۵ نفر مهندس متالوژی داشت به تهران و صنایع دفاع فرستادند و در کارخانه صفر یک مهمات سازی پاسداران مامور به خدمت شدم البته همزمان به محل کار قبلی هم برگشتم و مدیر دفتر



را به نهادهای بین المللی تحویل دادند و بعد با افزایش تحریم ها و انتشار لیست وزارت خزانه داری آمریکا در سال ۲۰۱۰ نام شرکت ما وارد لیست تحریم ها شد که همچنان هم با وجود اجرایی شدن برجام و برداشته شدن بخشی از تحریم ها به دلیل شرایط ویژه آب سنگین اراک نام ما در این لیست باقی مانده است؛ اتفاقی که باعث شده در بسیاری از قراردادهای بین المللی با چالش هایی مواجه شویم. حتی ما برای خروج از فهرست شکایت بین المللی و ۱۲۰ هزار دلار هزینه کردیم ولی به نتیجه نرسیدیم.»

شرکت زلال ایران حالا با گذشت بیش از ۳۲ سال از فعالیتش به یکی از مهم ترین و بزرگ ترین شرکت های فعال طراحی و اجرای پروژه های صنعت آب و فاضلاب کشور در حوزه های مختلف تبدیل شده است، شرکتی که با ۵ نفر کار خود را شروع کرد و حالا با داشتن سه شرکت زیرمجموعه به گفته مهندس عطایی ۴۰۰ نیروی متخصص در آن مشغول کار هستند و گردش مالی سالیانه آن حدود ۵۰ میلیون دلار است.

در حال حاضر مهم ترین پروژه های داخلی شرکت زلال ایران ساخت تصفیه خانه آب شهر کرمان و بافق، تصفیه خانه و آب شیرین کن های پروژه پتروپالایش کنگان، تصفیه خانه فاضلاب شهرک صدرا و تصفیه خانه آب پالایشگاه بیدبلند است. علاوه بر این پروژه های داخلی، آنها در کشورهای منطقه نیز پروژه هایی را انجام می دهند که از آن جمله می توان به پروژه ساخت تصفیه خانه آب الفجر استان ذی قار عراق اشاره کرد که سال ۲۰۱۴ به پایان رسیده است، یا ساخت ۲۰۰ واحد مسکونی در استان الاماره برای کارکنان مجلس که همچنان در حال اجراست. امیر منصور عطایی می گوید: «افتخار من این است که ۲۰ میلیون نفر از مردم کشورم تحت پوشش تصفیه خانه های ساخته شده یا در حال احداث شرکت ما قرار دارند و از آب سالم استفاده می کنند.» مهندس عطایی می گوید که برای او در زندگی همیشه ساختن کشور و تولید محصولات و تجهیزات در داخل کشور، اجرای پروژه های منتخب، استفاده از توان فنی و مهندسی نیروهای متخصص داخلی بزرگ ترین هدف گذاری و ارزش بوده است. ■



نصب و ساخت بخشی تجهیزات را به ما واگذار کنند. یادم هست معاون آقای زنگنه طرف شرکت اتریشی و من را خواست و جلسه ای گذاشت و در آن جلسه از من پرسید چند درصد پروژه را شما می توانید انجام دهید که با کمی جسارت گفتم ۴۰ درصد و این گونه ما به عنوان subcontractor (پیمانکار دوم و فرعی) وارد پروژه تصفیه خانه رشت شدیم و سال ۷۴-۷۵ کار به اتمام رسید.»

بعد از موفقیت در انجام این پروژه شرکت زلال ایران حضور فعالی در پروژه های آب و فاضلاب شهری پیدا کرد و کارهایی همچون طراحی و اجرای تصفیه خانه های آب اصفهان و سقز، تصفیه خانه های فاضلاب شهرکرد، بندرعباس، شیراز و شمال اصفهان و... را با مشارکت آن شرکت اتریشی و دیگر شرکت های خارجی انجام داد. ولی به مرور زمان و طی چند سال نقش شرکت های خارجی در پروژه ها کمتر و کمتر شد تا اینکه کارها به صورت کلی توسط شرکت زلال ایران انجام شد. «تقریباً از نیمه دوم دهه ۷۰ دیگر ما به اتریشی ها کاری نداشتیم و به خودکفایی رسیده بودیم و همین شد که شرکت های خارجی صحنه فعالیت در حوزه صنعت آب و فاضلاب ایران را ترک کردند و در عوض شرکت های ایرانی دیگری شکل گرفتند و البته همین موضوع باعث به وجود آمدن رقابت سخت بین شرکت های ایرانی برای گرفتن پروژه ها شده بود و حتی شاهد بودیم شرکت ها برای گرفتن کار ارقام غیرواقعی و پایین پیشنهاد می دادند. این شد که ما تصمیم گرفتیم کار خود را توسعه دهیم و به حوزه نفت و پتروشیمی هم وارد شویم و مسئولیت های ساخت تجهیزات آب و فاضلاب پروژه های این حوزه ها را هم برعهده بگیریم. نیمه دوم دهه ۷۰ بود که ما وارد این پروژه ها شدیم. تازه دولت اصلاحات و آقای خاتمی روی کار آمده بودند و هم زمان آقای زنگنه هم از وزارت نیرو به وزارت نفت رفته بود و انتظار داشتیم که همان تحولات مثبت در این وزارتخانه هم رخ دهد.» نخستین پروژه ای که شرکت زلال ایران در حوزه نفت و پتروشیمی در آن حضور پیدا کرد پتروشیمی ارومیه بود که با موفقیت به پایان رسید و پس از آن در پروژه های دیگری همچون فجر یک و دو (در منطقه آزاد پتروشیمی واقع در ماهشهر) و فازهای ۹، ۱۰، ۱۱، ۱۲، ۱۹، ۲۰ و ۲۱ پارس جنوبی هم نقش گرفت و بخش هایی از پروژه ها را انجام داد. مهندس عطایی خود درباره آن سال ها این گونه می گوید: «در بخش ساخت تجهیزات آب و فاضلاب پروژه های پتروشیمی و حوزه نفت، تا پیش از حضور شرکت هایی همچون ما این خارجی ها بودند که حرف اصلی را می زدند و کارها را انجام می دادند. ولی با حضور شرکت هایی مانند ما کم کم این حضور همچون حوزه نیرو کم رنگ شد و حالا تقریباً به صفر رسیده است. فراموش نمی کنم، مثلاً در پروژه فجر دو در پتروشیمی ماهشهر که واقعا کار بسیار بزرگی بود ما در ابتدا با یک شرکت فرانسوی و به صورت مشترک کار را برداشتیم. سال ۱۳۸۴ و در آخرین روزهای کاری دولت اصلاحات بود که این قرارداد امضا شد، ولی خوب بعد باتوجه به تغییر دولت و روی کار آمدن دولت آقای احمدی نژاد و مشکلات تحریم ها و... شرکت فرانسوی اعلام انصراف کرد ولی ما کوتاه نیامدیم، جنگیدیم و کار را خودمان در دست گرفتیم. حتی خسارتی از بودجه خودمان به طرف فرانسوی پرداخت کردیم و کار را ۴۲ ماهه تحویل دادیم که یک اتفاق بزرگ در حوزه مهندسی بود. با اتمام کار، رئیس شرکت فرانسوی را به ایران دعوت کردم تا از پروژه بازدید کند. واقعا تعجب کرده بود و به ما تاییدیه داد و گفت شما با دست های بسته مسیری را شنا کردید و به ساحل رسیدید که ما با دست های باز شنا می کنیم.»

در کنار اجرای پروژه های نفت و پتروشیمی شرکت زلال ایران در اواخر دهه ۷۰ با سازمان انرژی اتمی هم فعالیت هایی را شروع کرد و مسئولیت اجرا و ساخت پروژه تصفیه خانه های آب، راکتور آب سنگین اراک و ساخت مخازنی برای نیروگاه هسته ای نطنز را هم برعهده گرفت. او درباره این پروژه ها و ماجراهای بعدی آنها این گونه توضیح می دهد: «انجام این پروژه ها را که در دولت آقای هاشمی به ما پیشنهاد شد جزو افتخارات شرکت ما می دانیم، اگرچه مشکلاتی را برای ما به وجود آورد و باعث شد نام شرکت ما در فهرست تحریم ها قرار بگیرد. شرکت زلال ایران برای اجرای صحیح این پروژه ها که در کشور برای نخستین بار صورت می گرفت و از حساسیت بسیار بالایی برخوردار بود تشویق نامه هایی از مسئولان عالی کشور دریافت کرد ولی مشکل از زمانی پیش آمد که مقامات دولتی برای شفاف سازی کارهایی که در حوزه انرژی هسته ای انجام شده است نام شرکت های فعال و مجری کارها

## پدر قطعه‌سازی خودرو در ایران از سال‌های کودکی تا راه‌اندازی کارخانه آذین خودرو می‌گوید مرد خستگی‌ناپذیر صنعت قطعه‌سازی در کشور



مهندس رضایی به فکر راه‌اندازی و پایه‌گذاری صنعتی در کشور بود که به گفته خودش «ماندگار و تاثیرگذار» باشد. او سال ۷۰ ایده اصلی‌اش را با محمدصادق نژادحسینیان که آن زمان وزیر صنایع سنگین بود در میان گذاشت که او استقبال کرد

کنار پدرم کشاورزی کردم. یادم می‌آید که بسیاری از هم‌دوره‌هایم بعد از سیکل جذب ارتش و نیروی هوایی شده بودند و من هم علاقه داشتم که به نیروی هوایی بروم ولی پدرم مخالف بود و می‌گفت باید کنار خودش کار کنم. بخش مهمی از زمین‌های منطقه ما متعلق به تیمسار جهانبانی بود (از فرماندهان ارتش و نیروی هوایی پیش از انقلاب) که آن زمان هنوز سرهنگ بود و یادم هست یک بار که به روستا آمده بود، همه‌اش به درجه‌هایش نگاه می‌کردم. حتی با علف و چمن‌ها برای خودم درجه درست می‌کردم و روی شانه‌ام می‌گذاشتم؛ در نهایت برای رفتن به نیروی هوایی دست به دامن مادرم شدم تا پدر را راضی کند و در همین زمان هم بود که در برنامه ارتش در تلویزیون اعلام کردند دبیرستان نظام دانش‌آموز شبانه‌روزی می‌گیرد. بالاخره با تلاش مادر، پدر راضی شد و من امتحان ورودی مدرسه نظام را دادم و در بین هزار نفر متقاضی نفر سوم شدم. خاطرم هست روزی که از روستا به تهران می‌آمدم پدرم بیل را زمین زد و تا جایی که جلوی چشمش بودم به من نگاه می‌کرد.»

او بعد از آمدن به تهران در کنار تحصیل کار را هم شروع کرد و توانست در رشته ریاضی با نمرات خوب دیپلم خود را اخذ کند و بعد با قبولی در کنکور در رشته شیمی وارد دانشگاه تهران شود. مهندس رضایی با اتمام تحصیل به پیشنهاد یکی از دوستانش وارد شرکت بین‌المللی زاکار شد که در حوزه انتقال تکنولوژی فعالیت می‌کرد. او در این شرکت با توجه به تخصص‌هایش در بخش نساجی و پلیمر مشغول کار شد و با توجه به جدیت در کار مراحل پیشرفت را طی کرد تا جایی که به یکی از مدیران رده‌بالای این شرکت تبدیل شد. البته این تحولات کاری در زندگی او هم‌زمان با پیروزی انقلاب شد و تعطیلی این شرکت: «به همراه قائم‌مقام شرکت زاکار در اوایل سال ۱۳۵۸ به علت آشنایی با صنعت، تاجر بزرگ و تولیدکنندگان به فکر راه‌اندازی شرکتی به نام بهشان افتادیم و در تیرماه همان سال این شرکت را در حوزه تجارت و بازرگانی تأسیس کردیم. البته باید بگویم که در نهایت تجارت را بعد از دو سال کنار گذاشتیم چون حس می‌کردم که برای این کار ساخته نشده‌ام و با شرایط تربیتی‌ام همخوانی ندارد. سال‌های جنگ و تعطیلی بسیاری از واحدهای صنعتی

### ولی خلیلی

خبرنگار

بیشتر فعالان صنعتی به‌خصوص در صنعت خودرو او را به عنوان «پدر صنعت قطعه‌سازی خودرو» در ایران می‌شناسند، مردی با ۷۰ سال سن و موهایی یکدست سفید که می‌گوید آنها را در «راه صنعت» سپید کرده

است. مهربان و خوش‌صفت است و طوری از خاطراتش از سال‌های دور تاکنون سخن می‌گوید که انگار آلبوم تصویری در ذهن دارد و برگه‌هایش را ورق می‌زند. مهندس رضا رضایی مدیرعامل و بنیان‌گذار شرکت آذین خودرو که از او به عنوان نخستین و بزرگ‌ترین قطعه‌ساز خودرو در ایران یاد می‌شود، کارآفرینی است که می‌گوید در حال حاضر به صورت مستقیم و غیرمستقیم در مجموعه‌اش برای بیش از ۱۰ هزار نفر اشتغال ایجاد کرده است. دفتر اصلی او در خیابان گاندی ساختمانی ساده و قدیمی دارد که دیوارهایش با نشان‌های صنعتی، مدل‌های افتخار و تصاویر هدایایی که او از مقامات عالی از جمله حسن روحانی رئیس‌جمهور گرفته تزیین شده است؛ با خنده می‌گوید: «در کشور نشان صنعتی‌ای نیست که شرکت ما آن را نگرفته باشد.»

رضا رضایی متولد سال ۱۳۲۵ در روستایی کوچک به نام قسطنک از توابع شهریار (۴۵ کیلومتری تهران) و در یک خانواده فقیر کشاورز است. خودش می‌گوید آن زمان خانه و زندگی‌شان ۵۰ متر بیشتر نبوده و او اولین فرزند خانواده بوده است. «پدرم فردی بسیار متعهد، مذهبی، مردم‌دار، تلاشگر و امانت‌دار و واقعا رفتارش زبانزد همه اهالی روستا بود. به همین خاطر در خیر و شر مردم مشهدی اسدالله مورد اعتماد مردم بود. برای پدرم بسیار مهم بود که من هم با همان کردار تربیت شوم؛ مادرم تعریف می‌کرد که از کودکی پدر قرآن و اصول دین را یادم می‌داد و من را به جلسات قرآنی می‌برد که دایمی ماهی یک بار برگزار می‌کرد. سه‌ساله بودم که در یکی از همین مراسم‌ها روحانی روستا چند سوال از من کرد و چون درست جواب دادم ۵ ریال به عنوان تشویق هدیه بهم داد و این اولیه کادویی بود که در زندگی گرفتم. در کنار اینها پدرم از کودکی من را با خود به زمین کشاورزی می‌برد و تلاش می‌کرد کار را یاد بگیرم. پدرم می‌گفت اگر می‌خواهی در جامعه رشد کنی باید اعتماد به نفس داشته باشی، امانت‌دار و صادق باشی؛ یا کار دیگران را قبول نکنی یا اگر قبول کردی باید خوب انجام بدهی. خلاصه من از کودکی با سختی‌های زندگی و کار آشنا شدم.» او باتوجه به اینکه متولد نیمه دوم سال است شش سال و نیمه بود که به مدرسه رفت، مدرسه‌ای که با آبدی آنها یک کیلومتر فاصله داشت و او هرروز پیاده خود را به آن می‌رساند؛ البته خودش می‌گوید به دلیل شرایط سنی ابتدا مدیر مدرسه او را ثبت‌نام نمی‌کرد ولی بعد با گریه‌های بسیار و اصرارش حاضر شد تا به عنوان دانش‌آموز مستمع آزاد، ثبت‌نامش کند. «در بین ۳۰ نفری که کلاس اول بودیم بهترین نمره‌ها برای من بود و نفر اول مدرسه بودم به همین خاطر مدیر مدرسه با مسئولان آموزش و پرورش صحبت کرد و قرار شد از من هم امتحان گرفته شود. این جوری بود که کلاس اول را رد کردم و در سال‌های بعدی هم با بهترین نمرات قبول می‌شدم و همیشه معدل ۱۹ و ۲۰ بود تا اینکه سیکلم را گرفتم.»

رضا رضایی در این سال‌ها در کنار درس خواندن کار هم می‌کرد. او تابستان‌ها مسئولیت فروش محصولات کشاورزان روستایشان و آبادی‌های اطراف محل زندگی‌اش را در میدان بار تهران برعهده می‌گرفت؛ هر روز صبح بسیار زود بار را به میدان می‌برد و برای فروش هر صندوق ۵ ریال دریافت می‌کرد، او در این زمان حتی مدتی برای طبیب کار می‌کرد و بار می‌فروخت. خودش می‌گوید که عملاً از ۹،۸ سالگی هزینه‌های زندگی‌اش را به دلیل شرایط خانواده، خود پرداخت می‌کرده است.

«برای گرفتن دیپلم و ادامه تحصیل باید به تهران یا کرج می‌رفتم اما متأسفانه پدرم نمی‌توانست هزینه‌ها را پرداخت کند، همین شد که یک سال از درس دور افتادم و در

شرکت آذین خودرو در سال ۱۳۷۱ با ۱۲ مهندس فعالیتش را شروع کرد. و حالا بعد از گذشت ۲۴ سال بیش از ۴ هزار نفر به صورت مستقیم و ۶ هزار نفر به شکل غیر مستقیم با این شرکت کار می کنند یعنی آذین خودرو برای ۱۰ هزار نفر اشتغال ایجاد کرده است.



مهندس رضا رضایی سال ۱۳۹۳ به عنوان پیشکسوت صنعت کشور شناخته شد و از دست رئیس جمهور نشان عالی دریافت کرد

کردم؛ و ما کم کم به تولید کننده اصلی قطعات خودروهای مختلف این شرکت ها در کشور تبدیل شدیم. یادم هست زمانی که پیش آقای قروی مدیرعامل آن زمان ایران خودرو رفتیم مطالعات، کارهای مهندسی صورت گرفته و مدارکی را که نشان دهنده روابط گسترده بین المللی با شرکت های دیگر بود نشان دادیم و گفتیم ما می توانیم این قطعات را با همان کیفیت و قیمت کمتر تولید کنیم و او بسیار استقبال کرد. آن زمان ۱۰۰ درصد قطعات را وارد می کردند و حالا با گذشت حدود ۲۴ سال شرکت ما بخش مهم و زیادی از قطعات خودروها را در کشور تولید می کند با همان کیفیت پژو و البته ۳۰ درصد زیر قیمت خارجی»

البته در این بین و با توسعه شرکت آذین خودرو مسئولان شرکت ایران خودرو در سال ۷۴ به مهندس رضایی پیشنهاد شراکت دادند و در نهایت بعد از مدتی ۳۰ درصد سهام این شرکت را خریداری کردند. مهندس رضایی درباره این شراکت می گوید: «ابتدا مسئولان ایران خودرو با توجه به توسعه کار ما با این مجموعه پیشنهاد دادند که ۳۰ درصد سهام را به آنها هبه کنیم که موافقت نکردیم ولی در نهایت این میزان سهم را در مقابل ۵۰ میلیون تومان واگذار کردیم که البته سال ۱۳۹۱ آن را به مبلغ ۵۵ میلیارد تومان پس گرفتیم. یادم هست که استخاره کردم و روحانی ای که این کار را انجام داد به من گفت که اگر سهام را واگذار کنم، بهتر است.»

رضا رضایی می گوید افتخارش این است که در شرکت آذین خودرو صنعت قطعه سازی و تولید مواد اولیه مورد نیاز ساخت را تا جایی توسعه داده که حتی در سال های تحریم و با وجود همه مشکلات باز هم این شرکت توانست بخش مهمی از قطعات خط های تولید شرکت های مهم خودروساز ایران را تامین و تولیدشان را بومی کند؛ او می گوید: «در سال های ابتدایی کار حدود ۹۰ درصد مواد اولیه مورد نیاز را برای تولید قطعات وارد می کردیم ولی حالا این عدد به ۱۰ تا ۲۰ درصد رسیده است و به همین دلیل هم در سال های تحریم توانستیم با سیستم و الان به نقطه ای رسیده ایم که صادرات داریم و حتی در ترکیه با یک شرکت خارجی واحدی راه اندازی کرده ایم که برای شرکت های بزرگی همچون پژو، رنو و... قطعاتی را تولید می کنیم.»

مجموعه هلدینگ آذین خودرو در حال حاضر ۱۹ شرکت زیرمجموعه دارد که ۱۵ شرکت آن مستقیم در حوزه خودرو فعالیت می کنند و علاوه بر این شرکت های دیگری هم هستند که به سفارش این مجموعه قطعات را برای آنها تولید می کنند. مهندس رضایی می گوید: «در شرکت آذین خودرو سالانه حدود ۶۵ تا ۷۰ میلیون قطعه برای خودرو تولید می شود و شعار اصلی مان "ما می توانیم" است، شعاری که برای تحقق آن همیشه به سراغ علم و دانش رفته ایم و شجاعت و ریسک پذیری لازم را داشته ایم و همیشه کار تیمی و تلاش را در مجموعه سرلوحه قرار داده ایم؛ الان من خودم در آستانه ۷۰ سالگی همچنان از ۷ صبح تا حداقل ۹ شب کار می کنم و شخصا نظارت کاملی بر تمام واحدهای صنعتی زیرمجموعه هلدینگ دارم. یک بار هم سرم یک نامه در جیبم گذاشته بود و در آن با طنز و کنایه نوشته بود که به خانه خودمان هم حداقل برای مهمانی بروم.»

بود به همین دلیل به فکر کمک و راه اندازی دوباره این واحدها افتادم و از طریق یکی از دوستانم که در وزارت صنایع کار می کرد جذب این وزارت خانه شدم؛ کارم این بود که به واحدهایی که مشکل داشتند کمک می کردم و مسئولیت راه اندازی تعدادی واحد تولیدی متوسط را هم برعهده داشتم. تجربه این سال ها و حضور در کارخانه ها و واحدهای تولیدی مختلف باعث شد که با صنعت عجین شوم تا اینکه جنگ با پیروزی تمام شد و من دوست داشتم با تجربه هایی که در سال های متعددی به دست آورده بودم کاری مهم انجام دهم. مهندس رضایی به فکر راه اندازی و پایه گذاری صنعتی در کشور بود که به گفته خودش «ماندگار و تاثیر گذار» باشد. او در این فکرها بود که سال ۷۰ ایده اصلی اش را با محمد مهدی نژادحسینیان که آن زمان وزیر صنایع سنگین بود در میان گذاشت و با استقبال گرمش مواجه شد. «صنعت خودرو و صناعی که مرتبط با حمل و نقل است از مولفه های تعیین کننده توسعه صنعتی محسوب می شوند که اشتغال زایی و ارزش افزوده بسیار بالایی دارند و من به فکر ورود به این صنعت البته در بخش قطعه سازی بودم. می دانستم که دولت برای توسعه و رشد اقتصادی کشور در آینده به این صنعت توجه خواهد کرد و به همین دلیل پیشنهاد راه اندازی یک واحد تولید قطعات خودرو را به آقای نژادحسینیان دادم که با موافقت و حمایت های او روبه رو شد آن هم در شرایطی که جنگ تازه تمام شده بود و دو شرکت خودروساز بزرگ کشور یعنی ایران خودرو و سایپا سرجمع ۴۰ تا ۵۰ هزار خودرو در سال تولید می کردند و از طرفی هم نقدینگی چندانی در کشور وجود نداشت که بتوانند قطعات را وارد کنند. مطالعات زیادی روی این حوزه انجام دادم و چون رشته خودم پلیمر بود تا حدودی شناخت داشتم. علاوه بر این به دلیل سال های تجارت و رفت و آمدهای زیاد خارجی به نمایشگاه ها و... با پیشرفت ها و تحولات آشنایی داشتم و توانسته بودم ارتباط هایی بگیرم و همه اینها شرایطی را به وجود آورد که کار را کلید بزنم و نام شرکت را آذین خودرو گذاشتیم، یعنی زینت دادن و تزئین کردن خودرو.»

شرکت آذین خودرو در سال ۱۳۷۱ با ۱۲ مهندس فعالیتش را شروع کرد و مهندس رضایی برای پیشبرد کار و به قول خودش «میانبر زدن» یکی از مهندسان ارشد شرکت پژو (مدیر کنترل کیفیت پژو) را که بازنشسته شده بود استخدام کرد تا بتواند به اطلاعات و داکيومنت ها که حرف اول را در تولیدات تکنولوژی محور می زنند، دسترسی پیدا کند و همین موضوع پیشرفت کار را سرعت بخشید. «دانش فنی در حوزه های کاری ما مهم ترین نقش را دارد. همین شد که دکتر بن ناصر را با حقوق ماهانه ۱۲ هزار مارک استخدام کردم و قرار شد ۱۵ روز ماه در ایران باشد. او کمک های بسیاری به ما کرد، مواد اولیه قطعات، قالب های کارها و فرآیندهای کیفیتی مثل خانواده ایزو و... را به خوبی می شناخت و با مسئولان و نمایندگان شرکت پژو هم برای گرفتن تاییدیه های قطعه ها مذاکره می کرد و همین شد که روز به روز در تولید قطعات جدید موفق تر شدیم؛ باور نمی کنید که چه مشکلاتی داشتیم. بسیاری از قطعات تولیدی ما را پژو چون دیده بود که رقیبشان هستیم تایید نمی کرد تا ما نتوانیم تولید کنیم. ولی خوب هیچ وقت ناامید نمی شدیم و دکتر بن ناصر می دانست چگونه با آنها مذاکره کند. از طرف دیگر خودم هم مذاکرات گسترده ای را با مسئولان ایران خودرو و سایپا برای تامین قطعات مورد نیازشان شروع



در شرکت آذین خودرو سالانه حدود ۶۵ تا ۷۰ میلیون قطعه برای خودرو تولید می شود و شعار اصلی مان "ما می توانیم" است

نگاهی به زندگی بزرگمهر دادگر، بنیان‌گذار کارخانه لبنیات هراز

## روزهای خوب مجبورند به سراغ ما بیایند



محکم و با قدرت صحبت می‌کند و با خنده می‌گوید همیشه در زندگی تلاش کرده‌است تا مشکلات را «ضربه فنی» کند؛ بزرگمهر دادگر بنیان‌گذار و مدیرعامل شرکت لبنیات هراز این روحیه را از کودکی با خود دارد که قهرمان کشتی فرنگی بود، و این روحیه را حفظ کرده‌است؛ خودش می‌گوید هیچ‌وقت از شروع کار جدید نترسیده‌است و ترس بزرگ زندگی‌اش ایستادن و تحرک نداشته‌است. با او درباره پیش از سه دهه حضورش در واحدهای صنایع غذایی و راه‌اندازی مجموعه‌های بزرگی همچون هراز گفت‌وگو کرده‌ایم.

### کمی از خانواده و کودکی‌تان بگویید.

متولد سال ۱۳۴۱ و اصالتاً آملی هستم، در خانواده‌ای از طبقه متوسط بزرگ شدم، ما دو برادر و سه خواهر بودیم، پدرم در ابتدا کارمند اداره آب در آمل بود ولی بعد امورات زندگی ما از راه کشاورزی و اجاره زمین‌های کشاورزی که پدرم داشت گذشت. از کودکی هم دانش‌آموز درس خوانی بودم و هم اهل ورزش و به صورت حرفه‌ای کشتی می‌گرفتم، ۶ دوره قهرمان کشتی فرنگی مازندران شدم و تا قبل از رفتن به دانشگاه برای تیم برق مازندران کشتی می‌گرفتم؛ خلاصه هم‌زمان هم ورزش می‌کردم و هم درس می‌خواندم و خیلی راحت دیپلم تجربی‌ام را هم‌زمان با سال‌های پیروزی انقلاب گرفتم؛ بعد از آن می‌خواستم در کنکور دانشگاه شرکت کنم که انقلاب فرهنگی شد، به همین خاطر نتوانستم مستقیم به دانشگاه بروم و دفترچه خدمت گرفتم و منتظر اعزام به سربازی شدم. یادم می‌آید آن دوره به خاطر شرایط بعد از انقلاب حدود یک سالی منتظر شدم تا ما را برای خدمت زیر پرچم فراخوانند و در این مدت کارهای متفرقه مختلفی انجام دادم مثلاً فروشنده‌ی و... تا اینکه برای سربازی امریه ورزشی گرفتم و علاوه بر آن در ستاد کل ژاندارمری مسئولیت همراهی با گروه‌ها و اکیپ‌هایی را داشتیم که مهمات برای پشت خط جبهه می‌بردند و هرازچندی به اهواز و شهرهای مختلفی که درگیر جنگ بودند می‌رفتیم و مهمات تحویل می‌دادیم. آن زمان من با زنجیره تأمین به‌خوبی آشنا شدم و به نوعی آچار فرانسه آن بخش شده بودم و مسئولیت چندین کار بر عهده‌ام بود، خلاصه واقعاً در دوره سربازی پخته شدم و کلی فوت و فن زندگی یاد گرفتم.

### سربازی شما چه سالی تمام شد و آیا ادامه تحصیل دادید؟

سربازی‌ام سال ۱۳۶۲ تمام شد، دانشگاه‌ها بازگشایی شده بودند؛ تصمیم گرفتم دوباره درس بخوانم و کنکور بدهم و به دانشگاه بروم؛ در رشته کارشناسی تغذیه دانشگاه شهید بهشتی قبول شده بودم و بین سال‌های ۶۳ تا ۶۷ موفق

شدم با نمرات خوب کارشناسی‌ام را بگیریم البته بعدها ادامه تحصیل دادم و هم‌اکنون فوق لیسانس دارم. یکی از اتفاقات خوب و مهم در دوره دانشجویی دوره‌های کارآموزی بود که نقش بسیار مهمی در زندگی کاری‌ام داشت؛ کارآموزی را در آزمایشگاه رفرنس مواد غذایی کشور گذراندم و از هر فرصتی برای حضور در این آزمایشگاه و یادگیری استفاده می‌کردم و همین بود که وقتی درسم تمام شد فقط همه‌چیز را به صورت تئوری یاد نگرفته نبودم بلکه به دلیل کار در بهترین آزمایشگاه کشور راه و چاه را خوب می‌دانستم.

### بعد از دوره دانشجویی که تقریباً هم‌زمان با پایان جنگ است و مشکلات آن سال‌های کشور، چطوری جذب کار شدید؟

یادم هست دولت آن زمان کارخانه‌هایی را که در حوزه صنایع غذایی فعال بودند، مجبور کرده بود که در واحدهای خود از بین افراد تحصیل کرده این رشته، مسئول فنی استخدام کنند، به همین دلیل با تمام شدن درس، پیشنهادهای کاری برایم پیش آمد و من هم با توجه به اینکه خانواده در آمل زندگی می‌کردند و بومی آنجا بودند دنبال کار در همان منطقه می‌گشتم و در نهایت جذب کارخانه کاله گوستی شدم که آن زمان هنوز اسمش کاله نشده بود و به عنوان فرآورده‌های گوستی آمل شناخته می‌شد.

### پس شما کار حرفه‌ای خودتان را از مجموعه کاله شروع کردید؟

سال ۶۷ - ۶۸ بود که کارم را در این مجموعه شروع کردم و خیلی زود به خاطر شرایط فیزیکی مناسب و تجربه کار در آزمایشگاه رفرنس و البته کار زیاد توانستم پیشرفت کنم؛ یک‌ماهه مسئول آزمایشگاه شدم، سه‌ماهه معاون تولید و ۷ ماه بیشتر نگذشته بود که مسئولیت مدیریت تولید کارخانه گوستی آمل را به من سپردند و در این کار بودم تا اینکه در سال ۶۹، ۷۰ آقای سلیمانی بنیان‌گذار مجموعه تصمیم گرفت کارخانه کاله را راه‌اندازی کند و به حوزه لبنیات هم وارد شود. این طوری بود که پیشنهاد دادند تا مسئولیت‌هایی در راه‌اندازی کارخانه جدید برعهده بگیرم. یادم هست ۳ هزار متر زمین بود و سالن‌های نصفه‌نیمه که کارم را در آنجا شروع کردم و خدا را شکر همه‌چیز خیلی سریع پیش رفت و آن قدر موفقیت‌آمیز بود که با اتمام کار به خاطر زحماتی که در راه‌اندازی کشیدم مقدار بسیار اندکی سهام کارخانه را هم به من دادند. پیشرفت ما جایی بود که مدیر این کارخانه شدم و تا سال ۸۳ در این مجموعه ماندم؛ می‌دانید من کارخانه کاله را باوجود اینکه ۱۲ سال است از آن جدا شده‌ام همچنان خانه اول خودم می‌دانم چون برای شکل‌گیری آن تلاش‌های بسیاری کرده‌ام و الان باوجود رقابت همچنان با مسئولان این کارخانه رفقت بسیاری دارم.

### چرا از کاله جدا شدید و بعد از آن چه کار کردید؟

سال ۸۳ و بعد از حدود ۱۶ سال کار در این مجموعه (گوستی آمل و کاله) در مسئولیت‌های مختلف تا مدیریت کارخانه به این نتیجه رسیدم که دیگر زمان آن شده‌است که خودم کاری راه‌اندازی کنم و با اصول مدیریتی که دارم روی پای خودم بلند شوم و واحدی را تأسیس کنم. وقتی اعلام کردم که می‌خواهم از کاله بروم کسی باور نمی‌کرد؛ آن زمان قدیمی‌ترین کارمند آن مجموعه بودم و شرایط کاری بسیار خوبی هم داشتم ولی خوب تصمیم را گرفته بودم و می‌خواستم کارخانه خودم را راه‌اندازی کنم.

### و چطوری این کار را کلید زدید؟

دوستی داشتم آن زمان مهندس فلاح که خدا رحمتش کند، هم‌زمان با بیرون آمدن من از مجموعه کاله پیشنهاد همکاری داد، بخشی از سرمایه و زمین از سوی او تأمین شد و بخشی از سرمایه و کار راه‌اندازی را هم برعهده گرفتم و در تاریخ ۲۸ مرداد سال ۸۳ یعنی حدود ۱۲ سال پیش شرکتی را تحت عنوان «دوشه آمل» ثبت کردیم و کار را کلید زدیم. ولی متأسفانه مهندس فلاح به خاطر حادثه تلخی که در جاده هراز برای او پیش آمد فوت کردند و کمی در کار وقفه پیش آمد ولی دوباره همکاری را با خانواده او ادامه دادیم و در نهایت

سال ۸۳ و بعد از حدود ۱۶ سال کار در گوستی آمل و کاله در مسئولیت‌های مختلف تا مدیریت کارخانه به این نتیجه رسیدم که دیگر زمان آن شده‌است که خودم کاری راه‌اندازی کنم و با اصول مدیریتی که دارم روی پای خودم بلند شوم و واحدی را تأسیس کنم

سرمایه اولیه ما ۱/۶ حدود ۱/۶ میلیارد تومان بود که ۱/۸ میلیارد تومان آن را از طریق وام و تسهیلات بانکی تامین کردیم و ۸۰۰ میلیون تومان هم خودمان در سال ۸۶ سرمایه گذاشتیم



هم سال ۸۶ کارخانه شروع به کار کرد. البته نکته‌ای که باید به آن اشاره کنم این است که در طول حدود سه سالی که کارخانه هراز در حال ساخت و آماده شدن بود من کار دیگری را هم در شیراز پیش بردم و با یک شرکت بحرینی به نام «تانی» همکاری کردم و مدیرعامل این شرکت شدم.

#### ❶ کار این شرکت چه بود و چه شد وارد این شرکت شدید؟

تا زمان راهاندازی کامل کارخانه هراز ضرورت نداشت که دائم در منطقه باشم بلکه تنها باید نظارت بر پیشرفت کار می‌کردم. از طرفی هم نیروهایی را آنجا مستقر کرده بودم تا کار را پیش ببرند و خودم هم دائم سر می‌زدم، همین بود که وقتی یکی از دوستانم پیشنهاد کار در کارخانه تانی را داد پذیرفتم و با خانواده رفتم شیراز؛ کارخانه تانی متعلق به یک شرکت بحرینی بود که البته بخشی از سهام‌دارانش ایرانی بودند و دوستم هم جزو سهام‌داران بود، او گفت که هیئت مدیره این شرکت به دنبال مدیر کارخانه می‌گردند و بعد هم باتوجه به سابقه کار پیشنهاد مدیریت کارخانه را به من دادند. مدت زیادی نگذشت که باتوجه به افزایش تولید و پیشرفت کار، مدیرعامل این مجموعه و مدیر کارخانه زیرمجموعه این شرکت شدم. کار این شرکت هم تولید مواد غذایی بود البته حوزه کاری آنها غیر لبنی بود و به همین دلیل کار در این شرکت تجربه بسیار مناسبی برای خودم هم بود؛ کار ما در این شرکت در مدتی کوتاه تا جایی پیشرفت کرد که رقیب بسیاری از شرکت‌های داخلی مانند «یک و یک» با سابقه شدیم و حتی توانستیم محصولاتی مانند خیارشور را به آمریکا و رب انار را به ژاپن صادر کنیم.

#### ❷ چه مدتی در این شرکت حضور داشتید؟

حدود یک سال و نیم در شیراز بودم و معمولاً هر دو هفته برای سر زدن به پیشرفت کار ساخت کارخانه هراز به آمل می‌رفتم تا اینکه احداث کارخانه به نقطه‌ای رسید که دیگر ماشین‌آلات باید نصب می‌شد، به همین خاطر دوباره با خانواده به آمل برگشتیم و به صورت تمام‌وقت انرژی‌ام را روی این کار گذاشتم تا اینکه در سال ۸۶ همه چیز نهایی شد و رسماً کار را کلید زدیم. البته نکته بسیار مهم و چالش اصلی ما در آن زمان این بود که کشور مانند امروز در اوج بحران‌های اقتصادی بود و تازه تحریم‌ها شروع شده بود و بانک‌ها هم اعلام می‌کردند که منابع در اختیار ندارند تا وام و تسهیلات بدهند. خلاصه از درخواست ما برای گرفتن ۳ میلیارد تومان وام راهاندازی کارخانه تنها با ۱٫۸ میلیارد تومان موافقت شد. سرمایه اولیه ما کلاً حدود ۲٫۶ میلیارد تومان بود که ۱٫۸ میلیارد تومان آن را از طریق وام و تسهیلات بانکی تامین کردیم و ۸۰۰ میلیون تومان هم خودمان در سال ۸۶ سرمایه گذاشتیم. البته این را هم باید بگویم که تنها مشکل ما تامین سرمایه نبود زیرا کار هم به‌شدت کساد شده بود و بسیاری از دوستانم توصیه می‌کردند که دست نگه داریم ولی خوب ما عملاً وارد کار شده بودیم و من مصمم بودم که هرچه زودتر واحد خودمان را راهاندازی کنیم. خلاصه در این شرایط همه چیز شروع شد. ما کار را با حضور ۳۰ نفر و تولید روزانه ۵ تن محصول آغاز کردیم؛ البته از آنجایی که کارخانه مدرنی داشتیم و محصولات باکیفیتی تولید می‌کردیم، مدتی نگذشت که با پیشنهاد کارخانه کاله روبه‌رو شدیم که بخشی از محصولات آنها را با برند خودشان تولید کنیم و این‌گونه بود که روزانه ۳۰ تن محصول هم برای کارخانه کاله تولید می‌کردیم. خیلی زود این اعداد رشد کرد تا نقطه‌ای که ما در کارخانه ۳۵ تن محصول با برند هراز و ۷۰ تا ۸۰ تن محصول با برند کاله تولید می‌کردیم و توانسته بودیم اشتغال خوبی را هم شکل بدهیم، همچنین در آمدن ما به حدی رساندیم که کار را توسعه دادیم. ولی خوب شرایط به همین شکل باقی نماند زیرا یک روز مسئولان شرکت کاله با من تماس گرفتند و اعلام کردند که دیگر نیاز به ادامه همکاری ندارند. واقعیت این است که شرکت ما کم‌کم بزرگ و بزرگ‌تر شده و برند هراز به رقیبی برای شرکت‌های لبنیات کشور تبدیل شده بود و به همین دلیل مسئولان شرکت کاله تصمیم

گرفتند که همکاری‌شان را با ما قطع کنند و این در آن زمان برای من به عنوان مسئول کارخانه یک ضربه بزرگ محسوب می‌شد. شما در نظر بگیرید من با توجه به این حجم تولید یعنی روزانه ۱۲۰ تن محصول افراد را استخدام کرده بودم و حالا ناگهان با این افت تولید شدید روبه‌رو شدم. کاری که کردم این بود که دو ماه از مسئولان کاله فرصت گرفتم و قرار شد از اول سال ۸۹ دیگر همکاری‌مان را قطع کنیم.

#### ❸ چه کاری انجام دادید؟ کارگران را اخراج کردید؟

باور کنید صبح تا شب فکر می‌کردم و دنبال راه چاره‌ای بودم ولی اصلاً یک کارگر را هم بیرون نکردم. ببینید اکثر پرسنل و مدیران شرکت ما دانشجویان خودم هستند؛ چندین سال است در آمل درس می‌دهم و بسیاری از آنها را جذب کرده‌ام. اصلاً رویم نمی‌شد کسی را اخراج کنم، همه مثل اعضای خانواده خودم هستند. می‌دانید به فکر کاری بودم که بتوانم خط تولید را حفظ کنم تا اینکه جرقه تولید ماست طعم‌دار به ذهنم رسید و همین شد که توانستیم تولید و کارگران را حفظ کنیم. این محصولی بود که سنت ایرانی در آن وجود داشت و جبران کمبود املاح و ویتامین‌ها را می‌کرد و همین شد که مورد استقبال قرار گرفت. شاید باور نکنید وقتی ماست‌های طعم‌دار را تولید کردیم جلوی مغازه‌ها مسافره‌های تهرانی صف می‌بستند تا از ما کارتونی خرید کنند. می‌دانید این برگه طلایی ما بود که نام هراز را هم بیش از گذشته سر زبان‌ها انداخت و توانستیم کم‌کم کار را توسعه و محصول‌مان را افزایش دهیم و الان به جایی رسیده ایم که ۳۰۰ تن تولید در روز داریم و به‌جز مجموعه خودمان ۸ کارخانه در نقاط مختلف کشور با نظارت کامل ما برآیمان محصول تولید می‌کنند و علاوه بر استان‌های مختلف محصول‌مان را به کشورهای عراق، آذربایجان، ترکمنستان و تعدادی کشور دیگر هم صادر می‌کنیم. در حال حاضر در این مجموعه هزار و ۱۰۰ نفر به صورت مستقیم و تا ۳ هزار نفر به صورت غیرمستقیم اشتغال دارند. همچنین به دنبال افزایش میزان تولید خود تا ۸۰۰ تن در روز هستیم و هم‌اکنون کارخانه جدیدی احداث کرده‌ایم که مردادماه امسال به بهره‌برداری می‌رسد. علاوه بر این‌ها با یک شرکت آلمانی به نام هکلند آلمان پروژه مشتری در تولید پنیر راه انداز کرده ایم که الان بسیار فعال است. ■



شاید باور نکنید  
وقتی ماست‌های  
طعم‌دار را تولید  
کردیم جلوی مغازه  
ها مسافره‌های  
تهرانی صف  
می‌بستند تا از ما  
کارتونی خرید  
کنند. می‌دانید این  
برگه طلایی ما بود  
که نام هراز را هم  
بیش از گذشته سر  
زبان‌ها انداخت

### شعار زندگی شما چیست؟

من در همه این سال‌ها هیچ‌وقت غصه نخورده‌ام و فقط به زور بازوی خودم تکیه کرده‌ام و هیچ‌وقت هم با کسی جنگ نداشته‌ام. بیشتر از اینکه به فکر پول درآوردن باشم به فکر راهاندازی کار جدید، خلاقیت و اشتغال بوده‌ام و همیشه به فکر این بوده‌ام که در کنار کسب درآمد کارهای خیریه هم انجام دهم. خودم کودک معلولی داشتم که متأسفانه فوت کرد؛ چند سال پیش در یکی از خیریه‌ها که کارهای دستی ساخته‌شده توسط کودکان معلول را می‌فروختند شرکت کردم و یک کار چوب خریداری کردم که حالا روی دیوار اتاق کارم زده‌ام و شعار زندگی‌ام روی آن نوشته شده: «روزهای خوب مجبور هستم به سراغ ما بیایند».

گفت‌وگوی آینده‌نگر با بنیان‌گذار شرکت فومن شیمی

# هیچ وقت برای آن چه که می توانستی بشوی دیر نیست

دوران جوانی به دکتر مصدق، جبهه ملی و ملی شدن نفت، رشته شیمی نفت را انتخاب کردم و قبول شدم؛ آن زمان اسامی پذیرفته‌شدگان را روی برگه‌هایی می‌نوشتند و جلوی دانشگاه می‌زدند (با خنده). یادم هست وقتی اسمم را دیدم فوری سوار تاکسی شدم و رفتم به پدرم تلگرام زدم که من در دانشکده فنی دانشگاه تهران در رشته شیمی نفت پذیرفته شده‌ام و انتهایش هم زدم مهندس عباس موسوی رهپیمان! که پدرم سال‌ها آن را نگه داشته بود.

## چه سالی دانشگاه تمام شد و از چه زمانی کار را به صورت جدی شروع کردید؟

سال ۱۳۴۱ درسم تمام شد. آن زمان آرزوی هر کسی به خصوص کسی که نفت خوانده بود این بود که در شرکت نفت مشغول کار شود. از طریق یکی از آشنایان برایم کاری در شرکت نفت پیدا شده بود ولی علاقه‌ای به کار دولتی نداشتم و نرفتم و دوست داشتم کار آزاد انجام بدهم. هم‌زمان پیشنهاد کارهایی هم از شرکت نفت پارس و بیسکوئیت گرجی داشتم و در نهایت من نفت پارس را انتخاب کردم. یک سال از فارغ‌التحصیلی‌ام گذشته بود، در سال ۱۳۴۲ کار در این شرکت را شروع کردم. به خاطر اینکه تک‌پسر بودم از سربازی هم معاف شدم. فکر کنم حدود ۶ ماه در نفت پارس کار کردم ولی بیرون آمدم تا کار خودم را شروع کنم.

## چه ایده‌ای داشتید و دوست داشتید چه کاری انجام دهید؟

از دوران دانشجویی به تولید گریس و روغن علاقه داشتم به همین دلیل به دنبال راه‌اندازی کارگاه تولید گریس رفتم و کارگاهی در خیابان دامپزشکی تهران زدم که زمین آن متعلق به یکی از آشنایان بود و از پدرم هم ۵ هزار تومان پول گرفتم. کارگاه را تجهیز کردم و روزانه ۴۰۰ کیلو (دو بشکه) گریس با کیفیت خیلی خوب تولید می‌کردم و از طریق فروشگاه‌های در خیابان چراغ‌برق که دو برابر آن را اداره می‌کردند و آنها را می‌شناختم، می‌فروختم. استقبال خیلی خوب بود و همین شد که این دو برابر پیشنهاد توسعه تولید و شراکت دادند و برای توسعه کار از بانک صنعت و معدن که دوستانم در آن مشغول کار بودند سال ۱۳۴۳، ۶۰۰ هزار تومان وام گرفتیم و فعالیت‌ها را توسعه دادیم و این جوری بود که شرکت ایران گریس را تأسیس کردیم. یادم هست هم‌زمان با دولت امینی بود که ورود گریس و روغن را به کشور ممنوع کرده بودند و همین موضوع هم به توسعه کارمان سرعت بیشتری بخشید تا جایی که نماینده شرکت کاسترول انگلیس به ما پیشنهاد همکاری داد تا برایشان محصول تولید کنیم، فکر کنم آن زمان ۲ تا هزار تن تولید داشتیم و هر روز هم کارمان گسترش پیدا می‌کرد. من هم به فکر تولید محصولات جدید مانند ضدیخ افتاده بودم که اصلاً در کشور تولید نمی‌شد و کلا وارداتی بود. البته در این بین با مشکلی هم مواجه شدیم.

## چه مشکلی؟

سال ۱۳۵۵ بود و برای توسعه باید فضای جدیدی را راه‌اندازی می‌کردیم ولی مشکل این بود که می‌گفتند باید داخل شهر تهران بیرون برویم و حداقل ۱۲۰ کیلومتر با شهر فاصله داشته باشیم، برای همین تصمیم گرفتیم به منطقه خودم بروم و آنجا واحد تولید جدیدی را راه‌اندازی کنم. می‌دانید تا پیش از آن مواد اولیه را از آلمان و کشورهای دیگر از طریق جنوب

شاید تا حالا بارها تبلیغات حشره کش تارومار را در صفحه‌های تلویزیون دیده باشید و با روی بیلبردهای بزرگ شهری یا جلوی تعمیرگاه‌های ماشین آگهی‌های روغن ترمزها، ضدیخ‌ها و... کاسترول را دیده باشید، همه این محصولات، تولیدات گروه صنعتی فومن شیمی است که حالا با بیش از ۵ دهه فعالیت سهم مهمی از بازار داخلی دارد و سالانه بیش از ۴۰ هزار تن محصول تولید می‌کند؛ شرکتی که عباس موسوی رهپیمان راه‌اندازی کرد و حالا به یکی از افتخارات ملی تبدیل شده است. او همچنین برای آموزش و تربیت نیروهای جدید جوان در سال ۸۸ دانشکده فنی فومن را در رشته افتتاح کرد، او این دانشکده را وقف دانشگاه تهران کرده است و برای تأمین هزینه هایش کارخانه چای فومنات را تأسیس کرد تا در آمد حاصل از آن صرف دانشکده فنی فومن دانشگاه تهران شود، با او درباره راه‌اندازی مجموعه صنعتی فومن شیمی و سال‌های فعالیتش گفت‌وگو کرده‌ایم.

## از تولد و کودکی تان بگویید.

متولد سال ۱۳۱۷ در شهر فومن هستم. پدرم فردی مذهبی از تاجر پارچه و عضو شورای شهر بود. تحصیلات ابتدایی و متوسطه را در همین شهر گذراندم و بعد برای ادامه تحصیل به تهران و مدرسه مروی آمدم و دیپلمم را در رشته ریاضی گرفتم. آن زمان سه رشته پزشکی، کشاورزی و فنی وجود داشت و من هم فنی خواندم.

## در دوران کودکی و نوجوانی کار هم می‌کردید؟

بله، برای پدر اهمیت بسیاری داشت که با کار تجارت و سختی‌های زندگی از کودکی آشنا شویم. زمان زیادی را در مغازه و دفتر کار پدر می‌گذراندم و کارهای مختلفی انجام می‌دادم و شاگردی می‌کردم و عملاً از ۱۴، ۱۵ سالگی دیگر پارچه خرید و فروش می‌کردم و وارد تجارت شده بودم. حتی برای خرید و فروش به تهران می‌آمدم.

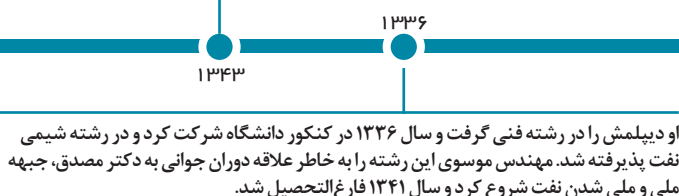
## گفتید دیپلم ریاضی خود را از مدرسه مروی (خیابان ناصرخسرو تهران) گرفته‌اید، آیا بعد ادامه تحصیل دادید و به دانشگاه رفتید؟

بله، سال ۱۳۳۶ در کنکور ورود به دانشگاه شرکت کردم و به دلیل علاقه

عباس موسوی رهپیمان متولد سال ۱۳۱۷ در شهر فومن است، پدرش تاجر پارچه بود و او از کودکی کارش را در تجارت‌خانه پدر شروع کرد و پارچه خرید و فروش می‌کرد.



۱۳۹۵



نخستین کار تخصصی که او کلید زد راه‌اندازی کارگاه تولید گریس بود. البته پیش از آن شش ماه در شرکت نفت پارس مشغول به کار بود ولی از آنجا بیرون آمد تا کار خودش را راه‌اندازی کند. مهندس موسوی روزانه ۴۰۰ لیتر گریس تولید می‌کرد و با توجه به تعداد مشتری‌ها به همراه دو فروشنده تصمیم به توسعه کار و راه‌اندازی شرکت ایران گریس گرفت.



سه نکته در زندگی هست که هیچ وقت نباید فراموش کرد: اول عشق به زندگی و زن و خانواده است؛ دوم صداقت در کار و زندگی؛ و سوم هم گذشت. اگر اینها در زندگی باشد همه چیز خوب خواهد بود.



گروه صنعتی فومن شیمی در حال حاضر از ۱۴ شرکت تولیدی تشکیل شده است و دو شرکت پخش نیز در این مجموعه فعالیت می کنند که توزیع محصولات شرکت را که ۴۲ نوع کالا است در سراسر کشور بر عهده دارند.

#### ● سالانه چقدر محصول در گروه صنعتی شما تولید می شود؟

هم اکنون گروه صنعتی ما سالانه ۴۰ هزار تن محصول تولید می کند که البته بخشی از آن به کشورهای دیگر صادر می شود.

#### ● آیا در سال های گذشته تولید محصول جدیدی را در مجموعه شروع نکرده اید؟

من از زمان شروع کار در مجموعه فومن شیمی همیشه توسعه کار، تولید محصولات جدید و افزایش تولید را در دستور داشته ام؛ همچنین مهم ترین کاری که در سال های گذشته در مجموعه ما انجام شده است راه اندازی یک پالایشگاه برای تولید قیر بوده است. کارمان را در این زمینه از ۵ سال پیش شروع کردیم و الان روزانه حداقل ۱۵۰۰ تن و سالانه ۵۰۰ هزار تن قیر صادر می کنیم. نام این مجموعه «فومن شیمی گستر» است که در جوار پالایشگاه بندر عباس جای گرفته و بعد تولیدات با لوله به بندر شهید رجایی منتقل می شود و از آنجا با کشتی های مخزن دار صادرات صورت می گیرد.

#### ● روزانه معمولاً چقدر کار می کنید؟ و اهل ورزش و تفریح هم هستید؟

معمولاً تاریکی می روم و تاریکی هم برمی گردم (با خنده) سال های بسیاری است که این شکلی کار می کنم و الان هم که حدود ۷۷ سال سن دارم تفاوتی نکرده است، البته باید بگویم که در حال حاضر فرزندانم که تحصیلات عالی از بهترین دانشگاه های انگلستان دارند بر کارها سوار هستند و نیازی به حضورم نیست؛ ولی خوب من عاشق کار و تولید هستم.

#### ● شعار اصلی شما در طول چند دهه کار و تولید و زندگی چه بوده است؟

معتقدم هیچ وقت برای آن چه که می توانستی بشوی دیر نیست.

#### ● هدف شما در زندگی چه بوده است و آیا به آن رسیده اید؟

خدا را شکر هدف اصلی ام تبدیل شدن به یک تولید کننده و اشتغال زایی بوده و الان از نقطه ای که در آن هستم رضایت کامل دارم. ببینید سه نکته در زندگی هست که هیچ وقت نباید فراموش کرد: اول عشق به زندگی و زن و خانواده است؛ دوم صداقت در کار و زندگی؛ و سوم هم گذشت. اگر اینها در زندگی باشد همه چیز خوب خواهد بود. ■

و بندر عباس وارد می کردند و من به این فکر می کردم که می توانیم این کار را از طریق روسیه انجام دهیم با کشتی که نزدیک تر هم هست و در نهایت هم توانستیم کارخانه فومن شیمی را در شهرک صنعتی رشت راه اندازی کنیم و کار را کلید بزنیم و طولی نکشید که ضدیخ و روغن ترمز تولید کردیم. آن زمان همه ضدیخ ها و روغن ترمز ها از خارج وارد می شدند ولی محصولات ما خیلی زود جای خودش را در بازار باز کرد و فروش ما به نقطه ای رسید که دیگر عملاً روغن ترمز و ضدیخ وارد نشد و تولیدات شرکت ما کل کشور را گرفت. این افتخار بزرگی بود زیرا ما با شرکت هایی همچون لاکهید انگلستان و آت المان رقابت می کردیم. اعتقاد من در کار این است که اگر محصول با کیفیت تولید کنید جای خود را حتماً در بازار باز خواهد کرد و البته اخلاق مداری را هیچ گاه نباید فراموش کنید.

#### ● شما کار را با چند نفر شروع کردید و الان در مجموعه چند نفر اشتغال دارند؟

کار را در کارگاه تولید گریس با یک نفر شروع کردم و کم کم که گسترش یافت اشتغال زایی ما در ایران گریس به ۳۰۰ نفر رسید. در فومن شیمی هم ما کار را با ۳۰-۴۰ نفر شروع کردیم و حالا در کل مجموعه بیش از ۱۵۰۰ نفر اشتغال دارند.

#### ● بعد از پیروزی انقلاب چه طرح های توسعه ای را در کارخانه فومن شیمی دنبال کردید؟

بعد از انقلاب و در بحبوحه جنگ کار را در کارخانه فومن شیمی گسترش دادیم، تولید روغن ترمز و ضدیخ و محصولات دیگر را افزایش دادیم؛ ولی تحول اصلی در این دوره ورود به تولید محصولات خانگی و آرایشی و بهداشتی بود. ۵،۴ سالی از انقلاب گذشته بود که ما رسماً این کار را شروع کردیم و نخستین محصولمان در این حوزه حشره کش تارومار بود. تا پیش از آن فقط حشره کش امشی در کشور تولید می شد که تلمبه ای بود و برخی از برندها هم وارد می شدند. البته برای تولید سختی هایی وجود داشت که ما همه را پشت سر گذاشتیم. بزرگ ترین آن نبود قوطی، چاپ، کارتن و تجهیزات این گونه بود که برای تولید آنها هم خودمان دست به کار شدیم و واحدهای مستقلی راه اندازی کردیم.

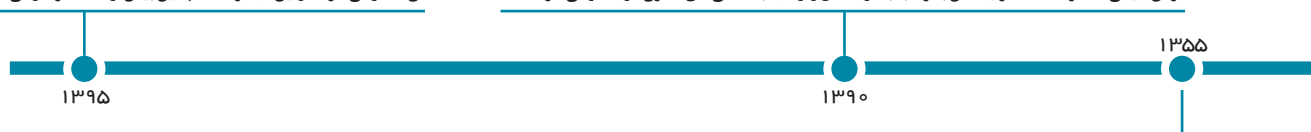
#### ● در زمینه محصولات خانگی و به جز حشره کش چه تولیداتی دارید؟

ما انواع اسپری های موی سر و بدن را با برند کاسپین داریم و ژل های سر، اصلاح صورت و کالاهای دیگر را در مجموعه تولید می کنیم.

#### ● در حال حاضر گروه صنعتی فومن شیمی از چند شرکت تشکیل شده است؟

از ۵ سال پیش گروه صنعتی فومن شیمی پالایشگاه تولید قیر در کنار پالایشگاه شهید رجایی راه اندازی کرد و الان روزانه حداقل ۱۵۰۰ تن و سالانه ۵۰۰ هزار تن قیر در این مجموعه تولید و صادر می شود. نام این مجموعه فومن شیمی گستر است که تولیداتش با لوله به بندر منتقل و از آنجا با کشتی های مخزن دار صادر می شود.

در حال حاضر مجموعه فومن شیمی از ۱۴ شرکت تشکیل شده و در این مجموعه سالانه ۴۰ هزار تن محصولات مختلف (۴۲ نوع) تولید و بخشی از آن صادر می شود. در این مجموعه همچنین بیش از ۱۵۰۰ نفر کار می کنند.



سال ۱۳۵۵ اقدامات برای تأسیس شرکت فومن شیمی کلید خورد و کارخانه برای تولید محصولاتی مانند ضدیخ، روغن ترمز و... در شهرک صنعتی رشت راه اندازی شد. این کارخانه در سال های بعد کار خود را به شدت توسعه داد و در سال های پس از پیروزی انقلاب به فکر ورود به تولید محصولات خانگی و لوازم آرایشی و بهداشتی افتاد و محصولاتی مانند حشره کش تارومار و انواع ژل سر، اسپری خوشبو کننده و... را روانه بازار کرد.

# خالق نه چندان اجتماعی بزرگ ترین شبکه اجتماعی دنیا

مارک زاکربرگ؛ خالق فیس بوک چقدر درآمد دارد؟

## آزاده یکتایی

خبرنگار

زاکربرگ ۴ فوریه  
سال ۲۰۰۴ نام  
دامنه TheFacebo  
ok.com را ثبت کرد  
که هم اکنون با نام  
Facebook.com  
برای همه افراد  
جهان شناخته شده  
است. با وجود این،  
این سایت در ابتدا  
فقط برای هاروارد  
عمل می کرد

می داد. پدر مارک این مسنجر را بر روی کامپیوتر خود در مطب دندان پزشکی نصب کرد و هنگامی که بیمار جدیدی به مطب می آمد، منشی او می توانست از این طریق به او گزارش دهد. مارک همچنین از توسعه بازی ها و ابزارهای ارتباطی لذت می برد و همان طور که خودش می گوید این کار را فقط برای سرگرمی انجام می داده است. ادوارد زاکربرگ، پدر مارک، به منظور تدریس خصوصی برنامه نویسی و علوم کامپیوتر به پسرش، یک معلم خصوصی به نام دیوید نیومن را استخدام کرد.

در سال ۲۰۰۲ پس از فارغ التحصیلی از فیلپس اکستر، زاکربرگ وارد دانشگاه هاروارد شد. در سال دوم تحصیلش بود که در Ivy League (ایوی لیگ یا لیگ دانشگاه های ایوی)، از معروف ترین گروه های دانشگاهی جهان که از هشت دانشگاه پرآوازه تشکیل شده است: دانشگاه بران، دانشگاه کلمبیا، دانشگاه کرنل، کالج دارتموث، دانشگاه هاروارد، دانشگاه پنسیلوانیا، دانشگاه پرینستون و دانشگاه ییل) به عنوان یک توسعه دهنده نرم افزار شهرت زیادی در دانشگاه به دست آورده بود. پس از آن بود که او یک برنامه - Course Match نوشت که به دانشجویان کمک می کرد واحدهای درسی خود را بر اساس لیست دوره های دیگر کاربران انتخاب کنند.

در سال ۲۰۰۳، در یک شب تابستانی که مارک در خوابگاه از بی خوابی رنج می برد، ایده ای به سرش زد و آن ایجاد سایتی به نام فیس مش (FACE-MASH) بود.

مارک تصمیم گرفت پایگاه داده هاروارد را هک کند، جایی که دانشجویان عکس های پروفایلشان را آپلود می کردند. او سریعاً برنامه ای نوشت که به صورت رندوم دو تصویر از دو دانشجوی دختر انتخاب می کرد و آنها را کنار یکدیگر قرار می داد و می پرسید کدام یک زیباتر هستند؟ و گزینه ای برای رأی گیری در اختیار کاربر می گذاشت. این فرآیند به سرعت به اوج خود رسید و بسیاری از دانشجویان دانشگاه هاروارد از آن دیدن کردند. از آنجایی که تعداد بازدیدکنندگان بیشتر از حد مجاز شده بود، سرور به دلیل ترافیک زیاد کرش شد. این حرکت مارک به عنوان یک اقدام انضباطی برای او ثبت شد و کسی هم به خاطر این کار او را تشویق نکرد ولی مارک متوجه شده بود که چنین چیزی می تواند طوفانی در جامعه به پا کند و از سوی افراد زیادی مورد توجه قرار گیرد.

حدود ده ماه قبل از اینکه فیس مش ایجاد شود، یکی از دانشجویان هاروارد به نام Divya Narendra راجع به ایده ایجاد یک شبکه اجتماعی انحصاری برای دانشجویان هاروارد با او صحبت کرد. نارندرا به او این پیشنهاد را هم داد که از آدرس ایمیل هاروارد به عنوان نام کاربری اصلی استفاده کنند. تصویر او را در زیر مشاهده می کنید.

(ده ماه قبل از ایجاد فیس مش یکی از دانشجویان هاروارد به نام نارندرا راجع به ایده ایجاد یک شبکه اجتماعی با زاکربرگ صحبت کرد.)

شرکای نارندرا، دو برادر دوقلو به نام های تیلر و کمرون بودند. پدر این دوقلوها، هوارد وینکل واس، یک مشاور مالی موفق است و از نظر مالی فرزندان خود را به شدت حمایت می کرد، بنابراین مشکل سرمایه اولیه برای شبکه اجتماعی که در نظر داشتند، به سادگی حل شد.

در مکالمه ای که نارندرا با مارک داشت گفت این پروژه را هاروارد کانکشن

مارک زاکربرگ، بنیان گذار فیس بوک به عنوان اولین کارآفرین ثروتمند زیر ۴۰ سال، نوزدهمین فرد قدرتمند جهان، چهارمین ثروتمند در حوزه تکنولوژی و هشتمین میلیاردر جهان در سال ۲۰۱۶ از سوی بلومبرگ شناخته شده است. به لطف این شبکه اجتماعی، مردم سراسر جهان می توانند به سادگی با همه دوستان خود در هرکجای دنیا که هستند در ارتباط باشند. روابط در فیس بوک تنها به آشنایان و اطرافیان محدود نمی شود، گروه ها و فن پیج های بی شماری وجود دارد که به اجتماع افراد از هر نوع قشری کمک می کند.

## کودکی مارک زاکربرگ

مارک الیوت زاکربرگ در ۱۴ می سال ۱۹۸۴ در وایت پلینز نیویورک به دنیا آمد و در دابز فری، حومه نیویورک بزرگ شد. مارک دومین فرزند خانواده شش نفری و تنها فرزند پسر تحصیل کرده این خانواده بود. پدر مارک، ادوارد زاکربرگ دندان پزشک و مادر او کارن زاکربرگ روان پزشک است. مارک و سه خواهر او با نام های آریل (Arielle)، رندی (Randi) و دونا (Donna) در دابز فری بزرگ شدند. (مارک زاکربرگ در ۱۴ می ۱۹۸۴ در وایت پلینز نیویورک به دنیا آمد و در دابز فری، حومه نیویورک بزرگ شد.)

مارک از همان دوران ابتدایی به برنامه نویسی علاقه مند شد و معتقد بود که دنیا به دو دسته بین برنامه نویسان و کاربران تقسیم شده است. این طرز فکر مربوط به زمانی بود که مارک، پسری ده ساله بود و اولین کامپیوتر Quantex ۴۸۶DX خود را خریده بود.

گفته می شود هنگامی که مارک ۱۲ ساله بود روی برنامه نویسی آتاری بیسیک فکر می کرد و از آن برای ایجاد یک مسنجر که آن را ZuckNet نامید، استفاده کرد. این مسنجر همه کامپیوترها را به یکدیگر وصل می کرد و امکان انتقال پیام بین خانه و مطب دندان پزشکی (به منظور استفاده پدرش) را

## زندگی فعلی مارک زاکربرگ

در حال حاضر مارک زاکربرگ در پالو آلتو، کالیفرنیا در خانه ای ۷ میلیون دلاری زندگی می کند. این خانه که بیش از ۵۰۰۰ فوت مربع زیربنا دارد به ۵ اتاق خواب و یک استخر آب شور مجهز است. مارک در ماه می سال ۲۰۱۲ با دوست دیرین خود، پریسیلا چان (Priscilla Chan) ازدواج کرد. در ۱ دسامبر سال ۲۰۱۵ مارک زاکربرگ و دکتر پریسیلا چان از تولد دختر خود، ماکسیمای چان زاکربرگ (Maxima Chan Zuckerberg) بعد از ۳ بار سقط جنین خبر دادند. آنها نامه ای جالب برای دخترشان نوشتند که بخشی از این نامه به صورت زیر است:

«مکس عزیز، من و مادرت عاشق تو هستیم و تلاش می کنیم که دنیایی بهتر برای تو و همه بیج ها باقی بگذاریم.»

اقدام فوق العاده جالبی که این زوج انجام دادند، بخشش ۹۹ درصد از سهام فیس بوک به ارزش حدود ۴۵ میلیارد دلار به موسسه خیریه چان زاکربرگ (این موسسه با همکاری این زن و شوهر تأسیس شده است) در طول زندگی و به منظور ترویج پتانسیل انسانی، برابری و توسعه در جهان است.



در سال ۲۰۰۷ اتفاق مهمی برای فیس بوک افتاد. مایکروسافت با ۲۴۰ میلیون دلار، ۱.۶ درصد از سهام فیس بوک را به دست آورد. بعد از این معامله تجزیه و تحلیل ها نشان دادند که ارزش کلی فیس بوک به ۱۵ میلیارد دلار رسید. بعد از این معامله، بیل گیتس یک حساب کاربری در فیس بوک ایجاد کرد.



در سال ۲۰۱۳ حجم معاملات فیس بوک به ۷/۸۷ میلیارد دلار و درآمد خالص این شرکت به ۱/۵ میلیارد دلار رسید. این نرخ رشد فوق العاده بود، در واقع در طول سه سال، گردش مالی آن ۶ برابر شد

نکته اصلی که باعث جذب سریع کاربران شد این بود که افراد همان گونه که در دنیای واقعی می توانستند دوستان خود را ملاقات کنند حال به صورت آنلاین می توانستند با یکدیگر در ارتباط باشند و این دنیای جدیدی بود که کاربر را به خود جذب می کرد.

مخاطبان فیس بوک به سرعت رشد کردند اما در این میان کسب درآمد این پروژه همچنان نامشخص باقی مانده بود. همه می پنداشتند که ابزار اصلی باید تبلیغات باشد. واقعیت این است که هر کاربر فیس بوک به طور دقیق مشخصات را پر می کند که می تواند برای نشان دادن تبلیغات مرتبط مورد استفاده قرار گیرد. بدیهی است که این جزئیات می تواند گزینه های کافی به تبلیغ کنندگان بدهد تا تبلیغ مورد علاقه مخاطب را نشان دهد اما فیس بوک به رشد بی رویه خود ادامه داد تا جایی که تعداد کاربران آن به بیش از ۵۰

(Harvard Connection) بنامند. بعدا نام آن به کانکت یو (ConnectU) تغییر کرد و اعضای آن می توانستند عکس ها، اطلاعات شخصی و لینک های مفید خود را در اینترنت به اشتراک بگذارند. وظایف مارک در این شبکه اجتماعی شامل برنامه نویسی سایت و ایجاد کد سورس خاص که به سیستم اجازه دهد به سرعت عمل کند، می شد.

بعد از یک ملاقات اختصاصی با نازندرا و برادران دوقلوی وینکل واس، مارک پذیرفت که با آنها کار کند، اما پتانسیل شرکای جدیدش او را به شک انداخت. هنگامی که در حال کار بر روی هاروارد کانکشن بود، ایده های فوق العاده برای شبکه اجتماعی خودش به سرش زد.

در ۴ فوریه سال ۲۰۰۴ نام دامنه TheFacebook.com را ثبت کرد که هم اکنون با نام Facebook.com برای همه افراد جهان شناخته شده است. با وجود این، این سایت در ابتدا فقط برای هاروارد عمل می کرد.

بعد از اینکه مارک و شریکش، ادواردو ساورین (Eduardo Severin) فهمیدند که ۴۰۰۰ کاربر بر روی فیس بوک ثبت نام شده اند، با مشورت یکدیگر به این نتیجه رسیدند که به خدمات برنامه نویسان جدید نیاز دارند. یکی از افرادی که اضافه شد، داستین مسکوویتز (Dustin Moskovitz) بود که سرویس فیس بوک را برای دانشجویان دانشگاه کلمبیا، استنفورد و ییل باز کرد.

در همان زمان های عرضه اولیه، زاکربرگ دارای ۵۰۳۶ میلیون سهم از فیس بوک بود و از لحاظ تقسیم بندی سهام نیز، مارک حدود ۶۰ درصد، ادواردو ساورین ۲۵ درصد و مسکوویتز ۵ درصد از سهام این شرکت را دارا بودند. کریس هیوز، دوست دیگر مارک به عنوان سخن گوی مطبوعاتی فیس بوک شناخته شد.

مدتی بعد ثبت نام برای همه دانشجویان باز شد. شرط اصلی ثبت نام، در دسترس بودن یک آدرس ایمیل در حوزه edu بود تا وابستگی شخص به آموزش و پرورش را نشان دهد.

باید گفت که این تاکتیک در ابتدا به خوبی طراحی شد و از نظر کیفیتی توجه مخاطبان را به خود جلب کرد. هنگامی که یک کاربر می خواست حساب کاربری باز کند، باید یک پروفایل با جزئیات را پر می کرد و علاوه بر آدرس ایمیل در edu از کاربر درخواست می شد تا یک تصویر پروفایل واقعی آپلود کند. اگر کسی از تصاویر آواتار جای تصویر واقعی استفاده می کرد، پروفایل آن شخص حذف می شد.

اندکی بعد فیس بوک فراتر از بخش آموزشی رفت و بیش از پیش محبوب واقع شد. در این زمان بود که مارک به دنبال سرمایه گذار می گشت. اولین سرمایه ای که مارک دریافت کرد از یکی از موسسان پی پال به نام پیتر تیل بود که در سیلیکون ولی به خوبی شناخته شده بود. پیتر تیل ۵۰۰ هزار دلار به فیس بوک اختصاص داد و این مقدار برای اهداف فوری فیس بوک کفایت می کرد. این پروژه به سرعت تکامل یافت و در کمتر از یک سال بعد از تاسیس آن، بیش از یک میلیون نفر به این شبکه اجتماعی ملحق شدند.

برای توسعه بیشتر فیس بوک به سرمایه گذاری بیشتری نیاز داشتند. Accel Partners حدود ۱۲.۷ میلیون دلار در فیس بوک سرمایه گذاری کردند و سپس Greylock Partners حدود ۲۷.۵ میلیون دلار به این مقدار افزودند.

تا سال ۲۰۰۵ فیس بوک برای همه موسسات آموزشی و دانشگاه ها در ایالات متحده در دسترس قرار گرفت. زاکربرگ تا به اینجای کار باز هم معتقد بود که فیس بوک یک شبکه اجتماعی برای دانشجویان است اما علاقه کاربر آن به فیس بوک به صورت نمایی در حال افزایش بود. همین هم باعث شد تا زاکربرگ تصمیم بگیرد که ثبت نام در این شبکه را برای عموم آزاد کند و پس از آن رشد فراگیر و گسترده آن آغاز شد.





در سال ۲۰۱۰، مجله فوربس مارک زاکربریگ را به عنوان جوان‌ترین میلیاردر با سرمایه ۴ میلیارد دلار در لیست خود معرفی کرد

علاقه کاربران به فیس‌بوک به صورت نمایی در حال افزایش بود. همین هم باعث شد تا زاکربریگ تصمیم بگیرد که ثبت‌نام در این شبکه را برای عموم آزاد کند و پس از آن رشد فراگیر و گسترده آن آغاز شد

## مارک زاکربریگ روی جلد تایم



میلیون کاربر رسید؛ در این زمان شرکت‌های بزرگ پیشنهاد‌های مختلف و فوق‌العاده‌ای برای خرید این پروژه به زاکربریگ می‌دادند. تا جایی که یک‌بار یاهو به فیس‌بوک پیشنهاد ۹۰۰ میلیون دلاری داد! این رقم، رقم بسیار بالایی بود ولی مارک به این ارقام راضی نمی‌شد.

### بیل گیتس و فیس‌بوک

در سال ۲۰۰۷ اتفاق مهمی برای فیس‌بوک افتاد. مایکروسافت با ۲۴۰ میلیون دلار، ۱۶ درصد از سهام فیس‌بوک را به دست آورد. بعد از این معامله تجزیه و تحلیل‌ها نشان دادند که ارزش کلی فیس‌بوک به ۱۵ میلیارد دلار رسید. سپس، بیل گیتس یک حساب کاربری در فیس‌بوک ایجاد کرد. بیل گیتس ساعات زیادی در روز را برای ارتباط با اشخاص مختلف در این شبکه سپری می‌کرد و به همین دلیل که افراد زیادی می‌خواستند با او چت کنند، حساب کاربری خود را برای مدتی حذف کرد. او قادر به چت با همه این افراد نبود. با این حال گیتس گزارش پارلمانی بزرگی برای فیس‌بوک در سراسر جهان فراهم کرد. این برای مایکروسافت بسیار مهم بود چراکه این کمپانی، تا سال ۲۰۱۱ یک توافق تبلیغاتی منحصربه‌فرد با این شبکه اجتماعی داشت. (سال ۲۰۰۷ مایکروسافت ۱۶ درصد از سهام فیس‌بوک را به دست آورد و سپس بیل گیتس یک حساب کاربری در فیس‌بوک ایجاد کرد.)

### چگونه فیس‌بوک پول می‌سازد؟

در سال ۲۰۱۳ حجم معاملات فیس‌بوک به ۷۸۷ میلیارد دلار و درآمد خالص این شرکت به ۱۵ میلیارد دلار رسید. این نرخ رشد فوق‌العاده بود، در واقع در طول سه سال، گردش مالی آن ۶ برابر شد. درآمد پایه فیس‌بوک از تبلیغات متنی بر روی صفحات این شبکه اجتماعی است. تعداد فزاینده کاربران و مدت‌زمان زیادی که بر روی این سایت سپری می‌کنند، خود به درآمدهای تبلیغاتی این سایت تبدیل می‌شود. ۸۵ درصد از جریان نقدی که در طول سال گذشته به دست آمد، از طریق تبلیغات متنی بود. مقدار زیادی از ۱۵ درصد باقی‌مانده از طریق خرید‌هایی

بود که از طریق سیستم پرداخت فیس‌بوک صورت می‌گرفت. البته این خرید‌ها کالاهای مجازی بوده‌اند؛ به طور مثال، دانه‌ها و میوه‌جات و سبزیجاتی که توسط طرفداران بازی محبوب FarmVille خریداری شده است. FarmVille بازی محبوبی بر روی فیس‌بوک است که توسط Zynga توسعه یافته است. با وجود اینکه کالاهای مجازی به ظاهر بی‌بهره به نظر می‌رسند ولی یک کسب‌وکار جدی محسوب می‌شوند و گزارش فیس‌بوک هم این موضوع را تایید می‌کند. طبق این گزارش، این شرکت این‌گونه تخمین زد که در سال ۲۰۱۰، گردش مالی بازار جهانی برای کالاهای مجازی به ۷ میلیارد دلار و تا سال ۲۰۱۴ به ۱۵ میلیارد دلار می‌رسد.

در آغاز ژانویه سال ۲۰۱۳، شرکت فیس‌بوک، تست سرویس هزینه پیام خصوصی را شروع کرد. فیس‌بوک، هزینه یک دلاری برای هر پیام خصوصی در نظر گرفت، بدین وسیله کاربران می‌توانند به کاربرانی که در لیست دوستانشان نیستند، پیام ارسال کنند و این پیام به طور مستقیم به فولدر صندوق ورودی (Inbox) آنها برود. اما این شرکت بیشتر بر روی این موضوع مانور داد و دریافت که هزینه برخی کاربران برای ارسال پیام خصوصی به آنها بیش از یک دلار است. بنابراین طبق این نظر، اگر شما بخواهید به مدیرعامل فیس‌بوک، مارک زاکربریگ پیامی ارسال کنید احتمالا می‌بایستی ۱۰۰ دلار برای این گزینه منحصربه‌فرد پرداخت کنید. این هم یکی دیگر از راه‌های بسیار ساده این شرکت برای تولید درآمد اضافی بود.

هم‌اکنون تعداد کاربران فیس‌بوک بیش از یک میلیارد نفر در روز است که به طور متوسط بیش از ۸ میلیارد بار ویدئو در روز تماشا می‌کنند.

### خرید اینستاگرام، آکیولس ریفت و واتس‌آپ

مارک زاکربریگ یک استراتژیست بزرگ است. او بر روی شرکت‌هایی که به عنوان نهادهای مستقل عملیات خود را زیر چتر فیس‌بوک ادامه می‌دهند، سرمایه‌گذاری می‌کند.

او در آوریل سال ۲۰۱۲، برنامه به‌اشتراک‌گذاری عکس تلفن همراه، اینستاگرام، را به قیمت ۱ میلیارد دلار به صورت نقد و سهام به دست آورد. در ابتدا این برنامه، اپلیکیشن‌های آ‌آ‌سی بود که توسط مایک کریگر (Mike Krieger) و کوین سیستروم (Kevin Systrom) توسعه یافته بود. هم‌اکنون این برنامه برای هر دو سیستم عامل اندروید و آی‌اِس در دسترس قرار گرفته است. در تصویر زیر موسسان این برنامه را مشاهده می‌کنید.

(زاکربریگ در آوریل ۲۰۱۲، اینستاگرام را به قیمت ۱ میلیارد دلار خرید.) در ماه مارس سال ۲۰۱۴، فیس‌بوک آکیولس ریفت را به قیمت ۲ میلیارد دلار خرید. آکیولس ریفت یک سخت‌افزار واقعیت مجازی است که توسط آکیولس وی آر کمپانی (Oculus VR Company) طراحی شده و این شرکت توسط پالمر فریمن لاک (Palmer Freeman Luckey) هدایت می‌شود. فیس‌بوک ۴۰۰ میلیون دلار از این مبلغ را به صورت نقد به همراه ۲۳.۱ میلیون از سهام فیس‌بوک پرداخت کرد و ۳۰۰ میلیون دلار هم برای آینده در صورتی که به جایگاه خوبی برسد، در نظر گرفت. تصویر زیر متعلق به پالمر فریمن است. (در ماه مارس سال ۲۰۱۴، فیس‌بوک آکیولس ریفت را به قیمت ۲ میلیارد دلار خرید.)

مارک زاکربریگ در اکتبر سال ۲۰۱۴ واتس‌آپ را به طور کامل و به قیمت ۲۲ میلیارد دلار خریداری کرد. فیس‌بوک ۴.۵۹ میلیارد دلار از این مبلغ را به صورت نقدی و ۱۷۷۶۰۶۶۹ سهام این شرکت را پرداخت کرد. واتس‌آپ یک برنامه پیام‌رسانی فوری است که در سال ۲۰۰۹ توسط Brian و Koum Acton طراحی شد. در زیر تصویر این دو شخص را مشاهده می‌کنید.

(زاکربریگ در اکتبر سال ۲۰۱۴ واتس‌آپ را به طور کامل و به قیمت ۲۲ میلیارد دلار خریداری کرد.)



داستان امپراتوری خانواده مارس با فرانکلین کلارنس مارس (۱۸۸۳-۱۹۳۴) شروع شد. فرانکلین در کودکی به فلج اطفال دچار بود و نمی توانست مثل کودکان دیگر فعال باشد به همین دلیل در آشپزخانه به مادرش کمک می کرد. مادر او به پختن شیرینی علاقه داشت و به پسر خود نیز این فن را آموزش داد.



## خانواده میلیاردر اسمارتیزی

«مارس» های شکلاتی را بیشتر بشناسیم

مشکل داشت. وی در اوایل دهه ۱۹۳۰ تلاش می کرد تا پدرش را قانع کند که شکلات های میلیکی وی را در کانادا بفروشد، اما فرانکلین قبول نکرد. به همین دلیل، فارست عصبانی شد و شرکت پدر و کشورش را در سال ۱۹۳۲ ترک کرد. در نتیجه اختلاف بین مارس پدر و پسر، فارست حق امتیاز شرکت در انگلیس را از پدر خرید و راهی انگلستان شد. در آنجا شکلات مارس (شکلاتی با پوششی مشکی رنگ که در کشور ما هم به فروش می رود) را ارائه کرد که با استقبال عموم مواجه شد. پس از فوت پدر، فارست اداره شرکت را برعهده گرفت و با ارائه محصولات متنوع از جمله M&M و گسترش فروش شرکت در سراسر جهان، امپراتوری مارس را پدید آورد.

فرانکلین که قبلاً بخشی از سهام شرکت را به فارست داده بود، این سهام را از او به قیمت ۵۰ هزار دلار خرید و حق بازاریابی استیکرز در خارج را نیز به او واگذار کرد. فارست به مدت کوتاهی برای شرکت های تابلو و نستله کار کرد و سپس به انگلستان رفت و یک شرکت شیرینی سازی به نام «تولیدکنندگان خوراک» راه اندازی کرد. وی همچنین خط تولید غذای کنسروی حیوانات خانگی، که یک مفهوم و ایده جدید بود را نیز از طریق یک شرکت جدید به نام پت فود (غذای حیوانات خانگی) راه اندازی کرد. وی بعدها در سال ۱۹۶۸ تحت نام کال کن فودز به بازار غذای حیوانات خانگی آمریکا وارد شد. فارست مارس بزرگ در سال ۱۹۳۹ به آمریکا بازگشت و کسبوکار جدیدی را با تولید شیرینی هایی به نام M&M راه اندازی کرد. وی با ادبی مارس (که در سال ۱۹۸۹ از دنیا رفت) ازدواج کرد که حاصل این ازدواج فارست پسر، جان و ژاکلین بود. فارست بزرگ در سال ۱۹۶۴ کنترل کل شرکت را از مادر خود اتل گرفت و کسبوکار خود را با شرکت پدر ادغام کرد. او بسیاری از قوانین شرکت را عوض کرد و قوانین تنبیه و پاداش جدیدی وضع کرد. او کارکنان خود را «شریک و هم قطار» می نامید و به آنها اختیار عمل و تصمیم گیری می داد. او کارخانه را از درون ارتقا می داد. علاقه خاص او تولید محصولات جدید، راه هایی جدید برای انجام بهتر کارهای کنونی و یکپارچگی تولید بود. او از انتظار عمومی دوری می کرد. فارست در سال ۱۹۷۳ در ۶۹ سالگی بازنشسته شد و کنترل شرکت را به دو پسرش داد. او حتی پس از بازنشستگی نیز آرام ننشست و شرکت شیرینی سازی دیگری به نام مادرش اتل ام چاکلتز در لاس وگاس تاسیس کرد. او برندهای دیگری چون برنج عمو بن و غذای حیوانات پدیکری را نیز خلق کرده است. فارست مارس بزرگ در سال ۱۹۹۹ از دنیا رفت. جان مارس ۷۲ ساله در حال حاضر رئیس شرکت مارس است. وی ازدواج کرده و دو فرزند دارد. فارست مارس کوچک ۷۷ ساله نیز ازدواج کرده و ۴ فرزند دارد. هردو پسر فارست بزرگ در دانشگاه ییل تحصیل کرده اند. ژاکلین دختر ۶۹ ساله فارست بزرگ نیز به همراه دو برادرش در جایگاه چهل و سومین ثروتمندان جهان قرار دارند. او در کالج برین ماور تحصیل کرده و ۳ فرزند دارد. ثروت این خانواده در سال ۲۰۰۹ در مجموع از سوی مجله فوربز در حدود ۲۷ میلیارد دلار برآورد شده است. ■



فارست مارس

خانواده مارس مالک یک شرکت شیرینی و شکلات سازی به نام شرکت مارس است. این خانواده تا سال ۱۹۸۸ از سوی مجله فوربز به عنوان ثروتمندترین خانواده آمریکایی معرفی می شد. «فارست مارس اس آر (بزرگ)» در زمان مرگش، به همراه دو پسر خود در جایگاه ۳۰ و ۳۱ ثروتمندترین افراد آمریکا قرار داشتند. ثروت هر کدام از آنها در آن زمان در حدود ۴ میلیارد دلار بود. سه فرزند فارست مارس اس آر («فارست مارس جی آر (کوچک)»، «جان فرانکلین مارس» و «ژاکلین مارس») در سال ۲۰۰۹ هر کدام با ثروت ۹ میلیارد دلار در جایگاه چهل و سوم ثروتمندترین افراد جهان قرار داشتند. این خانواده به شدت از انتظار عمومی و انجام مصاحبه دوری می کنند و به غیر از ژاکلین، هیچ عکسی نیز از اعضای این خانواده در دست نیست. داستان امپراتوری خانواده مارس با فرانکلین کلارنس مارس (۱۸۸۳-۱۹۳۴) شروع شد. فرانکلین در سنین کودکی به فلج اطفال دچار بود و نمی توانست مثل کودکان دیگر فعال باشد به همین دلیل در آشپزخانه به مادرش کمک می کرد. مادر او به پختن شیرینی علاقه داشت و به پسر خود نیز این فن را آموزش داد. فرانکلین زمانی که مدرسه را تمام کرد، شروع به فروختن شیرینی ها و آبنبات ها کرد. وی در سال ۱۹۰۲ و در سن ۱۹ سالگی بنگاه شیرینی سازی خود را با فروختن محصولاتش به مغازه ها راه انداخت. او با اتل کیساک ازدواج کرد، اما به دلیل شکست کسبوکارش، همسرش از او جدا شد. وی سپس با اتل هیلی ازدواج کرد که بسیار پشتیبان و حامی او بود و وی را در اداره کسبوکار کوچکش به نام شرکت مارس در تاکوما واشنگتن (که در ۱۹۱۱ شروع به کار کرده بود) کمک می کرد.

فرانکلین مارس، پدر فارست و موسس شرکت، ایده تأسیس شرکت را از آبنبات های شکلاتی که مادرش در بچگی برای سرگرم کردن او تهیه می کرد، گرفت. وقتی فرانکلین کمی بزرگتر شد، شروع به تهیه و فروش آبنبات ها کرد و پس از مواجهه با اقبال عمومی مردم، سال ۱۹۱۱ تصمیم به تأسیس کمپانی مارس گرفت. فارست که در کودکی به دلیل جدایی والدین از پدر جدا شده بود، در جوانی به پدر پیوست و رویای گسترش شرکت در کشورهای دیگر را در سر می پروراند، اما مارس پدر مخالف بود. فرانکلین شیرینی ها را به همراه همسرش در خانه درست می کرد. این زوج بارها تغییر مکان دادند و بارها کسبوکارهایی با نام های مختلف را راه اندازی کردند و پس از افت و خیزهای فراوان در سال ۱۹۲۳ شکلات میلیکی وی و در سال ۱۹۳۰ شکلات استیکرز را روانه بازار کردند. در طول سال های ۱۹۳۱ تا ۱۹۳۳، بیش از ۸۰۰ نفر برای فرانکلین و برای ساختن خانه ای ۲۱ اتاقه در یک مزرعه ۲۸۰۰ جریبی در ایالت تنسی کار می کردند. شرکت فرانکلین در سال ۱۹۳۰ در حدود ۲/۵ میلیون دلار سودآوری داشت. فرانکلین در سال ۱۹۳۴ و در ۵۱ سالگی از دنیا رفت و همسرش تا اواسط دهه ۶۰ شرکت را اداره می کرد. فارست مارس بزرگ فرزند فرانکلین از همسر اولش بود. او که متولد ۲۱ مارس ۱۹۰۴ بود با پدرش بسیار



ژاکلین مارس



## شاهی بی‌گمان به مسند «دل»

زندگی نامه **مایکل دل**، امپراتور دنیای کامپیوتر که قدرت بزرگ جهان سخت‌افزار شده است

### آزاده یکتایی

خبرنگار

تمرکز دل بر روی مشتریان و ارائه خدمات خوب بود و این دیدگاه را در تمامی طول راه برای خود نگاه داشت و گام به گام رویای خود را پیش برد. در سال ۱۹۹۲، شرکت دل به فهرست پانصد کمپانی برتر جهان راه یافت و باعث شد که مایکل دل در ۲۷ سالگی جوان‌ترین مدیرعامل یک شرکت برتر جهان معرفی شود. یک نوآوری دیگر دل این بود که شرکت او، نخستین شرکتی بود که کامپیوتر را به صورت اینترنتی می‌فروخت.

در حال حاضر نه تنها کسب‌وکار او همچنان در حال رشد است، بلکه توانسته به رده‌های اول شرکت‌های برتر جهان راه یابد. واقعا شگفت‌انگیز است: مایکل دل با فقط هزار دلار ایده‌اش را استارت زد و در حال حاضر شرکت وی بالغ بر ۱۰۰ میلیارد دلار ارزش دارد. در سال ۱۹۹۹ دل و همسرش، سوزان، بنیاد Michael and Susan Dell را تأسیس کردند که یک موقوفه بیش از یک میلیارد دلاری است و بر روی مسائل مربوط به کودکان تمرکز دارد. این نشان‌دهنده این است که دل، معجزه امور خیر و کمک‌رسانی را نیز دریافته است. اگر شما می‌خواهید در زندگی خود موفق باشید، می‌بایست ابتدا دیگران را موفق کنید و اگر می‌خواهید میلیارد شوید، در امور خیر شرکت کنید و کمک کنید تا دیگران نیز ثروتمند شوند. این قانون جهان هستی است.

### بنگاه‌های برتر جهانی

شاید بتوان این موضوع را از ویژگی‌های منحصر به فرد عصر جدید به‌شمار آورد که شرکت‌ها و بنگاه‌های صنعتی و اقتصادی و تجاری کوچک و نوپا با رشد سریع و به‌تاز خود، به‌عنوان رقیب جدی شرکت‌های بزرگ و با سابقه به میدان می‌آیند و حتی در این رقابت سخت و پرتنش پیروز می‌شوند. نگاهی به فهرست شرکت‌های برتر جهانی در حال حاضر و مقایسه آن با فهرست چند دهه گذشته به‌خوبی گواه این واقعیت است. شرکت رایانه‌ای دل یکی از مثال‌ها و الگوهای مطرح در این زمینه است. شرکتی که تنها سه دهه پیش با همت و جدیت و خلاقیت جوانی ۱۹ ساله و گریزان از درس و دانشگاه، تنها با سرمایه ۱۰۰۰ دلار شکل گرفت و به سرعت با ابداع روش فروش مستقیم اینترنتی رایانه و سیستم‌های آن به شرکتی چندمیلیارد دلاری با بیش از ۶۰ هزار کارمند در ۱۵۰ کشور جهان تبدیل شد. تاریخچه شرکت دل برپایه یک مفهوم ساده شکل گرفت: فروش مستقیم سیستم‌های رایانه‌ای به مصرف‌کننده. گرچه مایکل دل در سال‌های پیش از ۱۹۸۴ که شرکت را با این ایده تأسیس کرد عملاً با فروش تمبر و روزنامه آن را آزموده و به آن دل بسته بود. پس از آن با خرید دستگاه‌های رایانه و باز کردن آن و به هم ریختن و تعویض و تبدیل اجزای آن، دستگاه جدید را برای فروش عرضه می‌کرد. مایکل دل دریافته بود که با حذف واسطه‌های فروش و عرضه مستقیم رایانه به مصرف‌کننده نهایی می‌تواند سریع‌تر و ارزان‌تر خدمات خود را به مشتری ارائه دهد. او همین رویکرد بی‌واسطه بودن را در شالاکه سازمانی که تأسیس کرد به کار برد. شرکت دل در سال ۱۹۸۴ با سرمایه ۱۰۰۰ دلار ثبت شد. گروه تولید تنها سه نفر بودند که با آچار کنار میزهای کوچک می‌ایستادند و بهسازی دستگاه‌ها را انجام می‌دادند. یک سال بعد، شرکت اولین سیستم رایانه‌ای را با طراحی خود به بازار عرضه کرد؛ ریزپردازنده اینتل ۸۰۸۸ و سرعت ۸ مگاهرتز. دو سال پس از آن، توسعه بین‌المللی شرکت با گشایش دفتر آن در انگلستان آغاز شد و به سرعت به چین، فرانسه، ژاپن، کانادا و دیگر کشورها تعمیم یافت. در سال ۱۹۸۹ دل اولین رایانه کیفی (NOTE BOOK) خود را عرضه کرد. ۸ سال پس از تأسیس یعنی در سال ۱۹۹۲، دل جزو ۵۰۰ شرکت برتر جهانی قرار گرفت و سال بعد در رده ۵ فروشنده برتر جهانی در زمینه سیستم‌های رایانه‌ای ایستاد. تا سال ۱۹۹۷، شرکت ۱۰ میلیون

مایکل شائول دل متولد ۱۹۶۵ در شهر هیوستون تگزاس، رئیس و بنیان‌گذار شرکت دل کامپیوتر است. پدرش روان‌پزشک و مادرش کارمند شرکت بورس بود. آنها می‌خواستند مایکل پزشک شود بنابراین، در دانشگاه تگزاس ثبت‌نام کرد، گرچه علاقه اول او کامپیوتر بود. او دانش آموخته دانشگاه تگزاس در آستین است. (مایکل دل در ۱۹۶۵ در شهر هیوستون تگزاس به دنیا آمد.) داستان زندگی مایکل دل داستان الهام‌بخشی است از موفقیت کسی که در سن جوانی به یک کارآفرین تبدیل شد. قابل ذکر است که این انسان نیز مانند افراد موفق دیگر، فقط با یک ایده و در حالی که هیچ چیز نداشت، کارش را شروع کرد. مایکل دل بسیار متعهد است، او زمانی که یک طرح را ایجاد کرد، آن را با تمام توان دنبال کرد. همین نکته نشان‌دهنده این است که چگونه در ۱۲ سالگی تنها با فروش تمبر توانست هزار دلار درآمد داشته باشد. او بعدها شروع به فروش اشتراک روزنامه «هوستن پست» کرد و اعتماد به نفس خود را با درآوردن پول بیشتر بالاتر برد. گفته می‌شود که او تا ۱۶ سالگی پول کافی برای خرید یک بام‌و را درآورده بود. مایکل، سپس در ۱۹ سالگی زندگی خود را برنامه‌ریزی کرد. او دقیقاً می‌دانست که چه می‌خواهد به دست آورد - و آن را به دست آورد. دانستن اینکه در زندگی «چه می‌خواهی» و «به کجا می‌خواهی برسی» یکی از مهم‌ترین راهکارهای موفقیت است که می‌بایست اتخاذ کنید. اگر شما هدف خود را در زندگی ندانید، واضح است که هیچ‌گاه به آن نخواهید رسید. در تمامی مراحل زندگی ابتدا هدف خود را تعیین و سپس آن را دنبال کنید.

مایکل می‌دانست که می‌خواهد یک کارآفرین موفق باشد و با شجاعت و به کارگیری توانمندی و استعدادهای خود، این رویایش را دنبال کرد.

مایکل شور و شوق شدید خود را نسبت به کامپیوتر در ۱۵ سالگی کشف کرد. زمانی که والدین او یک کامپیوتر اپل به او هدیه دادند، مایکل به جای استفاده از آن، کامپیوتر را کاملاً از هم باز کرد تا با بررسی جزء به جزء آن متوجه شود که کامپیوتر چطور کار می‌کند. پس از آن یک کامپیوتر آی‌بی‌ام خرید و به شناخت اجزای آن و بررسی چگونگی مونتاژ کامپیوتر پرداخت. او در نهایت تسلط تکنیکی کامل را در این زمینه به دست آورد که همین به او کمک کرد تا در سن پایین، به یک میلیارد تبدیل شود!

مایکل کار خود را با هزار دلار شروع کرد، او برنامه کاری خود را طرح‌ریزی و آن را دنبال کرد. او در دانشگاه کامپیوترها را براساس مشخصات درخواستی مشتری مونتاژ می‌کرد و مستقیماً به مشتری می‌فروخت. با این ایده جدید، تمامی کامپیوترها را براساس اولویت و نیاز مشتری سوار می‌کرد و به قیمت پایین و به‌طور مستقیم به مشتری می‌فروخت.

دل کسی بود که روش فروش مستقیم را به صنعت IT (فناوری اطلاعات) معرفی کرد. این روش تقاضای زیادی برای خرید کامپیوترها در پی داشت.

دل می‌دانست که می‌تواند با فروش به قیمت پایین و ارائه خدمات فنی خوب، از نمایندگی‌های فروش کامپیوتر جلو بزند - و زد.

مانند خیلی از افراد موفق دنیا، دل نیز کار خود را از کوچک شروع کرد. بیشتر سفارش‌های او از طریق دوستان و آشنایان بود و از طریق آنها افراد دیگری نیز با او و کارش آشنا می‌شدند.

او آرام آرام کار خود را با خریدن یک دفتر کار کوچک و استخدام چند نیروی کار گسترش داد. نبود فروشنده واسطه نیز در این میان به سود او می‌افزود.

در سال ۱۹۸۴ دل شرکت Dell Computer Corporation را تأسیس کرد و در سال ۱۹۸۵ شروع به طراحی و ساخت کامپیوترهایی با قطعات خارجی کرد. از همان ابتدا،



مایکل کار خود را با هزار دلار شروع کرد، او برنامه کاری خود را طرح ریزی و آن را دنبال کرد. او در دانشگاه کامپیوترها را براساس مشخصات درخواستی مشتری مونتاژ می کرد و مستقیماً به مشتری می فروخت.

قدرت اجزای محاسبه گر رایانه هر ۱۸ ماه دوبرابر می شود. اما حتی خود او نمی توانست پیش بینی کند که رایانه بسیار قابل دسترس خواهد بود. این انفجار در دسترسی به فناوری اطلاعات نتیجه تمرکز دل بر سرویس دهی به نیاز مشتریان و بهبود بازدهی است. دل در تمامی اجزای زنجیره تامین، هزینه ها را کاهش و کیفیت را افزایش داده است؛ از تراشه ها و درایورها تا چاپگرها و ابزارهای دیجیتالی شخصی. مدل مستقیم دل این راه را گشود.

این مدل و این نوع تلقی از فناوری، نوآوری مستمر است. مراکز اصلی طراحی شرکت در آمریکا، هند، سنگاپور، تایوان و چین مستقر است. شرکت در سال ۲۰۰۵، بیش از ۴۶۰ میلیون دلار صرف تحقیق و توسعه کرده است. دل با راه کردن دانشگاه بر این باور بود که کسب کار فرصت های زیادی برای یادگیری روزمره موضوع های جدید برای او فراهم می آورد. او در سال ۲۰۰۴ کوین رولینز (Kevin Rolin) را به عنوان رئیس و مدیر عامل شرکت برگزید و خود در سمت هیئت مدیره باقی ماند. از سال ۱۹۹۲، مایکل دل جوان ترین مدیر عامل در ۵۰۰ شرکت برتر دنیا و طولانی ترین زمان تصدی را به عنوان مدیر عامل و رئیس شرکت دارا بوده است. ■

شرکت دل به سرعت فعالیت خود را به خارج از آمریکا نیز گسترش داد و اکنون در بیش از ۱۵۰ کشور جهان به فعالیت مشغول است



سیستم رایانه فروخت. در سال پایانی قرن بیستم، فروش شرکت از طریق اینترنت به ۵۰ میلیون دلار در روز رسید. پیش از آن دل جایگاه خود را به عنوان اولین شرکت رایانه ای که فروش سالانه بیش از یک میلیارد دلار را به دست آورده، تثبیت کرده بود. در این سال ها عرضه سرور و چاپگر نیز به جمع فرآورده های متنوع شرکت افزوده شده بود.

### چشم انداز و ماموریت

دل در سال ۱۹۸۴ با یک چشم انداز ساده شرکت را تاسیس کرد: مطابق سفارش مشتری مستقیماً آن طور که او می خواهد و آنچه که او می خواهد می فروشیم. ۲۰ سال پس از آن تاثیر این دیدگاه در شرکت کاملاً روشن است. بیانیه ماموریت شرکت چنین است: می خواهیم موفق ترین شرکت رایانه ای در جهان در ارائه بهترین تجربه ها به مشتریان باشیم.

### حوزه فعالیت

شرکت دل به سرعت فعالیت خود را به خارج از آمریکا نیز گسترش داد و اکنون در بیش از ۱۵۰ کشور جهان به فعالیت مشغول است. حوزه فعالیت عرضه محصولات و خدمات شرکت عبارت است از: سرورها؛ حافظه ها؛ سیستم های تصویری و چاپگری؛ ایستگاه های کاری؛ رایانه های کیفی؛ رایانه های رومیزی؛ محصولات شبکه ای؛ نرم افزارها؛ خدمات مدیریتی؛ خدمات پشتیبانی؛ خدمات اجرایی؛ خدمات آموزشی.

### ویژگی ها

ویژگی انحصاری شرکت دل که در چشم انداز و ایده اولیه تاسیس شرکت نیز وجود داشته است «بی واسطگی» است. سیستم فروش بی واسطه یا مستقیم (direct sale) یعنی نداشتن هزینه انبارداری و حذف توزیع و پخش توسط واسطه ها، یعنی فروش بی واسطه رایانه به مشتری، یعنی بی واسطه با تامین کنندگان در تماس بودن. ارتباط مستمر با مشتری محور مدل مستقیم دل است. کارکنان دل هر روز مستقیم و بی واسطه با میلیون ها مشتری تعامل دارند. به تعبیر مایکل دل، هیچ شرکت دیگری نمی تواند این ادعا را داشته باشد که مثل دل، به مشتری گوش می دهد، نوآوری و فناوری های مربوط به آن را موثر و کارا ارائه و با همکاران خود تشریک مساعی می کند. علاوه بر هزاران تماس تلفنی روزانه، در سال ۲۰۰۵، ۱/۴ میلیارد ملاقات مجازی از طریق اینترنت با dell.com وجود داشته است. بدین طریق شرکت اطلاعات بسیاری از مشتریان خود را به دست می آورد. در سال آغازین قرن جدید تعداد کارکنان شرکت حدود ۴۰ هزار نفر بود. کارکنان شرکت در پایان سال ۲۰۰۵، ۶۵ هزار و ۲۰۰ نفر بودند که حدود نیمی از آنها در خارج از آمریکا مشغول به کار بودند. فناوری و R&D در شرکت دل، نوآوری مبتنی بر یک فلسفه ساده است: گوش دادن به مشتری و سپس رفع موثر نیازهای او. در این رویکرد، فناوری متمرکز است بر نیازهای مشتری. مشتری است که آنچه را اهمیت دارد مشخص می کند. فناوری دل برای مشتری انعطاف پذیری و انرژی می آورد و به جای توجه به راه حل های اختصاصی، از طریق استانداردسازی صورت می گیرد. برخلاف فناوری ویژه و اختصاصی، استانداردهای باز به مشتری امکان افزایش انتخاب، کاهش هزینه و پیچیدگی و سهولت استفاده از محصول و فرآیند را می دهد. شرکت معتقد است تنها آن نوع نوآوری قابل قبول است که به مشتری سود رساند. این رویکرد The dell effect نام گرفته است که مبتنی است بر کاهش هزینه فناوری. معنای این رویکرد توسعه دسترسی به فناوری اطلاعات است، یعنی رایانه را از طریق نوآوری و بهره روری قابل دسترس کردن. این تلقی از فناوری انقلابی در صنعت پدید آورده که شرکت آن را دموکراتیزه کردن فناوری نام نهاده است. شرکت به نقش و تاثیر خود در اقتصاد جهانی می بالد و معتقد است برای هر چه راحت تر کردن استفاده فناوری در کسب و کار و برای مصرف کنندگان و حکومت ها، کیفیت زندگی انسان ها را در تمام دنیا بهبود بخشیده است. این رویکرد، نتیجه فرهنگ کار تیمی و تمرکز بر ارزش های مطلوب مشتری از طریق سرعت و کارایی است. رایانه امروز ۲۰ برابر سریع تر از هفت سال پیش ساخته می شود و ۵۰ برابر بیشتر حافظه دارد در حالی که هزینه آن نصف شده است. در سال ۱۹۶۵، گوردون مور موسس اینتل پیش بینی کرده بود که رشد

## نابغه‌های تجارت و سرمایه‌گذاری

والتون‌ها، خانواده‌ای ثروتمندتر از بیل گیتس را بشناسید

آزاده یکتایی

خبرنگار



آلیس والتون در سال ۲۰۱۳ از سوی مجله فوربز به‌عنوان دومین زن ثروتمند دنیا معرفی شد

### والمارت

فروشگاه‌های والمارت (Walmart) با نام برند Walmart یک شرکت چندملیتی آمریکایی در زمینه خرده‌فروشی است که با مجموعه‌ای از فروشگاه‌های زنجیره‌ای و انبارهای مرکزی با تخفیف‌های زیاد فعالیت می‌کند. این شرکت سومین شرکت بزرگ جهان بر اساس رده‌بندی Fortune Global list است که با بیش از ۲ میلیون کارمند بزرگ‌ترین شرکت خرده‌فروشی جهان به‌شمار می‌رود. والمارت از یک خانواده تاجر که با نام خانواده والتون مشهور است شکل گرفت. این خانواده سرمایه‌دار که جزو ثروتمندترین خانواده‌های جهان هستند حدود ۴۸ درصد از سهام این شرکت را در اختیار دارند. این شرکت در سال ۱۹۶۲ توسط سم والتون با به عرصه ظهور گذاشت و در تاریخ ۳۱ اکتبر ۱۹۶۹ به ثبت رسید و در سال ۱۹۷۲ در بازار بورس نیویورک دادوستد کرد. این شرکت در سال ۲۰۰۹، ۵۱ درصد از سرمایه ۲۵۸ میلیون دلاری خود را از طریق خرده‌فروشی به دست آورد و همچنین باشگاه خرده‌فروشان سم را در شمال آمریکا به راه انداخت. والمارت اکنون ۸۵۰۰ فروشگاه در ۱۵ کشور با ۵۵ نام مختلف دارد که در کشور آمریکا و پورتوریکو تحت همین عنوان، در مکزیک با نام وال‌مکس، در انگلستان با عنوان اِزدا، در ژاپن سی‌یو و در هند با نام بهترین قیمت فعالیت می‌کند. البته والمارت در کشورهای برزیل، کانادا و آرژانتین نیز حضور دارد و جالب است بدانید که والمارت در خارج از آمریکا نتایج مختلفی داشته به طوری که در آمریکای جنوبی و چین بسیار موفق و در کشورهای کره جنوبی و آلمان ناموفق بوده است.

### تاریخچه شرکت و موسس والمارت

سم والتون که نام کاملش Sam Moore Walton است در ۲۹ مارس ۱۹۱۸ در کینگ فیشر به دنیا آمد. سم به همراه Bud Walton این شرکت را همان‌طور که گفته شد در سال ۱۹۶۲ تأسیس کرد. هردوی آنها در خانواده‌ای فقیری به دنیا آمده بودند. کار سم در دوران کودکی دوشیدن شیر گاو و بسته‌بندی و توزیع شیر بود. پدر سم یک مزرعه‌دار بود که به‌سختی زندگی خود را می‌گذراند. او علاوه بر این کار برای گذران زندگی به روزنامه‌فروشی مشغول بود و در نهایت به یکی از ثروتمندترین مردان جهان تبدیل شد. ابتدای زندگی وی با فراز و نشیب‌های زیادی همراه بود و خانواده مجبور به کوچ به سایر مناطق برای یافتن راهی بهتر برای زندگی خود می‌شدند. در دوران پس از دبیرستان، سم راهی دانشگاه شد، با این امید که بتواند راهی تازه برای حمایت از خانواده‌اش پیدا کند. او در کنار درسش به کارهای متفرقه می‌پرداخت، اعم از صندوق‌داری فروشگاه مواد غذایی. در ابتدا فروشگاه‌های سم، فروشگاه‌های فرش‌بازی از برادران باتر بود. سم با کمک بادی والتون، نابرداری خود توانست فروشگاه‌های در نزدیکی کانزاس در یک مرکز فروش راه‌اندازی

والمارت سومین شرکت بزرگ جهان بر اساس رده‌بندی فورچون گلوبال لیست است که با بیش از ۲ میلیون کارمند بزرگ‌ترین شرکت خرده‌فروشی جهان به‌شمار می‌رود

کند و سپس فروشگاه‌های بزرگ‌تر با نام Walton's Family Center را افتتاح کردند و نهایتاً Walmart را به کمک هم احداث کردند. این اولین طرح فروشگاه‌های دارای تخفیف در سراسر جهان بود و پس از پنج سال با ۲۴ شعبه به فروشی حدود ۱۲٫۶ میلیون دلار رسید. در سال ۱۹۷۵ والمارت اولین مرکز توزیع کالا را در Bentonville افتتاح کرد. در سال ۲۰۰۳ این شرکت در بیش از ۴۰۰۰ فروشگاه در سطح دنیا فعالیت می‌کرد که در سال ۱۹۹۹ با تعداد ۱۱۴۰۰۰ کارمند تبدیل به بزرگ‌ترین شرکت خصوصی در سطح دنیا شد. کریستی روث والتون که به همراه آلیس والتون با ثروت ۱۷/۶ میلیارد دلاری خود در جایگاه نخست ثروتمندترین زنان جهان و جایگاه دوازدهم ثروتمندترین افراد دنیا قرار دارد، همسر جان تی. والتون است. جان والتون یکی از پسران سم والتون موسس فروشگاه زنجیره‌ای والمارت است که در سال ۲۰۰۵ درگذشت.

کریستی والتون ۵۴ ساله، این ثروت هنگفت را پس از مرگ همسرش به ارث برده است. خانم کریستی والتون نیز مانند آلیس والتون به کارهای خیرخواهانه می‌پردازد و یک خانه ۷ جریبی با نام سنت‌دیگو را به موسسات خیریه بخشیده است. وی هم‌اکنون در جکسون، ویومینگ به همراه پسرش لوکاس زندگی می‌کند. جان توماس والتون، همسر کریستی والتون در ۸ اکتبر سال ۱۹۴۶ در نیوپورت ایالت آرکانزاس متولد شد. او در زمان حیات خود رئیس «ترو نورث پارتنرز»، یک بنگاه سرمایه‌گذاری بود.

جان از دبیرستان بتون‌ویل فارغ‌التحصیل شد. او در آن مدرسه یک ستاره فوتبال بود. وی پس از فارغ‌التحصیلی، برای ادامه تحصیل به کالج ووستر در شهر ووستر ایالت اهایو رفت، اما در سال ۱۹۶۸ کالج را برای پیوستن به ارتش آمریکا رها کرد. جان در طول جنگ ویتنام، به عنوان عضوی از گروه تحقیق و جست‌وجو در ارتش خدمت می‌کرد. وی پس از بازگشت از ویتنام آموزش خلبانی دید و پرواز را یاد گرفت. سپس به عنوان خلبان برای والمارت مشغول به کار شد، اما پس از مدتی شرکت را رها کرد تا با هواپیماهای سمپاشی روی مزارع کتان بسیاری از ایالت‌های جنوبی کار کند.

وی همچنین یکی از شرکا در تأسیس شرکت ساتلاک، یک شرکت وسایل و تجهیزات هوایی بود. این شرکت در استفاده از تکنولوژی مسیریابی ماهواره‌ای (GPS) در صنعت سم‌پاشی کشاورزی پیشتاز بود. جان والتون سپس به سنت‌دیگو نقل مکان کرد و در آنجا شرکت کورس مارین را که نوع خاصی از قایق‌های بادبانی را تولید می‌کرد، تأسیس کرد. او مدتی در کلرادو نیز زندگی کرد. جان به اسکی، دوچرخه‌سواری در کوهستان، کوه‌نوردی، موتورسواری و ورزش‌های پرهیجان دیگر بسیار علاقه داشت.

جان والتون در سال ۱۹۹۸ به عنوان عضوی از «میزگرد بشردوستی» والتون و به همراه یکی از دوستانش صندوق کمک‌هزینه تحصیلی برای کودکان را برای کمک به ادامه تحصیل کودکانی که از خانواده‌های کم‌درآمد بودند و فرستادن آنها به مدارس خصوصی، تأسیس کرد. وی پس از تأسیس این صندوق همچنان به حمایت مالی خود از آن ادامه داد.

جان والتون در ۲۷ ژوئن سال ۲۰۰۵ زمانی که هواپیمای آزمایشی‌اش که وی خلبان آن بود، در جکسون ویومینگ سقوط کرد، جان خود را از دست داد. هواپیمای جان در ساعت ۱۲:۲۰ به وقت محلی و درست کمی بعد از برخاستن از فرودگاه جکسون هول سقوط کرد. بعدها گزارش شد که والتون قبل از پرواز تنظیمات هواپیما را ناقص انجام داده که باعث شده وی نتواند ارتفاع هواپیما را کنترل و سقوط کند. مجله فوربز درست کمی قبل از مرگ جان والتون، ثروت خالص وی را ۱۸/۲ میلیارد دلار برآورد کرده بود. وی در آن زمان به همراه برادرش جیم در جایگاه چهارم ثروتمندان ایالات متحده و یازدهمین فرد ثروتمند جهان قرار داشت. بازماندگان وی همسرش کریستی و پسرشان لوکاس و همچنین دو برادرش جیم و اس. رابسون و خواهرش



از راست: راب، آلیس و جیم والتون/دفتر جیم در ساختمانی قدیمی در بنتون ویل قرار دارد. شرکت تجاری والتون که در قلب دنیای والتون واقع است به عنوان شرکتی خانوادگی که مدیریت اموال و کارهای این خانواده ثروتمند را انجام می‌دهد شناخته شده است

نیاز به کار زیاد ندارند، او فردی بسیار سخت‌کوش و با ساعات کاری طولانی است. بسیار کم پیش می‌آید که جیم با مطبوعات مصاحبه کند. وی که در دانشگاه آر کانزاس در رشته MBA تحصیل کرده، در اوایل دهه ۷۰ با انجام کار مبادلات املاک به وال مارت پیوست، اما پس از چند سال، وال مارت را رها کرد و به اداره شرکت تجاری والتون مشغول شد.

دفتر جیم در ساختمانی قدیمی در بنتون ویل قرار دارد. شرکت تجاری والتون که در قلب دنیای والتون واقع است به عنوان شرکتی خانوادگی که مدیریت اموال و کارهای این خانواده ثروتمند را انجام می‌دهد شناخته شده است. جیم این شرکت را با ۲۰ کارمند که بیشتر آنها مشاوران کلیدی شرکت هستند، اداره می‌کند. این مشاوران کارهای مالی روزمره خانواده را مدیریت می‌کنند و یکی از آنها نیز مدیر بنیاد خانواده والتون است.

جیم بیشتر وقت خود را در بانک آروست می‌گذراند. سم والتون در اوایل دهه ۶۰، بانک بنتون ویل را خریداری کرد و سپس به همراه جیم، آرام آرام و در طول چند دهه آن را شکل داد. به طوری که این بانک اخیراً رشد بسیار سریعی داشته است. شعبه‌های این بانک بسیار به شعبه‌های خود وال مارت شباهت دارد. در واقع، زمانی که فردی به یکی از شعبه‌های این بانک برود احساس می‌کند در «نسخه بانکی وال مارت» قرار دارد. عملکرد مالی آروست در سطح متوسط است. سود حاشیه‌ای این بانک بیش از همتایانش، اما بازگشت سرمایه آن پایین‌تر از آنهاست. خانواده والتون با حدود ۴۴/۵ درصد سهام، مالک اصلی این بانک هستند. این بانک در ایالت‌های آرکانزاس، اکلاهما و میسوری، دارای بیش از ۲۰۰ شعبه است. آروست از نظر رشد جغرافیایی نیز رشدی تقریباً مشابه وال مارت داشته است.

سم سال‌ها قبل علاوه بر ورود به بانکداری، تصمیم به خرید روزنامه محلی بنتون کانتری که در حال حاضر زیرمجموعه‌ای از شرکت خانوادگی چاپ والتون است، نیز گرفت. پسر او جیم، هم‌اکنون مالک ۹۷ درصد این شرکت است. جیم با لین مک ناب والتون ازدواج کرده و ۴ فرزند دارد. وی با ثروت ۱۷٫۸ میلیارد دلار یازدهمین فرد ثروتمند جهان در سال ۲۰۱۰ بود. او به خاطر مشارکت در امور شهری به رتبه‌های بالایی دست پیدا کرده است. خانواده والتون در صدر لیست ثروتمندترین خانواده‌ها در جهان قرار دارند. این ثروت با تأسیس زنجیره فروشگاه‌های وال مارت ایجاد شده است. ۵ عضو اصلی این خانواده جیم، جان (که در حادثه هواپیما درگذشت)، راب، آلیس و هلن والتون هستند. هم‌اکنون موفقیت خانواده والتون در کسب‌وکار باعث پیشرفت و رشد اقتصادی بنتون ویل و شهرهای اطراف آن و باعث اشتغال افراد محلی نیز شده است. ■

آلیس والتون هستند.

میلیاردری دیگر از خانواده والتون‌ها ساموئل رابسون والتون متولد سال ۱۹۴۵ در تولسا در ایالت اکلاهما، بزرگ‌ترین پسر سم والتون، نیز با ثروت ۱۷/۶ میلیارد دلاری خود به همراه آلیس و کریستی والتون در جایگاه دوازدهم ثروتمندترین افراد دنیا قرار دارد. وی در حال حاضر رئیس کمپانی وال مارت در سطح جهانی است. راب در کالج ووستر تحصیل کرد و سپس در سال ۱۹۶۶ از دانشگاه آرکانزاس با مدرک لیسانس مدیریت اجرایی در کسب‌وکار فارغ‌التحصیل شد.

راب والتون در سال ۱۹۶۹ از دانشکده حقوق دانشگاه کلمبیا در نیویورک مدرک دکترای حقوق گرفت و به عنوان عضوی از بنگاه وکالتی که امور حقوقی وال مارت را انجام می‌داد، تا زمان مرگ پدرش مشغول به کار بود. او دو روز پس از مرگ پدرش در ۷ آوریل سال ۱۹۹۷ به عنوان رئیس هیئت مدیره وال مارت انتخاب شد. اخیراً با انجام شرکت‌های والتون با گروه‌های بین‌المللی حفاظت از محیط زیست، وال مارت به شرکتی طرفدار محیط‌زیست تبدیل شد. وال مارت حتی پس از رکود اقتصادی اخیر در دنیا نیز به واسطه گستردگی در سطح جهان و قیمت‌های پایین کالاهایش همچنان بزرگ‌ترین شرکت فروشگاه‌های زنجیره‌ای دنیا باقی مانده است. این شرکت با بیش از ۲/۱ میلیون کارمند و ۷۲۰۰ شعبه در سرتاسر جهان به حدود ۲۰۰ میلیون مشتری خدمات ارائه می‌کند. نکته قابل توجه این است که ثروت خانواده والتون بالغ بر ۵۰ میلیارد دلار است که مجموعاً از ثروت بیل گیتس ۲۵ درصد بالاتر است. جیمز کار والتون متولد سال ۱۹۴۸ در نیویورک ایالت آرکانزاس آمریکا و جوان‌ترین پسر مؤسس شرکت وال مارت، سم والتون است.

او در حال حاضر مدیریت بانک آروست را به عهده دارد و مسئول کسب‌وکار خصوصی خانواده والتون شامل شرکت تجاری والتون (که ۹۰ میلیون دلار از سهام وال مارت را در اختیار دارد)، بانک موفق آروست، چند روزنامه و تعدادی شرکت کوچک دیگر نیز هست. جیم در هیئت مدیره وال مارت حضور ندارد و در حقیقت تمام شرکت‌هایی که وی در آنها مقام اجرایی دارد، دارای مالکیت خصوصی هستند. وال مارت یک شرکت سهامی عام آمریکایی است که شعبه‌های فروشگاه‌های زنجیره‌ای بزرگی را در تمام جهان اداره می‌کند. این شرکت که در سال ۲۰۰۸ به عنوان بزرگ‌ترین شرکت سهامی عام دنیا از لحاظ درآمد معرفی شد، در سال ۱۹۶۷ توسط سم والتون تأسیس و در سال ۱۹۶۹ به طور رسمی ثبت و در سال ۱۹۷۲ نیز وارد بازار سهام نیویورک شد. جیم ساکت‌ترین فرد خانواده والتون است و از همه بیشتر به پدرش شبیه است. به‌رغم اینکه افرادی که چنین ثروت و کسب‌وکاری را به ارث می‌برند

این شرکت با بیش از ۲/۱ میلیون کارمند و ۷۲۰۰ شعبه در سرتاسر جهان به حدود ۲۰۰ میلیون مشتری خدمات ارائه می‌کند. نکته قابل توجه این است که ثروت خانواده والتون بالغ بر ۵۰ میلیارد دلار است که مجموعاً از ثروت بیل گیتس ۲۵ درصد بالاتر است

# ریاضی دانی که وال استریت را رمز شکنی کرد

**جیم سیمونز؛ باهوش ترین میلیاردر دنیا**

## آزاده یکتایی

خبرنگار

جیمز سیمونز قبل از اینکه با تکیه بر مهارت‌های خود در علم ریاضی، چهره صنعت صندوق‌های پوشش سرمایه را دگرگون کند، در جریان جنگ ویتنام به عنوان مأمور کشف رمز در وزارت دفاع ایالات متحده فعالیت می‌کرد که به دلیل انتقاد از سیاست‌های جنگ طلبانه، از کار اخراج شد



جیمز (جیم) هریس سیمونز، میلیاردر پنجاه و پنجم جهان با ثروت ۸ میلیارد دلار، یک ریاضی‌دان، محقق آکادمیک، تاجر و خیر آمریکایی است. وی متولد شهر نیوتون در ماساچوست است. او در سال ۱۹۸۲ شرکت رنسانس تکنولوژی را که یک بنگاه خصوصی در نیویورک است، تأسیس کرد. سیمونز همچنان مدیرعامل این شرکت است که در حال حاضر یکی از موفق‌ترین صندوق‌های پوشش سرمایه و سرمایه‌گذاری جهان محسوب می‌شود. سیمونز به همراه همسرش در منهتن زندگی می‌کند و سه فرزند دارد. جیم سیمونز فرزند مالک یک کارخانه کفش‌سازی در ماساچوست بود. او در سال ۱۹۵۸ از موسسه تکنولوژی ماساچوست (MIT) با مدرک کارشناسی ریاضیات فارغ‌التحصیل شد. وی همچنین در سال ۱۹۶۱ و در حالی که تنها ۲۳ سال داشت، از دانشگاه برکلی کالیفرنیا با مدرک دکترای ریاضی فارغ‌التحصیل شد. او بین سال‌های ۱۹۶۴ و ۱۹۶۸ عضو محققان بخش تحقیقات روابط عمومی موسسه تحقیقات دفاعی (IDA) بود. سیمونز همچنین در دانشگاه‌های هاروارد و MIT ریاضیات تدریس می‌کرد. او در سال ۱۹۶۸ به عنوان رئیس دپارتمان ریاضی دانشگاه استونی بروک برگزیده شد. سیمونز در سال ۱۹۷۶ جایزه اسوالد وبلن در هندسه را از انجمن ریاضیات آمریکا دریافت کرد. اثرگذارترین پژوهش سیمونز شامل کشف و به کارگیری اندازه‌های خاص هندسی که منجر به خلق تئوری چرن-سیمونز شد، بود. تئوری او که آن را به همراه یک هندسه‌دان معروف به نام شی یینگ شن چرن تالیف کرده بود، در سال ۱۹۷۴ به چاپ رسید. این تئوری در فیزیک نظری و به ویژه نظریه استرینگ مورد استفاده قرار گرفته است.

سیمونز در سال ۱۹۷۸ پژوهش‌های آکادمیک را رها کرد تا یک صندوق سرمایه‌گذاری برای تجارت کالاها و ابزارهای مالی راهاندازی کند. صندوق پوشش سرمایه رنسانس تکنولوژی که در بازارهای زیادی در سرتاسر دنیا فعالیت می‌کند، به مدت بیش از دو دهه مدل‌های ریاضیاتی پیچیده‌ای (که بسیاری از آنها به طور خودکار عمل می‌کنند) را برای تحلیل و اداره معاملات تجاری به کار گرفته است. رنسانس از مدل‌های کامپیوتری برای پیش‌بینی تغییرات قیمتی استفاده می‌کند. این مدل‌ها بر پایه حداکثر میزان داده‌هایی که بتوان جمع کرد، تحلیل انجام می‌دهند و سپس به دنبال حرکت‌ها و تغییرات غیرتصادفی برای پیش‌بینی بازار می‌گردند. رنسانس متخصصان بسیاری را با پیش زمینه‌های غیرمالی، شامل ریاضی‌دانان، فیزیک‌دانان و آماردانان، به کار گرفته است. جدیدترین صندوق این بنگاه صندوق سرمایه‌های نهادی رنسانس (RIEF) نام دارد. RIEF یک صندوق جداگانه شامل پول‌های شخصی مدیران شرکت است.

شرکت رنسانس تکنولوژی با بیش از ۳۰۰ کارمند، بیش از ۱۵ میلیارد دلار سرمایه را در سه صندوق مدیریت می‌کند. جیمز سیمونز در سال ۱۹۸۲ این شرکت را راهاندازی کرد. از سال ۱۹۸۹ صندوق ۵ میلیارد دلاری مدالیون این شرکت به بازگشت سرمایه سالانه ۳۵ درصد دست یافته است و گفته می‌شود صندوق مدالیون یکی از موفق‌ترین صندوق‌های پوشش سرمایه جهان است. تحلیل‌گران از اینکه چطور صندوق درونی مدالیون شرکت رنسانس به راحتی توانسته است در بازار سهام بسیار موفق ظاهر شود در شگفت هستند؛ چون حتی صندوق‌هایی که راه را برای همکاری تمام سرمایه‌گذاران باز گذاشته‌اند

نیز با مشکلات زیادی مواجه هستند، اما این صندوق تنها به تعداد محدودی از سرمایه‌گذاران عمده اجازه سرمایه‌گذاری می‌دهد. سیمونز در سال ۲۰۰۶ از سوی انجمن بین‌المللی مهندسان مالی به عنوان مهندس مالی سال انتخاب شد.

ثروت میلیاردری که سیمونز طی این سال‌ها جمع‌آوری کرده در امور خیریه زیادی صرف شده است. جیمز سیمونز کمک‌های زیادی به علم ریاضیات کرده است. او همچنین حامی پروژه‌های تحقیقاتی و کنفرانس‌های مختلف در آمریکا و خارج از آن است. سیمونز به همراه همسر دومش مارلین سیمونز بنیاد پل سیمونز را که یک سازمان خیریه حامی پروژه‌های علمی است، راهاندازی کردند. آنها این بنیاد را به یاد پسر سیمونز، پل، از همسر اولش که در سال ۱۹۹۶ زمانی که در حال دوچرخه‌سواری بود در تصادف با یک خودرو در دنیا رفت، تأسیس کرده‌اند. بنیاد خیریه این خانواده در سال‌های اخیر متعهد به پرداخت مبلغ ۳۸ میلیون دلار برای امور خیریه مربوط به بیماری اوتیسم شده است و همچنین برنامه دارد ۱۰۰ میلیون دلار دیگر برای تحقیقات در زمینه درمان اوتیسم پرداخت کند. جیمز سیمونز همچنین سازمان ریاضی برای آمریکا را که یک سازمان غیرانتفاعی با مأموریت بهبود و ارتقای آموزش ریاضیات در مدارس عمومی آمریکا است، تأسیس کرده است. جیمز سیمونز قبل از اینکه با تکیه بر مهارت‌های خود در علم ریاضی، چهره صنعت صندوق‌های پوشش سرمایه را دگرگون کند، در جریان جنگ ویتنام به عنوان مأمور کشف رمز در وزارت دفاع ایالات متحده فعالیت می‌کرد که به دلیل انتقاد از سیاست‌های جنگ طلبانه، از کار اخراج شد. سیمونز همیشه اهدافی بلندپروازانه در سر دارد. حدود ۱۰ سال پیش، او از شروع به کار یک موسسه مالی خبر داد که می‌تواند سرمایه‌ای به ارزش ۱۰۰ میلیارد دلار را مدیریت کند؛ یعنی حدود ۱۰ درصد از کل سرمایه‌ای که در کنترل صندوق‌های پوشش سرمایه فعال در آن زمان بود. این موسسه مالی که صندوق سرمایه‌های نهادی رنسانس نام دارد، هیچ‌وقت به نهایت بازده پیش‌بینی شده دست پیدا نکرد و اکنون حدود ۱۰۵ میلیارد دلار سرمایه تحت پوشش آن قرار دارد، با وجود این، یکی از مؤثرترین صندوق‌های پوشش سرمایه در تاریخ ایالات متحده محسوب می‌شود و از زمان تأسیس در سال ۱۹۸۸ تاکنون، بیشترین سود سپرده ممکن را برای سرمایه‌گذاران تحت پوشش خود به ارمغان آورده است. در اکتبر ۲۰۱۵، رنسانس تکنولوژی یکی از کم‌ارزش‌ترین صندوق‌های خود را که حدود ۱ میلیارد دلار سرمایه تحت پوشش خود داشت، به دلیل نداشتن سودآوری برای سرمایه‌گذاران تعطیل کرد ولی سایر صندوق‌های زیرمجموعه این شرکت با قدرت به فعالیت خود ادامه می‌دهند. سیمونز در سال ۲۰۰۹ از سمت مدیرعامل بازنشسته شد ولی هنوز به عنوان رئیس هیئت مدیره به کار ادامه می‌دهد. دکتر سیمونز یکی از اعضای معتمد آزمایشگاه ملی بروکلین، موسسه تحقیقات پیشرفته، دانشگاه راکفلر و موسسه تحقیقات علوم ریاضی در برکلی است. او همچنین یکی از اعضای هیات مدیره MIT است.

درآمد سیمونز در سال ۲۰۰۸ در حدود ۲/۵ میلیارد دلار بوده است. فایننشال تایمز در سال ۲۰۰۶ عنوان «باهوش‌ترین میلیاردر دنیا» را به سیمونز داده است. ■

# میلیاردر هندی

موکش آمبانی

مرد شماره یک هند چطور ثروتمند شد



مخابرات و جایزه رهبری مجمع آسیا، عنوان رهبر سال ET business در سال ۲۰۰۶ اشاره کرد.

## درباره شرکت ریلاینس اینداستریز

ریلاینس اینداستریز مجموعه گسترده‌ای از محصولات شامل نفت خام، گاز طبیعی، پتروشیمی، فروشگاه‌های زنجیره‌ای، پلیمر، پلی‌استر، مواد شیمیایی و محصولات نساجی را ارائه می‌کند. این شرکت با درآمد حاصل از فروش ۳۵/۹ میلیارد دلار و سود ۴/۸۵ میلیارد دلار برای سال مالی منتهی به مارس ۲۰۰۸، یکی از شرکت‌های خصوصی هندوستان است که در جایگاه دویست و ششم ۵۰۰ شرکت جهانی فورچون قرار گرفته بود. این شرکت در سال ۱۹۶۶ توسط کارخانه‌دار هندی، دیروپای آمبانی تأسیس شد. آمبانی یک پیشگام در زمینه ابزارهای مالی مثل سهام قرضه کاملاً قابل تبدیل به بازارهای سهام هندوستان بوده است. آمبانی یکی از نخستین کارآفرینانی بوده که سرمایه‌گذاران خرد را به بازار سهام کشانده است. منتقدان بر این اعتقادند که صعود ریلاینس اینداستریز به بالاترین جایگاه از لحاظ جمع‌آوری سرمایه بازار به میزان زیادی به جهت توانایی دیروپای در ماهرانه به کار بردن اهرم‌های اقتصادی به نفع اوست. گرچه فعالیت‌های نفتی شرکت هسته اصلی کسب‌وکارش را شکل داده اما فعالیت‌هایش در سال‌های اخیر بسیار متنوع شده است.

بعد از جدایی بین دو پسر موسس شرکت، موکش و آنیل، این گروه در سال ۲۰۰۶ بین آن دو تقسیم شد. در سپتامبر سال ۲۰۰۸ شرکت ریلاینس اینداستریز تنها بنگاه هندی‌ای بود که در لیست «۱۰۰ شرکت با بیشترین احترام در جهان» در لیست فوربز قرار گرفت. در حال حاضر وی با همسرش نیتا که یکی از چهره‌های شناخته‌شده در کمک‌های بشردوستانه بوده و سه فرزندش آکاش، آنانت و ایشا در ساختمانی ۲۷ طبقه و با طراحی خارق‌العاده به نام آنتیلیا که در مناطق مرکزی بمبئی واقع شده زندگی می‌کنند. ارزش این ساختمان در حدود یک میلیارد دلار تخمین زده می‌شود و به همین دلیل به عنوان گران‌قیمت‌ترین ساختمان مسکونی تاریخ نیز در نظر گرفته می‌شود.

در سال ۲۰۱۰ موکش آمبانی با سرمایه خالص ۲۹ میلیارد دلار در رده چهارم ثروتمندترین افراد جهان قرار داشت. وی رئیس و مدیرعامل صنایع ریلاینس بزرگ‌ترین شرکت و سرمایه‌گذار بخش خصوصی هند و مالک ۴۸ درصد از سهام این شرکت است. در بیست و نهم اکتبر ۲۰۰۷ موکش برای مدت کوتاهی به عنوان مرد شماره یک لیست ثروتمندان جهان معرفی شد. در آن زمان سرمایه خالص وی بالغ بر ۶۳٫۲ میلیارد دلار بود که بیل گیتس را با سرمایه ۵۶ میلیارد دلاری به راحتی پشت سر گذاشته بود. این در حالی است که بر اساس پیش‌بینی مجله فوربز، آمبانی از این شانس برخوردار بود تا بار دیگر و در سال ۲۰۱۴ به عنوان ثروتمندترین مرد جهان دست یابد.

موکش آمبانی یکی از چهره‌های درخشان و خوش‌فکر دنیای تجارت مدرن شناخته می‌شود. اگرچه موقعیت و شانس اولیه حضور در دنیای تجارت را از پدرش به ارث برد اما سرمایه و دارایی هنگفت خود را با تلاش و پشتکار فراوان خود به دست آورده است. ■

موکش آمبانی، متولد ۱۹ آوریل ۱۹۵۷ در جنوب هند، یکی از افراد ثروتمند و سرشناس هندی و در حال حاضر با ثروت ۲۰ میلیارد دلار سی و دومین ثروتمند جهان و اولین فرد ثروتمند آسیا است. او رئیس و بزرگ‌ترین سهام‌دار ریلاینس اینداستریز (بزرگ‌ترین شرکت خصوصی در هند) با ۴۸ درصد سهام است. همچنین شرکت او جزو ۵۰۰ شرکت فورچون قرار دارد. موکش و برادر کوچک‌ترش آنیل پسران بنیان‌گذار پیشین ریلاینس اینداستریز (RIL)، دیروپای آمبانی هستند. موکش آمبانی، بزرگ‌ترین پالایشگاه نفت خام جهان را در جامناگار هند با ظرفیت ۶۶۰ هزار بشکه در روز بنا کرده است.

آمبانی بزرگ‌ترین و پیچیده‌ترین ابتکار تکنولوژی اطلاعات و ارتباطات در جهان را در قالب ریلاینس اینفوکام لیمیتد برپا کرد. گرچه در حال حاضر این شرکت در اختیار برادرش، آنیل است.

موکش آمبانی در مدرسه مورچکا در مومبای تحصیل می‌کرد و بسیار هم موفق بود. محیطی که او در آن پرورش یافته بود به دلیل شغل پدرش، هیچ‌گاه از کسب‌وکار جدا نبوده است. پس از اتمام مدرسه او در دانشگاه مومبای به تحصیل مهندسی شیمی پرداخت و پس از آن برای تحصیل MBA به دانشگاه استنفورد رفت، اما پس از یک سال دانشگاه را رها کرد.

در سال ۱۹۸۱ موکش ۲۴ ساله در شرکت پدرش مشغول به کار شد و چندین کار ابتکاری برای شرکت از جمله ادغام با شرکت‌های مختلفی مانند نساجی، پلی‌استر و صنایع پتروشیمی، انجام داد. آرزوی پدرش برای گسترش شرکت در سطح جهانی چند سال بعد به حقیقت پیوست، یعنی زمانی که موکش ۶۰ برند جدید (تسهیلات ساخت‌وساز در سطح جهانی که همه دارای تکنولوژی‌های بسیار متنوعی بودند) ایجاد کرد. این کار منجر به افزایش سودآوری شرکت و سپس افزایش تولید آن شد، به طوری که ظرفیت تولید شرکت ریلاینس از چند هزار تن به بالای ۱۲ میلیون در سال رسید. پس از آن آمبانی، بزرگ‌ترین پالایشگاه نفت خام جهان را در هند تأسیس کرد که ظرفیتی خارق‌العاده داشت. آمبانی سپس تصمیم گرفت یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌های مخابراتی در تاریخ هند را تأسیس کند (ریلاینس کامیونیکیشن لیمیتد). موکش این شرکت را به همراه برادرش آنیل بنا کرد، اما بعداً این دو برادر دو راه جداگانه را با سهم یکسان از درآمد دنبال کردند. اگر این دو از هم جدا نمی‌شدند، احتمالاً ثروت خالص آمبانی به ۸۵ میلیارد دلار می‌رسید. به علاوه اخیراً تحت رهبری او ریلاینس ریتیل زنجیره فروشگاه‌های جدیدی را راه‌اندازی کرده است. موکش آمبانی در سال ۲۰۰۷، ۱۵۰ میلیون دلار از دارایی‌اش را به همسرش بخشید.

موکش آمبانی اخیراً خانه‌ای به ارزش ۲ میلیارد دلار آمریکا در بمبئی ساخته است که گران‌ترین خانه جهان است. موکش آمبانی دستاوردها و افتخارات زیادی در سطوح ملی و جهانی به دست آورده است. از جمله این دستاوردها می‌توان به عنوان چهل‌وپنجمین رهبر مورد احترام جهان از میان ۴ مدیر اجرایی ارشد هندی از سوی فایننشال تایمز در سال ۲۰۰۴، جایزه جهانی ارتباطات در سال ۲۰۰۴ با عنوان تأثیرگذارترین فرد در زمینه

آرنو سال ۱۹۸۹ در نبرد سختی برای کنترل لوئی ویتون پیروز شد و با مدیریت خوب این شرکت را به همراه کریستین دیور تبدیل به یکی از موفق‌ترین تولیدکنندگان لوازم آرایشی و لوکس کرد



## موسیو ثروتمند

برنارد آرنو؛ مدیر بزرگ کالاهای لوکس چه می‌کند؟

استعدادهای بازار دارد. خوب می‌داند چه محصولی را باید در کجا عرضه کرد و چه محصولی در بازاری با استقبال روبه‌رو خواهد شد. در سال ۱۹۸۹ در نبرد سختی برای کنترل لوئی ویتون پیروز شد و با مدیریت خوب این شرکت را به همراه کریستین دیور تبدیل به یکی از موفق‌ترین تولیدکنندگان لوازم آرایشی و لوکس کرد. Louis Vuitton Moët Hennessy که از آن به اختصار به صورت ال‌وی‌ام‌اچ یاد می‌شود، بزرگ‌ترین شرکت در عرصه لوازم لوکس است. این شرکت خود دارای ۵۰ زیرمجموعه است که هر کدام از مارک‌های معروفی هستند و در یک یا چند شاخه بهترین محصولات را تولید می‌کنند. مقر ال‌وی‌ام‌اچ در پاریس است. پس از ادغام موت‌ات‌چاندون و هنسی، در سال ۱۹۸۷ لوئی ویتون که در آن زمان از بهترین تولیدکنندگان چمدان‌های مسافرتی بود، با دو شرکت پیشین ادغام شد و ال‌وی‌ام‌اچ را تشکیل دادند. ال‌وی‌ام‌اچ تا حد زیادی تحت کنترل کریستین دیور است و برنارد آرنو ریاست آن را برعهده دارد.

### در گسترش کسب‌وکار تان عجله نکند

برنارد آرنو، مدیرعامل موفق شرکت ال‌وی‌ام‌اچ معتقد است نباید برای گسترش کسب‌وکار عجله کرد، بلکه باید آن را براساس بازار و ظرفیت آن گسترده‌تر کرد. او در این باره می‌گوید: «گسترش کسب‌وکار زمان می‌برد. در صنعت کالای لوکس باید کسب‌وکار تان را براساس برند، تاریخ و میراث بسازید که این مسئله نیز زمان‌بر است. برای گسترش برندان نباید خیلی عجله کنید، بلکه باید براساس بازار و گنجایش آن برای ارائه محصولات قابل قبول کسب‌وکار تان را رشد دهید. به عنوان مثال در لوئی ویتون، به طور مداوم محصولات جدید تولید می‌شود و مشکلاتی دائماً سر راه قرار می‌گیرند اما نباید عجله کرد و برای ارائه محصولات باید کیفیت نیز مورد توجه قرار بگیرد.»

### از رقابت استقبال کنید

برای کار کردن در دنیای رقابتی امروز، حفظ کردن شأن کسب‌وکار تان و در عین حال گسترش دادن آن باید از رقابت استقبال کنید. برنارد آرنو معتقد است: «رقابت وجود دارد اما ما از آن استقبال می‌کنیم. فکر می‌کنم آنچه در دنیای کسب‌وکار خوب است این است که همیشه طراحان و کارآفرینان جدیدی وارد آن می‌شوند که برخی از آنها قصد رقابت دارند و برخی سراغمان می‌آیند تا کمکمان کنند و ما از این قضیه استقبال می‌کنیم. بخشی از گروه به عنوان گروه سرمایه‌گذاری فعالیت دارند، ما به طراحان و شرکت‌های نوپا کمک می‌کنیم و بعد از چند سال می‌بینیم که به موفقیت اثبات‌شده‌ای دست پیدا کرده‌اند. انجام این کار بسیار جذابیت دارد.»

### در خلاقیت‌ها مشارکت کنید

به اعتقاد برنارد آرنو یک مدیر یا رئیس باید در فعالیتهای خلاقانه کارکنانش مشارکت داشته باشد. او در این باره می‌گوید: «من کاملاً در این فعالیت‌ها شرکت می‌کنم. اغلب طراحان را ملاقات می‌کنم، راجع به طرح‌ها به بحث و گفت‌وگو می‌نشینم، آنها ایده‌هایشان را به من نشان می‌دهند و ما راجع به هر کمپین تبلیغاتی و هر محصول جدیدی که در آینده می‌توانیم ارائه دهیم، صحبت می‌کنیم. من همیشه ترکیب خلاقیت و محصولات را دوست داشتم.»

برنارد آرنو توانایی ویژه‌ای در کشف استعدادها بازار دارد. خوب می‌داند چه محصولی را باید در کجا عرضه کرد و چه محصولی در بازاری با استقبال روبه‌رو خواهد شد



برنارد ۵۶ ساله توانسته است با این ثروت، در جدول جهانی میلیاردرها، رتبه هفدهم را از آن خود کند. او در پنجم مارس ۱۹۴۹ به دنیا آمد. او نیز همچون لیلیان بتنکورت از استعداد ذاتی فرانسوی‌ها در تولید لوازم لوکس برای شیک‌پوشان بهره برده و توانسته است ثروت خود را از این طریق به میلیاردها دلار افزایش دهد. به طور حتم شما هم با نام کریستین دیور یا لوئی ویتون آشنا هستید. یا نام آنها را در مجلات و تبلیغات تلویزیونی دیده‌اید، یا کسی محصولات آنها را به شما پیشنهاد کرده است و یا حتی خود مصرف‌کننده آن بوده‌اید. در هر صورت موفقیتی که کریستین دیور به دست آورده است به همت تلاش‌های برنارد آرنو بوده است. آرنو با ادغام چندین شرکت که در تولید اجناس لوکس، فعال بودند، توانست امثال کریستین دیور را از جمله شرکت‌های معروف و موفق در جهان کند. وی با داشتن ۵۱ درصد از سهام ال‌وی‌ام‌اچ که بزرگ‌ترین تولیدکننده اجناس لوکس در جهان است، همچنان در کسب موفقیت سیر صعودی دارد.

علاقه انسان به زیبایی، خوشبو بودن و در چشم همگان متشخص جلوه کردن نکاتی است که آرنو به آن توجه ویژه‌ای داشته است. او و لیلیان بتنکورت ثابت کرده‌اند که این میل انسان‌ها، میلی است که هیچ‌وقت پایان نمی‌پذیرد. این مرد موفقیت خود را با جدیت و پشتکار به دست آورد. کریستین دیور و ال‌وی‌ام‌اچ در مجموع ۵۰ مارک از معروف‌ترین تولیدات جهانی را در اختیار دارند. از جمله تولیدات آنها کیف‌های لوئی ویتون است که امروزه در دست بسیاری از خانم‌ها حتی با مارک‌های تقلبی نیز دیده می‌شود. او امپراتوری‌اش را طی ۲۰ سال راه انداخت، هر چند که زیرمجموعه‌های ال‌وی‌ام‌اچ را خود به وجود نیاورد اما درک درستی از پتانسیل آنها برای جذب مشتری بیشتر داشت و این نکته‌ای بود که وی را امروز به موفق‌ترین مرد فرانسه تبدیل کرده است. ادغام موفقیت‌آمیز چند تولیدکننده معروف کالاهای لوکس توسط برنارد آرنو سبب شده است تا شرکت‌های دیگری نیز به همین فکر بیفتند. قدمت قدیمی‌ترین شاخه ال‌وی‌ام‌اچ

به سال ۱۵۹۲ برمی‌گردد. سهام این گروه به طور عمومی در بازار سهام Euronext پاریس ردوبدل می‌شود و بخشی از شاخص CAC۴۰ است. ال‌وی‌ام‌اچ در حال حاضر ۵۶ هزار نفر را به استخدام خود درآورده است. ۴۰ درصد از کارمندان ال‌وی‌ام‌اچ در فرانسه مشغول به کارند. با مشاهده این آمار و ارقام به راحتی می‌توان یافت که سرمایه‌گذاری در بخش تولید کالاهای لوکس همچون لوازم آرایشی و بهداشتی، کیف و عینک‌های آفتابی از جمله موارد اشتغال‌زا است که فرانسویان توجه ویژه‌ای به آن دارند. ال‌وی‌ام‌اچ در ۱۵۰۰ فروشگاه معتبر در جهان فعالیت دارد و از همین رو بازار

وسیع‌تری را برای محصولاتش در اختیار دارد. طرحی که ال‌وی‌ام‌اچ با جدیت آن را کنترل می‌کند نحوه فروش محصولاتش است و به شدت بر مکان‌هایی که این محصولات به فروش می‌رسد نظارت دارد. برای مثال تولیدات لوئی ویتون فقط از طریق بوتیک‌های این شرکت و با تابلوهای بزرگ لوئی ویتون به فروش می‌رسد که در نقاط مرفه‌نشین شهرهای ثروتمند تاسیس شده‌اند. یا اینکه اجازه فروش محصولات خود را به دیگر فروشگاه‌های عرضه‌کننده محصولات لوکس اعطا می‌کند، مثل فروشگاه هارودس در لندن. از این لحاظ سیاست برنارد آرنو با موسسان وال‌مارت یا آلدی سفید که گروه هدف آنان را قشر متوسط جامعه تشکیل می‌داد، متفاوت است. برنارد آرنو توانایی ویژه‌ای در کشف

پیش‌بینی مور در سال ۱۹۶۵ در مورد دو برابر شدن شمار ترانزیستورهای به‌کاررفته در یک تراشه در هر سال و به بیان دیگر، دو برابر شدن قدرت تراشه‌ها، «قانون مور» نام گرفته است.

(Moore's Law) که از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است.

نزدیک به چهل سال پیش، گوردون مور که مدیر یک بنیاد پژوهشی بود، به مناسبت سالگرد انتشار گاهنامه ELECtronics، مقاله‌ای درباره آینده صنعت نیمه‌هادی‌ها نوشت. در این نوشتار، به این نکته توجه شده بود که طی سال‌های گذشته، میزان پیچیدگی مدارهای میکروالکترونیک، هر سال دو برابر شده است. معیار اندازه‌گیری این پیچیدگی نیز شمار ترانزیستورها در واحد سطح بود. بدین معنی که هر سال ICهایی به بازار می‌آمدند که شمار ترانزیستورهای آنها در واحد سطح، دو برابر سال گذشته بود. در هنگام چاپ این نوشتار، تنها شش سال از ساخت نخستین چیپ الکترونیکی گذشته بود.

این روند کمابیش در سال‌های پس از آن نیز ادامه داشت، تا آنجا که سنجش‌های برای پیش‌بینی آینده صنعت میکروالکترونیک شد و کم‌کم نام قانون به خود گرفت. به‌مرور زمان، آن عدد دو برابر برای هر سال، دستخوش دگرگونی شد و به دو برابر برای هر هجده ماه رسید. این دو برابر شدن شمار ترانزیستورها (خواه در یک سال باشد خواه در هجده ماه) به معنای این است که ابعاد ترانزیستورها در حال نیم شدن است و با شتاب به جایی خواهیم رسید که محدودیت‌های فیزیکی، اجازه این نیم شدن ابعاد را نخواهند داد. این یعنی نزدیک شدن به پایان قانون مور، هر چند شاید این قانون تا حدود ده سال دیگر همچنان باز یارماند.

گوردون مور در آن نوشتار آورده است: «مدارهای مجتمع منجر به شگفتی‌های بزرگی همچون رایانه‌های خانگی - یا دست‌کم، پایانه‌های متصل به یک رایانه مرکزی - کنترل‌های خودکار برای اتومبیل‌ها و تجهیزات ارتباطی قابل حمل شخصی خواهند شد.»

او با بررسی آینده صنعت، چنین پیش‌بینی کرد که هزینه‌های کاهش‌یافته یکی از جذابیت‌های الکترونیک مجتمع است و این روند همچنان ادامه پیدا خواهد کرد، تا آنجا که تکنولوژی به سوی فرآوری توابع مداری بزرگ‌تر و بزرگ‌تر، بر روی تنها یک لایه نیمه‌هادی حرکت کند. برای مدارات ساده، بهای هر قطعه کمابیش نسبت عکس با شمار قطعات خواهد داشت. این قانون به هدف و سنجش غیررسمی بسیاری از سازندگان چیپ در چند دهه کنونی تبدیل شده و هم‌اکنون، نقش طرحی راهبردی را برای دانشمندان دانش کامپیوتر و شرکت‌های سازنده تجهیزات الکترونیکی ایفا می‌کند.

گوردون مور، بنیان‌گذار شرکت اینتل و کسی که به دلیل ارائه قانون پرآوازه خود، به یکی از نمادهای دره سیلیکون مبدل شده، به‌تازگی ارزشمندترین نشان سربلندی انجمن مهندسان برق و الکترونیک را دریافت کرد.

این انجمن در بیانیه‌ای آورده است که این نشان به دلیل دستاوردهای ارزشمند در تعریف قوانین پردازش‌های مدارات یکپارچه و نقش کارساز در گسترش حافظه‌های MOS، کامپیوترهای ریزپردازنده و صنعت نیمه‌رساناها به وی داده شده است. ■

## مرد انقلابی و آرام سیلیکون ولی

گوردون مور؛ پیشگوی میلیاردر و مؤسس کمپانی اینتل را بشناسید؟



گوردون مور (Gordon E. Moore) در سال ۱۹۲۹ در سان‌فرانسیسکو متولد شد. پدرش قاضی و مادرش خانه‌دار بود. از کودکی به شیمی علاقه‌مند بود و تصمیم داشت شیمی‌دان شود. به همین جهت تحصیلات دانشگاهی‌اش را در این رشته به پایان برد و در سال ۱۹۵۰ از دانشگاه برکلی دکترای گرفت. اما ظاهراً وقایع به سمتی سیر می‌کرد که او به وادی ناشناخته‌ای به نام «نیمه‌هادی» گام نهد و البته خیلی زود با آن خو کند و حتی گام‌هایی بردارد که در جهت‌گیری مسیر تاریخی این فناوری تعیین‌کننده بوده است. پس از فراغت از تحصیل، مدتی در آزمایشگاه دانشگاه جان هاپکینز مشغول به کار شد. اما این کار به هیچ وجه با روحیه موثر بودن و کارایی و کارآفرینی او سر سازگاری نداشت؛ انتشار مقالاتی از سوی آزمایشگاه که طبق محاسبه خود او هزینه هر کلمه آن ۶ دلار تمام می‌شد و معلوم نبود کسی نیز آنها را بخواند، بنابراین به دنبال کار جدید، طی ملاقاتی با ویلیام شاکلی، مخترع ترانزیستور جذب او شد و با کار در آزمایشگاه‌های «بل» به حوزه صنعت نیمه‌هادی قدم

گذاشت و در آنجا با باب نوین آشنا شد. پس از دو سال که جهت کار به نظر او و برخی دوستانش عوض شده بود آنجا را ترک و شرکت Fairchild را در زمینه نیمه‌هادی تأسیس کرد. با تغییراتی که در آن شرکت نیز پدید آمد، به همراه باب نوین شرکت را رها کردند تا بتوانند کار بدیعی در زمینه نیمه‌هادی‌ها شروع کنند و بدین ترتیب ایده تأسیس شرکت «اینتل» شکل گرفت و آنها در سال ۱۹۷۱ آن را به ثبت رساندند. اساس کسب‌وکار در شرکت، تولید تراشه‌های «حافظه» برای رایانه بود اما در بحران نفتی سال ۱۹۷۳ و بحران اقتصادی سال ۱۹۸۴، شرکت با تلاطم‌های مرگباری مواجه شد که با درایت او و مدیرعامل فعلی شرکت، اندی گرو به‌خوبی آن را پشت سر گذاشت. مور در سال ۱۹۶۳ طی مصاحبه‌ای با اندی گرو او را استخدام کرد.

به گفته خود او مهم‌ترین چالشی که با آن مواجه بوده تصمیم‌گیری در تغییر روند فعالیت شرکت از تولید تراشه‌های حافظه به تولید «ریزپردازنده» بوده است، تغییری که سبب شد اینتل در مسیر جدید رشد موفقیت‌آمیزی داشته باشد و اکنون به قطب مطرح تولید ریزپردازنده در دنیا تبدیل شود. پیش‌بینی او در سال ۱۹۶۵ در مورد دو برابر شدن شمار ترانزیستورهای به‌کاررفته در یک تراشه در هر سال و به بیان دیگر، دو برابر شدن قدرت تراش ماه، «قانون مور»، نام گرفته است. او ده سال پس از آن، با توجه به دگرگونی‌های پدیدآمده در فناوری نیمه‌هادی‌ها، آن قانون را به‌روزر کرد و به دوبرابر شدن قدرت تراشه‌ها در هر دو سال نظر داد. بی‌شک، گزینش هوشمندانه و به خدمت گرفتن و تربیت جانشینی همچون اندی گرو، مدیرعامل کنونی شرکت، برای جای داشتن نام او به عنوان یک مدیر کامیاب در میان «معماران دوران دیجیتال» کافی است.

### قانون مور و آینده صنعت کامپیوتر

در دنیای نیمه‌هادی‌ها و مدارهای میکروالکترونیک، قانونی وجود دارد به نام قانون مور



شد. گوگل، شرکتی که جستجو در اینترنت را آسان و حتی مفرح کرده است، ارزش سهامی معادل ۵۱۳ دلار به ازای هر سهم دارد و بر این اساس می‌توان آن را از دیزنی، جنرال موتورز و مک‌دونالد بزرگ‌تر دانست. گوگل به این ارتقای قابل توجه، با متحول کردن نحوه جستجوی مردم در اینترنت دست یافته است. تا پیش از اینکه سرگنی و لری کار خود را شروع کنند، جستجو در اینترنت مثل یافتن سوزنی در انبار کاه بود، اما این دو با تحلیل لینک‌های بین صفحات اینترنتی باعث شدند نتایج جستجو بر اساس تناسب آنها انجام شود.

سرگنی برین (Sergey Brin) در ۲۱ آگوست ۱۹۷۳ در مسکو (روسیه) متولد شد. خانواده او در سال ۱۹۷۹ به دلیل آزار و اذیت یهودیان به ایالات متحده مهاجرت کردند. او و لری پیچ نام موتور جستجوگرشان را «گوگل» که برگرفته از عبارت ریاضی «googol» است، انتخاب کردند. گوگل در زمان راه‌اندازی در سال ۱۹۹۸ به محبوب‌ترین موتور جستجوگر جهان تبدیل شد.

سرگنی ظاهری آراسته و چهره‌ای با جذابیت پسرانه دارد، شانه‌هایش کم‌شیب هستند، همه اینها به وی ظاهری با آرامش می‌دهد. سرگنی با این ظاهر و با انرژی تمام‌نشدنی در گوگل پلکس بالا و پایین می‌رود، وی موهایی سیاه، چشمانی نافذ و شوخ‌طبعی شیطن‌آمیزی دارد که غالباً باعث می‌شود اطرافیان از حالت محافظه‌کارانه در بیایند. در یک روز کاری عادی سرگنی شلوار جین، کفش ورزشی و تی‌شرت‌های مشکی مناسب می‌پوشد. این ظاهر وی در مغایرت با اهداف و نیات جدی و گاه تهاجمی‌ای است که او در سر می‌پروراند. این جدیت در طی نشست‌های استراتژیک هفتگی آشکار می‌شود، یعنی جایی که سرگنی و لری که عنوان رئیس را به صورت مشترک دارند، آخرین دستورها را در مورد پذیرش محصولات جدید می‌دهند، هزینه‌های جدید را مرور می‌کنند و هزینه پژوهش‌های طولانی‌مدت را تأمین می‌کنند. سرگنی در زمینه‌های غیرعلمی ولی مهمی مثل جامعه و سیاست هم فعالیت دارد. کارمندان گوگل از چنین محیط دوستانه و خانوادگی‌ای لذت می‌برند و از امکاناتی مانند سه وعده غذای رایگان در طول روز، بردن غذاها به خانه‌های والدین تازه، محیط‌های خصوصی برای پرستاری مادران و مراقبت‌های پزشکی کامل در محل کار استفاده می‌کنند. همه این امکانات باعث شده است مجله فورچون اخیراً شرکت گوگل را بهترین محل برای کار در ایالات متحده ارزیابی کند. دو رئیس گوگل در انجام وظایف مدیریتی با اریک اشمیت مشارکت دارند. اریک اشمیت یک مهندس نرم‌افزار باتجربه است که در سال ۲۰۰۱ به عنوان مدیر اجرایی در شرکت گوگل استخدام شده است و بر فعالیت‌های تجاری گوگل به طور روزانه نظارت دارد و اگر بخواهیم به طور خلاصه بگوییم، فرد بالغی در اتاق بازی دو رئیس گوگل محسوب می‌شود. سرگنی و لری هیچ قصدی برای واگذاری کنترل خود ندارند، از روز اول آنها در برابر دخالت خارجی بی‌مورد مقاومت کردند و ترجیح می‌دهند هر کاری را با شیوه خودشان انجام دهند؛ از انتخاب قطعات کامپیوتری گرفته تا به استهزا گرفتن وال استریت با عرضه عمومی نامنظم سهامشان. این کارفرمای متولد مسکو و والدینش در تمام طول زندگی این کار را انجام داده‌اند.

در ۱۶ دسامبر ۲۰۰۵، ماه بعد از به مزایده گذاشتن سهام رو به رشد گوگل، گوگل بزرگ‌ترین کار دوران حیاتش را انجام داد. این شرکت وارد یک معامله یک میلیارد دلاری پذیرش آگهی با امریکا آنلاین، محبوب‌ترین شرکت ارائه‌دهنده خدمات اینترنتی شد. گوگل در چهارم سپتامبر سال ۱۹۹۸ تاسیس شد، دو سال پس از رسیدن ایده دسته‌بندی لینک‌های موجود در فضای اینترنت به ذهن لری پیچ. وی خودش را به عنوان مدیرعامل و بهترین دوستش، سرگنی برین را به عنوان همراه خود در راه



## جست‌وجوگری برای جست‌وجوگران جست‌وجوگر میلیارد جهان چه کسی است؟

در «گوگل پلکس» با جست‌وجوی کمی می‌توانید دفتر سرگنی برین را پیدا کنید. دفتر سرگنی برین در گوشه دنجی از ساختمان شماره ۴۳، در محوطه گسترده‌ای نزدیک ضلع جنوبی خلیج سان‌فرانسیسکو قرار گرفته است. بعد از ردیف‌هایی از پارتیشن‌های رنگ‌آمیزی‌شده و محل‌های ملاقات، می‌توانید دفتر ۲۱۱ را ببینید که نمای بیرونی نامشخصی دارد و از چشم‌های عموم دور نگه داشته شده است. گرچه برای ورود به دفتر باید پیچ و خم‌هایی را رد کنید ولی آن‌طور که انتظار می‌رود از دفتر بنیان‌گذار یک شرکت ۱۵۰ میلیارد دلاری، به وسیله درها و دربان‌های محافظت نمی‌شود.

سرگنی ۳۳ ساله دفترش را با لری پیچ شریک است. لری پیچ ۳۴ ساله همکار سرگنی در گوگل، هم‌دانشگاهی ترک تحصیل کرده وی در استنفورد در مقطع دکتری و دوست میلیاردرش است. همکاری سرگنی و لری از ۸ سال پیش شروع شد یعنی زمانی که آنها در یک گاراژ در منلوپارک کالیفرنیا دفتری محقر داشتند. از آن زمان به بعد گوگل از قالب یک شرکت تازه‌کار به در آمد و به بزرگ‌ترین شرکت رسانه‌ای دنیا تبدیل

گوگل به طور تخمینی دارای بیش از یک میلیون سرور در سراسر جهان است و روزانه بیش از یک میلیارد درخواست جست‌وجو در آن صورت می‌گیرد





لری پیج و سرگئی برین نام موتور جست‌وجوگرشان را گوگل که برگرفته از عبارت ریاضی googol است، گذاشتند. گوگل در زمان راه‌اندازی در سال ۱۹۹۸، به محبوب‌ترین موتور جست‌وجوگر در جهان تبدیل شد.

گوگل در سال ۲۰۰۰ جایزه صدای مردم برای دستاورد فنی را به دست آورد و در ۲۰۰۱ نیز جایزه بهترین موتور جست‌وجوگر، بهترین موتور جست‌وجوی تصویر و بهترین طراحی را دریافت کرد

۱۰۰ نوآور برتر زیر ۳۵ سال جهان در سال ۲۰۰۳ شناخته شدند. برین و پیج هر دو موفق به دریافت جایزه ملی برای کارآفرین برجسته سال ۲۰۰۳ و در سال ۲۰۰۴ هم موفق به دریافت جایزه بشقاب طلایی از آکادمی مهندسان در شیکاگو شدند.

#### از ۲۰۰۹ تا به امروز

در نوامبر ۲۰۰۹ از طرف فوربز، برین و پیج در میان پنج فرد قدرتمند جهان معرفی شدند. در اوایل همان سال سال، در ماه فوریه، برین به آکادمی ملی مهندسی وارد شد که در میان بالاترین افراد حرفه‌ای در مهندسی و... و کسانی که سهم برجسته‌ای در مهندسی داشتند افتخار انتخاب تحقیقات مهندسی نصیب شد. او به طور خاص برای رهبری در توسعه و مدل‌سازی و بازاریابی اطلاعات مربوط به شبکه جهانی وب انتخاب شد و کمکان از جمله سخنرانان برجسته در مجمع جهانی اقتصاد و تکنولوژی به شمار می‌رود. مجله PC گوگل را در میان ۱۰۰ وبسایت برتر و موتورهای جست‌وجو در سال ۱۹۸۸ ستود. گوگل در سال ۱۹۹۹ جایزه بهترین تکنولوژی و نوآوری در توسعه برنامه‌های وب را دریافت کرد. گوگل در سال ۲۰۰۰ جایزه صدای مردم برای دستاورد فنی را به دست آورد و در سال ۲۰۰۱ نیز جایزه بهترین موتور جست‌وجوگر، بهترین موتور جست‌وجوی تصویر و بهترین طراحی را دریافت کرد. طبق اعلام فوربز، در ماه ژوئن سال ۲۰۱۴ برین جزو بیست فرد ثروتمند در جهان با ثروت شخصی بالغ بر ۳۰ میلیارد دلار بوده است.

#### زندگی شخصی

برین و آنه ووجیتسکی بعد از چند سال زندگی مشترک و دو فرزند، اعلام کردند که از هم جدا شده‌اند ولی به همکاری‌شان در زمینه پیشبرد فناوری ادامه خواهند داد. آنه ووجیتسکی موسس شرکت بیوتکنولوژی است. ووجیتسکی و برین پیش از ازدواج توافق‌نامه‌ای در زمینه نحوه تقسیم اموال امضا کرده‌اند و روی مبلغ نامشخصی پول توافق کرده‌اند و از این رو جدایی آنها تأثیر چندانی روی گوگل نمی‌گذارد.

#### حمایت برین از ویکی‌پدیا

طبق اعلام بنیاد ویکی‌مدیا، در فوریه ۲۰۱۰، گوگل برای توسعه بیشتر ویکی‌پدیا ۲ میلیون دلار کمک مالی به این مجموعه اختصاص داده است. ابتدا جیمی ولز بنیان‌گذار ویکی‌پدیا این خبر را اعلام کرد و به دنبال آن اطلاعیه تأییدکننده این خبر از سوی بنیاد ویکی‌پدیا منتشر شد. سرگئی برین در بیانیه‌ای ویکی‌پدیا را از بزرگ‌ترین پیروزی‌های اینترنت خواند و عنوان کرد این مرجع عظیم از محتوای تولیدشده توسط داوطلبان منبع ارزشمندی برای کسانی است که مطالعات آنلاین انجام می‌دهند.

گوگل برخلاف موتورهای جست‌وجوهای پیش از خود که از فرکانس تکرار یک عبارت در صفحات وب برای جست‌وجو استفاده می‌کردند، از ارتباط محتوای صفحات با یکدیگر برای نمایش بهتر بهره می‌برد. این فناوری را pinkpank نام‌گذاری کرده‌اند.

تاسیس این کمپانی معرفی کرد.

اما معمولاً همراهان تاسیس‌کننده در طول تاریخ از یادها می‌روند، استیو جابز دوتای آنها را در ایل داشت، مارک زاکربرگ را نیز چهار نفر برای تاسیس فیس‌بوک همراهی کردند. ولی سرگئی برین تأثیر بسیاری بر شخصیت پیج داشت، آنها در دانشگاه استنفورد با هم آشنا شده بودند؛ دو شخصیت کاملاً متضاد. لری پیج معمولاً نمی‌توانست ارتباطات جمعی مناسبی برقرار کند در حالی که استادان استنفورد از دست شیطنتهای برین خسته شده بودند؛ وی معروف بود که همواره بدون در زدن، وارد دفتر استادان می‌شود.

برای استارت‌آپ لری پیج، سرگئی با آن برون‌گرایی افراطی‌اش یک هدیه بزرگ بود که اگر چه در تاسیس و ساخت الگوریتم اصلی گوگل نقشی نداشت، اما اگر نبوده، این استارت‌آپ هیچ‌گاه تبدیل به کمپانی بزرگ امروزی نمی‌شد. (در همان زمان موتورهای جست‌وجوی دیگری نیز در حال فعالیت بودند) برین نقطه قوت گوگل در تعیین استراتژی، برندسازی و ایجاد روابط با سایر کمپانی‌ها بود. همواره در اذهان عمومی چنین تلقین شده که گوگل، توسط دو جوان به نام‌های لری پیج و سرگئی برین به وجود آمده است؛ حقیقت اما چنین نیست. گوگل، صرفاً توسط لری پیج خلق شد و در میان راه، برین به رشد آن کمک بسزایی کرد.

#### زندگی‌نامه و تحصیلات

سرگئی میخائیلوویچ برین در خانواده‌ای یهودی به دنیا آمد. پدرش ریاضی‌دان و مادرش اقتصاددان بود. پس از مهاجرت خانواده برین به آمریکا او مدرک کارشناسی خود را از دانشگاه مریلند در رشته علوم کامپیوتر دریافت کرد و بعد از آن با استفاده از کمک‌هزینه موسسه خیریه (نشنال ساینس) در دانشگاه استنفورد مشغول به تحصیل شد.

به عنوان یک پروژه تحقیقاتی در دانشگاه استنفورد برین و پیج با توجه به ساختن موتور جست‌وجو که لیست نتایج آن طبق محبوبیتی از صفحات ذکر شده بود، به این نتیجه رسیدند که بیشترین محبوبیت آن به دلیل مفید بودن و کارآمد بودن است. پس از رسیدن ثروت خانوادگی به یک میلیون دلار و سهیم شدن دوستان و دیگر سرمایه‌گذاران و آشنایان در آن در سال ۱۹۹۸ این شرکت راه‌اندازی شد. فروش اولیه سهام گوگل در آگوست ۲۰۰۴ به وسیله برین و پیج بیلینون در مقر اصلی آن در قلب سیلیکون ولی کالیفرنیا انجام شد. از آن زمان گوگل تبدیل به محبوب‌ترین موتور جست‌وجو در جهان شده که به طور متوسط از سال ۲۰۱۳، هرروز ۵٫۹ بیلین جست‌وجو در آن صورت می‌گیرد.

#### موفقیت و گسترش

در سال ۲۰۰۶ گوگل، یوتیوب را که بیشترین طرفدار و محبوبیت را در سایت‌های اینترنتی دارد به ارزش ۱۶۵ بیلینون دلار سهم خریداری کرد. در مارس ۲۰۱۳ برین در رده بیست و یکم لیست میلیاردرهای فوربز و رده چهاردهم لیست میلیاردرهای ایالات متحده قرار گرفت. طبق اعلام مجله فوربز، از سپتامبر ۲۰۱۳ ارزش خالص سایت برین ۲۴٫۴ بیلینون دلار بوده است. برین به عنوان مدیر پروژه‌های خاص در گوگل، با کمک پیج که مدیرعامل آن شرکت بود وظایف و مسئولیت افراد را به صورت روزانه مشخص می‌کرد و اریک اشمیت نیز مدیر اجرایی این شرکت بود. از ۱۰ آگوست سال ۲۰۱۵ برین و پیج گوگل و بخش‌هایی از آن را تحت نظر یک شرکت جدید مادر به نام آلفابت نام‌گذاری و در سمت رئیس و مدیرعامل شرکت انجام وظیفه کردند. برین در طول این سال‌ها با لری پیج کمپانی MIT Technology Review را تاسیس کردند و به همراه هم جزو



گفت‌وگوی نشریه دانشگاه کلمبیا با **ادموند فلپس**

## حضور دولت در اقتصاد باید محدود باشد

مونا مشهدی رجبی

خبرنگار

بحران اقتصادی اخیر آمریکا سبب شد تا برخی از اقتصاددانان مطرح دنیا تغییراتی در دیدگاه‌ها و نظریاتشان ایجاد کنند. این تغییرات بعد از اجرای سیاست‌های اقتصادی مختلف در آمریکا و مشاهده نتیجه این سیاست‌ها بیشتر شد زیرا ضعف مدل‌های اقتصادی برای پیش‌بینی و حتی اثرگذاری در تغییر روندهای اقتصادی در کشور بیشتر حس شد.

ادموند فلپس یکی از شناخته‌شده‌ترین و برترین اقتصاددانان دنیا است که پیش‌تر از او به عنوان یکی از طرفداران بازار آزاد نام برده می‌شد ولی او دیدگاهش را در زمینه بازار آزاد تغییر داده است و می‌گوید که دولت باید در جهت تقویت اعتماد مردم به بازار و ایجاد انگیزه برای اجرای طرح‌های خلاقانه اقتصادی وارد اقتصاد شود. فلپس در این زمینه می‌گوید: بخش‌هایی از بازار به حد کافی نظام‌مند نیست و دولت باید بر این بخش‌های اقتصاد نظارت داشته باشد. دولت باید در نظارت بر قیمت‌ها در بازار سرمایه و تامین منابع مالی برای بانک‌هایی که به موسسات و بنگاه‌های تازه‌کار وام می‌دهد حضور داشته باشد. زیرا در شرایط فعلی برخی از بانک‌ها به دلیل پربسک دانستن فعالیت‌های کارآفرینی صاحبان ایده‌های جدید را از ارائه وام مأیوس می‌کنند و طرح‌های خلاقانه اقتصادی قبل از اجرا شدن، نابود می‌شود. از طرفی حمایت از پروژه‌های سرمایه‌گذاری که با یک ایده نوآورانه اجرا می‌شود هم باید در دستور کار دولت باشد زیرا این ایده‌های خلاقانه هستند که می‌توانند رشد را به اقتصاد کشور بازگردانند. حمایت دولت از ایده‌های اقتصادی و فعالیت‌های اقتصادی کوچک می‌تواند زمینه را برای ایجاد انگیزه در واحدهای تولیدی و صنعتی فراهم آورد و باعث ارتقای سطح رفاه در جامعه شود. فلپس این تغییر دیدگاه را محصول بحران اقتصادی سال ۲۰۰۸ می‌داند و معتقد است درس‌هایی که از این بحران گرفتیم سبب شد تا در نشریه‌های خود اصلاحاتی ایجاد کنیم. ادموند فلپس در مصاحبه‌ای که در ماه ژوئن سال ۲۰۱۶ با نشریه دانشگاه کلمبیا انجام داد به مهم‌ترین و اصلی‌ترین درس‌هایی که از بحران اقتصادی سال ۲۰۰۸ گرفته است اشاره می‌کند. متن کامل این مصاحبه را می‌بینید.

## اگر شرایط اقتصادی امروز دنیا را با بحران سال ۱۹۳۰ مقایسه

کنید چه تفاوت‌ها و تشابه‌هایی می‌بینید؟

در گذشته بارها در مورد شباهت رکود کنونی با رکودهای قبلی صحبت شده است. به نظر من اینکه بحران امروز چه تشابهی با بحران دهه ۱۹۳۰ دارد مسئله مهمی نیست بلکه مطالعه تجربیات اقتصادی سال‌های رکود بزرگ است که برای ما اهمیت دارد. با مطالعه اقتصاد آمریکا در دهه ۱۹۳۰ متوجه می‌شویم که اقتصاد در سال‌های آتی در چه مسیری حرکت می‌کند. این مطالعه ما را از تکرار اشتباهات بازمی‌دارد و به اقتصاددانان این امکان را می‌دهد که نظریه‌ها و سیاست‌های تازه را اجرا کنند.

در دهه ۱۹۳۰، چهار سال بعد از اینکه آمارهای مرتبط با تولید ناخالص داخلی نشان داد اقتصاد از رکود خارج شده است، نرخ بیکاری در آمریکا کاهش یافت. البته روند کاهش بیکاری آغاز شده بود ولی حتی بعد از چهار سال هم نرخ بیکاری مشابه سطح بیکاری قبل از رکود بزرگ نبود. انتظار می‌رود در رکود جاری اقتصادی هم همین روند مشاهده شود یعنی سال‌ها بعد از خارج شدن از رکود اقتصادی زمان نیاز باشد تا بیکاری به سطحی که قبل از بحران بود برسد. این وضعیت در تمامی شاخص‌های اقتصادی مشاهده خواهد شد زیرا تا تبدیل شدن رشد اقتصادی به یک فاکتور ملموس و تاثیرگذاری روی

درجه اول باید  
اعتماد مردم به  
اقتصاد بازسازی  
شود زیرا مردمی  
که به اقتصاد  
اعتماد دارند  
می‌توانند برای  
ایجاد کار و توسعه  
فرصت‌های شغلی  
سرمایه‌گذاری  
کنند. بدون شک  
بازسازی اعتماد  
از دست‌رفته مردم  
به اقتصاد هم  
فرآیندی زمان‌بر  
خواهد بود

تورم و بیکاری و سرعت گردش پول، زمان لازم است. نکته دیگر این است که در درجه اول باید اعتماد مردم به اقتصاد بازسازی شود زیرا مردمی که به اقتصاد اعتماد دارند می‌توانند برای ایجاد کار و توسعه فرصت‌های شغلی سرمایه‌گذاری کنند. بدون شک بازسازی اعتماد از دست‌رفته مردم به اقتصاد هم فرآیندی زمان‌بر خواهد بود.

**بحران اقتصادی در آمریکا از سال ۲۰۰۸ آغاز شد ولی از سال‌ها قبل نشانه‌های این بحران در بازارهای مختلف دیده شده بود. حال این سوال وجود دارد که چرا اقتصاددانان نتوانستند وقوع این بحران اقتصادی را پیش‌بینی کنند و پیش از وخیم شدن اوضاع به ما هشدار دهند؟**

من هم این سوال را از خودم می‌پرسم. در سال ۲۰۰۳ و زمانی که قیمت مسکن در آمریکا رشد کرد مدام این سوال را از خود می‌پرسیدم که چرا این اتفاق افتاده است و بعد از رکود سال ۲۰۰۸ هم این سوال را داشتم که چرا بانک‌ها خود را در چنین وضعیت آسیب‌پذیری قرار داده‌اند. مسئله این است که ما مطالعات جامعی در مورد شرایط اقتصادی کشور انجام ندادیم و همیشه بعد از وقوع بحران به فکر چاره بودیم. اگر در سال ۲۰۰۵ و بعد از اینکه قیمت مسکن در آمریکا رشد ناگهانی داشت مطالعه‌ای در این زمینه انجام می‌شد و سیاست‌های بانکی اصلاح می‌شد شاید اصلاً ما شاهد رکود اقتصادی سال ۲۰۰۸ نمی‌بودیم. اقتصاد آمریکا و اقتصاد دنیا نیاز به نظارت دائمی دارد و ما باید همیشه تحولات اقتصادی را رصد کنیم و در زمان مناسب اقدام به ارائه راه‌حل کنیم. تنها در این صورت است که بحران‌هایی به عمق و بزرگی بحران سال ۲۰۰۸ ایجاد نمی‌شود.

**قبل از بحران اقتصادی بارها در مورد اثرات منفی مداخله دولت در اقتصاد آمریکا هشدار دادید. ولی هم‌اکنون بر این باور هستید که اگر دولت نظام قانونی سخت‌گیرانه‌تری را برای بانک‌ها وضع می‌کرد می‌توانست از وقوع بحران مالی جلوگیری کند. چرا نظر شما در مورد بازار آزاد و سطح مداخله دولت در اقتصاد تغییر کرد؟**

بخش‌هایی از بازار به اندازه کافی ضابطه‌مند نیستند و به همین دلیل به خودی خود و بدون نظارت نمی‌توانند فعالیت صحیح داشته باشند. آمریکا نیاز به یک بدنه دولتی دارد که نظارت بر عملکرد اقتصاد را بر عهده داشته باشد و در زمان بحران به فعالان اقتصادی و سیاست‌گذاران هشدار دهد. این بدنه اقتصادی باید در زمان افزایش بیش از حد قیمت دارایی و یا کاهش بیش از اندازه ارزش دارایی‌ها به فعالان اقتصادی و تصمیم‌گیران هشدار دهد و ریشه این نوسانات بیش از حد و نادرست را شناسایی کند. این نیاز نه تنها در آمریکا بلکه در تمامی کشورهای دنیا وجود دارد. تمامی کشورها نیاز به ایجاد بدنه ارزیابی و مطالعه اقتصادی دارند و این بدنه که از کارشناسان اقتصادی کارگرفته تشکیل شده است باید این اجازه را داشته باشند که در زمان نیاز در اقتصاد مداخله کنند و مانع از تشدید بحران شوند.



اضافه شدن تیم‌های اقتصادی کارکشته در شرکت‌های مختلف که رصد بازارهای داخلی و بین‌المللی را بر عهده داشته باشند و در صورت ایجاد بحران از ابزارهای اقتصادی موجود برای کمتر کردن شدت اثرپذیری شرکت استفاده کنند مسئله بسیار مهمی است.

وظیفه اصلی دولت این است که فضای اقتصادی کشور را آزاد، ایمن و قابل اعتماد کند. دولت باید از صاحبان ایده‌های نو اقتصادی حمایت کند و زمینه را برای بارور شدن این ایده‌ها و اجرایی کردن آنها فراهم کند.

اقتصادی و علمی ایجاد کند. سوم، دولت‌ها باید فضا را برای تجارت باز کنند. آزادی تجارت و آزادی واردات و صادرات کالاهای مختلف به کشور می‌تواند زمینه را برای افزایش سطح پویایی اقتصاد فراهم کند. **به نظر شما صاحبان مشاغل چگونه می‌توانند برای بحران‌های اقتصادی آینده خود را آماده کنند؟ آیا شما توصیه‌ای برای این عده دارید یا خیر؟**

به نظر من مدیران ارشد و صاحبان مشاغل باید از شرایط امروز اقتصاد درس بگیرند و تغییرات اساسی در روش اداره شرکت خود ایجاد کنند. آنها باید در روش انجام کارشان تغییر ایجاد کنند و نقص‌ها را برطرف کنند. از نظر من اضافه شدن تیم‌های اقتصادی کارکشته در شرکت‌های مختلف که رصد بازارهای داخلی و بین‌المللی را بر عهده داشته باشند و در صورت ایجاد بحران از ابزارهای اقتصادی موجود برای کمتر کردن شدت اثرپذیری شرکت استفاده کنند مسئله بسیار مهمی است. ایجاد فضای بهتر برای کار که باعث افزایش بهره‌وری نیروی کار می‌شود مسئله دیگری است که می‌تواند رشد را برای اقتصاد به ارمغان بیاورد. **■**

**شما همیشه مداخله دولت در اقتصاد را در شرایط استثنایی قابل قبول می‌دانستید و بر این باور بودید زمانی که همه بدانند دولت هر زمان و هر وقت بخواهد می‌تواند در سیاست‌گذاری‌ها و تصمیم‌گیری‌ها مداخله کند نمی‌توان اقتصادی پویا داشت. به نظر شما چه چیزی تغییر کرده است؟**

در شرایط کنونی مداخله دولت در نظام بانکی و اقتصادی یکی ضرورت است زیرا هم‌اکنون بانک‌ها آن قدر درگیر مشکلات خود هستند که از دادن وام به بنگاه‌های اقتصادی امتناع می‌کنند و همین مسئله اقتصاد را دچار مشکلات زیادی کرده است و فرصت رشد و نوآوری را در کشور از بین برده است. نوآوری یک عنصر کلیدی و مهم در اقتصاد است و می‌تواند زمینه‌ساز رشد فرصت‌های شغلی و رشد بهره‌وری شود و این ایده‌های نوآورانه برای عملی شدن نیاز به منابع مالی بانک‌ها دارد. ولی بانک‌ها طی سه سال گذشته تنها برای حفاظت از دارایی‌هایشان از انجام وظیفه اصلی و اولیه خود امتناع کرده‌اند و همین مسئله از ایجاد شرکت‌ها و مشاغل که ممکن است با نوآوری‌های تازه‌ای همراه باشد جلوگیری کرده است.

**به نظر شما نقش اصلی دولت در اقتصاد امروز آمریکا و دنیا چیست؟**

وظیفه اصلی دولت این است که فضای اقتصادی کشور را آزاد، ایمن و قابل اعتماد کند. دولت باید از صاحبان ایده‌های نو اقتصادی حمایت کند و زمینه را برای بارور شدن این ایده‌ها و اجرایی کردن آنها فراهم کند. اجرا کردن این ایده‌های نوآورانه حتی در زمانی که اطمینانی در مورد موفق بودن یا موفق نبودن آن وجود ندارد می‌تواند نقطه عطفی برای اقتصاد کشور باشد. رفاه در هر اقتصادی وابستگی مستقیم به پویایی آن اقتصاد و انگیزه مردم برای مشارکت در اقتصاد دارد. از طرف دیگر میزان باز بودن فضای اقتصادی برای اجرا شدن ایده‌های خلاقانه در زمینه‌های صنعتی و خدماتی و تولیدی هم مسئله دیگری است که می‌تواند کشور را به سمت رونق بیشتر هدایت کند. در واقع می‌توان وظیفه دولت را در ایجاد قوانین درست اقتصادی، حمایت از سرمایه‌گذاران و حمایت از افرادی که دارای ایده‌های نو در عرصه‌های مختلف هستند دانست. دولت باید انگیزه کار و فعالیت را در کشور زنده نگه دارد و به مردم اطمینان دهد که حامی اقتصاد است. مردمی که به اقتصاد اعتماد داشته باشند می‌توانند زمینه را برای توسعه اقتصادی فراهم کنند.

**شما مطالعات زیادی در مورد پویایی اقتصادی انجام داده‌اید. به نظر شما چگونه می‌توان سطح پویایی اقتصاد را بیشتر کرد؟**

دولت در ایجاد اقتصادی پویا نقش مهمی دارد ولی باید از سه خطر مهم اجتناب کنند. اول، سیاست‌گذاران اقتصادی نباید شرایط را به گونه‌ای ایجاد کنند که سطح رفاه در جامعه بدون انجام فعالیت اقتصادی بالا باشد. مثلاً پرداخت یارانه، کار بسیار نادرستی است و این سیاست که قانون‌گذاران در سوئیس قصد اجرای آن را داشتند و خوشبختانه مردم به آن رأی منفی دادند می‌توانست باعث از بین رفتن انگیزه کار در کشور شود و پویایی اقتصاد را به خطر بیندازد. مردم باید بدانند در ازای تلاشی که می‌کنند نتیجه می‌گیرند. این طرز تفکر است که می‌تواند انگیزه فعالیت اقتصادی را بیشتر کند. دوم، دولت باید از صاحبان مشاغل حمایت کند و مالکیت آنها را به رسمیت بشناسد. حمایت از سرمایه‌های انسانی و فکری یک عامل دیگر است که می‌تواند زمینه‌ساز رشد شود و در افراد انگیزه فعالیت



## ادموند فلیس کیست؟

ادموند فلیس ۲۶ جولای ۱۹۳۳ در آمریکا متولد شد. این اقتصاددان برجسته که نظریات بسیار مهمی در زمینه رشد اقتصادی دارد در سال ۲۰۰۶ موفق به دریافت نوبل اقتصاد شد. او که تحصیلاتش را در دانشگاه ییل آمریکا و در سال ۱۹۵۹ به اتمام رسانیده است هم‌اکنون به عنوان استاد اقتصاد سیاسی در دانشگاه کلمبیا مشغول به تدریس است. این اقتصاددان برجسته هم‌اکنون ریاست مرکز مطالعات جامعه و سرمایه‌داری در دانشگاه کلمبیا را بر عهده دارد. او بر این باور است که کار به انسان انگیزه زندگی می‌دهد و تا زمانی که توانایی کار وجود دارد باید در عرصه اقتصادی فعال بود. فلیس در خاطراتش پل ساموئلسون، جیمز توبین و توماس شلینگ را از اثرگذارترین افراد در زندگی حرفه‌ای خود معرفی کرده است که تمامی این افراد برندگان شناخته‌شده نوبل اقتصاد هستند. مطالعات اصلی او در زمینه اقتصاد کلان به‌خصوص حوزه رشد اقتصادی و بیکاری است و نظریه‌هایی هم در این زمینه ثبت کرده است که این نظریات به گفته خودش نیاز به بازبینی و تکمیل اطلاعات دارند. فلیس یکی از اثرگذارترین اقتصاددانان در دنیاست و مطالعاتش تحولات زیادی در علم اقتصاد به وجود آورده است.



سیاست‌های هیوندایی که باعث موفقیت این شرکت شد

## راهبردهایی برای موفقیت

کیفیت و تامین رضایت مصرف‌کننده حرف اول را می‌زند

مونا مشهدی‌رجبی

خبرنگار

برند رشد کند. در سال ۲۰۱۵ ارزش برند هیوندایی برابر با ۱۱.۳ میلیارد دلار بود که ۸.۵ درصد نسبت به سال قبل از آن بیشتر شده بود. هیوندایی در میان ۱۰۰ برند برتر دنیا از نظر ارزش برند در جایگاه ۳۹ قرار داشت که یک رتبه نسبت به سال قبل از آن بالاتر رفته بود. اما در میان برندهای خودروسازی، هیوندایی توانست جایگاه هفتم را به خود اختصاص دهد. در فهرست برندهای برتر از نظر ارزش برند ۱۰ شرکت جای گرفته‌اند که هیوندایی در جایگاه هفتم است و از برندهای آئودی، نیسان و پورش پیشی گرفته است. برترین برند خودروسازی دنیا از نظر ارزش برند تویوتا است و ارزش آن در سال قبل برابر با ۴۹ میلیارد دلار بوده است که ۴.۵ برابر هیوندایی است. ارزش برند تویوتا در سال قبل نسبت به سال ۱۵.۷، ۲۰۱۴ درصد رشد کرد و در میان ۱۰۰ برند برتر دنیا جایگاه ششم را به خود اختصاص داد. شرکت‌های بی‌ام‌و، مرسدس بنز، هوندا، فولکس واگن و فورد از نظر ارزش برند در جایگاه دوم تا ششم دنیا قرار دارند. تنها برندی که شاهد افت ارزش خود در سال ۲۰۱۵ بود برند فولکس واگن بود و ارزش آن ۸.۵ درصد تنزل پیدا کرد. در میان برندهای خودروسازی نیسان بیشترین افزایش ارزش را تجربه کرد. این برند در سال ۲۰۱۵ شاهد افزایش ۱۹.۱ درصدی ارزش خود بود. کمترین رشد مثبت هم در این دوره به آئودی تعلق داشت که ارزش آن رشد ۵.۱ درصدی داشته است.

### کیفیت در صدر

اما دلیل این موفقیت هیوندایی چیست؟ مدیران شرکت هیوندایی با استفاده از چه سیاست‌هایی توانستند از یک شرکت خودروسازی منطقه‌ای به یک برند جهانی تبدیل شوند و به عنوان رقیب برندهای مطرح دنیا در بازارهای جهانی معرفی شوند؟

مدیرعامل این شرکت دلیل موفقیت هیوندایی را تلاش برای ارتقای کیفیت محصولات در بازار جهانی می‌داند و بر این باور است هیوندایی هیچ‌گاه کیفیت را فدا نکرده است زیرا امنیت افرادی که از محصولات هیوندایی استفاده می‌کنند برای آنها اهمیت زیادی دارد. او در سایت رسمی شرکت هیوندایی در مورد تلاش‌های این شرکت برای ارتقای سطح کیفی محصولات هیوندایی نوشت: ما علاوه بر تولید محصولاتی با کیفیت، کنترل کیفیت محصولات را هم وظیفه خود می‌دانیم، به همین دلیل معاینه فنی خودرو در بازه‌های زمانی مناسب توسط کارشناسان و متخصصان هیوندایی انجام می‌شود. ما برای اینکه بتوانیم به نیازهای بازارهای جهانی پاسخ گوئیم خودروهایی با ویژگی‌های متفاوت و با قیمت‌های مختلف به بازار عرضه کردیم. در این شرایط همه می‌توانند یک خودروی هیوندایی خریداری کنند و همین مسئله می‌تواند زمینه‌ساز رشد فروش خودروهای هیوندایی در دنیا باشد. هیوندایی در سال‌های اخیر با سرعت زیادی رشد کرد و یک دلیل برای بیشتر بودن نرخ رشد هیوندایی نسبت به دیگر برندها را می‌توان کوچک‌تر بودن این برند در مقایسه با دیگر برندها دانست.

او ادامه داد: سیاست‌های کنترل کیفی هیوندایی از سال ۱۹۹۹ اجرا شد و بر طبق تعهدات ما، تامین رضایت مصرف‌کنندگان در اولویت سیاست‌های هیوندایی است. توجه به نیاز بازار جهانی همیشه یکی از عوامل بسیار بااهمیت

شرکت هیوندایی یکی از شرکت‌های پیشگام در زمینه خودروسازی در جهان است. این شرکت که به کشور کره جنوبی تعلق دارد هر ساله میلیاردها دلار از فروش محصولاتش در بازارهای آمریکایی و اروپایی درآمد کسب می‌کند و با وجود اینکه مدت کوتاهی از توسعه این شرکت گذشته است توانسته با شرکت‌های بزرگ اروپایی در این زمینه رقابت کند. این شرکت در سال‌های اخیر با سرعت بالایی رشد کرد و در بازار آمریکا به عنوان یکی از قابل‌اعتمادترین برندهای خودروسازی معرفی شد. انتشار همین خبر باعث شد تا سهم هیوندایی در بازار جهان رشد کند و رقیب اصلی شرکت‌های قدیمی و قدرتمندی همچون تویوتا شود.

هیوندایی خود را یک خودروساز جهانی می‌داند و برای شناخته شدن در بازار جهانی تلاش زیادی می‌کند. سرمایه‌گذاری‌های کلان هیوندایی در ساخت کارخانه تولید و مونتاژ در کشورهای مختلف و حمایت از فعالیت‌های ورزشی و فرهنگی مانند مسابقات فوتبال و جشنواره‌های سینمایی همه نشان از تلاش این برند برای حضوری پررنگ‌تر در بازار جهانی دارد. مطالعات نشان می‌دهد شمار خودروهای هیوندایی که هم‌اکنون در بازارهای جهانی معامله می‌شود، شش برابر شمار خودروهای فروخته‌شده در بازار کره جنوبی است و به همین دلیل است که سرمایه‌گذاری آن روی بازارهای خارجی بسیار زیاد است. خودروهای هیوندایی از طریق ۶۰۰۰ مرکز فروش در ۲۰۰ کشور دنیا به فروش می‌رسد و از نظر کیفی قدرت رقابت با برترین برندهای خودروسازی دنیا را دارد. در سال ۲۰۱۵، ۴ میلیون و ۹۶۵ دستگاه خودروی هیوندایی در جهان فروخته شد که ۷۱۴ هزار دستگاه در بازار داخلی و مابقی در بازارهای خارجی به فروش رسید. در سال ۲۰۱۲ شمار خودروهای هیوندایی که در بازار داخلی این کشور فروخته شده بود برابر با ۶۶۸ هزار دستگاه بود و تعداد خودروهایی که در بازارهای خارجی معامله شد معادل ۳ میلیون و ۷۲۳ دستگاه. نرخ رشد فروش خودروهای هیوندایی در بازار داخلی این کشور در فاصله سال‌های ۲۰۱۲ تا ۲۰۱۵ برابر با ۶۸ درصد و نرخ رشد فروش در بازارهای جهانی برابر با ۱۳۸ درصد بوده است. همین بالا بودن نرخ رشد فروش هیوندایی در دنیا نشان می‌دهد که این برند تمرکز زیادی روی جذب بخش بیشتری از بازارهای جهانی کرده است و در صدد است تا سهم بیشتری از بازار جهانی را به اختصاص دهد.

### ارزش برند هیوندایی

در سال گذشته هیوندایی به عنوان قابل‌اعتمادترین برند خودروسازی و برندی که مصرف‌کنندگان بیشترین سطح رضایت از محصولات آن را دارند معرفی شد. همین مسئله سبب شد تا استقبال از این برند در بازارهای جهانی بیشتر شود و ارزش

ما برای اینکه بتوانیم به نیازهای بازارهای جهانی پاسخ گوئیم خودروهایی با ویژگی‌های متفاوت و با قیمت‌های مختلف به بازار عرضه کردیم. در این شرایط همه می‌توانند یک خودروی هیوندایی خریداری کنند و همین مسئله می‌تواند زمینه‌ساز رشد فروش خودروهای هیوندایی در دنیا باشد.





شرکت هیوندایی بخشی دارد به نام توسعه بازار که در این بخش مطالعه روی نیازهای مصرف کنندگان انجام می‌شود. این مطالعات جامع است و نیازهای بازار با توانایی شرکت و صنعت خودروسازی تطابق داده می‌شود. شرکت هیوندایی در تلاش است که به تمامی نیازها پاسخ گوید و در راه تحقق این هدف یک تیم کارآمد برای ارائه ایده‌های جدید در صنعت خودروسازی ایجاد کرده است.

هیوندایی هیچ‌گاه  
کیفیت را قربانی  
نمی‌کند و همیشه  
برای افزایش  
سطح کیفی  
محصولاتی که به  
بازار عرضه می‌کند،  
سرمایه‌گذاری‌های  
زیادی انجام می‌دهد

توسعه یافته جهان ارائه می‌دهد که «خدمت پیش از مصرف» نامیده می‌شود و معاینه فنی خودرو قبل از اینکه خریدار اقدام به رانندگی با آن کند به طور رایگان انجام می‌شود. همچنین خدمت دیگر «خانه به خانه» نام‌گذاری شده است و در این خدمت اگر خودروی هیوندایی نقص فنی داشته باشد، نمایندگی هیوندایی به خانه صاحب آن خودرو می‌رود و خودرو را به محل تعمیر می‌برد و بعد از اصلاح مشکل فنی، خودرو به خانه آن شخص بازگردانده می‌شود.

#### رضایت مشتری در اولویت است

شرکت هیوندایی برای جلب رضایت مشتری تلاش زیادی می‌کند زیرا مشتری‌ها هستند که باعث رشد شرکت شده‌اند. شرکت هیوندایی بخشی دارد به نام توسعه بازار که در این بخش مطالعه روی نیازهای مصرف کنندگان انجام می‌شود. این مطالعات جامع است و نیازهای بازار با توانایی شرکت و صنعت خودروسازی تطابق داده می‌شود. شرکت هیوندایی در تلاش است که به تمامی نیازها پاسخ گوید و در راه تحقق این هدف یک تیم کارآمد برای ارائه ایده‌های جدید در صنعت خودروسازی ایجاد کرده است. این تیم مطالعات بازار و ارائه ایده‌های جدید را در دستور کار خود دارند و مطالعه اینکه ایده‌های ارائه‌شده قابلیت اجرا دارد یا خیر هم در برنامه این تیم است.

در هیوندایی بوده است و برای اینکه رضایت مشتری‌ها را به دست آوریم باید با شرکت‌های بزرگی مانند تویوتا و جنرال موتورز رقابت می‌کردیم. مطالعات ما نشان داد دلیل بقای شرکت‌هایی مانند تویوتا و جنرال موتورز در بازار خودروی دنیا توجه آنها به کیفیت محصولات و نیاز بازار است و سعی کردیم در همین مسیر حرکت کنیم. در سال ۲۰۰۴ ما دفتر کنترل کیفی جهانی راه‌اندازی کردیم که مطالعات روی کیفیت محصولات ما در بازارهای جهانی را در تمام ساعات شبانه‌روز و در تمام طول سال انجام می‌دادند. هدف از راه‌اندازی این دفتر دریافت اطلاعات در مورد نقص‌های کیفی و شکایات از محصولات هیوندایی در هر نقطه از دنیا بود. از طرف دیگر مطالعه نیازهای بازار و مشخص کردن پاسخ مناسب برای تامین این نیازها هم از دیگر اهداف ما در راه‌اندازی این دفتر بود. از طرف دیگر مدیران بخش‌های مختلف هیوندایی دوبار در ماه در این دفتر جلسه برگزار می‌کردند تا در مورد مسائل مرتبط با کیفیت خودروها با یکدیگر صحبت کنند و راهکار مناسب مقابله با این مشکلات را ارائه دهند. هیوندایی بر این باور است عرضه خودروهایی که هیچ نقص فنی نداشته باشند، مسئولیت اصلی شرکت و زیربنای لازم برای تامین امنیت و رضایت مصرف کنندگان است. به همین دلیل است که دفتر کنترل کیفی شرکت هیوندایی اهمیت زیادی در ساختار این شرکت آسیایی دارد.

#### خلاصیت با هدف ارتقای کیفی

مدیرعامل شرکت هیوندایی تاکید می‌کند که هیوندایی هیچ‌گاه کیفیت را قربانی نمی‌کند و همیشه برای افزایش سطح کیفی محصولاتی که به بازار عرضه می‌کند، سرمایه‌گذاری‌های زیادی انجام می‌دهد. شفافیت در سیاست‌گذاری و تمرکز روی توسعه زیرساخت‌های اقتصادی و صنعتی شرکت عامل اصلی موفقیت در شرکت هیوندایی است. شرکت هیوندایی همیشه نیازهای بازار را مدنظر دارد و با توجه به این نیازها سیاست‌گذاری‌های جدیدی در جهت ارائه محصولاتی متفاوت انجام می‌دهد. اما این ایده‌های نوآورانه هیچ‌گاه تا آنجا پیش نمی‌رود که کیفیت خودروها را نادیده بگیرد. از طرف دیگر به دلیل ارتباط نزدیک و تنگاتنگ شرکت هیوندایی با مصرف کنندگان، نظر هریک از خریداران محصولات و مصرف کنندگان مدنظر قرار می‌گیرد و این توجه به نظر خریداران و اهمیت دادن به رضایت آنها از محصولی که استفاده می‌کنند سبب ایجاد انگیزه در آنها شده است و حس غرور این افراد را برای استفاده از محصولات برند هیوندایی بیشتر کرده است. اهمیت نوآوری در هیوندایی به اندازه‌ای است که هر فردی که ایده‌ای نوآورانه داشته باشد می‌تواند طرح خود را برای هیوندایی بفرستد و در صورتی که این طرح جدید از نظر مسئولان بازاریابی هیوندایی سودآور بود، مورد قبول قرار می‌گیرد.

#### تنوع محصول و خدمات

شرکت هیوندایی محصولات خود را در تمامی بازارهای جهانی عرضه می‌کند ولی محصولی که در یک کشور سردسیر عرضه می‌شود با محصول عرضه‌شده در یک کشور گرمسیر متفاوت است. این تفاوت هم در نوع محصول و هم در کیفیت خدمات‌رسانی بعد از خرید محصول دیده می‌شود. تنوع خودروهایی که در بازار مصرف وجود دارد از نظر اندازه و میزان مصرف سوخت و نوع سوختی که خودروها استفاده می‌کنند هم یک عامل دیگر موفقیت هیوندایی در بازار خودروی دنیا است. در سایت شرکت هیوندایی آمده است: ما برای تمامی سلیقه‌ها، خودرو طراحی و تولید کرده‌ایم. محصولات ما قابل رقابت با دیگر خودروهای دنیاست و شما آزاد هستید بعد از اینکه محصولات ما را با دیگر خودروها مقایسه کردید در مورد خرید این خودروها تصمیم‌گیری کنید. از طرف دیگر شرکت هیوندایی خدمتی در اغلب کشورهای صنعتی و



| رتبه برندهای خودروسازی در سال ۲۰۱۵ |            |                          |                               |                            |
|------------------------------------|------------|--------------------------|-------------------------------|----------------------------|
| رتبه                               | برند       | ارزش برند (میلیارد دلار) | تغییر نسبت به سال ۲۰۱۴ (درصد) | رتبه در میان ۱۰۰ برند برتر |
| ۱                                  | تویوتا     | ۴۹                       | ۱۵.۷                          | ۶                          |
| ۲                                  | بی‌ام‌و    | ۳۷.۲                     | ۹                             | ۱۱                         |
| ۳                                  | مرسدس بنز  | ۳۶.۷                     | ۷.۳                           | ۱۲                         |
| ۴                                  | هوندا      | ۲۲.۹                     | ۶                             | ۱۹                         |
| ۵                                  | فولکس واگن | ۱۲.۵                     | -۸.۵                          | ۳۵                         |
| ۶                                  | فورد       | ۱۱.۵                     | ۶.۵                           | ۳۸                         |
| ۷                                  | هیوندایی   | ۱۱.۳                     | ۸.۵                           | ۳۹                         |
| ۸                                  | آئودی      | ۱۰.۳                     | ۵.۱                           | ۴۴                         |
| ۹                                  | نيسان      | ۹                        | ۱۹.۱                          | ۴۹                         |
| ۱۰                                 | پورش       | ۸                        | ۱۲.۳                          | ۵۶                         |



## هدف گذاری برای بازار ۱۰۰ میلیونی

# از خاک برخاسته

خارجی وارد این کشور می‌شود. در سال ۲۰۱۵ فروش خودرو در چین برابر با ۲۴۶ میلیون دستگاه بوده است.

### ایران، پانزدهمین تولیدکننده خودرو

در سال گذشته چین بزرگ‌ترین تولیدکننده خودروی سواری در جهان بوده است. این کشور در سال قبل ۲۱۰۸ میلیون دستگاه خودرو به بازارهای جهانی عرضه کرد. شرکت‌های خودروسازی آمریکایی و اروپایی در سال‌های بحران اقتصادی غرب وارد چین شدند تا با استفاده از نیروهای کاری ارزان قیمت چین محصولات به بازار عرضه کنند که قدرت رقابت بیشتری در بازار جهانی داشته باشد. این محصولات علاوه بر تامین نیاز داخلی این کشور به بازارهای خارجی هم صادر می‌شود. چین بازاری بسیار بزرگ دارد و بالغ بر ۱.۵ میلیارد نفر در آن ساکن هستند. با رشد اقتصادی و توسعه صنعتی در این کشور تقاضا برای خودرو هم رشد کرد و انتظار می‌رود نرخ رشد تقاضا برای خودرو در چین در سال ۲۰۱۶ بیش از ۱۲ درصد باشد. ژاپن که از نظر تولید خودرو در جایگاه دوم دنیا است در سال قبل ۷۸۳ میلیون دستگاه خودروی سواری تولید کرد که بالغ بر ۶۰ درصد از این خودروها به بازارهای جهانی عرضه شد. کشورهای آلمان و آمریکا و کره جنوبی از نظر تولید خودرو در جایگاه سوم تا پنجم دنیا قرار گرفته‌اند. ایران پانزدهمین تولیدکننده بزرگ خودرو در دنیا است. این کشور در سال قبل ۸۹۰ هزار دستگاه خودرو تولید کرد که نسبت به تولید قبل از تشدید تحریم‌های اقتصادی بالغ بر ۴۳ درصد کاهش داشته است. ایران بعد از وارد شدن سرمایه‌گذاران خارجی در بخش خودرو و آغاز کار کارخانه‌های مشترک با شرکت‌های غربی می‌تواند تولید خود را به بالغ بر ۱.۵ میلیون دستگاه برساند و در صورت تحقق این پیش‌بینی جایگاه ایران در فهرست بزرگ‌ترین تولیدکنندگان خودرو به جایگاه دوازدهم ارتقا می‌یابد. پیش از تشدید تحریم‌های اقتصادی ایران بالغ بر یک و نیم میلیون خودرو تولید می‌کرد و بخشی از این خودروهای تولیدشده به بازارهای خارجی از قبیل عراق صادر می‌شد ولی به دنبال تحریم‌های بانکی و محدودیت تعاملات اقتصادی ایران با بانک‌های جهان، این کشور نتوانست با همان سطح تولید کند. البته مشکلات اقتصادی داخلی هم باعث شده بود که تقاضا برای خودرو در بازار داخلی کم شود و بازار خودرو نیز وارد رکود شود. کشورهای اندونزی و تایلند و مالزی از نظر میزان تولید بعد از ایران قرار دارند و تولید آنها کمتر از ۸۰۰ هزار دستگاه است.

### هدف گذاری برای فروش ۱۰۰ میلیون خودرو

در سال ۲۰۱۵ شمار خودروهای فروخته‌شده در دنیا برابر با ۷۲.۳۷ میلیون دستگاه بوده است و انتظار می‌رود تا انتهای سال جاری تعداد خودروهای فروخته‌شده در جهان به ۷۴.۳۹ میلیون دستگاه برسد. در صورت ادامه روند کنونی به‌خصوص افزایش سطح تقاضا در کشورهای چین و هند و کشورهای در حال توسعه آسیایی تا سال ۲۰۲۰ بالغ بر ۱۰۰ میلیون دستگاه خودرو در دنیا معامله خواهد شد. شرکت‌های خودروسازی در گزارش‌های جداگانه‌ای آسیا را بازار هدف

صنعت خودروسازی در سال‌های اخیر با سرعت زیادی رشد کرده است و یکی از دلایل بسیار مهم این رشد را می‌توان رشد اقتصادی چین و افزایش سطح تولید در این کشور دانست. در سال ۲۰۱۵ میلادی ۷۳.۹ میلیون دستگاه خودرو در دنیا تولید شد و انتظار می‌رود در سال جاری هم تولید خودرو در دنیا ۵ درصد رشد کند. حال سوال این است که آیا بازار خودروی دنیا اشباع نشده است؟ شرکت‌های خودروسازی تا کی می‌توانند به تولید خودروهای جدید ادامه دهند و امیدوار باشند که برای این محصولات جدیدشان بازار وجود دارد؟

پژوهشگران صنعت خودرو بر این باورند که با توجه به پیشرفت صنعت خودروسازی و توسعه فناوری این صنعت می‌توان انتظار داشت که بازار برای محصولات تازه وجود داشته باشد. پیش‌بینی می‌شود طی یک دهه آینده خودروهای تمام‌خودکار وارد بازار مصرف شوند. عرضه این خودروها می‌تواند انقلابی بزرگ در بازار خودروی دنیا به وجود آورد. در سال ۲۰۱۵، ۲۵ درصد از مردم آمریکا ابراز تمایل کردند که خودروی تمام‌خودکار خریداری کنند و تاکید کردند خرید این خودروها برای آنها مطلوبیت بیشتری نسبت به خودروهای کنونی دارد. بنابراین می‌توان انتظار داشت سرمایه‌گذاری‌های آینده در بخش خودکارسازی خودروها باشد و اکنون هم فعالیت‌های تحقیق و توسعه در این بخش انجام شده است و انتظار می‌رود در سال‌های آتی نتیجه این مطالعات مشخص شود. انتظار می‌رود اولین خودروی تمام‌خودکار در سال ۲۰۲۴ وارد بازار مصرف شود و این خودرو با استقبال زیادی هم مواجه شود.

### تولید خودرو در دنیا

در سال ۲۰۰۵ شمار خودروهای تولیدشده در دنیا برابر با ۴۷ میلیون دستگاه بود که نسبت به سال ۶،۲۰۰ میلیون دستگاه رشد داشته است. در این سال ۱۹.۶۷ میلیون دستگاه خودروی تجاری هم در بازار جهانی تولید شد ولی نکته مهم این است که با وجود رشد تولید خودروی سواری در دنیا در سال‌های اخیر، تولید خودروهای تجاری در دنیا رشد چندانی نداشته است.

در سال ۲۰۱۵، ۶۸.۵۶ میلیون دستگاه خودروی سواری در دنیا تولید شد که بالغ بر ۶۵ میلیون دستگاه از این خودروها در همان سال تولید شده بود و مابقی تولیدشان از سال قبل آغاز شده بود. بزرگ‌ترین تولیدکننده خودروهای سواری و شخصی در سال گذشته کشور چین بود که حدود ۲۲ میلیون دستگاه خودرو تولید کرد. چین در سال ۲۰۱۳، ۱۸ میلیون دستگاه خودرو تولید کرده بود و ظرف دو سال تولید خود را ۴ میلیون دستگاه افزایش داد. بزرگ‌ترین شرکت خودروسازی چین «شانگهای جی‌ام» نام دارد که شرکت جنرال موتورز آمریکا تحت یک قرارداد جوینت‌ونچر با شرکت شانگهای موتور کار می‌کند. شرکت «شانگهای جی‌ام» خودروهای سواری برندهای شولت، اوپل و کادیلاک را نیز برای بازار چین تولید می‌کند. با وجود تولید بالغ بر ۲۲ میلیون دستگاه خودرو توسط کشور چین باز هم این کشور توان تامین نیاز داخلی خود را ندارد و هر ساله بیشتر از ۲ و نیم میلیون دستگاه خودرو از بازارهای

### مونا مشهدی رجبی

خبرنگار

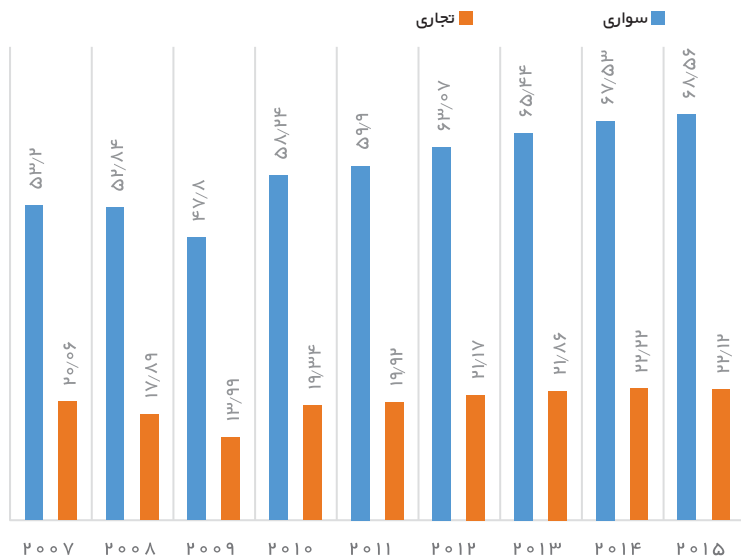
### بزرگ‌ترین تولیدکنندگان خودرو سواری

| نام کشور  | میزان تولید (میلیون دستگاه) |
|-----------|-----------------------------|
| چین       | ۲۱.۰۸                       |
| ژاپن      | ۷.۸۳                        |
| آلمان     | ۵.۷۱                        |
| آمریکا    | ۴.۵                         |
| کره جنوبی | ۴.۴۳                        |
| هند       | ۳.۳۸                        |
| اسپانیا   | ۲.۲۲                        |
| برزیل     | ۲.۰۲                        |
| مکزیک     | ۱.۹۷                        |
| انگلیس    | ۱.۵۹                        |
| فرانسه    | ۱.۵۵                        |
| چک        | ۱.۳                         |
| روسیه     | ۱.۲۱                        |
| اسلواکی   | ۱                           |
| ایران     | ۰.۸۹                        |
| کانادا    | ۰.۸۹                        |
| اندونزی   | ۰.۸۲                        |
| تایلند    | ۰.۷۷                        |



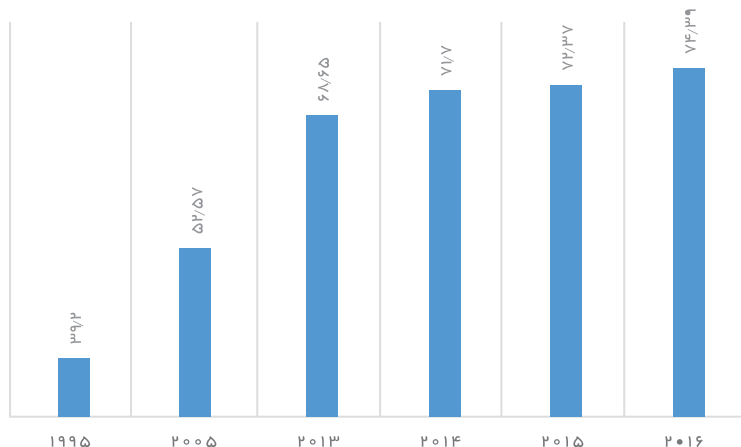
شرکت خودروسازی فولکس واگن بیشترین میزان تولید خودرو را در میان برندهای مختلف دارد. این شرکت در سال گذشته، ۹.۷۷ میلیون دستگاه خودرو به بازار مصرف دنیا عرضه کرد. بعد از فولکس واگن، شرکت‌های تویوتا و هیوندای و جنرال موتورز قرار دارند که در سال گذشته بخش زیادی از نیاز بازار خودروی دنیا را تامین کردند.

نمودار یک: تولید خودرو در دنیا (میلیون دستگاه)



مشابه در برندهای دیگر است. در سال گذشته شرکت خودروسازی فولکس واگن از فروش خودرو در بازارهای جهانی ۲۰۲۴۶ میلیارد دلار درآمد کسب کرد و درآمد شرکت تویوتا بالغ بر ۱۸۸ میلیارد یورو بود. در سال گذشته شرکت دایملر از نظر درآمد در جایگاه سوم دنیا قرار داشت و درآمد این شرکت معادل ۱۲۹۸۷ میلیارد یورو بوده است. در سال ۲۰۱۵ شرکت جنرال موتورز ۱۲۸۸۲ میلیارد یورو از فروش خودرو درآمد داشت در حالی که فورد درآمدی معادل ۱۱۹۰۹۳ میلیارد یورو به دست آورد. درآمد شرکت مزدا از فروش خودرو در سال ۲۰۱۵ برابر با ۲۰.۷۷ میلیارد یورو بود و کیا موتورز کره جنوبی ۳۵۶۵ میلیارد یورو درآمد داشت. شرکت بی‌ام‌و در سال گذشته درآمدی معادل ۸۰.۴ میلیارد یورو از فروش خودرو در دنیا کسب کرد. این برند یکی از برندهای لوکس دنیا است و از نظر درآمد حاصل از فروش خودرو در میان برندهای خودروسازی در جایگاه هشتم قرار گرفته است.

نمودار دو: فروش خودرو در دنیا (میلیون دستگاه)



آینده خود معرفی کرده‌اند. این شرکت‌ها تولید خودروهایی را که برای بازارهای آسیایی مناسب باشد در اولویت برنامه‌های خود قرار داده‌اند و در صدر فهرست کشورهای آسیایی هم چین قرار دارد. در گزارش ارائه‌شده توسط شرکت تویوتا از چین به عنوان یک عامل اثرگذار روی بازار خودروی دنیا یاد شده است زیرا این کشور هم بازار مصرف بزرگی دارد و هم از نظر تولید خودرو در سال‌های اخیر پیشرفت زیادی کرده است. ظرف هفت سال گذشته فروش خودروهای شخصی در کشورهای آسیایی دو برابر شده است. در این مدت، نرخ رشد فروش خودرو در کشور مالزی ۱۵ درصد، در اندونزی ۲۳ درصد و در هند ۲۱ درصد بوده است در حالی که فروش خودرو در چین نسبت به سال ۲۰۰۸ چهار برابر شد و در سال گذشته، ۲۴.۵ میلیون دستگاه خودرو در این کشور فروخته شد. شرکت‌های جنرال موتورز و فولکس واگن هم از آسیا به عنوان بازار آینده خودرو نام می‌برند. شرکت فورد در گزارش اخیر خود آورده است در فاصله سال‌های ۲۰۱۰ تا ۲۰۱۵ موفق شده است تا ۴۰ درصد از مجموع فروش آسیایی در تاریخ فعالیت این شرکت را به دست آورد. بنابراین انتظار می‌رود طی یک دهه آینده سرمایه‌گذاری شرکت‌های خودروسازی در بازارهای در حال گذار آسیایی افزایش پیدا کند. این سرمایه‌ها تنها وارد کشورهای چین و هند نمی‌شود بلکه تمامی کشورهای در حال گذار به‌خصوص کشورهایی مانند ایران و اندونزی و مالزی کشورهای هدف هستند زیرا هم بازار بزرگی دارند و هم تمایل زیادی برای جذب سرمایه‌های خارجی در صنعت خودرو دارند. مطالعات نشان می‌دهد در سال ۲۰۱۳ میلادی، ۶۸۶۵ میلیون دستگاه خودرو در دنیا فروخته شد در حالی که شمار خودروهای فروخته‌شده در دنیا در سال ۲۰۰۵ برابر با ۵۲.۵۷ میلیون دستگاه بوده است.

#### بازار خودرو دست کیست؟

دو کشور آمریکا و چین بزرگ‌ترین تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان خودرو در دنیا بودند. در سال گذشته، ۸ میلیون دستگاه خودرو به مصرف‌کنندگان آمریکایی فروخته شد و حدود ۴.۵ میلیون دستگاه خودرو در این کشور تولید شد. شرکت خودروسازی فولکس واگن بیشترین میزان تولید خودرو را در میان برندهای مختلف دارد. این شرکت در سال گذشته، ۹.۷۷ میلیون دستگاه خودرو به بازار مصرف دنیا عرضه کرد. بعد از فولکس واگن، شرکت‌های تویوتا و هیوندای و جنرال موتورز قرار دارند که در سال گذشته بخش زیادی از نیاز بازار خودروی دنیا را تامین کردند. مطالعات نشان می‌دهد تولید خودرو در این چهار برند در سال قبل نسبت به سال ۲۰۱۴ با رشد ۸ تا ۱۰ درصدی همراه بوده است و دلیل این رشد را می‌توان تلاش برای تامین نیازهای بازار دانست. کوین مرکور یکی از تحلیل‌گران بازار خودرو می‌گوید: از سال ۲۰۰۸ که اقتصاد دنیا وارد رکود شد، تولید خودرو در دنیا روند نزولی به خود گرفت زیرا تقاضا برای خودرو در کشورهای صنعتی کاهش یافت ولی با بهبود شرایط اقتصادی و افزایش نرخ رشد اقتصادی دنیا، از سال ۲۰۱۴ فروش خودرو در دنیا رشد کرد و در سال ۲۰۱۵ فروش خودرو در دنیا معادل میزان فروش قبل از رکود بوده است.

در سال ۲۰۱۵ شرکت تویوتا ۸.۷ میلیون دستگاه خودرو تولید کرد و تولید در شرکت نیسان برابر با ۴.۲ میلیون دستگاه بود. شرکت پژوی فرانسه در سال گذشته ۲.۵ میلیون دستگاه خودرو تولید کرد. تولید مزدا در سال ۲۰۱۵ برابر با ۱.۲۶ میلیون دستگاه بوده است و سهم اعظم تولیدات این شرکت در کشورهای در حال توسعه دنیا به فروش می‌رسید؛ دلیل این مسئله هم قیمت پایین‌تر محصولات مزدا نسبت به محصولات

بن استاین در گفت‌وگو با گاردین:

# انتخاب ترامپ به معنای آغاز جنگ تجاری در دنیا است

مونا مشهدی رجبی

خبرنگار

بن استاین، نویسنده، اقتصاددان، فعال اقتصادی و یکی از اعضای حزب جمهوری خواه آمریکا، انتخابات سال ۲۰۱۶ آمریکا را بسیار عجیب و متفاوت با سال‌های قبل می‌داند. این اقتصاددان ۷۱ ساله آمریکایی که سال‌ها قبل نویسنده سخنرانی‌های ریچارد نیکسون و جerald فورد بوده است، می‌گوید که تا به حال به هیچ دموکراتی رأی نداده است و همیشه طرفدار سیاست‌های کاندیداهای حزب جمهوری خواه بوده است. ولی وقتی دیدگاه‌های ترامپ را در زمینه مخالفت با تجارت آزاد می‌شنود، نگران آینده اقتصادی آمریکا و دنیا می‌شود. او انتخاب ترامپ را به معنای آغاز یک جنگ تجاری در دنیا می‌داند و بر این باور است که این انتخاب می‌تواند زمینه را برای فروپاشی اقتصادی آمریکا فراهم کند. متن کامل گفت‌وگوی روزنامه گاردین با این اقتصاددان برجسته آمریکایی را می‌بینید.

## شرایط کنونی انتخابات آمریکا را چگونه می‌بینید؟ به نظر شما آیا این انتخابات تفاوتی با انتخابات‌های پیشین دارد یا خیر؟

من در انتخابات‌های زیادی در طول عمرم شرکت کردم ولی می‌توانم به جرت بگویم که هیچ‌یک از آنها مانند انتخابات سال ۲۰۱۶ نبود. به نظر من این انتخابات در میان کاندیداهایی است که اطلاعات اقتصادی کمی دارند و نمی‌دانند که سیاست‌هایی که اجرا می‌کنند چه تاثیری در زندگی میلیون‌ها انسان دارد. در این انتخابات در مورد پایان تجارت آزاد به‌خصوص تجارت با چین صحبت می‌شود. چین کشوری است که بالاترین سطح تعاملات تجاری را با آمریکا دارد و حذف تجارت با چین به معنای فلج شدن یکی از بزرگ‌ترین بخش‌های اقتصادی در آمریکا است.

## بن استاین؟

در ۲۴ نوامبر ۱۹۴۴ در واشنگتن آمریکا متولد شد. او یکی از نویسندگان مطرح در زمینه اقتصاد و سیاست است. سال‌ها به‌عنوان مجری و برنامه‌ساز در رسانه‌های تصویر آمریکا فعالیت کرده است. استاین تحصیلاتش را در مقطع کارشناسی اقتصاد در دانشگاه کلمبیا به اتمام رسانید و برای تکمیل تحصیلات به دانشگاه ییل رفت. او طی سال‌های کاری‌اش در سمت‌های مختلفی مشغول بوده است ولی بیشترین سال‌های زندگی‌اش را به تدریس در زمینه علوم سیاسی و اقتصادی در آمریکا و نوشتن مقالات اقتصادی در نشریات و روزنامه‌های این کشور گذرانده است. مطالعات او در زمینه اقتصاد او را به یک فرد اثرگذار در این عرصه تبدیل کرده است به گونه‌ای که حتی در سال ۲۰۰۷ و قبل از بحران مالی هم رکود اقتصادی دنیا را پیش‌بینی کرده بود. او یکی از طرفداران آزادی تجارت در دنیا است و قوانین مرتبط با آزادی تجارت را کلید توسعه اقتصادی در سال‌های آینده می‌داند. او تجارت آزاد را محصول سال‌ها تفکرات اقتصادی مثبت و سازنده قلمداد می‌کند و بر این باور است که آمریکا بدون داشتن تجارت پویا و پررونق با دیگر کشورهای دنیا نمی‌تواند شاهد توسعه اقتصادی و افزایش فرصت‌های شغلی باشد. این اقتصاددان و نویسنده برجسته آمریکایی سال‌ها به‌عنوان مشاور اقتصادی و نویسنده سخنرانی‌های کاخ سفید مشغول به کار بوده است و به همین دلیل هم در زمره اثرگذارترین افراد در عرصه اقتصاد و سیاست در آمریکا است. بن استاین که خود را یک طرفدار قدیمی حزب جمهوری خواه می‌داند با سیاست‌های اقتصادی ترامپ مخالف است و معتقد است روی کار آمدن ترامپ به معنای فروپاشی اقتصادی آمریکا است.

بدون شک آمریکا نمی‌تواند هزینه این سقوط را بپردازد و با فروپاشی اقتصادی کشورش که به‌تازگی از رکود خارج شده کنار بیاید. به نظر من انتخابات سال جاری بسیار عجیب است و نتیجه این انتخابات می‌تواند سیاست‌های اقتصادی را در آمریکا و دنیا تحت‌تاثیر قرار دهد.

به نظر شما دو سال بعد از انتخاب هریک از این کاندیداها به عنوان رئیس‌جمهور ایالات متحده آمریکا، شرایط اقتصادی این کشور چگونه خواهد بود؟

تمامی کاندیداهای اصلی انتخاباتی در آمریکا مخالف تجارت آزاد هستند و این اشتباه بزرگی است و می‌تواند زیان‌هایی به اقتصاد وارد کند که ماه‌ها و شاید سال‌ها باقی بماند. تجارت آزاد یکی از منابع اصلی و مهم رشد اقتصادی است و هر مداخله‌ای در زمینه تجارت آزاد نتایج منفی و مخربی در بلندمدت در اقتصاد کشور ایجاد می‌کند. به نظر من نقطه‌عطف اقتصاد دنیا و عامل اصلی رونق در اقتصاد جهان تصویب و اجرای قانون تجارت آزاد بوده است. مطالعات هم نشان داده است در کشورهایی که تجارت آزاد اجرا شده رشد اقتصادی بیشتر بوده است و در آن جامعه سطح رفاه بالاتر است در حالی که هرچه قوانین محدودیت بیشتری در زمینه تجارت آزاد به وجود آورند، رشد اقتصادی هم کندتر انجام می‌شود. زمانی که می‌شنوم کاندیداهای انتخاباتی در مورد مقابله با تجارت آزاد یا محدود کردن سیاست‌های تجارت آزاد صحبت می‌کنند و خواستار کاهش حضور آمریکا در سیستم تجاری دنیا هستند، واقعا نگران آینده اقتصاد کشور می‌شوم. به نظر من این سیاست کاملاً اشتباه است و باعث می‌شود تا تجربه رکود بزرگ دهه ۱۹۳۰ در آمریکا تکرار شود.

از طرف دیگر هرچه قوانین بیشتری در بخش تجارت وضع شود و محدودیت‌های بیشتری در این زمینه به وجود بیاید، رشد اقتصادی هم کمتر خواهد شد. به نظر من در میان کاندیداهای کنونی، هیلاری کلینتون شرایط بهتری دارد زیرا در نظر ندارد محدودیت‌های قابل‌توجهی را در زمینه تجارت آزاد ایجاد کند و کمترین آسیب را به رشد اقتصادی می‌زند. البته من به سیاست‌های او در زمینه مالیات بر صنایع استفاده‌کننده از سوخت‌های فسیلی انتقاد دارم و این انتقاد را رسماً به او اعلام می‌کنم، ولی در میان کاندیداهای موجود او سیاست‌های معقول‌تری را پیشنهاد داده است. باید در نظر داشت در جریان رقابت‌های انتخاباتی گاهی مسائلی بیان می‌شود که در عمل تحقق پیدا نمی‌کند و فقط جنبه تبلیغاتی دارد. مثلاً همه کاندیداهای انتخاباتی می‌گویند که مالیات فقر را کاهش می‌دهند در حالی که هم‌اکنون هم فقر هیچ مالیاتی پرداخت نمی‌کنند. مطالعات ما نشان می‌دهد ۵۰ درصد از شاغلان در آمریکا به دلیل پایین بودن سطح درآمدشان هیچ مالیاتی نمی‌پردازند. همچنین سیاست افزایش نرخ مالیات بر درآمد ثروتمندان مطرح است که به نظر من سیاست درستی است. ثروتمندانی که در آمریکا زندگی می‌کنند سطح درآمد بسیار بالایی دارند و می‌توانند مالیات بیشتری هم بپردازند. البته اینکه افزایش مالیات ثروتمندان بتواند باعث کاهش کسری بودجه دولت و کسری حساب جاری در کشور شود چندان مشخص نیست ولی اجرای این طرح می‌تواند درآمد دولت را بیشتر کند و اگر از طریق پرداخت‌های انتقالی به فقرا داده شود



تجارت آزاد یکی از منابع اصلی و مهم رشد اقتصادی است و هر مداخله‌ای در زمینه تجارت آزاد نتایج منفی و مخربی در بلندمدت در اقتصاد کشور ایجاد می‌کند. به نظر من نقطه عطف اقتصاد دنیا و عامل اصلی رونق در اقتصاد جهان تصویب و اجرای قانون تجارت آزاد بوده است.

شد. البته شمار افرادی که با دیدگاه‌های ترامپ در زمینه مقابله با تجارت آزاد مخالف هستند زیاد است زیرا این افراد می‌دانند تجارت آزاد بزرگ‌ترین تحول اقتصادی قرن حاضر است و نمی‌خواهند این یافته بزرگ اقتصادی را از دست بدهند.

➤ با توجه به دیدگاه‌های نادرست اقتصادی که ترامپ ارائه می‌دهد، به نظر شما انتخاب او به عنوان کاندیدای رسمی حزب جمهوری خواه در آمریکا عجیب نیست؟

به نظر من موفقیت او تا این مرحله بسیار عجیب و باورنکردنی است ولی حتما مردم نکات مثبتی در او دیده‌اند که این کاندیدا را تا این مرحله پشتیبانی کرده‌اند.

➤ آیا کنگره به ترامپ اجازه می‌دهد سیاست‌های اقتصادی خود را در کشور اجرا کند؟

بله، به نظر من در زمانی که کنگره هم با اکثریت حزب جمهوری خواه اداره شود، بدون شک با سیاست‌های او در زمینه مقابله با تجارت آزاد موافقت می‌کند و حتی در این جنگ تجاری با او همراه می‌شود. اما زمانی که مشاغل یکی‌یکی تعطیل شدند و جنگ تجاری در سراسر دنیا بالا گرفت به دنبال راه چاره‌ای خواهند بود و از ابزارهای دیگر بهره می‌گیرند غافل از اینکه درمان مشکلاتی که خود ایجاد کرده‌اند همان تجارت آزاد است.

➤ شما گفتید که کاندیداهای ریاست جمهوری اطلاعات اقتصادی کمی دارند. آیا آنها اطلاعات کمی دارند یا اینکه به گونه‌ای صحبت می‌کنند که مردم را خوشحال کنند؟ آیا این طرز رفتار به دلیل تلاش آنها برای جذب شمار بیشتری از آرای مردم نیست؟

ترامپ اصلا از علم اقتصاد چیزی نمی‌داند. او یک ثروتمند آمریکایی است که به دلیل میراث کلانی که پدرش به او داده بود توانست در فهرست ثروتمندان آمریکا جای بگیرد. به نظر من هیلاری کلینتون کمی در مورد اقتصاد اطلاعات دارد. او اقتصاد را می‌شناسد و این شناخت محصول سال‌ها حضورش در کاخ سفید و کنگره آمریکا است. ■

زمینه برای کمتر شدن نابرابری هم فراهم می‌شود.

بررسی سندهر در رقابت‌های انتخاباتی بر افزایش مالیات بر درآمد ثروتمندان تاکید زیادی کرده است و من موافق این سیاست او هستم. هیلاری کلینتون هم در این زمینه دیدگاه‌های متعادلی دارد. او افزایش بیش از حد مالیات ثروتمندان را نادرست می‌داند ولی در مورد افزایش منطقی نرخ مالیات صحبت کرده است. اما ترامپ که کاهش هم‌زمان نرخ مالیات بر درآمد ثروتمندان و کاهش کسری بودجه را در دستور کار خود قرار داده است نظری کاملا غیر عملی و نادرست داده است و کاملا مشخص است که هیچ تفکر علمی و اقتصادی درستی پشت این سخنان نیست.

➤ تصور کنید دونالد ترامپ به عنوان رئیس‌جمهوری آمریکا انتخاب شود و بخشی از سیاست‌هایی را که در جریان رقابت‌های انتخاباتی به آن اشاره کرده است در کشور اجرا کند. به نظر شما شرایط اقتصادی بعد از اجرای این سیاست‌ها چگونه خواهد بود؟

شرایط اقتصادی کشور بسیار بدتر از شرایط فعلی می‌شود. به زبان ساده فاجعه‌ای در اقتصاد کشور ایجاد می‌شود. یکی از ابزارهای بسیار قدرتمند و مهم در اقتصاد آمریکا، تجارت است و در سال‌های قبل ۱۵ درصد از تولید ناخالص داخلی این کشور وابسته به تجارت و درآمد حاصل از آن بوده است. اگر تجارت محدود شود به مثابه این است که یکی از بال‌های اقتصادی آمریکا آسیب دیده باشد و دیگر اقتصاد توان رشد نخواهد داشت. به نظر من ترامپ باید از منافع تجارت آزاد برای اقتصاد آمریکا مطلع شود. او باید در این زمینه آموزش ببیند و اهمیت تجارت آزاد را درک کند در غیر این صورت اقتصاد آمریکا ویران می‌شود.

➤ اما محبوبیت او در میان طبقه کارگر آمریکا را چگونه توضیح می‌دهید؟ به نظر شما این عده که رأی‌دهندگان آمریکایی هم هستند می‌توانند تصویری درست از شرایط اقتصادی آمریکا و سیاست‌های صحیح اقتصادی داشته باشند؟

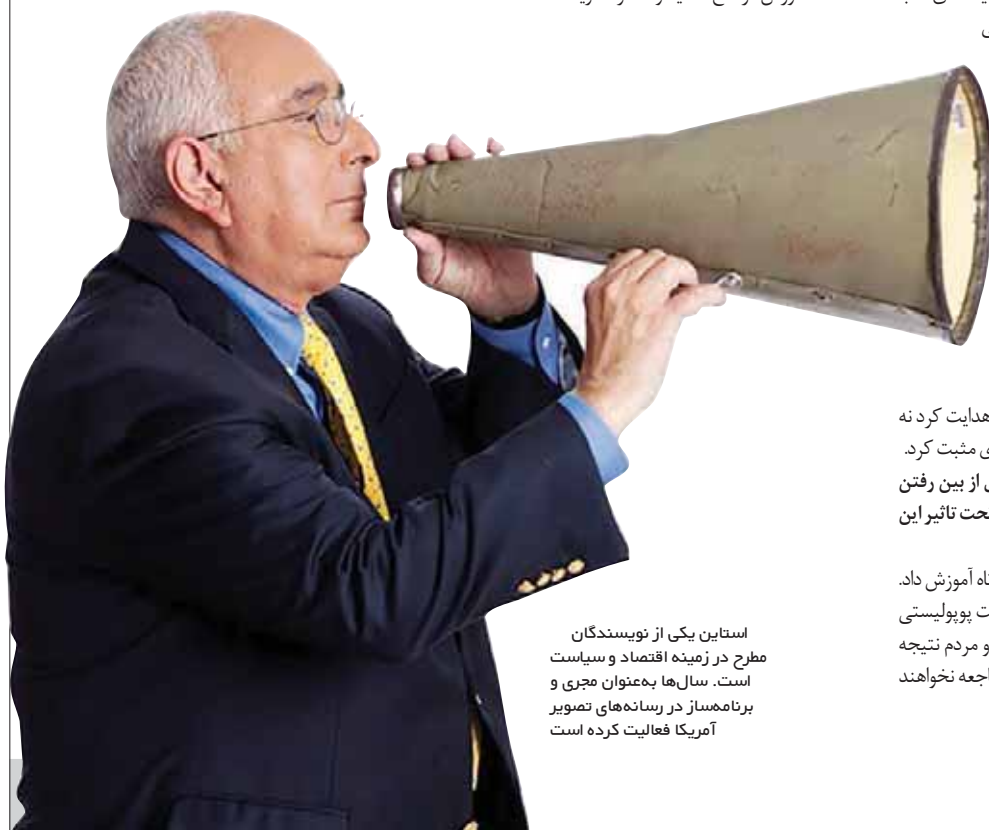
مردم عادی در کشور اطلاع دقیقی در مورد سیاست‌های اقتصادی و تاثیرگذاری آنها ندارند. اگر مردم فکر می‌کنند چین در نیمه‌های شب می‌آید و شغل آنها را می‌برد، دیگر نمی‌توان کاری کرد. ولی واقعیت این است که حضور چین در جامعه جهانی و تجارت دنیا امری غیرقابل انکار است. هم‌اکنون دلیل محبوبیت ترامپ در میان طبقه کارگر این است که در یکی از سخنرانی‌هایش گفت: اگر رئیس‌جمهور آمریکا شوم، به چین می‌روم و شغل آمریکایی‌ها را پس می‌گیرم. این جملات پوپولیستی شاید بتواند عده کمی را همراه کند ولی از حقیقت بسیار دور است و حتی اگر ترامپ تلاشی در جهت برهم زدن رابطه تجاری آمریکا و چین هم بکند، بیشترین ضرر را طبقه کارگر آمریکا متحمل می‌شوند. بنابراین باید با دید باز و آگاهی کامل برای تصمیم‌های بزرگ اقتصادی و

سیاسی وارد میدان شد و کشور را به سمت رونق در آینده هدایت کرد نه اینکه با جملات پوپولیستی و غیراصولی سعی در جذب آرای مثبت کرد.

➤ آیا می‌توان به مردم آموزش داد تا آنها دلیل از بین رفتن فرصت‌های شغلی در سال‌های بحران را متوجه شوند و تحت تاثیر این جملات پوپولیستی قرار نگیرند؟

فکر نمی‌کنم بتوان به تمامی مردم در این بازه زمانی کوتاه آموزش داد. متأسفانه تا زمانی که یکی از این افراد که دیدگاه‌های نادرست پوپولیستی دارند به عنوان رئیس‌جمهور در آمریکا روی کار نیاید و مردم نتیجه سیاست‌های نادرست اقتصادی او را نبینند، متوجه عمق فاجعه نخواهند

ترامپ اصلا از علم اقتصاد چیزی نمی‌داند. او یک ثروتمند آمریکایی است که به دلیل میراث کلانی که پدرش به او داده بود توانست در فهرست ثروتمندان آمریکا جای بگیرد



استاین یکی از نویسندگان مطرح در زمینه اقتصاد و سیاست است. سال‌ها به عنوان مجری و برنامه‌ساز در رسانه‌های تصویر آمریکا فعالیت کرده است



جوزف استیگلitz در گفت‌وگو با نشریه آتلانتیک تاکید کرد:

## نابرابری اقتصادی محصول سیاست‌های نادرست است

مونا مشهدی رجبی

خبرنگار

جوزف استیگلitz برنده نوبل اقتصاد و استاد دانشگاه کلمبیا در آمریکا است. او رئیس سابق مشاوران اقتصادی دولت آمریکا بوده است و یکی از منتقدان افزایش اختلاف طبقاتی در آمریکا است. او در سال ۲۰۱۵ دو کتاب با نام‌های «تقسیم‌بندی بزرگ» و «بازنویسی قوانین اقتصادی آمریکا» تالیف کرده

است که این کتاب‌ها بر مبنای سال‌ها مطالعات اقتصادی و تخصص در زمینه ارتباط بین نظریه‌های اقتصادی و بازارهای مالی و سیاست‌های اقتصادی است. در هر یک از این کتاب‌ها مجموعه‌ای از مشکلات اقتصادی و چالش‌هایی که زمینه را برای نابرابری‌های اقتصادی در جامعه فراهم کرد. او آسیب‌رسان‌ترین سیاست‌های اقتصادی اجرا شده در آمریکا در سال‌های اخیر را این‌طور معرفی می‌کند: کدهای مالیاتی نادرست که سبب شد تا ثروتمندان کمتر مالیات بپردازند و فقرا و طبقات پایین اقتصادی بخش بیشتری از درآمدشان را به عنوان مالیات به دولت بدهند؛ تغییر تمرکز سیاست‌های اقتصادی در سازمان‌ها به گونه‌ای که بیشترین منفعت اقتصادی به مدیران ارشد و سرمایه‌گذاران و سهام‌داران عمده داده می‌شود و کارمندان سهم کمتری از این منافع به دست می‌آورند. نشریه آتلانتیک در شماره اخیر خود گفت‌وگویی با جوزف استیگلitz انجام داده است در مورد نابرابری‌های اقتصادی و نقش اقتصاددانان در کاهش این نابرابری‌ها و روشن کردن مسیر اصلاح زیرساخت‌های اقتصادی.

زمانی که به آمارهای ارائه‌شده توسط دولت آمریکا توجه می‌کنید، شاهد بهبود اوضاع اقتصادی در این کشور خواهید بود ولی نکته مهم این است که این بهبود شرایط در زندگی مردم طبقه متوسط آمریکا مشاهده نمی‌شود. البته بسیاری از ثروتمندان اوضاع اقتصادی این کشور را بهتر از قبل قلمداد می‌کنند ولی سهم آنها در جامعه بسیار کم است. ممکن است در مورد این مسئله توضیح دهید و بگویید چگونه زمینه را برای افزایش سطح نابرابری‌های اقتصادی در کشور فراهم کرده است؟

در ماه‌های اخیر اخبار منتشر شده اقتصادی بیشتر در مورد رشد اقتصادی و رشد تولید ناخالص داخلی در کشور بوده است. تولید ناخالص داخلی مجموع تولید هر اقتصاد است ولی نشان نمی‌دهد از این مجموع تولید چه بخشی نصیب هر خانوار یا طبقه اقتصادی می‌شود. در سه سال اول بازسازی اقتصادی در آمریکا ۹۱ درصد از رشد ایجاد شده در اقتصاد نصیب یک درصد از کل جامعه آمریکا شد. این افراد را می‌توان ثروتمندان و کارآفرینان بزرگ دانست که البته نقش مهمی در رشد اقتصادی هم داشتند ولی سهم آنها نسبت به کل جمعیت کشور کم است. بنابراین ۹۹ درصد بقیه جامعه آمریکا از این رشد نصیبی نبردند و این مسئله سبب شد تا زندگی مردم تغییری نکند. حتی طبق مطالعات انجام‌شده در سال‌های اخیر شمار زیادی از مردم آمریکا

بحران اقتصادی در آمریکا از سال ۲۰۰۸ ایجاد شد و در آن زمان این نظریه وجود داشت که بازارها ایجاد حباب نمی‌کنند ولی تجربه نشان داد که این دیدگاه اقتصادی کاملاً نادرست است

در طی سه سال که از بازسازی اقتصادی این کشور گذشته است، شرایط اقتصادی بدتری را هم تجربه کرده‌اند زیرا ترازهای مالی آنها افت کرده است. مطالعات نشان می‌دهد برای اغلب مردم آمریکا اصلی‌ترین دارایی خانه‌هایشان است و ارزش خانه در این کشور بین ۳۰ تا ۵۰ درصد تنزل یافته است. سپس مسئله تزریق به اقتصاد یا طرح تسهیل فضای مالی در کشور مطرح شد. اجرای این طرح سبب شد تا ارزش بازار سهام در آمریکا رشد کند و اخبار امیدوارکننده‌ای از بازار سهام به گوش برسد، ولی سهم طبقه متوسط در بازار سهام آمریکا چقدر است؟ آیا رشد بازار سهام منفعتی را نصیب طبقه متوسط و پایین اقتصادی در این کشور کرد؟ طبق گزارش‌های ارائه‌شده توسط بانک مرکزی آمریکا تملک سهام حتی از ثروت در آمریکا متمرکزتر است به این معنا که سهم کمتری از مردم آمریکا در بازار سهام فعال هستند. بنابراین در خوش‌بینانه‌ترین حالت طرح تزریق به اقتصاد باز هم هدیه‌ای بود که دولت به همان یک درصد ثروتمند داد.

البته نمی‌توان از نقش مهم این عده در پیشبرد اقتصاد غافل شد. این عده همان افرادی هستند که کارخانه‌ها و کارگاه‌های بزرگ تولیدی، صنعتی و خدماتی را دارند و حتی برای هزاران نفر شغل ایجاد کرده‌اند. بنابراین رشد اقتصادی این افراد در میان مدت می‌تواند به نفع اقتصاد کشور باشد ولی تاثیر آن در بهبود شرایط اقتصادی کل جامعه و طبقه متوسط زیاد نیست.

به نظر شما کاری برای کاهش نابرابری اقتصادی در کشور آمریکا و دیگر کشورهای صنعتی انجام شده است یا خیر؟

شرایط اقتصادی آمریکا در حال بهبود است و این بهبود شرایط را می‌توان در کاهش نرخ بیکاری مشاهده کرد. بدون شک نرخ بیکاری ۵ درصد بهتر از ۱۰ درصد است و بدون شک مردمی که هر روز رشد اقتصادی را تجربه می‌کنند امیدشان به زندگی و انگیزه‌شان برای کار بیشتر است. در ماه‌های اخیر خبر از بازسازی بازار مسکن شنیده شد و این نشان می‌دهد ارزش دارایی‌ها هم به تدریج اصلاح می‌شود اما آسیبی که به طبقه متوسط اقتصادی در آمریکا وارد شد به این زودی برطرف نمی‌شود. این تاثیر منفی عمیق است و باعث شده است تا تعداد افرادی که در دهه ۴۰ و ۵۰ زندگی هستند و در فعالیت‌های اقتصادی مشارکت دارند کمتر از شمار این افراد در یک دهه قبل باشد. تعداد زیادی از افرادی که در سال ۲۰۰۸ کار خود را از دست دادند هنوز بیکار هستند و شاید هیچ‌وقت فرصت اشتغال تازه را به دست نیاورند. حتی اگر فرصتی برای اشتغال این عده ایجاد شود، بدون شک درآمدی به اندازه شغل قبلی نخواهند داشت زیرا رقبای آنها جوانانی هستند که اغلب از سطح



**افزایش سطح آموزش و کاهش تبعیض‌های نژادی در کشورهای صنعتی می‌تواند زمینه را برای کاهش نابرابری اقتصادی در دنیا فراهم آورد و قدرت چانه‌زنی نیروی کار را در بازار افزایش دهد. در این فضا است که مردم می‌توانند رشد اقتصادی و امنیت روانی را تجربه کنند.**

اقتصاددانان  
و مدل‌های  
اقتصادی عامل  
اصلی بحران سال  
۲۰۰۸ بودند.  
اگر مدل‌های  
اقتصادی درستی  
مورد استفاده قرار  
می‌گرفت هم‌اکنون  
بحران اقتصادی  
در آمریکا شدت  
کنونی را نداشت و  
برطرف کردن آن  
این قدر طولانی  
نمی‌شد

از کاهش نابرابری‌های اقتصادی در جامعه است و هر دو می‌توانند کاندیداهای مناسبی باشند. از طرف دیگر ترامپ یک پدیده عجیب در انتخابات آمریکا است و اگر او به عنوان رئیس‌جمهور وارد کاخ سفید شود ایالات متحده به قرن نوزدهم میلادی بازمی‌گردد و این مسئله می‌تواند کشور را به سمت ویرانی اقتصادی و سیاسی هدایت کند. به نظر من نکته مهم‌ترین این است که در اغلب مدل‌های اقتصادی که توسط اقتصاددانان استفاده می‌شود، مسئله نابرابری اقتصادی و توزیع ناعادلانه درآمد کمتر مورد توجه قرار می‌گیرد. این توجه کمتر می‌تواند در درازمدت فاصله طبقاتی را بیشتر کند.

**شما در کتاب خود این سوال را مطرح کرده‌اید که چه کسی مقصر بحران اقتصادی در آمریکا و افزایش نابرابری‌های اقتصادی در این کشور است و یکی از پاسخ‌هایی که دادید این بود که اقتصاددانان در ایجاد این بحران مقصر هستند. به نظر شما تا چه اندازه اقتصاددانان و دیدگاه‌های اقتصادی می‌توانند عامل این بحران‌ها باشند و به تشدید این بحران‌های اقتصادی دامن بزنند؟**

از نظر من اقتصاددانان و سیاست‌های اقتصادی عامل اصلی ایجاد این بحران بودند. قبل از اینکه بحران اقتصادی در آمریکا ایجاد شود آمارها از کارایی بالای بازارهای اقتصادی و ثبات این بازارها خبر می‌دادند ولی در همان زمان بن برنانکی و آلن گرینسپن که هریک در دوره‌ای ریاست فدرال رزرو آمریکا را بر عهده داشتند بارها اعلام کردند که بازارها حباب ایجاد نمی‌کنند. آنها برای تایید نظریه خود مدل‌هایی را ارائه دادند ولی تمام این مدل‌ها پیش‌بینی اشتباه داشت. آنها با استناد به همان مدل‌ها و نظریه‌های اقتصادی و بدون ارزیابی دقیق‌تر اقدام به ارائه سیاست‌های اقتصادی کردند که باعث شد بحران اقتصادی در کشور آمریکا ایجاد و تشدید شود. این سیاست‌های اقتصادی بود که باعث نابرابری در رشد اقتصادی آمریکا و مناطق مختلف کشور شد. برای مثال در فاصله سال‌های ۲۰۰۱ تا ۲۰۰۳ و در دوره ریاست‌جمهوری جرج بوش در آمریکا، اقتصاددانان برجسته و محبوب آمریکا طرح کاهش نرخ مالیات را تصویب و اجرا کردند. در نتیجه اجرای این طرح بود که نابرابری اقتصادی در کشور بیشتر شد در حالی که اقتصاد آمریکا نیازمند ایجاد برابری بیشتر بوده است. مشکل اصلی اینجاست که در اغلب مدل‌های اقتصادی مسئله نابرابری اقتصادی نادیده گرفته می‌شود.

به همین دلیل من معتقدم اقتصاددانان و نظریه‌های اقتصادی مقصرند زیرا اگر مدل‌های درستی استفاده می‌شد قبل از اینکه بحران این قدر پیشرفت کند با آن مقابله می‌شد. از نظر من باید مطالعات اقتصادی بیشتر شود و جنبه‌های بیشتری در مطالعات لحاظ شود.

**به نظر شما نگران‌کننده‌ترین بخش در زمینه نابرابری اقتصادی در کشور آمریکا و دیگر کشورهای صنعتی دنیا چیست؟ بهترین راه برای برطرف کردن این مشکل اقتصادی چیست و چگونه می‌توان سیاست‌های درست را شناسایی و اجرا کرد؟**

تغییر قانون کار به گونه‌ای که قدرت چانه‌زنی نیروی کار در تصاحب فرصت‌های شغلی در هر کشور را تضعیف کند یک نکته نگران‌کننده و منفی است. اما باید برای اصلاح این وضعیت در درجه اول سطح آموزش را افزایش داد. بدون شک در کشوری که دسترسی به آموزش به صورت یکسان نباشد، دسترسی به فرصت‌های شغلی هم مشابه نخواهد بود و همین مسئله می‌تواند ریشه نابرابری اقتصادی در کشور باشد. یکی دیگر از مشکلات موجود در آمریکا و شاید اغلب کشورهای صنعتی دنیا مسئله تبعیض نژادی است. البته قوانین دولتی با این تبعیض مخالفت می‌کند ولی در عمل شاهد هستیم که تبعیض دیده می‌شود و مردم برای دادن شغل به افراد به مسئله نژادی اهمیت می‌دهند. همین امر باعث می‌شود تا شمار زیادی از مردم نتوانند به فرصت‌های یکسان دسترسی داشته باشند. ■

معلومات و آگاهی بیشتری برخوردار هستند و تقاضای دستمزد پایین‌تری دارند. بنابراین آثار زخمی که این بحران اقتصادی و سیاست‌های نادرست در کشور و جامعه ایجاد کرده است باقی می‌ماند. از طرف دیگر بازسازی اقتصادی در کشور آمریکا به طور کامل انجام نشد و عده‌ای اندک بیشتر نفع را از بازسازی اقتصادی به دست آوردند. همین مسئله سبب شد تا سطح بیکاری و مشکلات اقتصادی در آمریکا و در میان طبقه متوسط مشاهده شود در حالی که آمارهای کلی اقتصادشان از رونق داشته باشند.

**نظر شما در مورد سیاست‌های فدرال رزرو آمریکا به خصوص سیاست‌هایش در مورد نرخ بهره چیست؟ به نظر شما آیا افزایش نرخ بهره بانکی در شرایط فعلی کار درستی است و می‌تواند به طبقه متوسط جامعه منفعت برساند؟**

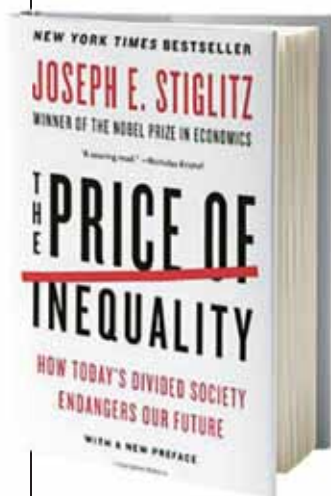
افزایش نرخ بهره بانکی در آمریکا کار درستی است. طبق اصول اقتصادی زمانی که ما به نرخ بیکاری ۶ درصد برسیم یعنی نرخ بیکاری طبیعی داریم. هم‌اکنون نرخ بیکاری در آمریکا برابر با ۴.۹ درصد است و شرایط اشتغال در آمریکا کاملاً عادی است. بنابراین زمان آن رسیده است که مقامات فدرال رزرو آمریکا بیشتر به کانال انتقال اعتبارات به توجه کنند تا مطمئن شوند از طریق سیاست‌های اجرا شده در کشور منابع مالی و اعتباری لازم در اختیار کارآفرینان کوچک و متوسط قرار می‌گیرد. در واقع این وظیفه فدرال رزرو است که به بانک‌ها ابلاغ کند در صورتی می‌توانند با فدرال رزرو ارتباط مثبتی داشته باشند که به بنگاه‌های تولیدی و خدماتی کوچک وام دهند و اطمینان پیدا کنند که این منابع مالی در بخش سفته‌بازی بازار مسکن و یا زمین صرف نمی‌شود. جانت یلن دقیقاً در مسیری که اصول اقتصاد کلان تعریف کرده است حرکت می‌کند و از ابزار نرخ بهره در جهت ایجاد ثبات در بازار استفاده می‌کند. تغییر نرخ بهره تنها حجم اعتبارات موجود در جامعه را تعیین می‌کند، فدرال رزرو باید اطمینان پیدا کند که منابع اعتباری لازم برای توسعه اقتصادی در اختیار جامعه هست.

**بنابراین به نظر شما نگرانی در مورد منفی بودن نرخ بهره بانکی در فصول اقتصادی قبل نادرست بوده است و حتی اگر نرخ بهره هم افزایش پیدا نکند نمی‌تواند مشکلی برای اقتصاد ایجاد کند؟**

به نظر من سیاست کاهش نرخ بهره نمی‌تواند تاثیر ماندگار و پایدار داشته باشد. کمتر کردن نرخ بهره بانکی از ۵ درصد و رساندن آن به صفر زمینه را برای بازسازی سریع اقتصادی فراهم نکرد و اگر این نرخ بهره از صفر درصد به منفی ۰.۵ هم برسد باز هم نمی‌توان انتظار رشد سریع اقتصادی و بازسازی اقتصادی را داشت. منفی شدن نرخ بهره بانکی می‌تواند اثرات منفی روی اقتصاد داشته باشد و این تجربه‌ای است که کشورهای اروپایی هم در سال‌های اخیر شاهد آن بودند. مثلاً سطح استقراض از بانک‌ها در سال‌هایی که نرخ بهره منفی بوده است کمتر از زمانی بود که نرخ بهره بانکی مثبت بود و دلیل آن بی‌اعتماد شدن مردم به فضای اقتصادی کشور بود. به نظر من بهترین راه این است که سیاستی برای تقویت انگیزه استقراض توسط بنگاه‌ها و واحدهای تولیدی کوچک و متوسط ایجاد شود زیرا این انگیزه است که می‌تواند باعث تسریع گردش پول و بازسازی اقتصاد شود.

**در کتاب‌ها/تثان در مورد نقش سیاست در سیاست‌های اقتصادی بسیار صحبت کرده‌اید. به نظر شما کدام یک از کاندیدهای ریاست‌جمهوری سال ۲۰۱۶ می‌تواند بهترین گزینه برای بازسازی اقتصاد کشور باشد؟ کدام یک از این کاندیدها می‌تواند بهترین تاثیر را در کاهش نابرابری اقتصادی در جامعه داشته باشد و زمینه را برای توسعه همه‌جانبه اقتصاد فراهم کند؟**

هیلاری کلینتون و برنی سندرز هر دو سیاست‌هایی دارند که در حمایت



کتاب قیمت نابرابری در سال ۲۰۱۲ میلادی تألیف شد و به بررسی نابرابری درآمدی آمریکا پرداخت این کتاب ۵۶۰ صفحه‌ای یکی از شاخص‌ترین تألیفات دنیا در زمینه نابرابری اقتصادی است

گفت‌وگوی تایمز هند با مدیر منابع انسانی کوکاکولا

## ما چطور جهانی شدیم؟

شرکتی موفق است که مدیریتی کارآمد داشته باشد



شرکت کوکاکولا یکی از قدیمی‌ترین و معتبرترین شرکت‌های فعال در زمینه تولید نوشیدنی‌ها در دنیا است. این شرکت در سال‌های اخیر شاهد رشد سودآوری بوده و دلیل این مسئله به‌خصوص در سال‌هایی که اقتصاد دنیا با رکود مواجه بوده است را می‌توان سیستم مدیریتی کارآمد در این شرکت دانست. سامیروادوان رئیس منابع انسانی شرکت کوکاکولا در بخش هند و شرق آسیا که بالغ بر ۲۵ سال در حوزه‌های مختلف کار کرده است و تخصص ویژه‌ای در ایجاد انگیزه کار در میان کارمندان یک شرکت دارد، در این زمینه می‌گوید: کارمندان در شرکت‌های بزرگ بسیار پیچیده و سخت است و اغلب مدیران از توجه به نظر کارمندان و شنیدن مشکلات آنها در محیط کار امتناع می‌کنند. این در حالی است که توجه به نظر کارمندان سبب می‌شود تا راندمان کار شرکت افزایش و عملکرد مدیران هم بهبود پیدا کند. او در مصاحبه‌ای با نشریه تایمز هند در مورد راهکارهای تبدیل شدن به یک مدیر بهتر و تاثیرگذارتر صحبت کرده است و تجربه خود را در نتیجه سال‌ها کار در شرکت کوکاکولا در اختیار خوانندگان قرار داده است.

از ابتدا باید واقع‌بینانه عمل کرد. مثلاً نمی‌توان از ابتدای سال اعلام کرد که یک کارمند، کارمند نمونه است ولی بعد از ارزیابی انتهای سال مشخص شود عملکرد او در سطح متوسط بوده است. باید ارزیابی‌های دوره‌ای انجام شود و با افراد بر مبنای همین ارزیابی‌های ابتدایی برخورد شود. از طرف دیگر مدیر موظف است اهداف تیم را به‌خوبی تشریح کند، اهداف قابل دسترسی برای اعضای تیم‌های کاری تعریف و مرتب بازخوردی از عملکرد اعضای تیم دریافت کند. تنها در این صورت است که می‌توان تیمی موفق و با راندمان کاری بالا داشت. یک مدیر موفق باید ارزیابی‌هایش را بر مبنای توانایی و شرایط کارمند انجام دهد و عواملی را که انگیزه کار را در افراد زیاده‌تر می‌کند برای آنها ایجاد کند. او باید بداند که یک سازمان موفق در نتیجه یک برنامه مدیریتی کارآمد و یک تیم با انگیزه ایجاد می‌شود. در واقع ترکیب هر دو است که می‌تواند موفقیت را برای سازمان تضمین کند.

زمانی که اختلاف نظری بین اعضای تیم یا کارمندان ایجاد می‌شود و این اختلاف نظر به بحث و جدل ختم می‌شود یک مدیر کارآمد چه عکس‌العملی نشان می‌دهد؟ آیا او باید در این بحث وارد شود یا اینکه دلیلی برای وارد شدن در بحث وجود ندارد؟

مدیر باید برای درک موقعیت زمان بگذارد. او باید دلیل این اختلافات را بشناسد و زمینه را برای ایجاد یک بحث سالم و اثرگذار بین اعضای تیم فراهم کند. تنها در این صورت است که اختلافات داخلی سازمان زمینه را برای ارتقای کیفی عملکرد آنها فراهم می‌کند. به عنوان یک مدیر، شما وظیفه دارید شفاف عمل کنید و در پایان روز تصمیمی اتخاذ کنید که امنیت را به محیط کار بازگرداند و انگیزه هیچ‌یک از اعضای تیم را برای ادامه همکاری از بین نبرد. بدترین عکس‌العملی که یک مدیر می‌تواند در این شرایط داشته باشد این است که از یک طرف حمایت کند و طرف مقابل را نادیده بگیرد. مدیر باید تصمیمی بی‌طرف نسبت به افراد و جهت‌دار نسبت به ایده‌ها و نظرات داشته باشد و این سیاستی است که می‌تواند زمینه‌ساز افزایش سطح کارایی سازمان شود.

شرکت کوکاکولا سال‌هاست که در عرصه تولید انواع نوشیدنی‌ها در دنیا فعالیت می‌کند. دلیل این تداوم اثرگذار و موفق در بازار نوشیدنی‌های دنیا چیست؟ شما چگونه توانستید در این بازار باقی بمانید؟

شرکت کوکاکولا محیطی را برای کار کارمندانش ایجاد کرده است که علاوه بر کار بتوانند شادی و تفریح هم داشته باشند. در این شرکت ما به افراد خلاق که ایده‌های نوآورانه دارند اهمیت می‌دهیم و این افراد به‌سرعت می‌توانند پیشرفت کنند. همین مسئله سبب شده است تا انگیزه بیشتری برای کار کردن بین کارمندان وجود داشته باشد. کارمندان شرکت کوکاکولا از سیاست‌های موجود در محیط کار پیروی می‌کنند ولی به این ایمان دارند که در تمام سال‌های کارشان در کوکاکولا به عنوان یک انسان با احترام با آنها برخورد می‌شود. ممکن است ایده یک فرد مورد انتقاد قرار گیرد و حتی با آن مخالفت شود ولی این مخالفت باعث نمی‌شود که خود فرد مورد توهین یا برخورد قرار گیرد. شیوه مدیریتی در شرکت کوکاکولا بر مبنای حمایت از محیط کار و مقابله با هرگونه تبعیض و اختلاف بین کارمندان و احترام به افراد است. ■

مدیران نقش مهمی در هدایت یک شرکت دارند و می‌توان گفت اگر یک سیستم مدیریتی موفق در شرکت وجود داشته باشد، در آن شرکت رشد اقتصادی اتفاق می‌افتد. به نظر شما اشتباهات رایجی که مدیران مرتکب می‌شوند چیست و تبعات این اشتباهات در کجا مشاهده می‌شود؟

اولین نقش یک مدیر، هدایت شرکت و رهبری افرادی است که در بخش‌های مختلف مشغول به کار هستند. مدیر باید قدرت رهبری بالایی داشته باشد و بتواند در افراد انگیزه لازم را برای انجام بهترین کاری که در توان آنها است ایجاد کند. اما اغلب مدیران در تلاش برای انجام وظایف خود از یک عامل بسیار مهم موفقیت غافل می‌شوند و این عامل هم تعیین زمانی برای شنیدن نیازها و مشکلات نیروی کار در محیط کاری است. این مکالمه می‌تواند باعث نزدیک‌تر شدن مدیر به کارمندان شود و او را از مشکلات افراد مطلع کند.

کمتر پیش می‌آید که یک مدیر لحظه‌ای توقف کند و این سوال را از خود بپرسد که آیا اعضای تیم من به اندازه کافی انگیزه کار دارند یا خیر؟ آیا افراد از اینکه با ما همکاری می‌کنند راضی هستند؟ آیا افراد بهترین کاری را که در توانشان هست انجام می‌دهند یا اینکه می‌توانند عملکرد بهتری داشته باشند؟

یک مکالمه ساده و دودقیقه‌ای با کارمندان می‌تواند پاسخ بسیاری از این سوالات را مشخص کند و زمینه را برای بهبود عملکرد شرکت در سال‌های آتی فراهم آورد. آنها می‌توانند دلیل پایین بودن انگیزه افراد را شناسایی کنند و برای ارتقای سطح انگیزه تلاش کنند. اما کمتر مدیری به اهمیت این مسئله توجه دارد.

اغلب شرکت‌ها در پایان سال مالی گزارشی از عملکرد هر کارمند به او می‌دهند و این گزارش‌ها برای عده‌ای ناخوشایند است. در این شرایط مدیر باید چه کند؟



یک سازمان موفق در نتیجه یک برنامه مدیریتی کارآمد و یک تیم با انگیزه ایجاد می‌شود. در واقع ترکیب هر دو است که می‌تواند موفقیت را برای سازمان تضمین کند

# نماگر



تبعات اقتصادی خروج بریتانیا از اتحادیه اروپا

## خدا حافظ اروپا

۵۱٫۹ درصد مردم بریتانیا به برگزیت رای مثبت داده‌اند. رایی که باعث شد بازارهای جهانی بار دیگر دچار نوسان شود. قیمت نفت شش درصد کاهش پیدا کند و ارزش پوند به حدود ۳۰ سال قبل برگردد.

# اتحادیه اروپا چیست؟

فرار بریتانیا از بزرگ‌ترین اقتصاد وابسته جهان

مارک-رایس اوکسلی  
پاملا دونکان

تحلیل‌گر گاردین

ترجمه متین دخت والی‌نژاد

اتحادیه‌ای که درهم‌پیچیده، خشن و ناهنجار است می‌تواند به عنوان نصف قاره با اندازه ۵۰۰ میلیون جمعیت، اتحاد ۲۸ کشور، بزرگ‌ترین اقتصاد وابسته جهان، جمعی از موسسات بروکسل، با بودجه‌ای به اندازه ۱۵۰ میلیارد یورو و... نیز معرفی شود. بریتانیایی‌ها در یک همه‌پرسی تصمیم گرفتند که دیگر عضوی از این مجموعه نباشند ولی آنها چه ساختار و مجموعه‌ای را از خود دور کردند؟

## موسسات

هزاران موسسه و پنگاه در این اتحادیه وجود دارد ولی مهم‌ترین

آنها عبارت‌اند از:

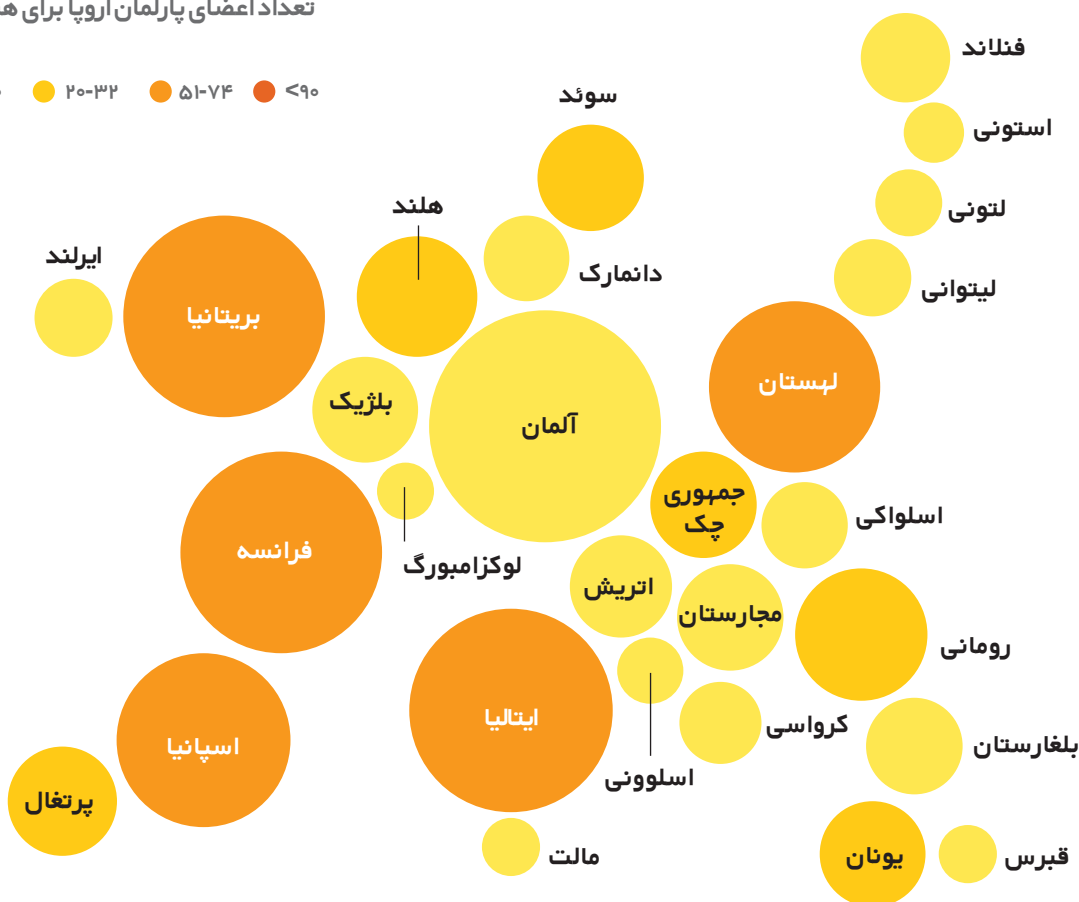
کمیسیون اروپا (بروکسل): ترکیبی از ۲۷ کمیسیون دیگر است که در حال حاضر تحت مدیریت جین-کلاود جانکر از لوگزامبورگ است. به عبارتی از هر کشور یک کمیسیون عضو هستند. این کمیسیون قوانین و سیاست‌های جدیدی را در اتحادیه و لایحه ارائه می‌دهد. مردم اعتراض می‌کنند که انتخاب‌شده نیست ولی خدمات کشوری انگلیس نیز انتخابی نیست.

مجلس اروپا (بروکسل و استراسبورگ): قوه مقننه دارای ۷۵۱ عضو، شامل نمایندگان پارلمان اروپا از ۲۸ کشور لایحه کمیسیون

۷۵۱ نفر عضو پارلمان اروپا که نماینده ۲۸ کشور اند

## تعداد اعضای پارلمان اروپا برای هر کشور

● <۲۰ ● ۲۰-۳۲ ● ۵۱-۷۴ ● <۹۰





اقتصاد اتحادیه اروپا بزرگ‌ترین اقتصاد جهان است که حدود ۱۴ هزار میلیارد یورو ارزش دارد. حدود یک درصد آن که به میزان ۱۴۴ میلیارد یورو است به بودجه سالانه تخصیص داده شده است.

تنها کشوری که در گذشته برای خروج از اتحادیه اقدام کرد و موفق شد، گریزنلند بود که توانست ۶ سال بعد از انجام همه‌پرسی از اتحادیه خارج شود

همه‌پرسی از اتحادیه خارج شود. اتحادیه اروپا در سال‌های گذشته نام و هدف خود را به دلایل مختلفی عوض کرده است.

#### ارزش‌ها

کشورهای اتحادیه اروپا باید دارای دموکراسی بالا، آزادی، عدالت و مهاجرپذیر باشند و برای حقوق بشر اهمیت قایل شوند. ارزش‌های دیگر این اتحادیه این است که به عقیده‌ها و سنت‌های کشورهای دیگر احترام بگذارند و فرهنگ‌سازی کنند. اتحادیه اروپا به تلاش برای فرهنگ‌سازی کافه و آهنگ‌های کلاسیک و غیره پرداخته است.

#### اقتصاد

اقتصاد اتحادیه اروپا بزرگ‌ترین اقتصاد جهان است که حدود ۱۴ هزار میلیارد یورو ارزش دارد. حدود یک درصد آن که به میزان ۱۴۴ میلیارد یورو است به بودجه سالانه تخصیص داده شده است.

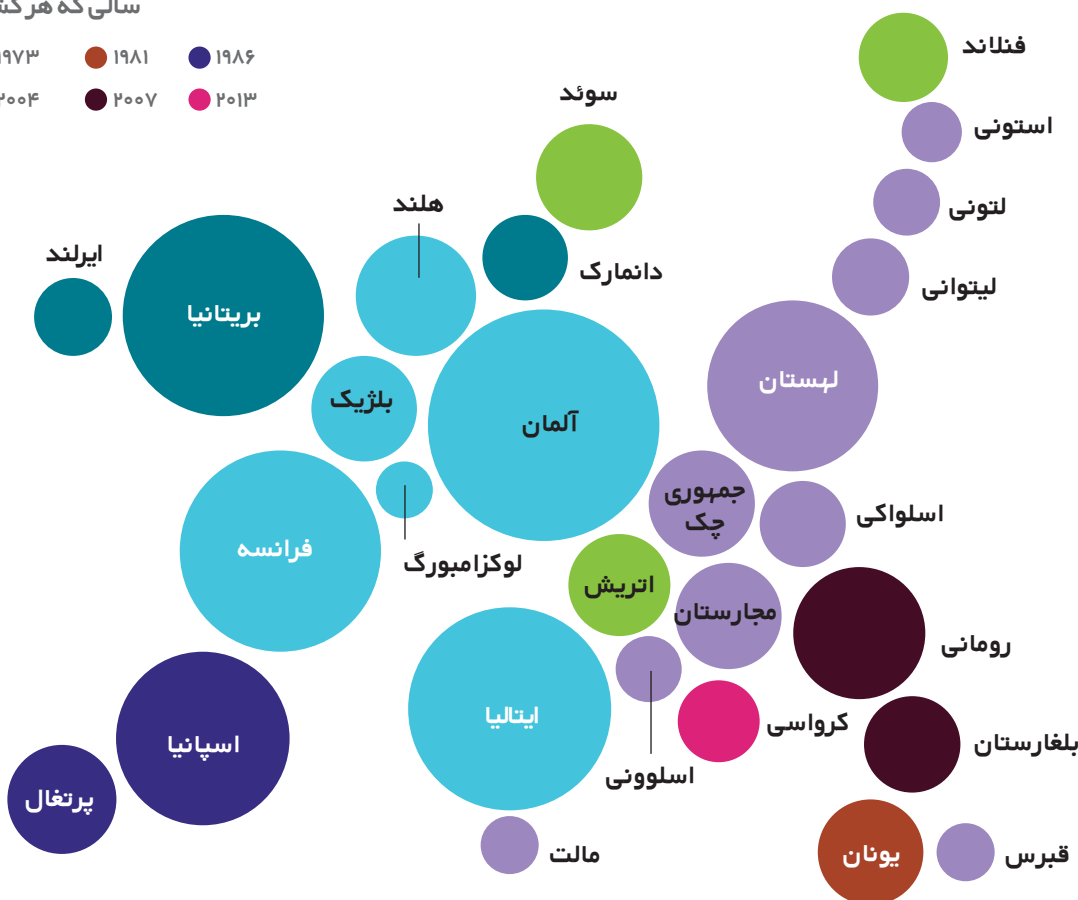
را تصویب می‌کند. انتخابات این کمیسیون ۵ سال یک بار است که رأی‌دهندگان بریتانیایی ۷۳ عضو از خود انتخاب می‌کنند. شورای اروپا: بدنه‌ای برای دور هم جمع کردن سیاستمداران و مدیران اتحادیه برای تصمیمات و سیاست‌هایی برای اداره کردن اتحادیه است. افرادی که شرکت می‌کنند، رئیس‌جمهوران یا نخست‌وزیران فعلی کشورها هستند. بانک مرکزی اروپا: بازارهای یورو را مدیریت می‌کند. قوه قضاییه اروپا: قانون‌های اتحادیه اروپا را مدیریت می‌کند.

#### کشورهای عضو اتحادیه

۲۸ کشور عضو این اتحادیه هستند: بلژیک، لوکزامبورگ، هلند، فرانسه، آلمان، ایتالیا، بریتانیا، دانمارک، ایرلند، یونان، اسپانیا، پرتغال، اتریش، فنلاند، سوئد، جمهوری چک، اسلوواکی، استونی، لتونی، لیتوانی، قبرس، مالت، لهستان، مجارستان، اسلوونی، بلغارستان، رومانی و کرواسی. تنها کشوری که در گذشته برای خروج از اتحادیه اقدام کرد و موفق شد، گریزنلند بود که توانست ۶ سال بعد از انجام

در سال ۲۰۰۴ بیشترین تعداد کشورها عضو اتحادیه اروپا بودند

سالی که هر کشور عضو شد



# ترک‌ش‌های برگزیت به سمت اقتصادهای جهان

رأی‌دهندگان بریتانیایی مشتی بر دهان کسانی زدند که از نظر سیاسی و تجاری می‌خواستند روابط با اروپا را نگه دارند



نیل ابروین

تحلیل‌گر نیویورک تایمز

ترجمه متین دخت‌والی‌نژاد

اکنون که این کار را کردند چه معنای برای اقتصاد بریتانیا و کشورهای دیگر دارد؟ با پس‌لرزه‌هایی که در این مدت کوتاه دیده شده می‌توان نتیجه گرفت که برگزیت علاوه بر تأثیراتی که بر اقتصاد بریتانیا می‌گذارد بر کشورهای دیگر نیز اثر خواهد گذاشت. پیش‌بینی‌هایی که ما می‌توانیم برای تأثیرات بلندمدت و کوتاه‌مدت این رویداد بر اقتصاد جهان داشته باشیم:

## در کوتاه‌مدت...

شرکت‌های بریتانیایی که اکثر صادراتشان به اتحادیه اروپاست و بانک‌هایی که در بریتانیا واقع‌اند و دارای تعداد زیادی کارمند اروپایی هستند، در این مدت اتفاقی برایشان نیفتاده است. هنوز بریتانیا عضوی از اتحادیه اروپاست و هنوز محصولات این شرکت‌ها می‌توانند بدون هیچ تعرفه‌ای به اتحادیه اروپا بروند. کارمندان همچنان می‌توانند در محل کار خودشان باشند. در حال حاضر تأثیر برگزیت بیشتر در بازارهای مالی است. بازارهایی افت داشته‌اند که بیشتر به دلیل هیجان‌هایی که در تاجران و سرمایه‌گذاران ایجاد شده با جابه‌جایی و انتقال پول مواجه شده‌اند. اتفاق‌های مالی و بازاری یک‌روزه رخ می‌دهد ولی صدمه‌ای که به اقتصاد وارد می‌کند سال‌ها بعد دیده می‌شود.

۱۴۳،۹ میلیارد یورو بودجه کل اتحادیه اروپا در سال ۲۰۱۶

هزینه‌ها استفاده شده از بودجه اتحادیه اروپا در سال ۲۰۱۶ (میلیارد یورو)

۴۲/۲  
هزینه کشاورزی

۲۸/۰  
سرمایه برای نواحی در حال توسعه

۲۴/۱  
غیره

۱۱/۷  
توسعه روستا

۱۰/۳  
تحقیقات و نوآوری

۸/۳  
رقابت

۷/۱  
وزارتخانه‌ها در شهرها

۶/۶  
هزینه همبستگی

۴ ۳ ۲ ۱

(۳) سلامت و امداد ۱/۸

(۴) اشتغال ۱/۵

(۱) آموزش و پرورش، ورزش ۱/۱

(۲) مهاجرت ۱/۱

## در میان‌مدت...

پس از گذشت یک ماه از برگزیت اثرات آن در بازار مالی کمتر می‌شود و بیشتر مشکلات به بحران‌های اقتصادی تبدیل می‌شود. ابهاماتی در این زمینه پیش می‌آید که مثلاً برای استخدام یا قرار دادهای تجاری نمی‌توان ضمانت‌های گذشته را داد و این باعث کند شدن رشد اقتصادی این کشور می‌شود. اگر شما یک شرکت آمریکایی داشته باشید که نمایندگی در بریتانیا دارید پس از شنیدن خبر برگزیت همچنان به کار خود ادامه می‌دهید یا به دنبال دفتر در شهرهای دوبلین یا فرانکفورت می‌گردید که رابطه آرامی با اتحادیه اروپا دارند؟ جواب این سوال‌ها نشان‌دهنده این است که پس از گذشت ماه‌ها از این اتفاق بحران اقتصادی در این کشور ایجاد خواهد شد. در این مواقع حساس اقتصادی بانک جهانی برای کمک کردن اقدام می‌کند و تسهیلاتی را در اختیار بانک مرکزی انگلیس قرار می‌دهد.

## در بلندمدت...

اعتماد در تجارت، مشکلات مالی و واکنش‌های بانک مرکزی بحران‌ها و رویدادهایی است که در کوتاه‌مدت اتفاق می‌افتد. اما با گذشت زمان نیروهای بزرگ‌تری غالب می‌شود. یکی از احتمالاتی که داده می‌شود این است که بریتانیا رابطه خود را با اتحادیه اروپا نگه دارد. مانند کشورهای نروژ و سوئیس که عضو اتحادیه اروپا نیستند ولی با اعضای آن رابطه تجاری خوبی دارند. اما تنها مشکلی که در این مورد وجود دارد این است که تجارت آزاد با این کشورها به‌راه است و مقررات کسب‌وکار EU بر این کشورها نیز صدق می‌کند. در واقع رأی موافقان به برگزیت هیچ تأثیری نخواهد گذاشت. بریتانیا می‌تواند از این بحران‌ها خارج شود و مشکلات مالی خود را حل کند ولی سوال اینجاست که آنها می‌توانند با اهمیت ندادن به خارج شدن از اتحادیه مانند گذشته مرکز تجارت اروپا باشند یا با خارج شدن تبدیل به یک اقتصاد کوچک و کشوری می‌شوند که اهمیت کمتری در جهان دارد؟ گزینه دوم انتخاب رأی‌دهندگان بوده است. ■



شرکت‌های چندملیتی آمریکا، از شرکت‌های غول بین‌المللی تا شرکت‌های کوچک، ممکن است از برگزیت آسیب ببینند. در حال حاضر هزینه صادرات کالاهای آمریکایی به اتحادیه اروپا یک‌شبه ۲ الی ۱۰ درصد افزایش یافت.

## شما و پول‌هایتان زیر تیغ برگزیت

در جمع‌های از ژوئن بریتانیایی‌ها به ماندن یا نماندن کشورشان در اتحادیه اروپا رأی دادند

### شان ویلامز

تحلیل‌گر بیزینس اینسایدر

نتیجه رأی‌گیری کشور بریتانیا به این صورت بود که ۵۱٫۹ درصد به رفتن بریتانیا و ۴۸٫۱ درصد به ماندن بریتانیا در اتحادیه اروپا رأی دادند. پیش‌بینی می‌شد که این رفتارندوم با نتایجی نزدیک به هم تمام شود ولی انتظار می‌رفت که شهروندان به ماندن بریتانیا در اتحادیه رأی بدهند. تبلیغات درباره مهاجرت، بیمه‌های سلامت و اقتصاد مستقل کارساز بود و توانست رأی مردم را برای خروج بریتانیا به دست آورد. متأسفانه این نتیجه برای سرمایه‌گذاران خبر خوبی نبود و در هفته بعد از همه‌پرسی بازار با شوک شدیدی روبه‌رو شد. ارزش پوند بعد از دهه‌ها در برابر دلار افت کرد. در ایالات متحده ترس در سرمایه‌گذاران و تاجران به دلیل کاهش ارزش پوند ایجاد شد که بیشتر به نظر می‌رسد آنها از تأثیراتی که این اتفاق می‌گذارد خبر ندارند. البته اجرایی شدن برگزیت می‌تواند تأثیرات منفی بر آمریکا و مصرف‌کنندگان بگذارد ولی همه تأثیرات این اتفاق بد نیست.

### سفر به اروپا با قیمت پایین‌تر

اولین تأثیری که برگزیت گذاشت کاهش ارزش پوند در برابر دلار در جهان بود. به طور کلی پول یک کشور اقتصاد آن کشور را در جهات مختلفی حرکت می‌دهد. اقتصاد در حال رشد ارزش پول بالایی دارد و اقتصاد ضعیف پول ضعیفی را همراه دارد. با رأی بریتانیایی‌ها به خارج شدن از اتحادیه اروپا، حدود یک الی دو سال نیاز است تا قراردادهای تجاری جدیدی تنظیم شود. در این مدت یک الی دوساله، اقتصاد این کشور در یک دست‌انداز بزرگ قرار می‌گیرد و یا حتی ممکن است با یک بحران روبه‌رو شود. در جواب به این پیش‌بینی، ارزش پوند چند ساعت قبل از آغاز همه‌پرسی ۱۰ درصد از بیشترین حد خود در ۲۰۱۶ کاهش پیدا کرده بود. این اتفاق برای آمریکایی‌ها به این معناست که سفر کردن به اروپا برای آنها ۱۰ درصد ارزان شده است. پس اگر برنامه دارید به اروپا سفر کنید این زمان مناسبی است. ارزش یورو نیز در برابر دلار کاهش یافته است ولی پوند بریتانیا کاهش چشم‌گیری داشته است.

### کاهش قیمت نفت

قیمت‌های نفت در دو سال اخیر به دلیل عرضه بیش از حد کاهش یافته است و عربستان سعودی تولیدات خود را برای ایجاد تعادل بین عرضه و تقاضا کاهش نداد. شرکت‌های حفاری در آمریکا در اوایل امسال به دلیل کاهش قیمت نفت به بشکه‌ای ۲۷ دلار با ورشکستگی روبه‌رو شدند. اما پس از این بحران‌ها قیمت نفت صعود کرد و به بشکه‌ای نزدیک ۵۰ دلار رسید.

کارشناسان یقین داشتند که قیمت نفت روندی افزایشی را پیش خواهد گرفت اما همه‌پرسی بریتانیا برای خروج از اتحادیه باعث شد این یقین کم‌رنگ‌تر شود. ابهاماتی که در اقتصاد بریتانیا و اتحادیه ایجاد شده موجب کاهش تقاضا در قیمت نفت خام خواهد شد و این قضیه باعث می‌شود که دوباره قیمت نفت به بشکه‌ای زیر ۵۰ دلار برسد.

### پایین‌ترین نرخ وام مسکن در تاریخ

عدم قطعیت رشد جهانی نیز می‌تواند بر فدرال رزرو فشار بیاورد تا برنامه‌ای برای افزایش بودجه نرخ بهره خود ایجاد کند که این موضوع مستقیماً بر نرخ بهره تأثیر خواهد گذاشت. کار اصلی فدرال رزرو این است که اقتصاد آمریکا را در مسیر خود نگه دارد و از بحران اقتصادی در این کشور جلوگیری کند. البته این در حالی است که میزان وام‌دهی این کشور افزایش باید و به دلیل نامشخص بودن وضعیت اتحادیه بعید است که نرخ وام را افزایش دهند. از آنجایی که بانک مرکزی می‌تواند از طریق سیاست‌های پولی وام‌های بلندمدت را تحت تأثیر قرار دهد، میزان وام‌دهی طولانی‌مدت به تعیین نرخ وام مسکن کمک می‌کند و می‌توانیم مطمئن باشیم که نرخ وام مسکن پایین خواهد آمد. این خبر خوبی است برای کسانی که می‌خواهند خانه بخرند.

### کاهش قیمت خانه

اما برگزیت فقط اتفاق خوب همراه ندارد. نامشخص بودن وضعیت پوند این کشور می‌تواند به اقتصاد آمریکا آسیب بزند و تأثیرات منفی بر قیمت‌های مسکن این کشور بگذارد. بازار مسکن بازاری است که به میزان رشد اقتصادی کشور بستگی دارد. اگر رشد اقتصادی آمریکا با سرعت کمتری پیش رود یا در بدترین شرایط وارد بحران شود، قیمت مسکن کاهش پیدا خواهد کرد. این به این معناست که اگر می‌خواهید خانه خود را بفروشید کمی از قیمت خانه شما به دلیل نتیجه برگزیت کاهش پیدا می‌کند.

### ضربه به شرکت‌های چندملیتی آمریکایی

شرکت‌های چندملیتی آمریکا، از شرکت‌های غول بین‌المللی تا شرکت‌های کوچک، ممکن است از برگزیت آسیب ببینند. در حال حاضر هزینه صادرات کالاهای آمریکایی به اتحادیه اروپا یک‌شبه ۲ الی ۱۰ درصد افزایش یافت. شرکت‌های چندملیتی در بازار آمریکا با دلار تجارت می‌کنند ولی در بازارهای اروپا و بریتانیا با پوند و یورو گزارش کار خود را دریافت می‌کنند. در حال حاضر با کاهش ارزش پوند در برابر دلار تجارت این شرکت‌ها با ضرر روبه‌رو خواهد شد.

### سهام‌ها دچار مشکل خواهند شد

برگزیت می‌تواند تأثیر مستقیم بر سرمایه‌ها و حساب بازنشستگی شما بگذارد. برای اطلاع بیشتر دوباره مطرح می‌کنم، هیچ‌کس نمی‌داند که چه اتفاقی قرار است برای اقتصاد اتحادیه اروپا بیفتد، اما با تجربیات اقتصادی‌ای که تاکنون به دست آورده‌ایم این اتفاق‌ها می‌تواند به دنبال خود یک بحران اقتصادی جهانی ایجاد کند. امکان دارد این بحران زیاد طول نکشد به همین دلیل تغییر مسیر سرمایه‌گذاری در حال حاضر حرکت هوشمندانه‌ای به حساب نمی‌آید. ■





## برای چه باید به خروج بریتانیا از اتحادیه اروپا اهمیت داد؟

با وجود برنامه بریتانیایی آقای نخست‌وزیر، خروج بریتانیا از اتحادیه رأی موافق را کسب کرد

نظر مقررات اتحادیه خفه شده است و با خارج شدن این کشور می‌توانند آزادی کسب‌وکار داشته باشند. آنها می‌گویند که بریتانیا به تنهایی می‌تواند بیشتر تجارت داشته باشد و رشد اقتصادی بالایی را تجربه کند. آنها معتقدند که با جدا شدن بریتانیا از اتحادیه تلاش می‌کند که رابطه تجاری خود را با این کشور نگه دارد. موافقان ماندن بریتانیا در این زمینه معتقدند که با جدا شدن بریتانیا اقتصاد این کشور متلاشی خواهد شد. چون خارج شدن به این معناست که قانون تجارت آزاد بریتانیا با کشورهای اتحادیه برداشته می‌شود. ۴۵ درصد از صادرات بریتانیا به اتحادیه است. آنها بر این باورند که اگر از اتحادیه خارج شوند ممکن است دیگر اتحادیه با آنها تجارتی نداشته باشد.

### چرا کشورهای دیگر باید به این همه پرسشی اهمیت دهند؟

بریتانیا پنجمین اقتصاد بزرگ جهان را دارد و بحران اقتصادی جدیدی را ایجاد می‌کند که البته در حال حاضر هم اقتصاد این کشور تضعیف شده است. شوک تازه‌ای به اروپا وارد می‌شود. اروپا در حال حاضر با اقتصاد شکننده و بیکاری شدید و بدترین بحران مهاجرت پس از جنگ جهانی دوم دست به گریبان است.

علاوه بر بازارهای اروپا بازار آمریکایی نیز تحت تأثیر این خروج بریتانیا قرار می‌گیرد و بالا رفتن ارزش دلار باعث کاهش رشد اقتصادی اروپا خواهد شد. اکثر شرکت‌های آمریکایی در بریتانیا واقع‌اند و با جدا شدن این کشور باید این شرکت‌ها از بریتانیا خارج شوند تا بتوانند راحت‌تر به کشورهای اتحادیه دسترسی داشته باشند.

برگزیت باعث می‌شود که رابطه سیاسی اتحادیه با بریتانیا بدتر شود. و پس از این همه پرسشی اسکاتلند نیز خواستار جدا و مستقل شدن از بریتانیا شد. ■

شهروندان بریتانیا روز پنج‌شنبه ۲۳ ژوئن به ماندن یا خروج بریتانیا از اتحادیه اروپا رأی دادند و روز جمعه ۲۴ ژوئن برخلاف پیش‌بینی‌هایی که نخست‌وزیر این کشور داشت، خروج بریتانیا از اتحادیه رأی موافق را کسب کرد. ۵۲ درصد از بریتانیایی‌ها به خروج از اتحادیه اروپا رأی دادند. البته فاصله رأی موافق خروج با مخالفان آن چندان زیاد نبود.

### به چه دلیل این رفراندوم آغاز شد؟

نخست‌وزیر این کشور، دیوید کامرون که رهبر حزب محافظه‌کار است به مردم خود قول داده بود که یک همه‌پرسی در خصوص خارج شدن بریتانیا از اتحادیه اروپا برگزار کند. وی از اوایل سال میلادی تبلیغاتی را در زمینه ماندن بریتانیا در اتحادیه اروپا انجام داد و با ۲۷ کشور دیگر در اتحادیه قراردادهای جدیدی بست ولی ملی‌گرایان که مخالف ماندن بریتانیا در اتحادیه بودند انتظار این همه‌پرسی را داشتند.

### مسائل اصلی در بحث مخالفان و موافقان چیست؟

**مهاجرت:** حامیان خارج شدن بریتانیا می‌گویند که بریتانیا نیاز دارد که مهاجرت را به این کشور محدود کند تا فشارهایی که بر بازار مسکن، دستمزد، بیمه و اشتغال وجود دارد کاهش پیدا کند. آنها معتقدند که این کار را نمی‌توان تا زمانی که در اتحادیه هستیم انجام دهیم چون شهروندان اتحادیه می‌توانند در هر کشوری که انتخاب می‌کنند زندگی و کار کنند. افرادی که موافق ماندن هستند می‌گویند شهروندان اتحادیه به بریتانیا می‌آیند که کار کنند و مهم‌تر از آن مالیات پرداخت می‌کنند. آنها معتقدند که بستن درها بر روی این شهروندان باعث می‌شود که میزان بیکاری بیشتر شود و اقتصاد آسیب ببیند.

**اقتصاد:** مخالفان ماندن بریتانیا بر این باورند که کسب‌وکار بریتانیایی‌زیر



مارک تامپسون

تحلیل‌گر سی‌ان‌ان مانی

ترجمه متین دخت‌والی‌نژاد

اروپا در حال حاضر با اقتصاد شکننده و بیکاری شدید و بدترین بحران مهاجرت پس از جنگ جهانی دوم دست به گریبان است



خیلی ساده است که برگزیت را مشاهده کنید و نشان‌های پوپولیستی یا ناسیونالیستی را در آن متوجه شوید. ولی دلایلی هم وجود دارد که می‌توان به جهانی بودن آمریکا، اروپا یا هر کشور دیگر امید داشت.

## فرزند جدید پوپولیست؛ ترامپ و برگزیت

برگزیت زنگ خطری برای مدیران جهان بود که متوجه شوند

### هدر لانگ

تحلیل گرسسی‌ان‌مانی

خیلی از مردم مزایای در ارتباط بودن کشورها با یکدیگر را نمی‌بینند. آنها فقط به گران نشدن اجناس و جایگاه شغلی خود توجه می‌کنند. نخست‌وزیر اسبق بریتانیا به سی‌ان‌ان گفته بود که آنها حس می‌کنند که نمی‌توانند برای آینده خود تصمیمی بگیرند. دونالد ترامپ حتماً

این گونه شرایط را می‌بیند. وی سریع پس از اعلام نتایج همه‌پرسی بریتانیا ۵۲ درصدی را که به خارج شدن بریتانیا رأی داده بودند تحسین کرد. پس از بریتانیا، آمریکا است. خیلی ساده است که برگزیت را مشاهده کنید و نشان‌های پوپولیستی یا ناسیونالیستی را در آن متوجه شوید. ولی دلایلی هم وجود دارد که می‌توان به جهانی بودن آمریکا، اروپا یا هر کشور دیگر امید داشت.

### برگزیت تاثیر خوبی تاکنون نگذاشته است

بازار سهام بریتانیا پس از نتیجه همه‌پرسی سقوط کرده است. پول بریتانیا به پایین‌ترین ارزش خود از سال ۱۹۸۰ رسیده است و بانک‌های بزرگ به طور جدی برنامه دارند که بانک خود و کارمندان را از بریتانیا بیرون ببرند. به نظر می‌رسد خروج از بریتانیا تاکنون راه درستی نبوده و موجب کاهش درآمد این کشور می‌شود. میلیون‌ها نفر که به خروج بریتانیا رأی داده بودند در حال حاضر ابراز پشیمانی می‌کنند و می‌خواهند که دوباره این همه‌پرسی انجام شود و این راهی که مردم رفتند با برنامه‌ای که مدیران ناسیونالیست جهان مانند ترامپ مد نظر دارند هماهنگی ندارد.

### مدیران جهان درباره نوابری‌ها واکنش‌های جدی نشان می‌دهند

همیشه در مبادلات برنده و بازنده وجود دارد. مشخص است که در حال حاضر بازنده‌ها کی هستند: قشر متوسط جامعه در آمریکا و اروپا. آنها بسته شدن کارخانه‌ها و بیکاری را مشاهده می‌کنند و بخش خدماتی کشور اهمیتی به آنها نمی‌دهد. نخست‌وزیر اسبق بریتانیا می‌گوید که سیاست‌مردان باید توجه کنند به افرادی که در تغییرات کشورشان لطمه می‌بینند و به آنها کمک کنند. پس دادن شغل‌های اقشار متوسط، بالا بردن کیفیت آموزش و تاسیس زیرساخت درست در کشور می‌تواند زندگی را بهبود بخشد. به طور مثال آمریکا در تجارت با چین، حدود ۳ میلیون شغل خود را از سال ۲۰۰۱ از دست داد. اکنون وقت این است که اشتغال‌زایی کنند و زندگی این اقشار را بهبود بخشند. هیلاری کلینتون بازسازی زیرساخت‌ها را یکی از برنامه‌های مهم اقتصادی خود قرار داده است. در اتحادیه اروپا نیز بحث‌هایی درباره بهبود وضعیت اقشار متوسط انجام شده است.

### مهم‌ترین دلیل اینکه برگزیت رأی آورد سلطه‌طلبی بود

بله، خیلی از افرادی که به برگزیت رأی داده بودند نگران جمعیت مهاجری بودند که به اتحادیه اروپا آمده بودند. البته اولین دلیلی که برگزیت رأی آورد این بود که مردم نمی‌خواستند تحت نظارت و سلطه اتحادیه اروپا باشند. نزدیک ۴۹ درصد از افرادی که به خروج از اتحادیه اروپا رأی دادند معتقد بودند که تصمیماتی که برای بریتانیا گرفته می‌شود باید توسط خود بریتانیایی‌ها و داخل مرزهای این کشور گرفته شود. آنها معتقد بودند که باید کشور خودشان را پس بگیرند.

## برگزیت برای تکنولوژی چه معنایی پیدا می‌کند؟

پس از رأی به خروج بریتانیا از اتحادیه اروپا تمام بازارهای جهان در همه بخش‌ها تحت تاثیر قرار گرفتند حتی بخش تکنولوژی

### هدر لانگ

تحلیل گرسسی‌ان‌مانی

شرکت‌های آمریکایی مقابل بررسی‌های دقیق تنظیم‌کننده‌های اتحادیه اروپا قرار می‌گیرند. تعدادی از شرکت‌های آمریکایی مانند گوگل، اپل و مایکروسافت بازار بریتانیایی را راهی برای وارد شدن به بازارهای اتحادیه می‌دیدند. به عبارتی بریتانیا برای این شرکت‌ها راهی برای دسترسی راحت‌تر پیدا کردن به اتحادیه و راحت‌تر قرار داد بستن بوده است. فرانسه و آلمان تلاش کردند داده‌هایی را که این شرکت‌ها از اتحادیه به دست آوردند جمع‌آوری کنند.

به طور مثال در سال ۲۰۱۴ گوگل به دلیل عدم تبعیت از قانون «حق فراموش شدن» آلمان ۱۱۳ هزار دلار جریمه شد. اگر حمایت بریتانیا آن زمان نبود این جریمه بیشتر می‌شد و جایگاه این شرکت‌ها در این کشورها کمتر.

### برگزیت سرمایه‌گذاری تکنولوژی آمریکا را در بریتانیا محدود خواهد کرد

گوگل و آمازون برنامه داشتند تا مرکز آمار در بریتانیا تاسیس کنند ولی با روی کار آمدن برگزیت این شرکت‌ها ترجیح می‌دهند در شهرهایی مانند پاریس یا برلین این مرکز

### برگزیت به استارت‌آپ‌های تکنولوژی بریتانیا نیز لطمه خواهد زد

اکثر استارت‌آپ‌های تکنولوژی بریتانیا با برگزیت مخالفت کرده بودند. اکثر آنها گفته بودند که به اطمینان خاطر دیگران صدمه می‌زنند و سرمایه‌گذاری را سخت‌تر می‌کنند. اروپا تعدادی از هاب‌های تکنولوژی را در خود دارد که پیش‌بینی می‌شود در آینده قدرت آنها بیشتر شود؛ به‌خصوص استارت‌آپ‌های آلمانی که در برلین واقع‌اند. اخیراً لندن یکی از مراکز قوی استارت‌آپ‌های دنیا شناخته شد که دارای هاب‌های تکنولوژی قدری است.

### برگزیت صنعت موبایل و تلفن همراه را نیز تحت تاثیر قرار خواهد داد

پس از موافقت با برگزیت دیگر سیستم شبکه‌های اتحادیه اروپا در بریتانیا وجود نخواهد داشت. به عبارتی بریتانیایی‌ها دیگر نمی‌توانند با افرادی که در اتحادیه هستند تماس ارزان داشته باشند. از تمام این مواردی که اشاره شده نتیجه گرفته می‌شود که برگزیت تاثیر زیادی بر رابطه تکنولوژی بریتانیا با کشورهای دیگر خواهد گذاشت.

# چرا جهان از دره سیلیکون متنفر است؟

صنایع بخش فناوری همه چیز را متلاشی می کنند و اکنون نوبت به خود جهان رسیده است



کویمنی

تحلیل گر حوزه فناوری

منبع: نیوزویک

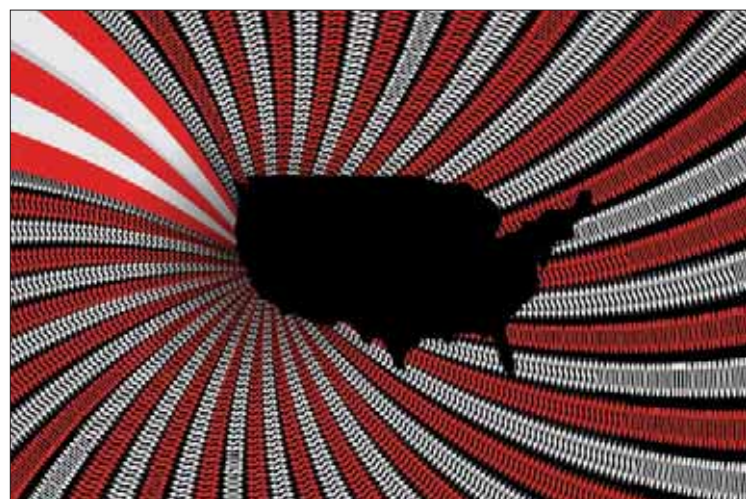
دره سیلیکون یک رُم جدید است؛ مثل زمان قیصر، اغلب بخش های کره زمین در دستان یک شهر-دولت پیشرفته احاطه شده، فناوری ها و طرز فکر آن به هر جای جهان که می رود تزریق می شود و ثروت عظیمی را به موطن خود سرازیر می کند.

همین مسئله باعث شده است که بسیاری از افراد از شرکت های دره سیلیکون ناراضی باشند، علیه آن شکایت کنند و در مناطق مختلف بخواهند که این شرکت ها دست و پای خود را جمع کنند. پدیده ترامپ که این روزها در انتخابات ریاست جمهوری آمریکا سروصدای زیادی به پا کرده رأی دهندگان حامی زیادی پیدا کرده که از اینکه مشاغل آنها با فناوری جایگزین شده بسیار ناراضی هستند.

چنین نگرانی های مشابهی از آدم های شبه جزیره کالیفرنیا، باعث ایجاد واکنش منفی در سراسر جهان نیز شده است. کمیسیون اروپایی در حال قالب تهی کردن از ترس گوگل و نتفلیکس است، چین علیه اپل موضع گرفته است، هند اخیرا پروژه فیس بوک درباره ارائه اینترنت رایگان به کاربران را متوقف کرده چون دولت هند ممکن است کنترل خود را بر زیرساخت های بی سیم خود از دست بدهد.

هنوز تازه ابتدای دوران امپراتوری دره سیلیکون است؛ نسل جدید از فناوری ها مثل هوش مصنوعی، چاپ سه بعدی و زنجیره بسته پول مجازی خیلی راه دارند تا به جریان اصلی تبدیل شوند و در این میان، هر چیزی را که شما در زمینه تولید، پول، خدمات، حاکمیت ملی و غیر از آن در زندگی خود می شناسید زیر و رو می کنند. اگر شما با تحولاتی که از سال ۲۰۰۷ با ظهور تلفن های همراه هوشمند، شبکه های اجتماعی و رایانش ابری شکل گرفته به سرگیزه افتاده اید و جهان دور سرتان می چرخد، با تحولات ۱۰ سال آینده باید انتظار داشته باشید که نخاع و اتصالات مغزی تان اتصال کوتاه شوند.

اگر شما با تحولاتی که از سال ۲۰۰۷ با ظهور تلفن های همراه هوشمند، شبکه های اجتماعی و رایانش ابری شکل گرفته به سرگیزه افتاده اید و جهان دور سرتان می چرخد، با تحولات ۱۰ سال آینده باید انتظار داشته باشید که نخاع و اتصالات مغزی تان اتصال کوتاه شوند.



آیا همه اینها خوب است یا بد؟ پاسخ به همان پیچیدگی است که سوال مشابهی را درباره امپراتوری روم در دو هزاره پیش بپرسیم. این وضعیت برای برخی دلپذیر است و برای دیگران واقعا افتضاح است. همه ما امیدواریم که در طولانی مدت برای بشریت خوب باشد اما شاید باید چندصد سال بگذرد تا واقعا آن را بفهمیم.

دره سیلیکون عاشق این است که چیزها را متلاشی کند و اکنون در حال متلاشی کردن جهان است. ماری میکر، تحلیل گر معروف حوزه فناوری، داده های سالانه اش را درباره این صنعت ارائه کرده است. اگر شما آنها را کندوکاو کنید می توانید سلطه دره سیلیکون را بر اقتصاد جهانی ببینید. برای مثال، میکر ۲۰ شرکت برتر حوزه فناوری در سال ۲۰۱۵ را فهرست کرده است. ۱۲ شرکت آمریکایی، هفت شرکت چینی و یکی از آنها ژاپنی است. هیچ شرکتی از اروپا، هند یا جای دیگری در این فهرست وجود ندارد. شرکت های آمریکایی ۷۶ درصد ظرفیت بازار جهانی و ۸۷ درصد درآمدها را به خود اختصاص داده اند. از میان ده ها شرکتی که در آمریکا مستقر هستند تنها یک شرکت (پرایس لاین واقع در کانتیکات) در دره سیلیکون قرار ندارد.

راه متفاوتی برای نگاه کردن به حمله از سمت کالیفرنیا وجود دارد؛ تعداد کاربران اینترنت در هند سریع تر از هر جای دیگری رشد می کند. تقریبا تمام این رشد ناشی از افرادی است که از تلفن همراه استفاده می کنند. سه اپلیکیشن با بیشترین کاربر در هند متعلق به شرکت فیس بوک است (فیس بوک، واتس آپ و فیس بوک مسنجر)، بنابراین تعجبی نیست که هندنگران پیشروی بیشتر این شرکت باشد. همچنین تقریبا تمام تلفن های همراه هند با سیستم عامل اندروید شرکت گوگل یا آی اواس شرکت اپل کار می کنند. این بدین معنی است که سهم چشم گیری از یک صنعت پویای هند در حال فرستادن پول ها به دره سیلیکون است. چنین چیزی در همه کشورها اتفاق می افتد مگر، به عنوان مثال، در کره شمالی.

در سال های اخیر، پرداخت هایی که به دره سیلیکون سرازیر می شود در کسب و کارهایی که قبلا غیردیجیتالی و محلی بوده نفوذ کرده است. اوبر نشان می دهد که چطور این کار انجام می شود. این شرکت ۲۰ درصد از کرایه را در هر نوبت رانندگی برمی دارد. در فرانسه، مثلا، ۱۰ درصد از پولی که خرج تاکسی ها می شود در فرانسه می ماند. اگر اوبر بتواند سهم قابل توجهی از صنعت تاکسی رانی فرانسه را تصاحب کند، ۲۰ درصد از این پول از فرانسه خارج خواهد شد. حالا فرض کنید که این اتفاق برای صنعتی پس از صنعت دیگر و کشوری پس از کشور دیگر رخ دهد.

آلفابت، شرکت مادر گوگل، مطابق با آنچه نشریه ادویک نوشته، ۱۲ درصد از کل پول هایی را که در جهان در صنعت تبلیغات رسانه ای خرج می شود کنترل می کند. و سوالی در این باقی نمی ماند که گوگل این پول کلان را از کشورهای دیگر به درون خود می کشد. در سال ۲۰۱۵، گوگل ۵۴ درصد از درآمد ۷۵ میلیارد دلاری خود را از خارج از مرزها کسب کرد.

آلفابت، شرکت مادر گوگل، مطابق با آنچه نشریه ادویک نوشته، ۱۲ درصد از کل پول‌هایی را که در جهان در صنعت تبلیغات رسانه‌ای خرج می‌شود کنترل می‌کند. و سوالی در این باقی نمی‌ماند که گوگل این پول کلان را از کشورهای دیگر به درون خود می‌کشد. در سال ۲۰۱۵، گوگل ۵۴ درصد از درآمد ۷۵ میلیارد دلاری خود را از خارج از مرزها کسب کرد.



هند اخیراً پروژه فیس‌بوک درباره ارائه اینترنت رایگان به کاربران را متوقف کرده چون دولت هند ممکن است کنترل خود را بر زیرساخت‌های بی‌سیم خود از دست بدهد

ترک کرد تا در آم‌آی‌تی درس بخواند و جان کولیسون به دانشگاه هاروارد رفت. در سال ۲۰۱۰، این دو برابر شرکت پرداخت دیجیتالی «استرایپ» را بنیان گذاشتند و در سال ۲۰۱۱، دو میلیون دلار از سه شرکت سرمایه‌گذاری در استارت‌آپ‌ها در دره سیلیکون گرفتند. شرکت استرایپ اکنون بیش از ۵ میلیارد دلار می‌ارزد. این شرکت در ایرلند یا بوستن تاسیس نشد بلکه در سان‌فرانسیسکو بنیان گذاشته شد.

چنین وضعیتی باعث شده است که اقتصاد جهانی دچار یک حباب ناشی از شرکت‌های اینترنتی شود. در عرصه فناوری، شرکت‌های معدودی برنده می‌شوند اما سودهای کلانی نصیب برندگان خواهد شد. چنین محیطی یک خصیصه دارد و آن هم این است که یک شرکت به شدت رشد می‌کند و به شرکت مسلط در یک بخش از حوزه فناوری تبدیل می‌شود؛ مثل شرکت‌های فیس‌بوک، اِی‌بی‌ان‌بی، وی‌ام‌وی‌ر و بسیاری شرکت دیگر که به سودهای کلانی می‌رسند. دره سیلیکون بهترین منطقه جهان برای تولید چنین شرکت‌هایی است و اکنون برخی از این شرکت‌ها تلاش می‌کنند که به ارزشمندترین شرکت‌های نسل بعدی تبدیل شوند. برای همین است که شرکت‌هایی مثل گوگل یا فیس‌بوک در حال سرمایه‌گذاری روی هوش مصنوعی، چاپ سه‌بعدی، واقعیت مجازی، فناوری‌های زیستی، رباتیک و پول مجازی هستند.

اکنون دره سیلیکون قدرتمندترین نقطه جهان است و این مسئله ممکن است با اتفاقاتی مشابه انقلاب روسیه که کارگران علیه خودکامگی شوریدند متوقف شود. اکنون احتمال چنین شورش‌هایی نمی‌رود اما به نظر می‌رسد که دولت‌ها و کشورها باید تلاش کنند در برابر دره سیلیکون واکنش‌های محکم‌ترین نشان دهند. نهادهای نظارتی و بخش‌های حاکمیتی کشورها می‌توانند نگذارند که شرکت‌های حوزه فناوری به تدریج همه‌جا را تسخیر کنند. بخش‌هایی از حوزه فناوری مثل الکترونیک و مخابرات به کابوس شرکت‌ها و کارگران تبدیل شده‌اند و هر روز اختراعات و ابداعات آنها، مشاغل زیادی را در جهان نابود می‌کند. برای دهه‌ها، فناوری در اختیار خود رشد کرد و شرکت‌ها تاسیس شدند. اکنون باید دره سیلیکون علاوه بر سودی که می‌برد اجازه دهد دیگر نقاط جهان نیز در این سود سهمی داشته باشند.

از منظر کلان، فناوری یکی از معدود بخش‌های اقتصادی است که در هر جایی از جهان رشد معناداری داشته است. آمار نشان می‌دهد که رشد تولید ناخالص داخلی جهان در شش سال از هشت سال اخیر کمتر از میانگین بوده است. بنابراین اگر رشد اقتصادی در رکود به سر می‌برد و بخش فناوری تنور گرمی دارد، به این معنی است که دیگر بخش‌ها وضعیت واقعاً افتضاحی دارند. از وقتی که بیشترین پولی که در بخش فناوری درست می‌شود به وسیله شرکت‌هایی به دست می‌آید که در دره سیلیکون واقع‌اند به نظر می‌رسد که این مکان است که باعث تحرک قسمت اعظم پویایی اقتصاد جهان می‌شود و بیشتر جهان نیز برای این کار به دره سیلیکون پول می‌دهند.

در تبلیغات انتخاباتی ریاست‌جمهوری آمریکا، دونالد ترامپ مدام می‌گوید که آمریکا در حال باختن است. اما او اشتباه می‌کند؛ آمریکا به‌روشنی در حال برنده شدن در سطح بالایی در عرصه فناوری است. مسئله اینجاست که همه آمریکا دره سیلیکون نیست؛ جایی که سرزمین کوچکی در جنوب سان‌فرانسیسکو است. حتی در داخل ایالات متحده، دره سیلیکون نقش روم را بازی می‌کند و بقیه نقاط آمریکا نقش استان‌های حاشیه‌ای این امپراتوری را.

ما اکنون دو آمریکا داریم؛ آمریکای اتم‌ها و آمریکای بیت‌ها. آمریکای اتم‌ها تولید می‌کند، خرده‌فروشی می‌کند، خدمات می‌دهد و در آن می‌توانید رستوران‌ها و مدارس قدیمی را ببینید. وضعیت این آمریکا وخیم است. در ماه مه، نرخ بیکاری به بالاترین حد خود در پنج سال اخیر رسید و حدود ۱۰ هزار شغل تولیدی از بین رفت. سال‌هاست میزان دستمزد طبقه متوسط تغییر نکرده است و بخش عمده‌ای از مردم می‌بینند که شغل‌هایشان با اتوماسیون به وسیله نرم‌افزارها از بین می‌رود. حامیان ترامپ به نظرسنجان می‌گویند که رنجیده‌خاطر و بدون قدرت هستند. رأی دادن به ترامپ نبرد برای بازگرداندن گذشته است.

در بخش دیگر این شکاف، آمریکای بیت‌ها قرار گرفته است. در اینجا کسانی هستند که برای نرم‌افزارها کدنویسی می‌کنند، داده‌ها را تحلیل می‌کنند، اپلیکیشن‌ها را می‌فروشند و روی استارت‌آپ‌ها سرمایه‌گذاری می‌کنند. در جاهایی مثل بوستن، نیویورک، واشنگتن و سیاتل که موطن شرکت‌های مهم عرصه فناوری هستند روی این فعالیت‌ها تمرکز بسیار زیادی است. هنوز در جهان بیت‌ها رقیبی برای دره سیلیکون پیدا نشده است؛ سرزمینی که میلیاردرها در آن زندگی می‌کنند، قیمت خانه‌ها به ارقام نجومی رسیده و خیابان‌ها پر شده است از خودروهای ساخت شرکت تسلا، با هم‌جواری دانشگاه استنفورد که مثل گلخانه‌ای برای رشد استعدادها عمل می‌کند.

بیشتر پول‌ها نیز در بیشتر شرکت‌های این منطقه سرمایه‌گذاری می‌شود؛ در فصل اول امسال، شرکت‌های کالیفرنیا که تقریباً همه آنها در دره سیلیکون قرار دارند ۳۹۶ میلیارد دلار برای سرمایه‌گذاری دریافت کردند که تقریباً سه برابر بیشتر از ایالت دوم در سرمایه‌گذاری (نیویورک با ۱۴۹ میلیارد دلار) و چهار برابر ایالت سوم در سرمایه‌گذاری (ماساچوست با ۹۰ میلیارد دلار) بود. حتی اگر این شرکت‌ها به صورت سهامی عمومی به بازار بورس وارد شوند باز هم باعث پولدار شدن مردم سراسر کشور نخواهند شد. به ۴۰ مالک برتر سهام فیس‌بوک نگاه کنید؛ تقریباً همه آنها در دره سیلیکون زندگی می‌کنند.

وقتی که افراد باهوش در هر جایی از جهان می‌خواهند شرکتی تاسیس کنند به دره سیلیکون می‌آیند. برادران کولیسون در یک روستای کوچک در ایرلند بزرگ شدند. پاتریک کولیسون ایرلند را

در فصل  
اول امسال،  
شرکت‌های  
کالیفرنیا که  
تقریباً همه آنها  
در دره سیلیکون  
قرار دارند ۳۹۶  
میلیارد دلار برای  
سرمایه‌گذاری  
دریافت کردند که  
تقریباً سه برابر  
بیشتر از ایالت دوم  
در سرمایه‌گذاری  
(نیویورک با ۱۴۹  
میلیارد دلار)  
و چهار برابر  
ایالت سوم در  
سرمایه‌گذاری  
(ماساچوست با  
۹۰ میلیارد دلار)  
بود



جانشین وینترگورن، مدیرعامل وقت فولکس واگن، ماتیاس مولر، در اواخر سال گذشته قول داد که نتایج تحقیقاتی مستقل را درباره این رسوایی تا بهار ۲۰۱۶ اعلام کند

## فولکس واگن: زندگی پس از مرگ

«دیزل گیت» بزرگ‌ترین خودروساز آلمانی را نکشت و فروش دوباره رونق گرفت

جلوگیری از انتشار دود را فعال می‌کرد و وقتی خودرو به خیابان‌ها می‌رفت، این سامانه خاموش می‌شد و در نتیجه، خودرو تا ۴۰ برابر حالت قبلی، آلودگی ایجاد می‌کرد در آغاز، به نظر می‌رسید این تقلب، تنها به خودروهای کوچک و چهارسیلندری با موتور دیزلی و نام تجاری «فولکس» محدود است اما دولت آمریکا شرکت آلمانی را متهم کرد که همین تقلب را روی خودروهای شش‌سیلندر فولکس و خودروهای آنودی، پورشه و نیز خودروهای شاسی‌بلند انجام داده است. تنها چند روز پس از این رسوایی، فولکس واگن اعتراف کرد که این نرم‌افزار روی ۱۱ میلیون خودرو در سراسر جهان نصب شده است.

رسوایی آلودگی، به نام فولکس ضربه سختی وارد کرد و خشم کسانی را که گمان می‌کردند خودروهای دیزلی این شرکت پاک هستند برانگیخت. این رخداد، اندک‌اندک به رسوایی بزرگی برای فولکس واگن و حتی برای صنعت آلمان تبدیل شد و کار را به جایی رساند که آنگلا مرکل، صدراعظم این کشور، نیز از مدیران فولکس خواستار شفافیت عملکرد شد و حتی در اظهارات هفتگی خود از ضرورت تغییرات سازمانی در این شرکت برای جلوگیری از تکرار رخدادهای مشابه سخن گفت.

مدیرعامل فولکس واگن در آن زمان، مارتین وینترگورن، مدت کوتاهی بعد از افشای آژانس حفاظت از محیط زیست آمریکا استعفا داد؛ در حالی که وزارت دادگستری آمریکا تحقیقاتی جنایی درباره آن را شروع کرد. جانشین وینترگورن، ماتیاس مولر، در اواخر سال گذشته قول داد که نتایج تحقیقاتی مستقل را درباره این رسوایی تا بهار ۲۰۱۶ اعلام کند.

سال گذشته، در اوج رسوایی «دیزل گیت»، فولکس واگن یک بنر سفید را مقابل کارخانه مربوط به دوران دهه ۱۹۲۰ خود در فولکس‌بورگ نصب کرده بود که جمله‌ای به آلمانی روی آن نوشته شده بود که ترجمه‌اش چنین می‌شد: «ما به شفافیت، انرژی و شهامت نیاز داریم اما بیش از همه، به شما نیازمندیم». این کارخانه در سال ۱۹۳۰ به درخواست رهبر وقت آلمان نازی، آدولف هیتلر بنا نهاده شد. او از فردیناند پورشه تقاضا کرد، خودرویی بسازد که عموم مردم آلمان، توانایی خرید آن را داشته باشند. بنابراین شرکت تأسیس شده، فولکس واگن نامیده شد، که در زبان آلمانی به معنای خودروی مردم است.

این بنر که کمی به پرچم تسلیم شباهت دارد در معرض دید کارگران کارخانه و گردشگرانی است که می‌خواهند از محل تولد شرکت بازدید کنند. تنها چند ماه قبل، در ماه سپتامبر، آژانس حفاظت از محیط زیست آمریکا اعلام کرد که خودروساز آلمانی وسایل نقلیه در موتورهای دیزلش نصب کرده که آزمایش‌های انتشار آلاینده‌ها را بازی می‌دهد و این امکان را برای آنها مهیا می‌سازد که آلاینده‌هایی به اندازه چندین برابر سطح مجاز منتشر کنند. دایره شمول این رسوایی به‌زودی گسترش یافت و نزدیک به ۱۲ میلیون خودرو را در سراسر جهان در بر گرفت؛ بزرگ‌ترین تقلب در تاریخ خودروسازی. به عبارت فنی‌تر، سازمان‌های نظارتی در ایالات متحده اعلام کرده بودند که فولکس واگن نرم‌افزار تقلبی روی ۴۸۲ هزار خودروی دیزلی و چهارسیلندر صادراتی به آمریکا نصب کرده است. این نرم‌افزار این‌طور عمل می‌کرد که وقتی خودرو روی تردمیل یا دستگاه حرکت در جای خودرو روشن بود، سامانه

لی مک‌گراس گودمن

تحلیل‌گر اقتصادی

منبع: نیوزویک

در کمتر از یک سال فروش شرکت و قیمت سهام آن به وضعیت سابق برگشته است. ظاهراً فولکس واگن به تقلب‌احمقانه‌ای دست زد، سپس به زانو نشست و دوباره برخاست و همه چیز به روال عادی خود برگشت



آنچه واقعا برای برخی از سهام‌داران عمده فولکس واگن ناراحت‌کننده است این است که در این شرکت شفافیت وجود ندارد. صندوق بزرگ مدیریت سرمایه‌گذاری هرمس در لندن، شرکت مشاور سرمایه‌گذاری دمنور در بروکسل و گروه آلمانی سرمایه‌گذاری دی‌اس دابلیو درخواست بازرسی از مدیریت و عملکرد هیئت مدیره داشته‌اند؛ هر دوی این نهادها نیز به تحقیقات درباره امور داخلی شرکت رأی نداده‌اند و در مقابل آن مقاومت کرده‌اند.

نتیجه حل‌وفصل مشکل با وزارت دادگستری برای مالکان خودروهای فولکس واگن این گزینه‌ها را پیش پای آنها خواهد گذاشت که یا خودروهایشان را به شرکت پس بدهند یا آنها را به وسیله شرکت خودروساز مطابق با استانداردهای انتشار آلاینده‌های هوادر آمریکا تعمیر کنند. به نظر نمی‌رسد که حل‌وفصل دعوی حقوقی تا اواخر تابستان امسال به نتیجه برسد و تنها شامل حال مالکان وسایل نقلیه دولتی خواهد بود و مسائل مربوط به وسایل نقلیه سبکتری باقی خواهد ماند. همچنین رانندگان «جریمه عمده‌ای» را مطابق با رقمی که در نتیجه مذاکرات به دست می‌آید دریافت خواهند کرد.

زیلا و کلیهر می‌گویند که به احتمال زیاد آنها خودروی خود را به فولکس واگن پس می‌دهند. زیلا می‌گوید: «دادن ماشین به فولکس واگن برای تعمیر آن، ماشینی که همین حالا مصرف سوخت و کارایی بسیار خوبی دارد، احتمالا به معنی از دست رفتن مزایایی خواهد بود که آن خودرو داشته است. بنابراین، از این نظر، تعمیر کردن خودرو به معنی بدتر کردن وضعیت آن است.» کلیهر نیز موافق است: «من ۹۹ درصد مطمئنم که ماشین بعد از تعمیر مثل دوران سابقش نخواهد بود. اگر مصرف و گشتاورش از بین برود آن موقع من واقعا ناراحت خواهم شد.» آنچه واقعا برای برخی از سهام‌داران عمده فولکس واگن ناراحت‌کننده است این است که در این شرکت شفافیت وجود ندارد. صندوق بزرگ مدیریت سرمایه‌گذاری هرمس در لندن، شرکت مشاور سرمایه‌گذاری دمنور در بروکسل و گروه آلمانی سرمایه‌گذاری دی‌اس دابلیو درخواست بازرسی از مدیریت و عملکرد هیئت مدیره داشته‌اند؛ هر دوی این نهادها نیز به تحقیقات درباره امور داخلی شرکت رأی نداده‌اند و در مقابل آن مقاومت کرده‌اند. در اواخر ماه می، سرمایه‌گذاران گفتند که ممکن است اجازه دهند «پاره‌های مشکلات احتمالی در وظایف» که شاید در رده‌های بالایی فولکس واگن وجود داشته باشد چک شود.

گروه سهام‌داران همچنین اشاره کرده‌اند که جونز دی، شرکت حقوقی آمریکایی که از سوی فولکس واگن به کار گرفته شده است تا تحقیقاتی را در شرکت انجام دهد، تنها تحقیقات خود را در هیئت مدیره فولکس واگن انجام داده و در هیئت اجرایی این شرکت تحقیقی نکرده است. شرکت جونز دی از توضیح دادن درباره این مسئله خودداری کرده است. دیگر سهام‌داران تنها به خسارت گرفتن می‌اندیشند. شرکت مدیریت سرمایه‌نورثس بانک، یک صندوق ذخیره ثروت نروژی، برنامه دارد تا به فهرست حدود ۲۸۰ سرمایه‌گذاری بپیوندد که در دادگاه‌های آلمان شکواییه‌ای طرح کرده‌اند و همه آنها را اینکه رسوایی باعث شده قیمت سهام فولکس واگن کاهش یابد عصبانی هستند. این شکایت به دنبال حدود ۳,۶۷ میلیارد دلار خسارت گرفتن از فولکس واگن است.

با وجود همه پول‌هایی که سرمایه‌گذاران از دست داده‌اند شرکت دنبال این است که دوباره به سرعت قد راست کند. سهام فولکس واگن دوباره همان ارزش سابق خود را به دست آورده است: در اواخر ماه می، هر سهم در حدود ۳۰ دلار بود و به تدریج بالا می‌رود تا به سطح قبل از رسوایی که حدود ۴۰ تا ۵۰ دلار برای هر سهم بود برسد. فروش فولکس واگن هم در حال افزایش است؛ در سه ماه اول سال ۲۰۱۶، شرکت بزرگ‌ترین رقیب خود، تویوتا، را پشت سر گذاشت تا دوباره به بزرگ‌ترین خودروساز جهان تبدیل شود.

اگر این روندها ادامه پیدا کند، فولکس واگن دلیلی نخواهد داشت که گزارش شرکت جونز دی را منتشر کند. بنر سفید جلوی کارخانه فولکس واگن، به نظر می‌رسد که پرچم صلح نبود بلکه بلوف بود. ■

فروش خودروهایی با «دیزل پاک» برای خودروساز آلمان امری حیاتی بود تا بتواند بازار خودروی آمریکا را فتح کند؛ بازاری که نقطه ضعف «فولکس واگن» در رقابت با «تویوتا»ی ژاپنی است. وینترکون مهندسی است که به دقت در جزئیات معروف است. پذیرفته نیست که بگوید از نرم‌افزار متقلب خودروهایش خبر نداشته است و حالا تمام نقشه‌هایش درباره بازار خودروی آمریکا نقش بر آب شده و به دلیل مسئولیت شخصی در این اتفاق، سمتش را نیز از دست داده است. حالا، بنر سفید فولکس‌بورگ فراموش برداشته و فراموش شده است؛ مثل قول فولکس واگن برای اعلام نتایج تحقیقات. پیش از پیش به نظر می‌رسد که احتمالا این خودروساز که ۱۸ میلیارد دلار برای پوشش دادن این رسوایی اختصاص داده، هرگز فاش نخواهد کرد که چه کسی مسئول دیزل کیت بوده است. در اواخر آوریل، فولکس واگن اعلام کرد با اینکه نتایج تحقیقاتش در دسترس است، فاش ساختن آنها باعث «ظاهر ساختن خطرهای غیرقابل پذیرش» و «ضعیف موقعیت خود» در مذاکرات نهایی اعلام صلح با وزارت دادگستری می‌شود.

سخنگوی فولکس واگن، میخائیل برنل، در توضیحاتی که به صورت ایمیلی به نیوزویک داده گفته است که او «تمی تواند پاسخ دهد» که آیا شرکت گزارشی کامل درباره آنچه باعث تقلب شد و چه کسی مسئول آن است منتشر خواهد کرد یا نه و اشاره کرده است که ممکن است گزارش با آنچه وزارت دادگستری آمریکا بعد از تحقیقات جنایی ارائه می‌کند متفاوت باشد. وزارت دادگستری نیز از ارائه توضیحات در این باره به نیوزویک خودداری کرده است.

در حالی که بسیاری از مقیاس تقلب و سکوتی که شرکت فولکس واگن در قبال آن کرده بود شوکه شده بودند، برخی از رانندگان خودروهای این شرکت به نیوزویک گفته‌اند که آنها همچنان به خریدن یک خودروی این شرکت تمایل دارند. در حقیقت، در کمتر از یک سال بعد از اینکه رسوایی بالا گرفت، فروش شرکت و قیمت سهام آن به وضعیت سابق برگشته است. این بدین معنی است که ظاهرا فولکس واگن به تقلب احماقه‌ای دست زد، سپس به زانو نشست و دوباره برخاست و همه چیز به روال عادی خود برگشت.

جفری کلیهر که در تابستان سال گذشته یکی از مدل‌های دیزل مشکل‌دار «پاسات» را کمی قبل از رسوایی فولکس واگن خریده، می‌گوید: «این نامش وفاداری مشتری نیست بلکه بیشتر شبیه به کلی‌مسلكی است. همسر من، توری، می‌گوید: "تو دیگر هیچ‌وقت از آن دروغ‌گوها ماشین نمی‌خری، نه؟" اما من فکر نمی‌کنم این‌طور باشد. این اولین ماشین فولکس واگنی بوده که من تا به حال خریده‌ام و کارایی آن را به شدت دوست دارم... دلیلی وجود دارد که مردم نام آن را آئودی فقر گذاشته‌اند.»

روبرت زیلا نیز همین حس را دارد. در حالی که او می‌گوید کمبود واکنش در فولکس واگن و ناتوانی این شرکت در توضیح آنچه اتفاق افتاده یک نقطه ضعف برای آن است، میزان مصرف و گشتاور فولکس واگن توربودیزل مدل «جتا اسپورت» خود را دوست دارد. زیلا و کلیهر، هر دو، می‌گویند که هرگز یک ماشین دیزل دیگر نمی‌خرند اما رسوایی باعث نشده که آنها علیه فولکس واگن موضع بگیرند. نگرانی عمده آنها اکنون این است: آیا آنها هرگز توضیح خواهند داد که چه اشتباهی صورت گرفته بوده است؟ و آیا حل‌وفصل حقوقی دعوی فولکس واگن با وزارت دادگستری و نهادهای نظارتی آمریکا شرکت را مجبور خواهد کرد که دست به برخی انتخاب‌های سخت درباره خودروهای تولیدی‌اش بزند؟

بنر سفید  
فولکس‌بورگ  
فراموش برداشته  
و فراموش شده  
است؛ مثل قول  
فولکس واگن  
برای اعلام  
نتایج تحقیقات.  
پیش از پیش به  
نظر می‌رسد  
که احتمالا این  
خودروساز که  
۱۸ میلیارد دلار  
برای پوشش  
دادن این رسوایی  
اختصاص داده،  
هرگز فاش  
نخواهد کرد که  
چه کسی مسئول  
دیزل کیت بوده  
است

# جنبه انسانی جرایم سایبری

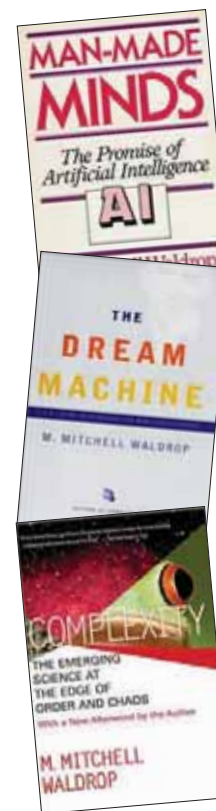
## استفاده از اقتصاد و علوم رفتاری برای درک حمله‌کنندگان به فضای مجازی و قربانیان آن



میشل والدراپ

ویراستار مجله نیچر

منبع: نیچر (خلاصه شده)



کتاب‌های «ذهن‌های انسان‌ساخته: نوید هوش مصنوعی»، «ماشین رویا: جی‌سی‌آر لیکلیدر و انقلابی که کار با رایانه را شخصی کرد» و «پیچیدگی: علم نوظهور بر لبه نظم و آشوب» نوشته میشل والدراپ.

اگر به آن‌گلا ساس بگویید که چه درباره جرایم سایبری می‌داند، او می‌گوید که قربانیان آن با آب و تاب درباره مشکلات خدمات مشتریان صحبت می‌کنند. ساس درباره قربانی شدن توسط مجرمان سایبری چنین می‌گوید: هکرها داده‌های روی رایانه‌های شخصی را رمزگذاری می‌کنند و سپس تقاضای پول می‌کنند تا کلید دیجیتالی برای باز کردن قفل آنها را بدهند. قربانیان با جزئیاتی که می‌دهند مشخص می‌کنند که چقدر راحت پرداخت‌ها و نقل و انتقال پول با ساختارهای موجود به وسیله این هکرها انجام می‌شود و تقریباً همه آنها از کارت اعتباری استفاده می‌کنند. آنها شرح می‌دهند که چگونه از کلیدهای دیجیتالی رمزگشایی استفاده می‌کنند و اگر به مشکلات فنی برخوردند مراکز تلفنی ۲۴ ساعته در ۷ روز هفته آماده حل آنها وجود دارند. ساس که یک روان‌شناس و متخصص علوم رایانه‌ای در کالج لندن و مدیر موسسه تحقیقات در امنیت سایبری است می‌گوید: «پشتیبانی حمله‌کنندگان سایبری از شرکت‌های خدمات‌دهنده اینترنت بهتر است و آنها خیلی از دفاع‌کنندگان دور هستند. این مسئله خیلی مرا نگران می‌کند».

خیلی از آن زمان گذشته است که هک کردن رایانه‌های مختص نوجوانان در جست‌وجوی هیجان و دانش‌جویان کالج‌ها بود. از میانه دهه ۲۰۰۰ حملات سایبری به‌شدت پیشرفته‌تر شده است. امروزه هک‌هایی که از سوی دولت‌ها اجیر شده‌اند دست به این کارها می‌زنند که نمونه آن هک کردن وبسایت شرکت سونی پیکچرز اینترنتیمنت در سال ۲۰۱۴ و برداشت داده‌های شخصی از اداره مدیریت انسانی دولت آمریکا در سال ۲۰۱۵ به وسیله حمله‌کنندگانی استخدام‌شده از سوی دولت‌های کره شمالی و چین بوده است. گستره کاری هکرها متنوع است و از گروه «ناتیمس» (گمنام) که به صورتی ایدئولوژیک تروریست‌ها و ستاره‌های پولدار را هک می‌کنند تا گروه‌هایی را که در کار قاچاق هستند شامل می‌شود. در یک تخمین، جرایم سایبری هر سال برای اقتصاد جهان بین ۳۷۵ تا ۵۷۵ میلیارد دلار هزینه دارد.

محققان و کارشناسان امنیتی بیش‌ازپیش درمی‌یابند که نمی‌توانند تنها با کشیدن دیوارهای دیجیتالی بلندتر و قوی‌تر دور همه چیز با این چالش روبه‌رو شوند. آنها باید به داخل دیوارها نگاه کنند؛ جایی که اشتباهات انسانی، مثل انتخاب یک کلمه عبور ضعیف یا کلیک کردن بر روی یک ایمیل مشکوک، منجر به حدود یک‌چهارم تمام آسیب‌های امنیتی سایبری می‌شود. آنها همچنین باید به بیرون نگاه کنند، اقتصاد زیرزمینی‌ای را که از هکرها پشتیبانی می‌کند دنبال کنند و نقاط ضعفی را که برای ضدحمله آسیب‌پذیر هستند پیدا کنند. داگلاس ماگهام، رئیس مرکز تحقیقات امنیت سایبری در وزارت امنیت داخلی آمریکا، می‌گوید: «ما خیلی زیاد متخصص رایانه برای ارزیابی امنیت سایبری داریم اما به اندازه کافی روان‌شناس، اقتصاددان و افراد

متخصص در مولفه‌های انسانی نداریم».

این روند به‌سرعت در حال تغییر است؛ در پنج سال گذشته، موسسه ماگهام و دیگر مراکز تحقیقاتی آمریکایی بیش‌ازپیش مخارج خود را به جنبه‌های انسانی امنیت سایبری اختصاص داده‌اند. در ماه فوریه، رئیس‌جم هور آمریکا در قالب بخشی از درخواست بودجه سال مالی ۲۰۱۷ از کنگره، پیشنهاد کرد که بیش از ۱۹ میلیارد دلار صرف بودجه امنیت سایبری فدرال شود - یعنی ۳۵ درصد افزایش نسبت به سال پیش از آن - و این بودجه برای اولین بار شامل برنامه تحقیق و توسعه‌ای شود که تحقیقات مولفه‌های انسانی را در اولویت قرار می‌دهد.

چنین تفکری در دیگر کشورها نیز جای خود را باز کرده است؛ در انگلستان، موسسه ساس بودجه‌ای دولتی معادل ۵.۵ میلیون دلار به مطالعه امنیت سایبری در کسب‌وکارها، دولت‌ها و دیگر سازمان‌ها اختصاص داده است. کار در حوزه علوم اجتماعی زاویه‌نگاهی بی‌سابقه از چگونگی سازماندهی جرایم سایبری را فراهم می‌کند و به همان اندازه روشی بهتر برای کمک به کاربران برای انتخاب کلمات عبور فراموش‌نشده و غیرقابل نفوذ به شمار می‌آید. ساس می‌گوید که این اصلاحات ساده نیست اما غیرممکن هم نیست: «ما دقیقاً به علوم خوبی برای اینکه چه چیزی در تغییر عادات ما به کار می‌آید یا نمی‌آید دست پیدا کرده‌ایم. استفاده از این ایده‌ها در حوزه جرایم سایبری کاری پیشرو است».

به نظر می‌رسد که حمله‌کنندگان سایبری خیلی بهتر از موسسات دفاع‌کننده در قبال این حملات، روان‌شناسی کاربران را می‌دانند. وقتی که یک ایمیل مخرب برای کاربران فرستاده می‌شود و به آنها پیشنهادها خوبی می‌شود آنها فقط می‌خواهند روی دکمه «می‌پذیرم» کلیک کنند. در این سناریو، موفقیت حمله‌کنندگان بسته به میزان تشخیص و سطح شکاکیت کاربران هنگام خستگی یا شلوغی سر آنها است. در مقابل، شرکت‌ها تمایل دارند قوانین امنیتی‌ای لحاظ کنند که برای وقتی که مردم سرگرم‌اند خیلی وقت‌گیر و آزارنده است. انتخاب کلمه عبور بسیار ساده یا رایج یکی از مواردی است که چنین تمایلی را در میان کاربران نشان می‌دهد. بنابراین شرکت‌ها باید مخاطبان خود را بشناسند و بر اساس نیازهای روانی و اجتماعی آنها، مقررات امنیتی خود را تدوین کنند. محققان به‌تدریج روی یافتن روش‌های چندگانه آسان کردن رابطه بین کاربران و مدیران امنیتی تحقیق کرده‌اند.

تحقیقات درباره اینکه کاربران چگونه در مسائل امنیتی وبسایت‌ها رفتار می‌کنند نشان داده است که وقتی از کاربران خواسته می‌شود بعد از دوره‌های ۶۰ یا ۹۰ روزه کلمه عبور خود را به دلایل امنیتی تغییر دهند آنها تغییرات کوچکی در همان کلمه عبور اولیه ایجاد می‌کنند. بنابراین اگر یک هکر بتواند کلمه عبور اولیه را حدس بزند برای او سخت نخواهد بود که به کلمه عبور دوم هم دست پیدا کند. این اتفاق از نظر

### رایج‌ترین کلمات عبور

سال ۲۰۱۵

- 1- 123456
- 2- Password
- 3- 12345678
- 4- qwerty
- 5- 12345
- 6- 123456789
- 7- football
- 8- 1234
- 9- 1234567
- 10- baseball



درمورد ۹۵ درصد ایمیل‌های ناخواسته در آمریکا، از طریق سه بانک در لیتوانی و جمهوری آذربایجان نقل و انتقال پول انجام می‌شود و مایکروسافت برای ۱۸ ماه توانست با همکاری این بانک‌ها از فروش غیرقانونی محصولاتش جلوگیری کند

مقابل حمله‌کنندگان به راه‌هایی دست پیدا کرده بلکه مشخص می‌شود که برای حمله به حمله‌کنندگان نیز این تحقیقات به کار می‌آیند. محققان با برخی روش‌های بالقوه کارا برای حمله به اقتصاد زیرزمینی آشنا شده‌اند؛ مثلاً دریافته‌اند که درمورد ۹۵ درصد ایمیل‌های ناخواسته در آمریکا، از طریق سه بانک در لیتوانی و جمهوری آذربایجان نقل و انتقال پول انجام می‌شود و مایکروسافت برای ۱۸ ماه توانست با همکاری این بانک‌ها از فروش غیرقانونی محصولاتش جلوگیری کند. اما چنین روش‌های مقابله‌ای پایدار نیست چون نهادهای نظارتی غربی نمی‌توانند خیلی روی بانک‌های خارجی مثلاً در آسیای شرقی نظارت داشته باشند. اما باید گفت که مطالعات جنبه‌های انسانی جرایم سایبری تازه شروع شده و با به نتیجه رسیدن مطالعات بیشتر می‌توان به راه‌های مطمئن‌تری برای جلوگیری از جرایم سایبری دست یافت. ■

فنی رخ نمی‌دهد و مطالعه روی آن و چاره‌اندیشیدن برایش در حوزه علوم رفتاری جای می‌گیرد.

اگر محققان بتوانند نقاط ضعف رفتار کاربران را شناسایی کنند شاید بتوانند آسیب‌پذیری‌های حمله‌کنندگان را نیز پیدا کنند. در سال ۲۰۱۲، گروهی از محققان دانشگاه کالیفرنیا شروع به تحقیق وسیعی درباره ایمیل‌های ناخواسته کردند و روی هزاران ایمیل ناخواسته که برای کاربران فرستاده می‌شد کلیک کردند. آنها روی قرص‌های ممنوعه، ساعت‌ها و کیف‌دستی‌های مسروقه و نرم‌افزارهای قفل شکسته که سه دسته کالا با بیشترین تبلیغ در ایمیل‌های ناخواسته است تمرکز کردند و بیش از ۱۰۰ قلم از چنین کالاهایی را خریدند. آنها یک نرم‌افزار ویژه رصد شبکه طراحی کردند که شبکه‌ای را که فرستندگان ایمیل‌های ناخواسته از آنها استفاده می‌کرد شناسایی می‌کرد. اگر مجرمان از یک وبسایت جعلی یا کارتی اعتباری استفاده می‌کردند محققان می‌توانستند آن را ببینند. آنها برای اولین بار، کل شبکه‌ای را که مجرمان سایبری مورد استفاده قرار می‌دادند شناسایی کردند و دریافتند که این شبکه چقدر عالی کار می‌کند.

استفان سویج، سرپرست محققانی که در دانشگاه کالیفرنیا این پروژه را انجام داده بودند، می‌گوید: «این شبکه، گلخانه‌ای از ایده‌های کارآفرینی نو و عجیب و غریب بود؛ خالص‌ترین شکل سرمایه‌داری کسب و کارهای کوچک قابل تصور؛ چراکه هیچ نظارتی بر آن وجود نداشت.» با این حال، نظمی در این کسب و کار وجود داشت؛ سویج می‌گوید: «اگر شما می‌خواستید داروی غیرمجاز بفروشید باید وبسایتی درست می‌کردید، یک حساب کارت اعتباری می‌ساختید و ایمیل‌های ناخواسته را به افراد مختلف می‌فرستادید. این کار را خودتان نمی‌کردید بلکه با شبکه‌ای از وابستگان این کار را می‌کردید که مثلاً فهرست ایمیل افراد سهل‌انگاری را دارند که روی ایمیل‌ها کلیک می‌کنند و برای هر فروش ۳۰ تا ۴۰ درصد قیمت کالا را می‌گیرند.» متأسفانه در این میان دیده می‌شود که نهادهای قانونی و مجوزدار هم، مثل شرکت‌های خدمات کارت‌های اعتباری، درگیر ماجرا هستند و مجرمان سایبری به راحتی از آنها استفاده می‌کنند. گاهی کار به قدری بالا می‌گیرد که نهادهای نظارتی ناچار می‌شوند با این نهادهای قانونی برخورد کنند؛ مثلاً در سال ۲۰۱۳، اف‌بی‌آی وبسایت «سیلک رود» (جاده ابریشم) را که کاری شبیه به فروش کالا در ای‌بی‌ای انجام می‌داد بست چون کالاهای غیرمجاز زیادی در آن به فروش می‌رسید.

با این حال، علوم اجتماعی نه تنها برای حمایت از کاربران عادی در

## نقشه راه یک جرم سایبری

مطالعات اخیر نشان داده است که مجرمان سایبری متکی به شبکه پیچیده‌ای از خدمات تخصصی و نهادهای وابسته به آن هستند. مورد زیر ضعف‌هایی را نشان می‌دهد که مجرمان با استفاده از آنها توانسته‌اند از نهادهای قانونی سوءاستفاده کنند:

- ۱- یک مجرم تصمیم می‌گیرد کیف‌دستی‌ای را که به سرقت برده بفروشد و با یک تولیدکننده، یک بانک و مراکز وابسته به آن ارتباط برقرار می‌کند.
- ۲- یکی از مراکز وابسته کیف را از طریق ایمیل، پست‌های شبکه‌های اجتماعی، کامنت در وبسایت‌ها و دیگر پیام‌های ناخواسته تبلیغ می‌کند و ۴۰ درصد هم تخفیف قابل می‌شود.
- ۳- فرد فرستنده پیام‌های ناخواسته یکی از مراکز وابسته بانکی را اجیر می‌کند تا هویتی جعلی بسازد. همچنین شاید به کسانی بپردازد که از یک نرم‌افزار تغییردهنده صوت برای شناسایی نشدن استفاده کنند و جواب تلفن‌ها و پیامک‌ها را بدهد.
- ۴- یک کاربر روی یکی از پیام‌های ناخواسته کلیک می‌کند و کیف‌دستی‌ای را می‌خرد؛ احتمالاً از طریق وبسایتی جعلی که یکی دیگر از وابستگان به سارق درست کرده است.
- ۵- پرداخت توسط بانک فرد سارق انجام می‌شود؛ اغلب با ضعیف‌ترین پیوندهای اینترنتی چون بیشترین آسیب‌پذیری برایش از فشارهای شرکت‌های قانونی و شرکت‌های کارت‌های اعتباری اتفاق می‌افتد.

## مارک زاکربگ

مدیرعامل و مؤسس فیس‌بوک  
درآمد: ۱۷.۹ میلیارد دلار  
تعداد کارکنان: ۱۳۶۰۰ نفر

۱

### امروز ما در دنیای زاکربگ زندگی می‌کنیم.

زاکربگ ۳۲ ساله ماه گذشته در کنفرانس توسعه‌دهندگان فیس‌بوک، توضیح داد که برای آینده جهان چه برنامه‌ای ریخته و قصد دارد ارتباط اینترنتی را به کدام سمت بکشاند. و هم‌زمان که تعداد کاربران فیس‌بوک مسنجر به یک میلیارد نفر نزدیک می‌شود زاکربگ و تیمش بیشتر و عمیق‌تر از گذشته متوجه می‌شوند که کاربران چه در سر دارند و چه می‌خواهند. فیس‌بوک این‌گونه به شرکای تبلیغاتی‌اش اجازه می‌دهد که با مردم «ترمز» رفتار کنند و در نهایت جنس بیشتری به آنها بفروشند. چنین روشی در تبلیغات و فروش تاکنون سابقه نداشته و این می‌تواند سیستم‌های کنونی تبلیغات و فروش را که توسط اپل و گوگل اجرا می‌شود پشت سر بگذارد. مسئله اینجاست که پرطرفدارترین پیام‌رسان اینترنتی دنیا - واتس‌آپ - هم توسط فیس‌بوک خریداری شده. اینستاگرام را هم به لیست اضافه کنید تا متوجه شوید از زاکربگ و دنیای او گریزی نیست.

فیس‌بوک اخیراً طرح Internet.org را آغاز کرده که بر اساس آن قرار است به مردم در بخش‌های عقب‌مانده دنیا (مثل مصر یا هند) اینترنت مجانی یا بسیار ارزان ارائه کند. اما مسئله ربطی به امور عام‌المنفعه ندارد. فیس‌بوک به دنبال گسترش اینترنت در تمام نقاط دنیاست تا میلیون‌ها مشتری تازه برای خود و شرکای تبلیغاتی‌اش به ارمغان بیاورد. فیس‌بوک حتی قصد دارد از پهنابندها برای ارائه اینترنت وایرلس رایگان استفاده کند.

### ماجرای این ختم نمی‌شود.

فیس‌بوک سال‌هاست روی «واقعیت مجازی» و «واقعیت افزوده» سرمایه‌گذاری کرده و در این حوزه به نتایج خوبی رسیده است.

## چطور یک شرکت تبلیغاتی را اداره کنیم؟

اداره کردن یک شرکت تبلیغاتی نیازمند شب‌بیداری، مهارت عظیم در فروشندگی، دل و جرئت، قدرت تحمیل عقیده و استعداد برای حفظ روحیه مردان و زنانی است که در اضطراب دائمی به سر می‌برند.



دیوید آگیلوی\*

عموم بر این باورند که صنعت تبلیغات آدم‌های روان‌رنجوری را به خود جلب می‌کند که به صورت طبیعی مستعد اضطراب‌اند. من به این اعتقاد ندارم. از



فهرست ۱۰۰ فرد قدرتمند دنیا از دید مجله ادویک

## ابر قدرت‌های دنیای نو

با قدرتمندترین افراد و شرکت‌ها در صنعت تبلیغات، رسانه و بازاریابی دنیا آشنا شوید. اینها به شما می‌گویند چطور فکر کنید و چه بخرید.

(به همراه یادداشتی از دیوید آگیلوی، پدر صنعت تبلیغات)

مجله ادویک (Adweek) طبق سنتی سالانه، فهرست ۱۰۰ فرد قدرتمند و تأثیرگذار جهان رسانه و تبلیغات را منتشر کرده و حتماً تعجب نخواهید کرد که صاحبان فیس‌بوک، گوگل و اپل در صدر لیست امسال قرار گرفته‌اند. اینها شرکت‌هایی است که بی‌سروصدا تمام اطلاعات شخصی ما را رصد می‌کنند و بهتر از هر کس دیگری می‌دانند که چه در سر داریم و چه می‌خواهیم.

ادویک - که شاید مهم‌ترین رسانه آمریکایی در حوزه تبلیغات باشد - توضیح داده که معیار انتخاب این افراد نه لزوماً ثروت شخصی و درآمد سال گذشته‌شان، که میزان تأثیرگذاری و نفوذ آنها بوده است.

با ۱۰ چهره اول این لیست آشنا شوید:

زاکریک قصد دارد فیس‌بوک را به واقعیت همیشه حاضر زندگی روزمره تبدیل کند و طبیعتاً درآمدش را در این روند افزایش دهد. او فیس‌بوک را همین چند سال پیش در خوابگاه دانشگاه هاروارد راه انداخت و با توجه به سابقه موفقیت‌های بزرگ او در طول این سال‌ها، تقریباً هیچ تحلیل‌گیری درباره احتمال شکست طرح‌های بعدی‌اش حرف نمی‌زند.



خاطر است که می‌گوییم کاری که امروز ما با هم می‌کنیم خیلی مهم‌تر از هر چه است که قبلاً انجام داده‌ایم. منتقدان زا کریک می‌گویند این سخنان زا کریک نه جملاتی آرمان‌گرایانه برای بهبود

این شرکت در حال توسعه عینک‌هایی با ظاهر معمولی - نه مثل عینک‌های عجیب گوگل - است که روی دنیای فیزیکی و واقعی افراد، اطلاعات تازه‌ای را اضافه می‌کند. این یعنی عینک فیس‌بوک را به چشم می‌زنید و فیس‌بوک به شما نشان می‌دهد که کجا گردش بروید، کجا خرید کنید و کجا غذا بخورید.

زا کریک قصد دارد فیس‌بوک را به واقعیت همیشه حاضر زندگی روزمره تبدیل کند و طبیعتاً درآمدش را در این روند افزایش دهد. او فیس‌بوک را همین چند سال پیش در خوابگاه دانشگاه هاروارد راه انداخت و با توجه به سابقه موفقیت‌های بزرگ او در طول این سال‌ها، تقریباً هیچ تحلیل‌گیری درباره احتمال شکست طرح‌های بعدی‌اش حرف نمی‌زند.

در سه ماه اول امسال، تعداد کاربران فعال ماهانه و روزانه فیس‌بوک به ترتیب ۱۶۵ میلیارد نفر و ۱۰۹ میلیارد نفر بوده است و این یعنی نسبت به سه‌ماهه اول سال گذشته شاهد رشدی ۱۵ و ۱۶ درصدی هستیم. در همین زمان تعداد کاربران فعال ماهانه و روزانه موبایلی فیس‌بوک ۲۱ و ۲۴ درصد رشد داشته است. ارزش بازار (market capitalization) فیس‌بوک در حال حاضر رقم نجومی ۳۴۰ میلیارد دلار است. این رقم سال گذشته «فقط» ۱۲۰ میلیارد دلار بود. از چهار سال پیش که فیس‌بوک وارد بازار سهام شده، ارزش بازار آن ۳ برابر شده است.

با توجه به مقیاس و میزان اهمیت حضور فیس‌بوک در زندگی ما، می‌توانیم با اطمینان بگوییم که فیس‌بوک یکی از مهم‌ترین پلتفرم‌هایی است که تاکنون برای ارتباط بشر ساخته شده است، و تجمع چنین میزان قدرت و نفوذی در دستان یک نفر یعنی او می‌تواند افکار عمومی و حتی سیاست‌های دولتی را شکل دهد. اینجاست که باید ترسید.

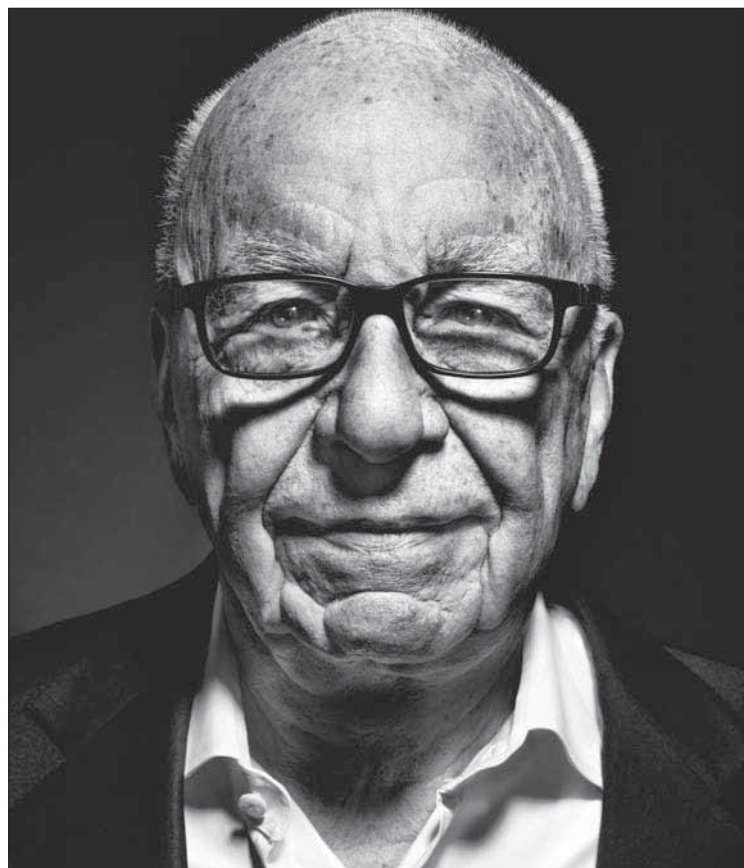
مثلاً زا کریک در جریان کنفرانس ماه گذشته به طور غیرمستقیم به دونالد ترامپ، نامزد جمهوری خواه انتخابات ریاست جمهوری آمریکا، و سیاست‌های ضد مهاجرتی‌اش حمله کرد: «به جای ساختن دیوار، ما می‌توانیم به ساختن پل کمک کنیم. ما شخص به شخص این کار را انجام می‌دهیم و ارتباط می‌گیریم. به همین

که کار کردن در شرکت شما خوش بگذرد. وقتی به افراد خوش نگذرد نمی‌توانند تبلیغ خوبی تولید کنند. جدی بودن فضا را با خنده بشکنید. افراد را به سرزندگی تشویق کنید. از شر آدم‌های غم‌زده‌ای که افسردگی را پخش می‌کنند خلاص شوید. چه مردان و زنانی شرکت‌های تبلیغاتی را به موفقیت می‌رسانند؟ از دید من آنها که شور و شوق دارند. آنها که به لحاظ فکری صادق‌اند. آنهایی که جرئت‌ش را دارند که تصمیمات دشوار بگیرند. آنها در رقابت انعطاف‌پذیرند. اکثرشان به طور طبیعی خوش‌برخوردند. قلدری نمی‌کنند. از ارتباط گرفتن با افراد نمی‌ترسند و شنونده‌های خوبی هستند. اکثرشان چیزی نمی‌خوانند جز اسناد و اوراق اداری. چون همیشه به کار مشغول‌اند.

\*دیوید مکنزی آگیلوی (۱۹۱۱-۱۹۹۹) بنیان‌گذار شرکت Ogilvy & Mather و از مدیران برجسته تبلیغاتی بود. او را «پدر تبلیغات» به حساب می‌آورند.

دید من آنچه در شرکت‌های تبلیغاتی رخ می‌دهد حتی بی‌خیال‌ترین آدم‌ها را مضطرب می‌کند. نویسنده تبلیغات همیشه با ترس زندگی می‌کند. آیا صبح سه‌شنبه بهترین ایده را او خواهد داشت؟ آیا مشتری آن را می‌خرد؟ آیا ایده‌اش در آزمایش‌های اولیه نمره بالایی می‌آورد؟ آیا ایده‌اش باعث فروش محصول می‌شود؟ امکان نداشته من شروع به نوشتن تبلیغ کنم و این فکر هجوم نیاورده باشد که «این بار شکست می‌خورم». «مدیر مشتریان» که اداره امور مربوط به یک مشتری دائمی را بر عهده دارد هم دلایلی برای اضطراب دارد. وقتی شرکت گاف می‌دهد، مشتری او را مقصر می‌داند. وقتی مشتری کارشکنی می‌کند، شرکت تقصیر را گردن همین مدیر می‌اندازد. رئیس شرکت هم باید همیشه نگران باشد. آیا ممکن است این یا آن مشتری با ما قطع رابطه کند؟ آیا فلان شریک به‌درد بخورمان می‌خواهد از ما جدا شود؟ آیا جلسه روز سه‌شنبه با مشتری افتضاح پیش خواهد رفت؟ به خاطر همین اضطراب دائمی حاضر در این شغل، کاری کنید

وضعیت بشر، که نشان‌دهنده تمایل او برای صدور ویزاهای کاری بیشتر برای کارکنان آینده فیس‌بوک است. عده دیگری از رفتار دوگانه زاکربرگ در امور سیاسی انتقاد می‌کنند. مثلاً فیس‌بوک در ماه جولای اسپانسر گردهمایی ملی جمهوری‌خواهان در کلیولند بود. اما هم‌زمان یک گزارش تحلیلی منتشر شد که فیس‌بوک را متهم می‌کرد که انتشار گزارش‌های محافظه‌کارانه را در فید کاربران محدود کرده است. این گزارش زاکربرگ را در موضع دفاعی فرو برد و فیس‌بوک اول اعلام کرد که انتخاب اخبار مسئله‌ای کاملاً ماشینی و مربوط به الگوریتم‌هاست اما بعداً مجبور شد اعتراف کند که خطای انسانی در کار بوده است.



## روپرت مرداک

یکی از روسای هیئت مدیره اجرایی  
فاکس قرن بیستم و News Corp

(شامل استودیوی فیلمسازی فاکس، شبکه SKY، دایو جونز، نیویورک پست،

وال استریت جورنال)

درآمد ۲۹ میلیارد دلار (فاکس) و ۸.۶ میلیارد دلار (News Corp)

تعداد کارکنان: ۲۰۵۰۰ نفر (فاکس)، ۲۲ هزار نفر (News Corp)

مرداک در ۸۵ سالگی هنوز قدرتمند است و با وجود اینکه بخش‌هایی از مسئولیت‌های اجرایی را به نزدیکانش داده، همچنان حرف‌نهایی را در شرکت‌هایش می‌زند.

زاکربرگ به جز مسائل سیاسی در حوزه‌های دیگر هم ابراز عقیده می‌کند و مثلاً گفته قصد دارد با پشتیبانی درآمدهای هنگفت فیس‌بوک به «درمان همه بیماری‌ها تا پایان قرن آینده» کمک کند. او و همسرش قول داده‌اند نهایتاً ۹۹ درصد سهام فیس‌بوک خود را صرف چنین برنامه‌هایی بکنند. البته این جملات مهربانانه دلیل نمی‌شود فراموش کنیم زاکربرگ با قلدری برنامه‌های خود را پیش می‌برد و کلاً قصد ندارد کنترل شرکتش را به افراد دیگری واگذار کند. زاکربرگ فعلاً قدرتمندترین صدای دنیاست.

## لری پیج

مدیرعامل و یکی از موسسان آلفابت (گوگل)

درآمد: ۷۵ میلیارد دلار

تعداد کارکنان: ۶۴۱۱۵ نفر

لری پیج ۴۳ ساله و شریکش سرگئی برین تابستان گذشته آلفابت را تأسیس کردند تا بتواند گوگل را که روز به روز در حال بزرگ‌تر شدن است در بر بگیرد و آن را ساختارمند کند. گوگل در ۱۹۹۸ تأسیس شد و عده‌ای فراموش می‌کنند که این شرکت هم‌زمان هم موتور جست‌وجوست و هم شرکت تبلیغاتی. گوگل بزرگ‌ترین سامانه پخش فیلم آنلاین (یوتیوب)، قوی‌ترین و پرجزئیات‌ترین نقشه جهان (گوگل میپز) و فراگیرترین سیستم عامل موبایلی جهان (اندروید) را مدیریت می‌کند اما به این قانع نیست و در حوزه‌های مختلفی از جمله خودروهای بدون راننده، پپیادها و هوش مصنوعی سرمایه‌گذاری هنگفتی انجام داده است. (لری پیج شرکتی با ۱۱۵ کارمند دارد که تنها وظیفه‌اش تولید ماشین‌های پرنده است!) گوگل در امور دیگری هم سرمایه‌گذاری کرده که هدفشان افزایش طول عمر انسان است. پیج اخیراً در یک کنفرانس تد گفت: «کثر مردم حس می‌کنند شرکت‌های بزرگ اهدافی شیطانی دارند. به نظر من اکثر شرکت‌ها فقط دوست دارند بزرگ و بزرگ‌تر شوند. این همان هدفی است که شرکت‌ها در ۵۰ یا ۲۰ سال پیش هم داشتند. اما ما واقعاً به این نیاز نداریم. به‌خصوص در حوزه تکنولوژی، ما نیازمند تغییری انقلابی هستیم.» و البته گوگل در زندگی ما تغییری انقلابی به وجود آورده و توانسته نحوه جست‌وجوی داده‌ها و در نتیجه رابطه ما با اطلاعات را به کل تغییر دهد.

## تیم کوک

مدیرعامل اپل

درآمد: ۲۳۳.۷ میلیارد دلار

تعداد کارکنان: ۱۱۰ هزار نفر

از زمانی که تیم کوک بعد از مرگ استیو جابز ریاست اپل را برعهده گرفت این شرکت به مدت چهار سال شاهد رشدی عالی بود اما امسال اوضاع زیاد خوب نبوده و کوک ۵۵ ساله شاهد کاهش ارزش سهام اپل بوده است. اپل اولین شرکت آمریکایی بوده که ارزش بازارش ۷۰۰ میلیارد دلار را رد کرده اما اخیراً ارزش آن به ۵۵۰ میلیارد دلار رسیده و زنگ خطر به صدا درآمده است. علت اصلی این تغییر روند چه بوده؟ کاهش فروش آیفون و عملکرد ناامیدکننده ساعت اپل در بازار. البته تحلیل‌گران می‌گویند بخشی از این رشد ارزش سهام اپل حیاتی بوده و از مدت‌ها پیش باید منتظر کاهش ارزش آن می‌بودیم و این ربطی به مدیریت کوک ندارد. اپل تحت مدیریت کوک، هم تعداد محصولات خود را افزایش داده هم در حوزه‌های مختلفی سرمایه‌گذاری می‌کند. تازه‌ترین آنها یک میلیارد



مجله ادویک (Adweek) طبق سنتی سالانه، فهرست ۱۰۰ فرد قدرتمند و تاثیرگذار جهان رسانه و تبلیغات را منتشر کرده و حتما تعجب نخواهید کرد که صاحبان فیس‌بوک، گوگل و اپل در صدر لیست امسال قرار گرفته‌اند. اینها شرکت‌هایی است که بی‌سروصدا تمام اطلاعات شخصی ما را رصد می‌کنند و بهتر از هر کس دیگری می‌دانند که چه در سر داریم و چه می‌خواهیم.

می‌آید در محبوبیت بی‌سابقه این روزنامه در اینترنت نقشی کلیدی بازی کرده است.

### مارتین سارل

مدیرعامل WPP Group

درآمد: ۱۷.۶ میلیارد دلار

تعداد کارکنان: ۱۹۰ هزار نفر



این هلدینگ انگلیسی به لحاظ درآمدی بزرگ‌ترین مجموعه شرکت تبلیغاتی و روابط عمومی دنیا به حساب می‌آید و تحت هدایت سارل ۷۱ ساله توانست سال گذشته درآمدهای خود را ۶.۱ درصد افزایش دهد.



### ایندرا نویی

مدیرعامل پیسی

درآمد: ۸۳ میلیارد دلار

تعداد کارکنان: ۲۶۳ هزار نفر



نویی ۶۰ ساله را جزو قدرتمندترین زنان در صحنه تجارت بین‌المللی می‌دانند. او توانسته این غول مواد غذایی و نوشیدنی را در حوزه‌های مختلفی جلو ببرد. پیسی تبلیغاتش را به شیوه‌ای موثرتر از بقیه انجام می‌دهد و خود را به یکی از نمادهای جهان غرب تبدیل کرده است. نویی چندی پیش شراکت در تولید سریال محبوب «امپایر» را با فاکس انجام داد و با لیگ قهرمانان اروپا قرارداد خوبی بست. البته در سه‌ماهه اول امسال درآمدهای پیسی ۳ درصد کاهش داشت اما وجهه این شرکت با ریاست نویی بهبود یافته است.

دلار سرمایه‌گذاری در شرکت حمل و نقل Didi Chuxing است که «اوبر چین» توصیف می‌شود.

### رابرت ایگر

مدیرعامل، رئیس

والث دیزنی (دربرگیرنده شبکه‌های ABC و ESPN و دیزنی‌لندهای سراسر دنیا)



درآمد: ۵۲.۲ میلیارد دلار

تعداد کارکنان: ۱۸۵ هزار نفر

تحت مدیریت ایگر، موش والث دیزنی به غرش ادامه می‌دهد. در طول ۱۱ سال گذشته والث دیزنی بدون وقفه رشد خوبی را تجربه کرده و فعالیت‌های خود را با خرید شرکت‌های دیگر، و ورود به صحنه‌های جدید افزایش داده است. دیزنی حالا تامین‌کننده اصلی خوراک - و نهمیان - فرهنگ عامه در جهان غرب است.

### ای. جی. لفل

مدیرعامل و رئیس پراکتر اند گمبل

درآمد: ۷۶.۳ میلیارد دلار

تعداد کارمندان: ۱۱۰ هزار نفر



پراکتر اند گمبل فقط بزرگ‌ترین شرکت تبلیغاتی دنیا نیست. آنها شرکت مادر تعداد زیادی از برندهای معروف از جمله ژیلت و کرس و تایید به حساب می‌آیند. پراکتر اند گمبل البته در طول ماه‌های اخیر اوضاع خیلی خوبی نداشته و مجبور شده ۴۶ برند از محصولات زیبایی خود را به قیمت ۱۲.۵ میلیارد دلار به فروش برساند.

### برایان رابرتز

مدیرعامل کامکست (شامل استودیوی

یونیورسال، MSNBC، تلموندو و NBC)

درآمد: ۷۴.۵ میلیارد دلار



تعداد کارکنان: ۱۵۳ هزار نفر

کامکست سال گذشته تحت مدیریت رابرتز ۵۶ ساله درآمدهای خود از تلویزیون کابلی را ۶.۲ درصد افزایش داد. تعداد مشتریان تازه کامکست هم با رشد عجیب ۸۵ درصدی به ۶۶۶ هزار نفر رسید. این شرکت ۱.۴ میلیون نفر مشترک تازه به سرویس اینترنت پرسرعت خود اضافه کرد. کامکست امسال شرکت معتبر «دریم‌ورکز انیمیشن» را به قیمت ۳۸ میلیارد دلار می‌خرد و به بازیگر بزرگ‌تری در هالیوود تبدیل می‌شود.

### جف بزوس

مدیرعامل و بنیان‌گذار وب‌سایت آمازون

درآمد: ۱۰۷ میلیارد دلار

تعداد کارکنان: ۲۳۰ هزار نفر



بزوس این غول دنیای تجارت آنلاین را در ۱۹۹۴ تاسیس کرد و از آن زمان تاکنون رشد پرسرعتش را رهبری کرده است. امروز آمازون به جزء جدایی‌ناپذیر زندگی مدرن تبدیل شده و برای خیلی‌ها زندگی بدون سهولت خرید از آمازون قابل تصور نیست. درآمدهای آمازون سال گذشته برای اولین بار سقف ۱۰۰ میلیارد دلار را رد کرد که این نسبت به سال پیش از آن ۲۵ درصد رشد نشان می‌داد. بزوس که صاحب جدید واشنگتن پست به حساب



## هندوانه‌های آنلاین

### فروش محصولات روستایی در عصر اینترنت

#### که لیجون

تحلیلگر پیچینگ ریبو

#### ترجمه کاوه شجاعی

منبع: پیچینگ ریبو

#### استفاده از اینترنت

برای رونق دادن

به صنایع سنتی

این روزهای یکی

از راه‌هایی است

که دولت چین

برای بهبود رشد

اقتصادی این

کشور در نظر

گرفته است

الان فصلی است که خیلی از کشاورزان محصولاتشان را بار و انت می‌کنند و کنار جاده می‌فروشند. اما در کشوری مثل چین، ظاهراً راه مستقیم دیگری هم برای فروش محصولات کشاورزی وجود دارد: فروش آنلاین. در منطقه داشینگ پکن در چین، تکنولوژی به کشاورزان اجازه داده که محصولات خود را به شکل آنلاین بفروشند؛ روشی که راحت‌تر، سریع‌تر و به‌صرفه‌تر از روش‌های دیگر است.

کشاورزان می‌گویند اینترنت باعث شده که مثلاً فروش هندوانه‌هایشان در تابستان امسال تضمین شده باشد: حتی قبل از آنکه برخی محصولات از جمله هندوانه‌ها عمل بیابند، خریداران از طریق اینترنت آنها را پیش‌فروش کردند. فروش آنلاین میوه و سبزیجات تحت تاثیر عوامل مختلفی در داشینگ رونق گرفته است. منطقه تجارت الکترونیک مرکزی پکن - داشینگ نیز بخشی از آن است - به عنوان مرکز اصلی تجارت الکترونیک چین معرفی و تبلیغ می‌شود؛ به‌خصوص پس از آنکه لی ککیانگ نخست‌وزیر چین سال گذشته ایده «اینترنت پلاس» را مطرح کرد: یعنی استفاده از وب در صنایع سنتی به منظور بهبود رشد اقتصادی. بیش از هزار شرکت در حوزه تجارت الکترونیک در منطقه یادشده در حال فعالیت هستند. این مسئله به تاسیس زنجیره‌های ارائه خدمات صنعتی در داشینگ هم منتهی شده است. سال گذشته، کنفرانس تجارت الکترونیک پکن با حمایت دولت

چین و وزارت بازرگانی این کشور برگزار شد و هدف آن برقراری ارتباط بین کشاورزان با شرکت‌ها و تقویت الگوی تولیدی و بازاریابی در حوزه کشاورزی بود؛ به طوری که سسکوی پرتاب آنلاینی برای محصولات بازار و نیز مصرف‌کنندگان آنها فراهم شود. تقویت خرده‌فروشی آنلاین محصولات روستایی و در مرحله بعدی، مرتبط کردن آنها با تجارت الکترونیک جهانی از طریق شرکت‌های بزرگ از جمله مسائلی است که در این راستا مورد توجه قرار گرفت.



#### زردآلوه‌های آنلاین

اما فروش آنلاین محصولات روستایی چین تنها محدود به منطقه پکن نیست و کشاورزان مناطق دیگر چین هم در این حوزه فعال‌اند و روش‌های مختلفی برای تقویت این نوع فروش در پیش گرفته شده‌است. مثلاً منطقه رنشو در استان سیچوان (در جنوب غربی چین) را در نظر بگیرید که به عنوان سرزمین زردآلو شناخته می‌شود. در سال ۲۰۱۴ میلادی برنامه‌هایی از سوی انجمن تجارت الکترونیک منطقه کلید خورد تا فروش محصول عظیم زردآلوی منطقه از طریق اینترنت افزایش پیدا کند و بعد هم این روش به سایر محصولات کشاورزی تعمیم داده شد. در این راستا فستیوال آنلاین برای فروش زردآلو ترتیب داده شد و فقط در اولین روز آن، بیش از پنج هزار کیلو زردآلو به ارزش بیش از ۳۰ هزار دلار به صورت آنلاین فروش رفت.

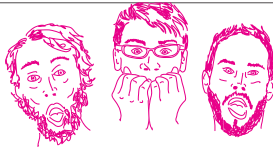
وانگ ویجین قائم مقام کمیته منطقه رنشو از حزب کمونیست در توضیح این برنامه‌ها به روزنامه پپلز دیلی چین گفته که رنشو ۴۰۰ دهکده در تقسیم‌بندی‌های اداری دارد که هریک محصولات مخصوص به خود - از زردآلو و گلابی گرفته تا ماهی - دارند. دولت حالا به‌شدت حامی فروش محصولات چنین مناطقی به شکل آنلاین است و در این راستا، ساخت انبارهای مختلف را مورد توجه قرار داده و در تلاش است که همکاری بین اداره پست چین، غول تجارت الکترونیک جی‌دی دات کام و مسئولان محلی را افزایش دهد تا هزینه‌های لجستیکی فروش محصولات به صورت آنلاین کاهش پیدا کنند. دولت همچنین حامی مالی برنامه‌های آموزشی برای کشاورزان است تا استفاده از وبسایت‌ها برای بازاریابی آنلاین برای آنها آسان شود.

با وجود این، هنوز موانعی بر سر راه ترویج تجارت الکترونیک کشاورزی وجود دارد. آمار نشان می‌دهد که تقریباً ۲۸ هزار دهکده در ساختار اداری چین هنوز به اینترنت پهن‌بند دسترسی ندارند. همچنین تقریباً ۷۰ درصد از کشاورزان چینی به اینترنت دسترسی ندارند.

اما نمونه‌های موفق در زمینه فروش آنلاین محصولات هم زیاده‌اند. مثلاً لیو شیائنگهائو در استان شاندونگ در شرق چین زندگی می‌کند و ماهی و میگوی خشک را آنلاین و از طریق مراکز محلی دهکده می‌فروشد. به این منظور، او باید جزئیات محصولات خود - قیمت، توضیحات مربوط به محصول و کمیت قابل ارائه - را در اختیار آنها قرار دهد. این مراکز سپس افرادی را برای عکاسی از محصول و نیز مذاکره بر سر قیمت اعزام می‌کنند. عکس و توضیحات مربوط به محصولات او روی وبسایت مربوطه قرار می‌گیرد و لیو منتظر سفارش‌ها می‌ماند. از این طریق، او روش مطمئن‌تری برای فروش محصولات خود دارد.

بنا بر آمار شرکت علی‌بابا، تا پایان ماه مارس سال جاری ۱۴ هزار مرکز مشابه در دهکده‌های چین مشغول به کار بوده‌اند و خدمات مربوط به فروش آنلاین را به کشاورزان و سایر تولیدکنندگان روستایی ارائه داده‌اند. اما هنوز راه درازی در پیش است. بنا بر گزارش اینترنت پلاس که توسط وزارت کشاورزی چین و هفت دیپارتمان دیگر منتشر شده، معاملات کشاورزی آنلاین در حال حاضر کمتر از پنج درصد از کل فروش محصولات کشاورزی چین را تشکیل می‌دهند. این وزارتخانه اعلام کرده که به زیرساخت‌ها، شبکه‌ها و امکانات لجستیکی بیشتری برای گسترش فروش آنلاین محصولات روستایی نیاز است.

بنا بر اعلام وزارت کشاورزی چین، چنین رویکردی باعث خواهد شد روند «تولید محصول بر مبنای میزان فروش» جایگزین روند «فروش بر مبنای محصول تولیدشده» شود و توسعه اقتصادی را با سرعت بیشتری پیش ببرد. ■



فروش اجناس لوکس در خاورمیانه در سال ۲۰۱۵ تنها یک درصد افزایش داشت و به ۹.۲ میلیارد دلار رسید. این در حالی است که بنا بر گزارش شرکت بین‌اندکو، رشد فروش این اجناس در سال ۲۰۱۴، ۴ درصد بود.

## آنها که می‌خرند، آنها که نمی‌خرند

### فراز و فرودهای رابطه خاورمیانه با کالاهای لوکس

#### ترجمه کاوه شجاعی

خبرنگار

منبع: بلومبرگ

خاورمیانه‌ای راحت‌تر می‌توانند از اروپا خرید کنند، با وجود این، آنها مثل سابق به خرید کالاهای لوکس نمی‌پردازند. البته آنها همچنان جزو بزرگ‌ترین خریداران اجناس لوکس در انگلیس، آلمان و فرانسه هستند. بنا بر گزارش گلوبال بلو، خریدهای تکس‌فری در امارات متحده عربی، قطر، عربستان سعودی و کویت نیز در ماه مارس ثابت بوده و این در حالی است که پیش از این، چنین خریدهایی هر ماه افزایش داشت.

اما خاورمیانه تمام توجهش به اجناس لوکس را هم از دست نداده است. مثلاً «یوکس نت اپورت» اخیراً موافقت کرده که به شرکت «عمار پراپرتیز» سهمی بفروشد تا به گسترش توزیع آنلاین برندهایی مثل آرمانی در منطقه کمک شود. همچنین در قطر -که از لحاظ درآمد سرانه ثروتمندترین کشور دنیا محسوب می‌شود- شهروندان و افراد مقیم در سال ۲۰۱۵ ماهانه به صورت متوسط ۴ هزار دلار برای کالاهای و خدمات لوکس پول خرج کردند. این در حالی است که بنا بر تحقیق امریکن اکسپرس و گروه ماواری، این رقم درست یک سال پیش ۲۵۰۰ دلار در ماه بوده است.

در این میان حتی در اختیار گرفتن برندهای مد از سوی شیخ‌نشین‌های عرب هم مورد توجه بوده. مهم‌ترین نمونه آنها، خرید برند ایتالیایی والتینو توسط قطری‌ها در سال ۲۰۱۱ بوده و امسال هم خرید برند پارسی بالمن مورد توجه آنها بوده. ظاهراً بالمن به قیمت ۵۰۰ میلیون یورو توسط یک گروه سرمایه‌گذاری قطری وابسته به خانواده امیر قطر خریداری شده است.

درواقع خیلی‌ها هم افق تاریکی برای لوکس‌فروشی در خاورمیانه متصور نیستند. مثلاً موریتسیو ماتریک از فروشگاه برند مون‌بلان ریچمونت در دوی مال، نگاه خوش‌بینانه‌ای به وضع فعلی دارد و آن را موقتی می‌داند. او می‌گوید کاهش مشتریان اجناس لوکس هم پدیده‌ای در نوع خود است و زود می‌گذرد. او می‌گوید در شش سالی که در این فروشگاه در دوی مال بوده، بارها همین حس کاهش لوکس‌فروشی پیش آمده اما ناگهان مثلاً مشتریان روس از راه رسیدند و یک‌جا خوندنوس‌های ۴۶۰ دلاری و کیف‌پول‌های گران‌قیمت خریدند. او معتقد است که وضع فعلی نیز بخشی از روند فراز و فرود در بازار لوکس‌فروشی است. ■

این روزها اگر در مراکز خرید بزرگ در کشورهای خاورمیانه چرخ بزنید احساس نمی‌کنید کسی دچار کم‌پولی است. مردم می‌چرخند و خرید می‌کنند. خیلی‌ها هم وارد شعبه‌های لوکس‌فروشی‌هایی مثل بربری و دیور می‌شوند. اما آن‌طور که فروشندگان می‌گویند، امسال بازار لوکس‌فروشی به اندازه سال‌های گذشته داغ نیست. محمد فهمای مدیر فروشگاه گوچی در مال سنتریا در ریاض عربستان سعودی این را با قاطعیت تأیید می‌کند. او می‌گوید سال گذشته فروشگاهی هر روز حداقل ۱۰۰ مشتری داشته اما امسال در بهترین حالت ۲۰ مشتری روزانه دارد. در فروشگاه کارتیه در همین مال نیز وضع همین است. فروشگاه‌های میسونی و والتینو نیز تقریباً خالی‌اند و در فروشگاه سواروفسکی هم فقط چند مشتری دیده می‌شوند. فهمای می‌گوید امسال مردم از خرید اجناس لوکس می‌ترسند، چون افول اقتصادی ناشی از پایین آمدن قیمت نفت این حس را برایشان به وجود آورده که نباید پول‌هایشان را زیاد خرج کنند.

کاهش قیمت نفت عملاً مصرف‌کنندگان خاورمیانه‌ای اجناس لوکس را محتاط کرده. اما آنها در این راه تنها نیستند. بنا بر گزارش شرکت مشاوره بین‌اندکو، ارزش روبل واحد پول روسیه نیز کاهش داشته و به همین خاطر، روس‌های ثروتمندی که در مال‌های خاورمیانه به‌راحتی پول خرج می‌کردند هم امسال کمتر و کمتر شده‌اند.

لوکس‌فروشی‌هایی مثل بربری و پرادا از این ابایی ندارند که به کاهش مشتریان خود در سال جاری اذعان کنند. الکس دوماس مدیر اجرایی برند هرمس نیز این مسئله را تأیید می‌کند.

فروش اجناس لوکس در خاورمیانه در سال ۲۰۱۵ تنها یک درصد افزایش داشت و به ۹.۲ میلیارد دلار رسید. این در حالی است که بنا بر گزارش شرکت بین‌اندکو، رشد فروش این اجناس در سال ۲۰۱۴، ۴ درصد بود.

در یک نظرسنجی نیز که ماه گذشته در کشورهای عربی حوزه خلیج فارس انجام شد، یک‌پنجم از پاسخ‌دهندگان تأیید کردند که خرید اجناس لوکس را در سال ۲۰۱۵ کاهش داده‌اند.

اما لوکس‌فروشان با معضلات دیگری غیر از کاهش شدید قیمت نفت هم مواجه بوده‌اند. کاهش تقاضا برای کالاهای لوکس در برخی از مناطق آسیا نیز به‌وضوح دیده می‌شود که نشانه‌ای برای لوکس‌فروشان است زیرا خریداران آسیایی بخش مهمی از بازار اجناس لوکس را تشکیل می‌دهند. در اروپا نیز حملات تروریستی در پاریس و به صورت کلی خطر تروریسم، باعث کاهش توجه خریداران به اجناس لوکس شده است.

انجمن لوکس‌فروشان ایتالیا (فونداتسیونه آلتاگاما) پیش‌بینی کرده که بخش لوکس‌فروشی جهان در سال ۲۰۱۶ تنها ۲ درصد گسترش پیدا کند. در آن صورت، سال ۲۰۱۶ یکی از ضعیف‌ترین سال‌های پس از بحران سال ۲۰۰۹ در عرصه لوکس‌فروشی خواهد بود.

در عربستان سعودی، آمار بانک مرکزی نشان می‌دهد که بیرون کشیدن پول نقد برای دومین ماه پیاپی در مقایسه با مدت مشابه در سال گذشته میلادی کاهش نشان داده است. کاهش ۵۵ درصدی قیمت نفت خام از ژوئن ۲۰۱۴ تاکنون باعث شده تقاضا در خارج از خاورمیانه برای اجناس لوکس نیز کاهش نشان بدهد. ضعیف شدن یورو به این معنی است که مصرف‌کنندگان

کاهش تقاضا برای کالاهای لوکس هم در خاورمیانه و هم در برخی از مناطق آسیا به‌وضوح دیده می‌شود؛ پس شاید مسئله فقط کاهش قیمت نفت نباشد



# گاز و قدرت سیاسی

## آیا روسیه استراتژی مشخصی را در خاورمیانه دنبال می‌کند؟



هیشم کارویی

کارشناس امور خاورمیانه و شمال آفریقا

ترجمه کاوه شجاعی

منبع بیجینگ ریویو

«پوتین و کرملین به روشنی به دنیا اعلام کرده‌اند که می‌خواهند روسیه را دوباره به یک قدرت بزرگ دنیا تبدیل کنند.»  
این جمله از پژوهشی نقل شده که در سال ۲۰۰۸ انجام شد و در جریان آن، ولادیمیر پوتین با لئونید برژنف - دبیر کل سابق حزب کمونیست اتحاد جماهیر شوروی که مداخله شوروی در افغانستان در سال ۱۹۷۹ را رهبری کرد- مقایسه شده بود. این پژوهش در آن زمان نتیجه‌گیری کرده بود که روسیه عملاً چشم‌انداز تبدیل شدنش به نیروی تاثیرگذار بزرگ در خاورمیانه را خراب کرده و نتوانسته آمریکا را از این لحاظ کنار بزند. اما امروز در سال ۲۰۱۶، نفوذ آمریکا در خاورمیانه مثل سابق نیست. آیا روسیه موفق شده آمریکا را از لحاظ تاثیرگذاری در خاورمیانه کنار بزند؟

### علیه یکجانبه‌گرایی

سرگئی لاوروف وزیر امور خارجه روسیه این پرسش را در جریان مقاله‌اش در نشریه «روسیه در امورات جهانی» که در ۳۰ مارس امسال منتشر شد، بررسی کرده است. او می‌نویسد: «مناسبات بین‌المللی امروز، مکانیسم بسیار پیچیده‌ای دارند و نمی‌توان آنها را تنها از یک مرکز بررسی کرد.» به اعتقاد او، تنها راه حل مشکلات جهانی این است که نظامی چند جانبه از مشورت و اقدامات مشترک بین کشورهای مهم دنیا به وجود بیاید. لاوروف مدعی است که وقتی چنین رویکردی در پیش گرفته شود، می‌توان به حصول توافق در خصوص مناقشات بین‌المللی مختلف امید داشت.

او می‌نویسد: «تجربه نشان داده است که وقتی قواعد و اصول به صورت عملی پیاده شوند، امکان حصول نتایج ملموس و عینی وجود خواهد داشت.» از جمله این نتایج، توافق در خصوص برنامه هسته‌ای ایران، همکاری برای برقراری آتش‌بس در سوریه و توسعه پارامترهای اصلی برای توافق جهانی در مسئله تغییرات آب و هوایی بوده است. لاوروف در این مقاله اذعان می‌کند زمانی بوده که روسیه خواهان رویکرد یکجانبه به مسائل بین‌المللی بوده است؛ اما حالا بر اساس تجربه به این نتیجه رسیده که دیپلماسی چندجانبه موثرترین راه برای حل و

فصل مناقشات بین‌المللی است. احتمالاً در این خصوص حق با لاوروف است. دنیا جای بهتری خواهد بود اگر که نظام بین‌المللی با آغوش باز از چندجانبه‌گرایی استقبال کند. اگر این ارزیابی درست باشد، یک پرسش ایجاد می‌شود: آیا در چنین شرایطی باید بازگرانی که در نظام چندجانبه نقش ایفا می‌کنند و تاثیرگذارند اما در دایره خارج از کشور- دولت‌ها قرار می‌گیرند نیز به بازی گرفته شوند؟

### مقابله با هرج و مرج

خاورمیانه‌ای که از خاکستری‌های جنگ جهانی دوم برخاست، منطقه‌ای متشکل از کشور- دولت‌ها بود. این وضعیت حالا به سرعت در حال تغییر است و برخی بازیگران خارج از این محدوده هم تاثیرگذاری زیادی پیدا کرده‌اند.

در این میان باید به بحران سوریه توجه زیادی داشت؛ بحرانی که تنش شدیدی در مناسبات مسکو و واشنگتن به وجود آورد و همکاری‌ها را دچار اختلال کرد و هنوز هم حل و فصل نشده است. پرسشی که اینجا مطرح می‌شود این است که آیا آمریکا و روسیه از تاثیرگذاری و قدرت کنترل لازم در این بحران برخوردار بوده‌اند یا نه.

اولویت روسیه ظاهراً این بوده که با تروریسم مقابله کند. فتودور لویکینوف رئیس شورای سیاست دفاعی و خارجی روسیه در این خصوص گفته است: «داعش و برخی گروه‌های دیگر برای اولین بار کنترل مناطقی از خاورمیانه - در سوریه و عراق- را در دست گرفتند. آنها در تلاش‌اند تا نفوذ خود را به کشورهای مناطق دیگر گسترش دهند و فعالیت تروریستی خود را در سراسر دنیا دنبال کنند.»

روسیه نیاز دارد که مناسبات خود را با کشورهای مختلف گسترش دهد و اعتمادسازی کند تا بتواند همکاری آنها را جلب کند و تنها بعد از این است که احتمال حصول توافق یا حل و فصل مناقشات مربوط به



## تاریخچه مناسبات روس‌ها با خاورمیانه

نزدیک هزار سال می‌شود که روس‌ها در ارتباط با خاورمیانه قرار گرفته‌اند و البته فراز و فرودهای زیادی در این مناسبات رخ داده است. ارتش اعراب در قرن هفتم میلادی، اسلام را به دربند - که در جغرافیای امروز، قدیمی‌ترین شهر در فدراسیون روسیه است- آوردند و حکومت‌هایی را نیز تاسیس کردند. آن دسته از دیپلمات‌ها و مسافران عرب که در قرون مختلف به روسیه رفته‌اند، توصیف‌های مکتوب مختلفی از آن سرزمین به جا گذاشته‌اند. مثلاً ابن بطوطه جهان گرد معروف که در قرن چهاردهم به روسیه رفت، روس‌ها را مردمان

غیرقابل اعتمادی با چشمان آبی و موهای قرمز توصیف کرده است! در ۱۴۸۰ میلادی روس‌ها توانستند پرداخت خراج به حاکمان مسلمان را به نقطه پایان برسانند و چند دهه بعد نیز ایوان مخوف تزار روسیه مجموعه‌ای از جنگ‌ها را رهبری کرد که حکومت‌های مسلمان در استراخان، سبیری و قازان را سرنگون کرد. در قرن‌های بعد، روسیه جنگ‌های زیادی با امپراتوری عثمانی داشت و بارها نیز قلمرو پرشیا را هدف خود قرار داد. در قرن نوزدهم روسیه به سمت هند تحت کنترل بریتانیا هم



سرگئی لاوروف وزیر امور خارجه روسيه معتقد است تنها راه حل مشکلات جهانی این است که نظامی چند جانبه از مشورت و اقدامات مشترک بین کشورهای مهم دنیا به وجود بیاید. او مدعی است که وقتی چنین رویکردی در پیش گرفته شود، می توان به حصول توافق در خصوص مناقشات بین المللی مختلف امید داشت.

لاوروف اذعان می کند که روسیه قبلاً بیشتر خواهان رویکرد یکجانبه به مسائل بین المللی بوده اما حالا به این نتیجه رسیده که دیپلماسی چندجانبه موثرترین راه است

توضیح بدهند. لاکووس الهادف نویسنده کتاب «تبرد قرن بیست و یکم برای نفت و گاز طبیعی ایران» در این خصوص می نویسد: «گاز پروم با ساخت و مدیریت خط لوله ایران-عراق-سوریه که عملاً ترکیه را دور می زند موافقت کرده است. یک نیروگاه گاز (ال ان جی) در سوریه یا لبنان ساخته خواهد شد که گاز طبیعی را مایع می کند و آن را به اروپا یا آفریقا می رساند و خط لوله نیز گاز طبیعی ایران و عراق را جابه جا می کند. به علاوه، روسیه با سوریه به توافقی رسیده که بر مبنای آن، میدان های طبیعی گاز سوریه در دریای مدیترانه مورد بهره برداری قرار می گیرند.» پروژه دوم، پیشنهاد ساخت یک شبکه خط لوله بوده که خاورمیانه (و گاز قطر) را از طریق ترکیه به اروپا متصل کند و آمریکایی ها پشت آن بوده اند. اما بشار اسد با این خط لوله موافقت نکرد و یک «دیوار جغرافیایی» هم توسط ایران، عراق و سوریه در مقابل شکل گرفته است. در آن سو اما پروژه گاز پروم یا خط لوله ایران-عراق-سوریه قرار دارد که اسد با آن موافقت کرده است.

در این میان، نکته دیگری هم وجود دارد. اروپا و ترکیه مشتریان بزرگ گاز روسیه هستند و شاید بتوان این فرضیه را مطرح کرد که هدف اصلی روسیه در خاورمیانه این است که شبکه های نفتی متصل کننده خاورمیانه به اروپا را که تحت کنترل دولت روسیه نیستند، فلج و متوقف کند. واقعیت این است که اگر این شبکه ها ایجاد بشوند، فروش انرژی توسط روسیه در اروپا و ترکیه ضربه سختی خواهد خورد. این صفت بندی ها در عرصه سیاسی در سوریه قابل مشاهده است: روسیه و ایران در کنار دولت سوریه قرار دارند و ترکیه، عربستان سعودی و متحدان آنها در جبهه مقابل ابعاد قومی این مناقشه هم مطرح هستند اما ظاهراً تمامی عوامل در کنار یکدیگر عمل می کنند.

حالا باید دید که روسیه در عین تعقیب برنامه های خود در حوزه انرژی در خاورمیانه، چگونه استراتژی خود را در خاورمیانه پیش خواهد

برد.

سوریه، یمن، لیبی و مقابله با تروریسم امکان پذیر خواهد بود. اگر روسیه در این راه موفق شده بود، احتمالاً ما در این لحظه با موقعیت متفاوتی در خاورمیانه مواجه بودیم.

بنابراین حالا باید این مسئله بررسی شود که آیا روسیه واقعا استراتژی خاورمیانه ای مشخصی دارد؟

اینها سوالاتی هستند که مردم در خاورمیانه و روسیه به دنبال جوابشان می گردند: نیروی پیش برنده روسیه در خاورمیانه واقعا چیست؟ آیا مسئله قدرت سیاسی در میان است؟ آیا مسئله مقابله با تروریسم در میان است؟ آیا روسیه در تلاش است که ایده جلال و جبروت سابق خود و قدرتش را به عنوان ابرقدرت سابق دوباره زنده کند؟ احتمالاً تمام این نکات در نوع خود صحت دارند. اگر این طور باشد، معنی اش این خواهد بود که سیاست روسیه در خاورمیانه - که بازتاب دهنده منافع ملی این کشور هم هست - فقط از یک خط مشخص تشکیل نشده است. روسیه تنها به دنبال حضور در پایگاه طرطوس در سوریه و یا حمایت از رهبری سوریه نیست. مسائل دیگری هم می توانند در کار باشند. در اینجا ما فقط می توانیم فرضیه هایی را مطرح کنیم که در مرحله کنونی امکان ثابت کردنشان وجود ندارد.

اولین و مهم ترین انگیزه روسیه، در اختیار داشتن منابع انرژی و تامین امنیت انرژی است. از این جهت، روسیه و آمریکا نقطه مشترکی دارند. کاری که آمریکا برای نفوذ داشتن در کشورهای عربی حوزه خلیج فارس می کند، تقریباً همان کاری است که روسیه در سوریه و عراق و برخی کشورهای دیگر خاورمیانه انجام داده است.

تامین امنیت انرژی در قرون بیستم و بیست و یکم یکی از نیروهای اصلی پیش برنده سیاست خاورمیانه ای آمریکا بوده است. آیا روسیه انگیزه های متفاوت و دیگری دارد؟

## گاز، روسیه و دیگران

مارین کاتوسا در کتاب خود با عنوان «جنگ سردتر» نکته جالبی را در توضیح موضع مسکو نسبت به بشار اسد رئیس جمهور سوریه مطرح کرده است. او می نویسد: «موقعیت سوریه به گونه ای است که مثل یک پل قاره ای بین منابع غنی انرژی اوراسیا و خاورمیانه با بازارهای تشنه انرژی در اروپا عمل می کند. اگر اسد کنترل سوریه را از دست بدهد، به این معنی خواهد بود که رژیم فرضی جدید قادر خواهد بود مسیر انتقال گاز از سوریه به مدیترانه و اروپا را تغییر دهد: گاز ارزان قطر در چنین شرایطی جایگزین حضور قدرتمند شرکت گاز پروم روسیه در بازار گاز اروپا خواهد شد.»

دو پروژه مختلف شاید بتوانند این رویارویی شدید بر سر سوریه را

حرکت کرد و بخش هایی از افغانستان و آسیای مرکزی را تحت کنترل گرفت. مسکو همچنین خود را در زمان های مختلفی به عنوان حافظ مسیحیان خاورمیانه - که مثل روس ها اکثر ارتدوکس هستند - تصویر کرده است.

وقتی جنگ جهانی اول در جریان بود، بریتانیا و فرانسه به روسیه وعده دادند که در صورت شکست امپراتوری عثمانی، کنترل قسطنطنیه (استانبول امروزی) به روسیه برسد. اما انقلاب بلشویکی سال ۱۹۱۷ در روسیه تمام معادلات را تغییر داد. اتحاد جماهیر شوروی تا دهه های بعد اکثر سرزمین هایی را که تزارها به دست آورده بودند در کنترل داشت اما خواهان پیشروی بیشتری در خاورمیانه بود. بعد از جنگ جهانی

دوم این عطش بیشتر شد و نمودی از آن در حمایت روسیه از حکومت های مصر، سوریه، عراق، لیبی و جنوب یمن به نمایش گذاشته شد. این در حالی بود که آمریکا وارد اتحاد با شیخ نشین های نفت خیز عرب شده بود.

بعد از انقلاب اسلامی ایران، نفوذ روسیه در منطقه کمتر شد. یک علت دیگر آن هم امضای معاهده صلح مصر و اسرائیل بود. راهکار روسیه برای به دست گرفتن نفوذ بیشتر در منطقه، حمله به افغانستان بود که دقیقاً عکس منافع روس ها عمل کرد و در دهه های بعد باعث در دسر زیاد روس ها با مسلمانان در چین و مناطق دیگر نیز شد.

منبع: وال استریت ژورنال

# خشکسالی جوامع

بی توجهی به محیط زیست چگونه به بی ثباتی سیاسی دنیا می انجامد؟

لوئیس پارشلی

کارشناس بومبرگ

ترجمه کاوه شجاعی

منبع بومبرگ



وقتی نهادهای کشور به اندازه کافی کارآمد نباشند، مشکلات محیط زیستی به سرعت می توانند جامعه را به سمت ویرانی پیش ببرند

ونزوئلا اخیراً به خاطر کمبود مواد غذایی در صدر اخبار دنیا قرار داشت. این کشور بزرگترین ذخایر نفت دنیا را در اختیار دارد، اما مردمش این روزها شرایط سختی را از سر می گذرانند. نرخ تورم ۵۰۰ درصد شده، نرخ جنایت به بالاترین سطح رسیده، مردم با کمبود مواد غذایی و آب و دارو مواجه اند و به صورت خلاصه، زندگی به نبردی بزرگ برای آنها تبدیل شده است.

برخی معتقدند این کشور در سال های اخیر به سمت سقوط حرکت می کرده اما حالا این روند سرعت گرفته است. البته آنچه که هیچ کس تصورش را نمی کرد، این بود که این وضعیت از مشکلات آب و هوایی ناشی شده باشد. شش ماه پیش، پدیده ال نینو که امسال معضلات آب و هوایی زیادی در نقاط مختلف دنیا ایجاد کرد، باعث خشکسالی در ونزوئلا و آسیب دیدن محصولات کشاورزی و غلات شد. این وضعیت با کمبود آب در کاراکاس پایتخت ونزوئلا همراه شد و بی برقی و خاموشی های گسترده نیز در این کشور رخ داد.

در ماه آوریل، کمبود باران باعث شد پروژه نیروگاه برق آبی گوری در این کشور فلج شود. این نیروگاه بزرگترین تامین کننده برق در ونزوئلا به شمار می آمد و در نتیجه، دولت با دردسر بزرگی در تامین برق مواجه شد. نیکلاس مادورو رئیس جمهور این کشور راه حل های مختلفی را برای خروج از این وضعیت اضطراری امتحان کرد. مثلاً اینکه اعلام کرد کارمندان تنها دو روز در هفته کاری سر کار حاضر شوند تا برق کمتری مصرف شود. رسانه ها حتی از او نقل کردند که از مردم خواسته از شش و وسایل برقی غیر ضروری استفاده نکنند.

مادورو همچنین در ماه می ساعت رسمی در این کشور را به اندازه سی دقیقه جابه جا کرد تا از روشنایی روز استفاده بیشتری شود. اما چیزی که توجه مردم را خیلی به خود جلب کرد، فقط خشکسالی و بی برقی نبود. این وضعیت به شدت باعث شد مردم متوجه ناکارآمد بودن بخش خدمات عمومی در کشورشان بشوند، به طوری که تاثیر بلایای طبیعی در سطح بسیار بیشتری روی آنها احساس می شد.

توماس هومر - دیکسون صاحب نظر علوم سیاسی و قائم مقام

انسستیتو نوآوری واترلو در این خصوص می گوید: «به ساده ترین شکل می توان گفت ونزوئلا دچار آشفتگی شدیدی شده است. وقتی نهادها به اندازه کافی کارآمد نباشند، مشکلات محیط زیستی و معضلات مشابه به آسانی و به سرعت می توانند جامعه را به سمت ویرانی پیش ببرند.» ونزوئلا تنها کشوری نیست که در سال های اخیر دچار معضلات محیط زیستی بزرگ شده است. در سال ۲۰۰۷ خشکسالی بزرگی در سوریه رخ داد و زمین های کشاورزی را سوزاند و محصولات را نابود کرد. وضعیت چنان سخت شد که بسیاری از خانواده ها مجبور به ترک محل زندگی خود و کوچ به شهرها شدند. باران تا سه سال بعد به این مناطق نرسید. جمعیت عظیمی از روستاها راهی شهرها شد و تنش های اجتماعی زیادی رقم خورد. به دنبال آن، تنش های سیاسی هم رخ داد.

کالین کلی صاحب نظر امور اقلیم از دانشگاه کالیفرنیا در سانتا باربارا مدتی پیش اعلام کرد خشکسالی سوریه - که بدترین خشکسالی منطقه در نوع خودش در ۹۰۰ سال اخیر بود - با پدیده گرم شدن زمین مرتبط بوده است. او در مقاله ای که در این خصوص در نشریه آکادمی ملی علوم منتشر کرد نوشته است: «امروزه احتمال بروز خشکسالی هایی با شدت و مدت زمان مشابه با خشکسالی سوریه، بیش از دو برابر شده است و علت آن هم مداخله انسان در سیستم اقلیمی زمین است.»

این دیدگاه او باعث شد عده ای این مسئله را از جنبه معضلات اجتماعی ناشی از خشکسالی نیز بررسی کنند. هومر - دیکسون در این خصوص می گوید: «مردم ظاهراً بر سر منابع زیست محیطی با یکدیگر نمی جنگند. اما واقعیت این است که کوچ کردن ها و جابه جایی های ناخواسته باعث تنش در جامعه می شود. مردمانی که به منابع محدود وابسته بوده اند، بیشتر تحت فشار قرار می گیرند و احتمالاً بیشتر از بقیه مردمان مجبور به کوچ می شوند.»

پتانسیل این مشکل در ونزوئلا هم وجود دارد و به نظر می رسد که مشکلات آب و هوایی باعث تشدید بحران اقتصادی این کشور شده است. مدتی پیش نیکلاس مادورو حتی وضعیت فوق العاده اعلام کرد و قدرت یکجانبه برای کنترل اقتصاد این کشور را به دست گرفت. او تهدید کرد که دولت در صورت لزوم کارخانه های کم کار را در اختیار خواهد گرفت. کارشناسان معتقدند چنین وضعیتی ممکن است در آینده به بروز خشونت هم بینجامد.

## دنیا به کدام سمت می رود؟

هومر - دیکسون احتمال بروز بی ثباتی های اجتماعی و سیاسی ناشی از مشکلات محیط زیستی را در کشورهای مختلف بالا می داند. او می گوید این مشکل به خصوص در کشورهایی که نظام فاسد و ناکارآمد داشته باشند، شدیدتر است زیرا گروه های قدرتمند در چنین نظام هایی قادر خواهند بود منابع محدود را در اختیار خود بگیرند: «در چنین شرایطی، ثروت و دسترسی به منابع به شدت



مردم ظاهراً بر سر منابع زیست‌محیطی با یکدیگر نمی‌جنگند. اما واقعیت این است که کوچ کردن‌ها و جابه‌جایی‌های ناخواسته باعث تنش در جامعه می‌شود. مردمانی که به منابع محدود وابسته بوده‌اند، بیشتر تحت فشار قرار می‌گیرند و احتمالاً بیشتر از بقیه مردمان مجبور به کوچ می‌شوند.

در کشورهای  
که نظام ناکارآمد  
دارند، مشکلات  
زیست‌محیطی  
خطرناک‌ترند زیرا  
گروه‌های قدرتمند  
داخلی قادر  
خواهند بود منابع  
محدود را در اختیار  
خود بگیرند

رخ می‌دهد، معمولاً وضعیت را بدتر از حالت قبل می‌کند. علتش این است که جامعه چنان دچار شکاف‌های سنگینی شده که قابلیت مدیریت چنان وضعیت پرتنش را ندارد. اگر این فرض درست باشد، دنیا با افق ناھنجاری در آینده مواجه خواهد بود و این وضعیت محدود به چند کشور نخواهد ماند. آینده‌ای که تغییرات آب و هوایی در آن زیاد باشد، بی‌ثباتی‌ها و تنش‌های زیادی را نیز به همراه خواهد آورد.

هومر - دیکسون در این خصوص می‌گوید: «تقریباً در تمام مناقشات که رخ می‌دهند، شاهد نظامی خواهیم بود که ضعیف است و نمی‌تواند مکانیسم‌های بازار را به شکلی درست برای واکنش نشان دادن به مشکلات زیست‌محیطی تغییر دهد.»

این بد عمل کردن سیستم به آن معنا است که مسائل مختلف روی هم تأثیر متقابل خواهند گذاشت: کمبود منابع باعث تشدید فساد در آن نظام خواهد شد، سپس آن نظام بیشتر به حال تک‌قطبی در خواهد آمد و سپس بی‌عدالتی در جامعه بیشتر و بیشتر خواهد شد. هومر - دیکسون معتقد است که در چنین

وضعیتی، تمام مردم جامعه با سرعت در مسیر سقوط قرار خواهند گرفت. در عین حال، معضلات زیست‌محیطی

هم با سرعت و شدت ادامه خواهند یافت. مثلاً

حالا احتمالش هست که بازگشت باران‌ها

به ونزوئلا هم در درازمدت شود. پدیده لاتینا

می‌تواند رطوبت اضافی با خود

به منطقه بیاورد و ونزوئلا

از وضعیت خشکسالی

مستقماً وارد وضعیت سیل

برائت باران‌های شدید شود.

اگر بخش خدمات عمومی

- مثل جاده‌ها یا فاضلاب -

برای چنین وضعیتی آماده

نباشند، معضلات باز هم بیشتر

خواهند شد و ممکن است مردم

هم صبر و طاقت لازم برای بقا

در چنین وضعیت‌هایی را

نداشته باشند. با این اوصاف،

نمی‌توان پیش‌بینی کرد

کشورهایی که در زمینه‌های

مختلف دچار ناکارآمدی

هستند، چگونه با معضلات

زیست‌محیطی کنار خواهند آمد.

کارشناسان معتقدند که نشانه‌های مشکل در این خصوص را نباید نادیده گرفت. آنها این وضعیت را با دوران پیش از بروز بحران مالی جهانی مقایسه می‌کنند و می‌گویند پیش از بروز بحران، نشانه‌هایی از آن دیده می‌شد اما همه ترجیح می‌دادند تا پیش از واقعی شدن آنها کاری صورت ندهند.

در بسیاری از نظام‌های سیاسی دنیا نیز امروزه تأثیر معضلات اقتصادی و ژئوپلیتیکی دیده می‌شود اما مهم انگاشته نمی‌شود. در دنیایی که آب و هوای آن هر لحظه می‌تواند مشکلات زیادی به بار بیاورد، این نادیده‌انگاری‌ها بزرگ‌ترین اشتباه کشورها و نهادهای جهانی خواهد بود. ■

تک‌قطبی می‌شود. هم‌زمان کارآمدی و ظرفیت دولت برای انجام کار پایین خواهد آمد و تنش‌های اجتماعی بیشتر خواهد شد.»

البته چنین معضلات و تحولاتی عملاً نتیجه غیرمستقیم خشکسالی هستند؛ اما می‌توانند به تنش‌های اجتماعی واقعی منجر شوند. هومر - دیکسون در این خصوص می‌گوید: «امروزه ما نظاره‌گر تحولاتی هستیم که در سراسر دنیا در حال رخ دادن است. هرچه بلایای زیست‌محیطی بیشتر و شدیدتر شوند، تنش‌ها در نقاط مختلف دنیا نیز خود را بیشتر نشان خواهند داد.»

یک گزارش که اخیراً توسط بانک جهانی منتشر شده، نشان می‌دهد که کمبود آب در سطح دنیا احتمالاً باعث خواهد شد که تولید ناخالص داخلی جهان تا سال ۲۰۵۰ به میزان ۱۴ درصد کاهش پیدا کند. در این گزارش آمده که شدت گرفتن معضل کم‌آبی باعث بروز مناقشات مختلف و نیز کوچ‌ها و جابه‌جایی‌های مختلف در خاورمیانه، آسیای مرکزی و آفریقا خواهد شد.

حتی کشورهایی که منابع غنی زیادی دارند و پیش‌تر تصور می‌شد که اقتصادهای باثباتی نیز داشته باشند - مثل برزیل و روسیه - حالا در معرض مشکلات مختلف ناشی از به‌هم خوردن تعادل زیست‌محیطی قرار گرفته‌اند. سال گذشته میزان تولید قهوه - که یکی از مهم‌ترین تولیدات برزیل است - ۱۵ درصد کاهش نشان داد و علتش هم خشکسالی بود. همچنین در روسیه بی‌بارانی باعث شد برخی محصولات اساسی کشاورزی آسیب بخورند و از بین بروند. آخرین باری که برداشت محصول در این کشور دچار مشکل شد، قیمت جهانی غلات بالا رفت و نتیجه آن، بروز ناآرامی در کشورهای واردکننده غلات و بروز بهار عربی بود.

حتی قدرت سیاسی داعش در نقاط تحت کنترلش هم تحت تأثیر مسئله بی‌آبی قرار گرفته است. وقتی مسئله کم‌آبی در رقه (تحت کنترل داعش در سوریه) روی داعش فشار آورد، زمزمه‌هایی مطرح شد مبنی بر اینکه داعش قصد دارد برای دسترسی به منابع آب بیشتر به نقاط دیگر حمله کند. علم آب و هوا می‌تواند توضیح بدهد که چرا نیروهای زیست‌محیطی قادرند چنین تأثیر بی‌ثبات‌کننده‌ای در نقاط مختلف جهان به جا بگذارند. انخل مونوز استاد و محقق دانشگاه پرینستون در این خصوص می‌گوید: «آسیب‌پذیری در برابر خطر باعث می‌شود احتمال خطر چند برابر شود.» او که متولد ونزوئلا است و در آمریکا تحصیل کرده و متخصص مدیریت خطرات اقلیمی است، توضیح می‌دهد که خشکسالی طبعاً یک خطر محسوب می‌شود. اما مثلاً در ونزوئلا آنچه که باعث بروز آشفته‌گی و بی‌ثباتی شده، نبود «ظرفیت پذیرش خطر» بوده است.

احتمال بروز خشکسالی در ونزوئلا و منطقه از ماه‌ها قبل می‌رفت و مثلاً کلمبیا کشور همسایه ونزوئلا از سپتامبر سال ۲۰۱۵ سهمیه‌بندی آب را شروع کرده بود تا بتواند با این خطر مقابله کند. ونزوئلا در مقایسه با کلمبیا از منابع انرژی بسیار بیشتری برخوردار است، اما نتوانسته به اندازه کلمبیا با خطر خشکسالی مقابله کند و حالا در موقعیت بدتری نسبت به کلمبیا قرار گرفته است.

مونوز در این خصوص می‌گوید: «آسیب‌پذیری یک جامعه درست به اندازه هر تهدید دیگری می‌تواند کشور را به خطر بیندازد.»

در نتیجه وقتی کشورهای ضعیف با معضلات بزرگ زیست‌محیطی - مثل خشکسالی - مواجه می‌شوند، مشکل ابعاد مختلفی پیدا می‌کند و بی‌ثباتی‌های متفاوتی را رقم می‌زند. هومر - دیکسون در این خصوص می‌گوید: «تحولاتی که بر اثر این تنش‌ها



آسیب‌پذیری یک  
جامعه درست به اندازه  
هر تهدید دیگری می‌تواند  
کشور را به خطر بیندازد



## چین آزادتر می شود

### مقایسه مناطق آزاد تجاری قدیم و جدید چین

#### ترجمه کاوه شجاعی

خبرنگار

#### منبع: پیجینگ ریویو

اجرای آزمایشی  
برنامه‌های مناطق  
آزاد تجاری جدید  
باعث خواهد  
شد ریسک‌های  
غیرقابل پیش‌بینی  
موجود در باز شدن  
اقتصاد برای دولت  
چین روشن تر شود

ایجاد مناطق آزاد تجاری جدید این روزها در چین مورد توجه زیادی قرار دارد. دولت چین ۱۲ شهر و منطقه را برای اجرای آزمایشی نظام اقتصادی جدید و بازتری در نظر گرفته که بر مبنای آن، همکاری‌های تجاری خارجی چین تا حدی آسان تر خواهد شد.

برخی رسانه‌های چینی، ایجاد مناطق آزاد تجاری جدید را مرحله‌ای دیگر از حضور دولت در توسعه اقتصادی کشور می‌دانند. مثلاً روزنامه چاینا دیلی در توصیف این برنامه‌ها نوشته است: «هر مرحله از توسعه اقتصادی چین را می‌توان به یک تورنمنت ورزشی تشبیه کرد که مسئولان محلی چین در آن شرکت دارند. از دهه ۱۹۹۰ تاکنون، مقامات محلی در حوزه‌های مختلفی مثل سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی و ساخت فرودگاه‌های جدید که پروازهای مستقیمی به مقاصد خارجی داشته باشد رقابت و مشارکت گسترده داشته‌اند. آیا ایجاد آزمایشی مناطق جدید تجاری مرحله بعدی در این راه است؟»

اما در این میان، دولت چین به صورت رسمی اعلام کرده که هدف کلی این برنامه آزمایشی، ایجاد الگوهای جدید اختصاص منابع، شکل‌های جدید مدیریت اقتصادی، الگوهای جدید برای باز شدن بیشتر اقتصاد و به دست آوردن امتیازات بیشتر در عرصه رقابت جهانی و همکاری‌های بین‌المللی است. دولت چین امیدوار است با این برنامه آزمایشی - که قرار است ظرف دو سال تکمیل شود - تجربیاتی به دست بیاورد که قابل تعمیم به سایر نقاط کشور باشد.

قرار است این برنامه پایلوت فعلاً در شش شهر جینان، نانچانگ، تانگشن، ژانگژو، دانگوان و فانگ‌چنگانگ و نیز در شش منطقه غیرشهری به اجرا

دریابد.

شن دانینگ سخنگوی وزارت بازرگانی چین در این خصوص به رسانه‌ها گفته که تحولات اقتصادی جدید به سمت اصلاحات تمایل دارد و فقط روی باز شدن بیشتر اقتصاد متمرکز نیست.

#### مناطق آزاد قبلی چه می‌شوند؟

در حال حاضر چهار منطقه آزاد تجاری در شانگهای، تیانجین، گوانگدونگ و فوجیان چین وجود دارند و به عنوان سکوی مهم و پیش‌برنده‌ای در روند باز شدن اقتصاد چین عمل می‌کنند.

پس چرا چین به دنبال اجرای آزمایشی برنامه مناطق آزاد جدید است؟ این پرسشی است که از شن دانینگ پرسیده شد. او در گفت‌وگو با نشریه اطلاعات اقتصادی چین گفته که هدف اصلی چنین برنامه‌هایی، آزمایش کردن نظام جدیدی برای باز شدن اقتصاد چین است. این کار به دولت کمک خواهد کرد که در سراسر چین، تجربیاتش را در زمینه باز شدن اقتصاد تکرار کند. اما شکی نیست که نوع قدیم و جدید مناطق آزاد چین از لحاظ عملکرد، بزرگی و موقعیت با هم تفاوت زیادی دارند. مثلاً مناطق آزاد قدیم در زمینه‌های زیادی بسیار پیشرفته هستند چون با قوانین تجاری و اقتصادی بین‌المللی و استانداردهای آن تطبیق یافته‌اند. علت این تطبیق، تجربیاتی است که آنها در خصوص مسائل اصلی و حساس مربوط به باز شدن اقتصاد به دست آورده‌اند.

در مقابل، مناطق آزمایشی جدید قادرند با منابع و بخش‌هایی در سطوح و درجات مختلف توسعه کار کنند و این امتیاز بزرگی است. این در حالی است که مناطق آزاد تجاری قدیم همگی فقط در مناطق توسعه‌یافته قرار داشتند و ارتباطات داخلی‌شان نیز در همین راستا بود.

مناطق آزاد تجاری قدیم چین، بیشتر متمرکز بر تسهیل تجارت و باز کردن بخش مالی بوده‌اند. اما قرار بر این است که مناطق آزمایشی جدید بر تشویق و ترغیب مسئولان محلی برای ایجاد نظام خدمات عمومی، ایجاد انجمن‌های تجاری و ایجاد نظام مدیریتی برای سرمایه‌گذاری‌های شرکت‌های دولتی متمرکز شوند.

مناطق آزاد تجاری قدیم همگی در مناطق ساحلی چین قرار دارند اما مناطق آزمایشی جدید در نقاط مختلف چین پراکنده‌اند و آنها را می‌توان هم در مناطق بندری چین و هم در مناطق دیگر مشاهده کرد. برخی از آنها در پایتخت‌های استان‌ها قرار دارند و برخی دیگر از آنها در شهرهایی واقع شده‌اند که تاکنون از اهمیت پایین‌تری برخوردار بوده‌اند. مناطق آزمایشی جدید در عین حال محدود‌های بزرگ‌تر از مناطق آزاد قدیم را در بر می‌گیرند. مناطق قدیم در محدوده‌ای بالغ بر ۱۰۰ کیلومتر مربع قرار داشتند اما مناطق آزاد آزمایشی جدید در محدوده‌ای فراتر از ۱۰ هزار کیلومتر مربع قرار دارند.

در نتیجه، صنایعی که در مناطق آزمایشی جدید وارد می‌شوند هم تنوع بالاتری دارند و از جمله آنها می‌توان به کشاورزی مدرن، خدمات مرتبط با تولید و صنایع پیشرفته تولیدی اشاره کرد. بای مینگ محقق آکادمی همکاری اقتصادی و تجارت بین‌الملل چین در این خصوص می‌گوید علت ایجاد مناطق آزمایشی جدید این است که تکرار پروسه ایجاد مناطق تجاری به سبک قدیم بسیار پیچیده و دشوار است و در زمان کوتاه هم قابل انجام نیست و در عین حال نمی‌توان آن را در همه نقاط چین به اجرا درآورد. برنامه آزمایشی جدید در واقع آلترناتیو دولت برای حل این مشکل است.

بای می‌گوید: «مناطق آزمایشی جدید می‌توانند در سطح بالاتری نماینده نقاط مختلف چین باشند چون در مناطق متنوع‌تری از این کشور واقع شده‌اند.»

او در توضیح این تنوع می‌گوید: «مثلاً منطقه تانگشن در عرصه صنعت

فولاد فعال تر است یا منطقه سوژو محل پارک‌های صنعتی است. تنوع چنین مناطقی می‌تواند الگویی برای انواع شهرهای چین در آینده باشد.»

### ماموریت‌های ممکن

به گفته شن، این برنامه آزمایشی بیشتر روی اصلاحاتی متمرکز خواهد شد که برای باز شدن بیشتر اقتصاد لازم هستند. در چنین شرایطی، نظام‌ها و مکانیسم‌های جدیدی به وجود می‌آیند که می‌توانند با اقتصاد آزاد تطبیق پیدا کنند. به گفته او، مناطق آزاد آزمایشی جدید در گام اول برای بررسی الگوهای جدید مدیریت اقتصادی ایجاد شده‌اند. از یک سو، دولت باید روندهای بهتر را در اداره آنها پیدا کند و از سوی دیگر، سازمان‌های غیردولتی و بازار نیز نقش خود را ایفا کنند تا عملکرد قانونی و مناسب اقتصادی و رقابت بازار حاصل شود. به عنوان مثال، پروسه تحول نظام مدیریت سرمایه‌گذاری خارجی را در نظر بگیرید. وقتی دولت بخواهد این روند را از یک حالت «موافقت-محور» به یک حالت «ثبت-محور» تبدیل کند، مسئولان و نهادهای محلی چگونه می‌توانند در این امر مشارکت کنند و خدمات بهتری را در اختیار سرمایه‌گذاران خارجی بگذارند؟ این یکی از اهداف برنامه آزمایشی است. همچنین نظام هماهنگ جدیدی برای افتتاح کردن انواع پارک‌های صنعتی و مناطق نمایشگاهی قرار است مورد توجه قرار بگیرد.

این تجربه آزمایشی همچنین متمرکز بر یافتن راه‌هایی برای همکاری در عرصه سرمایه‌گذاری بین‌المللی است؛ مثل حل و فصل مشکلات سیستماتیک در استفاده از سرمایه خارجی و استفاده از سرمایه‌های خارجی. به عنوان مثال، اینکه چگونه می‌توان صنایع بسیار پیشرفته تولیدی و خدماتی را جذب چین کرد و چگونه سازمان‌های واسطه می‌توانند در عرصه مشاوره، ارزیابی، اعتبارسنجی و خدمات حقوقی در این خصوص نقش ایفا کنند.

یک نظام جدید توسعه تجارت خارجی که متمرکز بر کیفیت و بهره‌وری باشد در این خصوص اهمیت زیادی دارد. چین قصد دارد رشد تجارت خارجی را از این راه‌ها تثبیت کند و در عین حال، آن را بهبود ببخشد. نکته دیگر، باز شدن راه‌های جدید برای ارائه خدمات مالی است. جهانی کردن خدمات مالی و صنعت خدمات به منظور افزایش نفوذ نهادهای مالی چین در سراسر دنیا در این راستا اهمیت دارد. مناطق آزمایشی می‌توانند عملکردی مشابه آنچه را که پیش‌تر در منطقه آزاد شانگهای به اجرا درآمده است در پیش بگیرند. در همین حال، ضعف نهادهای مالی در خدمات‌رسانی به اقتصاد - مثلاً در تامین مالی پروژه‌های بزرگ و فعالیت‌های شرکت‌های تولیدی در میان مدت و درازمدت - از جمله نکاتی است که بهبود آنها مورد توجه قرار دارد.

شن در این خصوص می‌گوید: «نقطه اصلی ماجرا، ایجاد الگویی جدید برای باز شدن اقتصاد است.» در این راستا از نهادهای محلی خواسته می‌شود که در استراتژی‌های آزادسازی اقتصاد در سطح ملی ایفای نقش کنند. مثلاً آنها ترغیب خواهند شد به اینکه مکانیسم‌های همکاری با شهرهای بزرگ واقع در مسیر برنامه‌های کمربند تجاری را - که مورد توجه خاص دولت چین قرار دارد - تقویت کنند. مناطق آزمایشی همچنین می‌توانند همکاری تجاری و اقتصادی با شهرهایی در کشورهای دیگر صورت بدهند و این کار از طریق ایجاد آژانس‌های تجاری و اقتصادی در این کشورها و مثلاً خواهر خوانده شدن با این شهرها صورت خواهد گرفت.

چین در جریان برنامه کمربند تجاری در حال بازسازی کمربند سرزمینی و دریایی مسیرهای تجاری گذشته است که شامل کشورهای مستقر در مسیر جاده ابریشم (در آسیای مرکزی، غرب آسیا، خاورمیانه و اروپا) و نیز مسیرهای دریایی (به سمت سواحل آفریقا، کانال سوئز و مدیترانه) می‌شود. هدف چین از این بابت، استفاده از مزاد ظرفیت داخلی و انتقال آن به سمت

توسعه در خارج و بهبود مناسبات تجاری با کشورهای آسه‌آن، کشورهای آسیای مرکزی و اروپایی است.

### اهداف واقعی‌تر هم در کار است

در تلاش برای ایجاد نظام جدید و باز اقتصادی، هم دولت مرکزی چین و هم استان‌ها و نهادهای محلی چین نقش مهمی ایفا می‌کنند. شن در این خصوص می‌گوید: «چین در حال حاضر به شکل عمیقی در نظام اقتصادی جهانی جا گرفته است و مسئله باز شدن هرچه بیشتر اقتصاد برایش اهمیت پیدا کرده است؛ اما ارتباط این مسئله با امنیت ملی هم برای چین اهمیت زیادی دارد. اجرای آزمایشی برنامه‌های مناطق آزاد تجاری جدید باعث خواهند شد ریسک‌های غیرقابل پیش‌بینی موجود در باز شدن اقتصاد برای دولت روشن‌تر شود و تنها در این صورت است که دولت می‌تواند نظام بازتر اقتصادی را در نقاط مختلف کشور به اجرا در بیاورد.»

از سویی دیگر، دولت چین ظاهراً قصد دارد مرحله سومی از برنامه‌های ایجاد مناطق آزاد تجاری را نیز مورد توجه قرار بدهد.

به صورت کلی، قرار است مناطق آزاد تجاری دسترسی و راحتی بیشتری را برای گسترش شرکت‌های خارجی در چین فراهم کنند و در عین حال، در انتقال پول شرکت‌های چینی به خارج از کشور نیز سهولت فراهم شود. این مسئله شامل بخش‌های مختلف مالی و تولیدی می‌شود.

بای می‌گوید: «مقامات استانی چین در این راستا به دنبال ایجاد فرصت‌های شغلی بیشتر خواهند بود و در این راه باید خلاقانه عمل کنند و جنبه‌های مختلف منطقه‌ای را در نظر بگیرند. قرار نیست تقلید کور کورانه‌ای از مناطق آزاد موجود صورت بگیرد.»

مناطق آزاد تجاری جدید درواقع سناریوهایی برای توسعه اقتصاد چین در آینده هستند. بنا بر برنامه مقامات چینی، این مناطق می‌توانند فضای رقابتی و نیز مشارکت بیشتر در فضای کسب‌وکار جهانی را برای این کشور به ارمغان بیاورند. ■

### مناطق آزاد

#### تجاری قدیم

همگی در مناطق

ساحلی چین قرار

دارند اما مناطق

آزمایشی جدید

در نقاط مختلف

چین پراکنده‌اند و

دسترسی داخلی

بهتری دارند



# در خدمت و خیانت آفریقا

آیا باید ریسک راه اندازی کسب و کار در آفریقا را به جان خرید؟

## پیدا کردن جفت و شریک در بازار

شرکت‌هایی که بهترین عملکرد را در آفریقا دارند، معمولاً کشورهای را هدف قرار می‌دهند که از لحاظ توسعه اقتصادی در مراحل مشابهی قرار دارند. آن تخصص و مهارت‌هایی که در عملیات مورد نظر آنها در آفریقای جنوبی جواب داده، احتمالاً در نامیبیا یا بوتسوانا هم جواب می‌دهد. اما مثلاً کشورهای مثل مالی یا جمهوری دموکراتیک کنگو برای در پیش گرفتن رویکرد مشابه مناسب نیستند. بنابراین خوب است درباره گروه‌بندی کشورهای که ثروت مشابه (اندازه‌گیری شده بر اساس سرانه تولید ناخالص داخلی) و کیفیت مشابه در نهادها و سازمان‌ها (اندازه‌گیری شده توسط شاخص انجام کسب و کار بانک جهانی) دارند صحبت کنیم. بر اساس این معیارها، کشورهای آفریقایی در شش دسته‌بندی اصلی قرار می‌گیرند. سه دسته اول که اینجا بیشتر درباره‌شان حرف می‌زنیم، بیشترین موقعیت‌ها را ارائه می‌دهند و بقیه، عملاً چالش‌برانگیزند و فضای متفاوتی دارند که انجام کسب و کار را دشوار می‌کند.

**اول:** کشورهای که درآمد بالا و نهادهای قوی‌تر دارند، اکثراً بندرهای خوب و قابل اطمینان، جاده، نظام حقوقی، پلیس و منابع آموزشی خوبی نیز در اختیار دارند. در اکثر این کشورها طبقه متوسط پا گرفته و نیروی کار ماهر هم وجود دارد. شرکت‌هایی که در حوزه‌های ابداع تکنولوژیک، مدیریت کیفیت، مدیریت بازار، برندینگ و ارائه خدمات تخصص دارند در چنین بازارهایی می‌توانند بسیار خوب عمل کنند.

به طور مثال «بانک ملی اول» که در آفریقای جنوبی مستقر است، در بوتسوانا، نامیبیا و سوازیلند هم خوب عمل کرده و فعالیتش هم بیشتر مبتنی بر ابداعات در حوزه اِلیکیشن‌های موبایل و بانکداری آنلاین بوده است. این حوزه‌ها در کشورهای نام‌برده بازار خوبی دارد و مورد استقبال زیادی قرار می‌گیرد زیرا در این کشورها درآمد مردم بالاتر است، زیرساخت‌ها از وضعیت بهتری برخوردارند و نفوذ خدمات بانکداری و موبایل در آنها بیشتر از کشورهای آفریقایی دیگر است.

**دوم:** کشورهای که درآمد بالا اما نهادهای ضعیف دارند، عملاً از جیب‌های پر پولی برخوردارند و قدرت خرید در آنها بالا است. اما نبود نهادهای موثر باعث می‌شود که بار روی دوش شرکت‌ها سنگین‌تر باشد. آنها به قابلیت‌هایی مانند مدیریت مناسبات با دولت و سایر سهام‌داران، برنامه‌ریزی برای مدیریت و مقابله با چالش‌های امنیتی و بحران‌ها، و نیز ایجاد زنجیره‌های تأمین نیاز دارند که ضامن تداوم ارائه خدمات باشد.

مثلاً گروه دانگوت که در نیجریه مستقر است و یکی از بزرگ‌ترین گروه‌های فعال در آفریقا به شمار می‌رود، مناسبات عمیقی در آن کشور برقرار کرده که اجازه می‌دهد شرکت‌ها و موافقت‌نامه‌های بیشتری در این کشور برقرار شود. بخش سیمان این گروه از همین راه‌ها موفقیت زیادی کسب کرده است.

**سوم:** کشورهای با درآمد متوسط و نهادهای قوی هم مورد قابل

مدتی است که آفریقا مورد توجه سرمایه‌گذاران بین‌المللی قرار دارد و خیلی‌ها به این قاره عنوان «آسیای دوم» داده‌اند. شرکت‌های چندملیتی نیز با دقت به تحولات و توسعه اقتصادهای محلی در آفریقا چشم دوخته‌اند. با وجود آنکه کاهش جهانی در تقاضای کالا مشاهده می‌شود، آفریقا همچنان بازاری محسوب می‌شود که رشد درازمدت در آن مشاهده خواهد شد.

تولید ناخالص داخلی آفریقا در سال ۲۰۱۵ به میزان ۳.۴ درصد افزایش داشت که از نرخ جهانی رشد تولید ناخالص داخلی بالاتر بود. بنا بر اعلام بانک جهانی، پیش‌بینی می‌شود این رشد در سال ۲۰۱۶ به ۴.۲ درصد برسد.

بانک توسعه آفریقا تخمین زده که میزان مخارج مصرف‌کنندگان آفریقایی تا سال ۲۰۳۰ به ۲.۲ تریلیون دلار برسد. این در حالی است که این رقم تا سال ۲۰۰۸، ۶۸۰ میلیارد دلار بود.

آفریقا میزان هفت شهر از بزرگ‌ترین شهرهای دنیا است و هر سال ۲۹ میلیون جوان وارد نیروی کار آفریقا می‌شوند. بنابراین، آفریقا زمین حاصلخیزی برای سرمایه‌گذاری در حوزه‌های تولیدی و زیرساختی است.

این آمار و ارقام، تصویری خوش‌بینانه از قاره آفریقا به صورت کلی ارائه می‌دهند. اما آفریقا از ۵۴ کشور مستقل تشکیل شده که دامنه عظیمی از اکوسیستم‌ها و دامنه عظیم‌تری از فرهنگ‌ها را در خود جا داده‌اند. به عنوان مثال، بیش از ۲۰۰۰ زبان در آفریقا تکلم می‌شوند. متأسفانه آنچه تاکنون رخ داده، این بوده که شرکت‌های چندملیتی کسب و کار خود را در آفریقا به راه می‌اندازند بدون آنکه درک عمیقی از نیروهای فعال در بازارهای محلی آفریقا، مهارت‌های نیروی کار در این قاره و نیز شرایط مختلف موجود داشته باشند. آنها فرض کرده‌اند که موفقیت در آفریقا حتمی است و در نتیجه، استراتژی‌هایشان بسیار کلی و عظیم است. آنها بیشتر روی پیش‌بینی‌ها درباره رشد اقتصادی آفریقا حساب باز کرده‌اند، نه روی نیازهای هر بازار مستقل در این قاره.

درک تفاوت‌ها در آفریقا از اهمیت حیاتی برخوردار است. اما در عین حال این نکته هم مهم است که هر شرکت بداند نقطه قوتش کجاست و قابلیت‌های خود را با شرایط هر بازار محلی تطبیق بدهد و بداند که برای حصول اهدافش، کدامیک از قابلیت‌هایش بیشتر مورد نیازند و چه جور شرکایی را باید برای حصول موفقیت کلی در آنها انتخاب کند. در هر صورت، شرکت به این هم نیاز دارد که شبکه‌ای از نیروهای متخصص محلی را در اختیار داشته باشد تا استراتژی مطلوب خود را در کشور مورد نظر به اجرا دریاورد. این کاری است که شرکت‌های موفق در آفریقا انجام داده‌اند. بسیاری از آنها مقرشان در آفریقا است و یا در نقاط مختلف آفریقا گسترش پیدا کرده‌اند. اما شرکت‌های چندملیتی بزرگی که در نقاط دیگر دنیا فعالیت و تمرکز دارند و به دنبال سودآوری در آفریقا هم هستند، باید موضوع را از ابعاد متنوع‌تری تحت بررسی داشته باشند.

## خورخه کاماراته

کاماراته از شرکای شرکت خدمات مالی پی‌دبلیوسی در آفریقای جنوبی است و در حوزه مشاوره استراتژی‌های کسب و کار فعالیت می‌کند.

## پیتر هویتینک

هویتینک از شرکای شرکت خدمات مالی پی‌دبلیوسی است و در زمینه استراتژی‌های تحولی فعالیت می‌کند.

## مایلز پاترگیل

پاترگیل از مدیران ارشد شرکت خدمات مالی است و در حوزه استراتژی‌های بازارهای نوظهور فعال است.

## منبع استراتژی بیزینس

## شرکت‌های

بزرگ به اشتباه

فرض می‌کنند

که موفقیت در

آفریقا حتمی

است و در نتیجه،

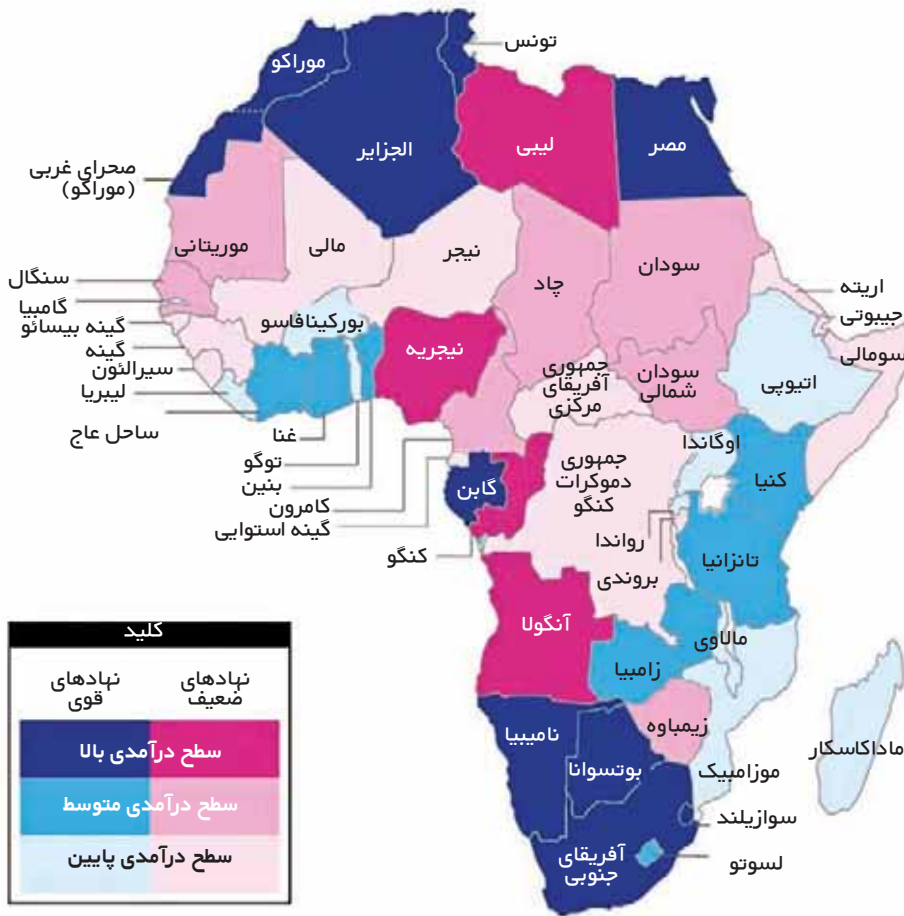
استراتژی‌هایشان

بسیار کلی و عظیم

است

آن دسته از کشورهای آفریقایی که درآمد بالا و نهادهای قوی تر دارند، اکثر بانکها و جاده‌های قابل اطمینان، نظام حقوقی و پلیس خوبی نیز در اختیار دارند.

بازرسی ثروت و قدرت نهادها در آفریقا، کشورها را در ۶ دسته قرار دادیم:



این بررسی شامل این جزایر آفریقا نیست: کیپ ورد، گومور، سائوتومه و پرنسپ، موریس، سیشل. منبع: گزارش بانک جهانی درباره سرانه تولید ناخالص ملی سال ۲۰۱۴ و شاخص «کسب و کار ۲۰۱۵» بانک جهانی

بدهند تا تمام جنبه‌های کسب و کار جدید به درستی بررسی شود. مثلا شرکت اولد میوچال (از آفریقای جنوبی با ۱۷۰ سال سابقه ارائه خدمات مالی) جزو شرکت‌هایی است که به طور موفقیت‌آمیزی شعباتی در مناطق جنوب، غرب و شرق آفریقا به راه انداخته است. در بسیاری از این مناطق، این شرکت وابسته به نیروهای کار خارجی است که باید قابلیت‌های مرتبط و تجربه لازم را داشته باشند و این در حالی است که در اکثر موارد، نیروهای محلی از چنین تجربه و مهارتی برخوردار نیستند. نیروهای کار خارجی در این راستا تنها بر اساس مهارت و تخصصشان انتخاب نمی‌شوند، بلکه باید چابکی و مهارت فرهنگی خاصی نیز در امور برقراری ارتباط با نیروهای کار محلی از خود نشان بدهند.

برای شرکت‌ها مهم است که به شکلی گسترده در انتقال مهارت‌ها سرمایه‌گذاری کنند. این مسئله اغلب هم شامل آموزش نیروهای محلی با کارشان و هم شامل آشنا کردن آنها با فرهنگ شرکت و روش‌های کاری آن می‌شود. درواقع نیروی محلی باید در کی از شرکت چندملیتی و اهداف و روش‌های کاری آن پیدا کند. پس از آن، چالشی که پیش روی اکثر شرکت‌های موفق قرار دارد این است که چگونه

بررسی دیگری هستند. آنها مشتریان بالنگیزه‌ای دارند که تقاضای کالاها و خدمات از سویشان مطرح می‌شود اما قیمت‌ها باید برای این مشتریان پایین تر باشد. بنابراین، قابلیت مدیریت و هدایت هزینه‌ها در این کشورها اهمیت زیادی دارد. نکته مهم دیگر، ارائه خدمات با هزینه پایین و تامین محصولات مورد نیاز است. شرکت‌ها در صورتی در این بازارها موفق می‌شوند که تکنولوژی نوآورانه را به خصوص در سطح توزیع به کار بگیرند و از این طریق، موفق به پایین آوردن قیمت شوند.

یک نمونه از این حالت، موفقیت شرکت سافاریکام در کنیا است. سافاریکام پیشگام راه اندازی سیستم پول بود. در این سیستم، از شبکه کم هزینه توزیع موبایلی «ام - پسا» استفاده می‌شود تا کاربران قادر شوند حساب‌هایی را با مبلغ از پیش پرداخت شده باز کنند و سپس با تلفن موبایل خود، پرداخت‌هایشان را از طریق این حساب انجام بدهند. درواقع در این روش به هیچ حساب بانکی سنتی نیاز نیست.

در کشورهای متعلق به سه گروه دیگر - بازارهای با درآمد متوسط و نهادهای ضعیف، بازارهای با درآمد کم و نهادهای قوی و بازارهای با درآمد کم و نهادهای ضعیف - شرکت‌ها با چالش‌های سخت‌تری مواجه‌اند. آنها باید قادر باشند که با زیرساخت‌های محدود، قوانین و مقررات غیر موثر و غیر شفاف و نیز کارکنان نچندان ماهر کنار بیایند. شرکتی که بخواهد در هریک از این بازارها فعالیت کند، باید در عرصه مدیریت بحران بسیار قوی باشد و همچنین مدیریت عملیات‌های بزرگ را به خوبی انجام دهد تا موفقیتش تضمین شود.

اکثر شرکت‌ها به این دلیل وارد این کشورها می‌شوند که منابع طبیعی آنها را استخراج کنند. آنها می‌خواهند از طریق توافق نامه‌ها و قراردادهای مختلف با دولت، ریسک حضور و فعالیت خود را در این کشورها پایین بیاورند. در عین حال آنها سعی می‌کنند تضمین‌هایی را نیز از سوی سازمان‌هایی مثل بانک جهانی به دست بیاورند.

نوع دیگری از شرکت‌ها هم هستند که در این کشورها فعالیت می‌کنند و از مهارت بالایی در ساخت و اجرایی کردن هریک از اجزای کسب و کار خود در این کشورها برخوردارند. نمونه این شرکت‌ها، شرکت زنجیره‌ای شاپریت (مستقر در آفریقای جنوبی) است که چندین مرکز خرید را در اوگاندا راه اندازی کرد و عملا همه زیرساخت‌های لازم برای این مراکز را خودش تامین کرد.

### جهانی فکر کن، محلی عمل کن

وقتی یک شرکت، بازارهای مقصد خود را شناسایی کرده باشد آن‌گاه به نیروهای مناسبی در آن بازارها نیاز دارد تا بتواند استراتژی خود را پیاده کند. در بسیاری از بازارهای کار در آفریقا، شرکت‌ها باید مهارت لازم را به نیروی کار آموزش بدهند تا عملیات مورد نظرشان در سطح محلی به اجرا دربیاید.

آنها ابتدا باید یک تیم اولیه از متخصصان اهل آن کشور تشکیل

اکثر شرکت‌ها  
وارد کشورهای  
آفریقایی می‌شوند  
تامین منابع طبیعی آنها  
را استخراج کنند  
و سعی می‌کنند از  
طریق قراردادهای  
مختلف با دولت،  
ریسک حضور خود  
را در این کشورها  
پایین بیاورند

جلوی پیوستن نیروهای ماهر و مستعد خود را به شرکت‌های رقیب بگیرند. آنها باید در این راستا از راهکارهایی مثل ارائه دستمزد بالاتر از حد معمول بازار، ارائه مزایای مسکن و غیره استفاده کنند. اما ایجاد شبکه استعدادهای محلی به تنهایی برای شرکت‌ها کارساز نیست. آنها باید به دنبال یافتن برخی کسب و کارهای محلی و شراکت با آنها از طریق ادغام یا معاملات مشترک و غیره باشند. آنها باید به وضوح نشان دهند که از شریک احتمالی خود چه می‌خواهند و سپس کاندیداهای موجود را بر اساس شرایط خودشان مورد ارزیابی قرار بدهند.

روشی که برخی شرکت‌ها برای فعالیت در آفریقا در پیش می‌گیرند ممکن است از نگاه بیرونی، عجیب و ناکارآمد به نظر برسد اما این روش‌ها در بازار کشورهای آفریقایی جواب داده است. مثلاً شرکت غذایی آرسی‌ال که مهم‌ترین تولیدکننده مرغ و ماکیان در آفریقای جنوبی است، به تولیدکنندگان محلی و شبکه‌های توزیع آنها نیاز دارد اما در عین حال مقررات سخت‌گیرانه‌ای را در قبال شرکای خود دنبال می‌کند. درواقع آرسی‌ال که در حال حاضر در چندین کشور آفریقایی دیگر از جمله زامبیا و بوتسوانا نیز فعال است، تنها به دنبال یافتن شریک نیست بلکه شریک مناسبی را که با معیارهای اخلاقی این شرکت تطابق داشته باشد جست‌وجو می‌کند. پی‌یر روسو مدیر توسعه آفریقا در گروه آرسی‌ال به وضوح تأیید کرده که اکثر پیشنهادهایی که این شرکت برای همکاری و شراکت دریافت

## ۱۰ نکته‌ای که باید درباره راه‌اندازی کسب و کار در آفریقا بدانید

یک. فرهنگ کسب و کار در آفریقا بسیار مبتنی بر روابط است. دو. مصرف‌کنندگان آفریقایی بیشتر از آنچه شما فکر می‌کنید پول در اختیار دارند و البته ترجیح می‌دهند از همان پولی که دارند در عرصه خدمات موبایل یا اینترنت استفاده کنند و حتی تأمین برخی از نیازهای اولیه خود را در این راستا به تأخیر می‌اندازند. سه. آفریقا یک کشور با ۵۴ کشور نیست. باید رویکرد منطقه‌ای داشته باشید و درباره‌اش خوب تحقیق کنید. چهار. وفاداری مشتریان به برخی برندها در آفریقا بسیار شدید است و گاهی تغییر آن بسیار سخت می‌شود. پنج. فساد در آفریقا هم مثل بسیاری از نقاط دیگر دنیا وجود دارد. شش. آفریقایی‌ها به معامله با چین علاقه زیادی دارند. چین به آفریقا به مثابه بچه یتیم نگاه نمی‌کند (کاری که غربی‌ها می‌کنند) و به همین خاطر همیشه نتیجه بهتری می‌گیرد. هفت. مردمان فقیر هم قدرت انتخاب و اولویت‌هایی برای خودشان دارند. گمان نکنید که هر چیزی ارزان باشد خریدار دارد. هشت. روش‌های ارتباطی در آفریقا گاهی فقط محدود به موبایل می‌شود. پست و ایمیل و غیره را کنار بگذارید. نه. از مشاوران و کارشناسان محلی استفاده کنید. در این صورت، عمق کارتان در آفریقا بیشتر خواهد شد. ده. برخلاف بسیاری از نقاط دنیا، آمریکایی‌ها در آفریقا در اولویت قرار نمی‌گیرند. احتمالاً به همین جهت است که آمریکایی‌ها در زمینه کسب و کار در آفریقا به شدت از چین و اروپا عقب افتاده‌اند.

منبع: افریکادات کام

می‌کنند رد می‌شوند چون با اصول مورد نظر این گروه مطابقت ندارند. نمونه دیگر از این حالت، گروه بازارهای نوظهور سننلم است که مقرش در آفریقای جنوبی است و از سال ۱۹۱۸ تاکنون فعال است. این گروه از رقابت‌های معمول پرهیز می‌کند و ترجیح می‌دهد ماه‌های زیادی وقت صرف اعتمادسازی با یک شریک جدید کند و مزایای این همکاری را به شریک جدید ثابت کند. این گروه با روش نسبتاً محدود و نگاه درازمدت خود توانسته در آفریقا موفق ظاهر شود. یکی از نمونه‌های اخیر این موفقیت، جلب شرکت آفریکن لایف بود که دسترسی سننلم به بازارهای بوتسوانا، غنا، کنیا، تانزانیا و زامبیا را فراهم کرد. گروه سننلم حالا در یازده کشور آفریقایی در مناطق جنوب، غرب و شرق این قاره (و حتی در سرزمین‌های دوردستی مثل هند و مالزی) نیز مشغول فعالیت است.

نکته آخر نیز این است: اگر توجه به مسائل فرهنگی مطرح نباشد، شعبات محلی شرکت‌های بزرگ نیز نمی‌توانند موفق ظاهر شوند. این شرکت‌ها باید به قضاوت محلی و نیز مسائل اخلاقی در هر یک از این کشورها که گاه بسیار حساسیت‌برانگیز نیز می‌شود توجه خاصی نشان بدهند.

مثلاً استانداردبانک یکی از مهم‌ترین بانک‌های آفریقایی است که در ۲۰ کشور در این قاره فعالیت می‌کند. گرگ دیویس مدیرعامل این بانک معتقد است که موفقیت استانداردبانک در آفریقا را باید به قابلیت آن در ایجاد تعادل میان مسائل محلی، توجه به ریسک‌های موجود و نیز توانمندسازی تصمیم‌گیرندگان محلی نسبت داد. مثلاً استانداردبانک در سطح جهانی شیوه مدیریتی مشخصی را دنبال می‌کند اما در عین حال به تیم‌های تصمیم‌گیرنده محلی و مدیران محلی نیز این خودمختاری را می‌دهد که استراتژی خود را بر اساس نیازها و شرایط بازار محلی اجرایی کنند.

### خطر کردن و امتیاز گرفتن

ورود شرکت‌های بزرگ به آفریقا درست به اندازه ورود آنها به هر بازار غیرتوسعه‌یافته دیگری، پر از چالش است. از جمله این مسائل می‌توان به مقاومت و حتی شورش‌های محلی، هزینه‌های در نظر گرفته‌نشده و اشتباهات در تعیین قدرت خرید مصرف‌کنندگان در بازار اشاره کرد. اقتصادهای آفریقا به شدت غیرقابل پیش‌بینی و پرتغییر هستند. آنها در عین حال در برابر بی‌ثباتی سیاسی و نیز تغییرات در قیمت کالاهای اساسی به شدت آسیب‌پذیر ظاهر می‌شوند. از سوی دیگر، در کشورهای مختلف آفریقایی شرایط بسیار متفاوتی مشاهده می‌شود. مثلاً در غنا ظرف ۲۵ سال گذشته ۱۰۶ درصد افزایش در سرانه تولید ناخالص داخلی مشاهده شده است. این در حالی است که در همین مدت مشابه، سرانه تولید ناخالص داخلی در کشوری مثل جمهوری دموکراتیک کنگو ۳۹ درصد پایین آمده است. پرسشی که حالا مطرح می‌شود این است که آیا بازار آفریقا ارزش ریسک کردن دارد؟

واقعیت این است که برای موفقیت در بازار آفریقا باید مهارت و تخصص هر شرکت را با واقعیت‌های اقتصادی، اجتماعی، زیرساختی و نهادی در بازار آفریقایی مورد نظر ترکیب کرد. تنها در این صورت است که قدرت رقابت برای شرکت‌های خارجی در آفریقا حاصل خواهد شد. این ریسک ارزشش را دارد؛ چون اگر موفق بشوید، خود را در موقعیتی غبطه‌برانگیز خواهید یافت: می‌توانید امپراتوری پرقدرتی در آفریقا به راه بیندازید. ■

تلگرام در طول ماه‌های اخیر تبدیل به پیام‌رسان اصلی ایرانی‌ها شده، اما چینی‌ها سال‌هاست از وی‌چت استفاده می‌کنند. تفاوت نوع استفاده ما با آنها در چیست؟



خاطرات سفری عجیب به پکن و شانگهای

## جمهوری خلق WeChat

چینی‌ها چطور از وی‌چت پول درمی‌آورند؟

وی‌چت را در سفر سال گذشته‌ام به پکن، به دستور دوستان دانلود کردم. بیش از ۷۶۰ میلیون نفر در سراسر دنیا به طور مرتب از آن استفاده می‌کنند، اما در چین وی‌چت پایه‌ای‌ترین ابزار ارتباطی مردم است. در واقع اگر از وی‌چت در چین استفاده نکنید به دردسر می‌افتید و به لحاظ اجتماعی مشکل‌دار به نظر می‌رسید، درست مثل کسی که نپذیرد کفش بپوشد.

در چین، ۹۰ درصد کاربران از طریق موبایل به اینترنت وصل می‌شوند و آنها حدود یک‌سوم زمان آنلاین بودنشان را در وی‌چت می‌گذرانند. وی‌چت در اصل یک برنامه پیام‌رسان است اما ماجرا به این ختم نمی‌شود. وی‌چت در چین خود را جایگزین چندین سرویس مشهور (از فیس‌بوک و اوپر گرفته تا آمازون و پی‌پال) کرده و به جای آنها به مشتریان خود خدمات می‌دهد. مردم از وی‌چت استفاده می‌کنند تا اجاره خانه بدهند، جای پارک پیدا کنند، سرمایه‌گذاری کنند، وقت پزشک بگیرند، زوج پیدا کنند یا به موسسه خیریه کمک برسانند. پلیس در شهر شنژن، به مردمی که از طریق وی‌چت تخلف‌های رانندگی را گزارش می‌دهند، جایزه می‌دهد. پاداش نقدی هم البته از طریق وی‌چت پرداخت می‌شود.

وی‌چت سر و شکل عجیبی ندارد. مثل بقیه اپ‌های موبایلی است. صفحه اصلی مربوط به پیام‌هاست. تفاوت در پایین صفحه است که یک منو شما را به باقی بخش‌ها وصل می‌کند. اینجا کیف پول وی‌چت را داریم و بخش «لحظات» که مثل فیس‌بوک عمل می‌کند اما در آن شرکت‌ها، رسانه‌ها، افراد مشهور و برندها حساب رسمی دارند تا بتوانند اخبار و تبلیغات خود را به مردم برسانند. سادگی و آرامش یکی از نکات مهم سر و شکل وی‌چت است و این در چین که تبلیغات بی‌حد و حصر اینترنتی در صفحات وب آنها را از شکل انداخته، نقطه قوت به حساب می‌آید.

خالق وی‌چت، ژانگ شیائولونگ - که پیروان دواشه‌ای در چین دارد - یک بار وی‌چت را «لایف استایل» توصیف کرده بود. اولین باری که این را شنیدم از اغراقش متعجب شدم و آن را حربه تبلیغاتی به حساب آوردم. اما بهار در سفر به پکن متوجه شدم ماجرا به آن سادگی‌ها که فکر می‌کردم نبوده.

### شرکت‌هایی که فقط روی وی‌چت حضور دارند

پیش از پرواز به سمت پکن، همکار روزنامه‌نگارم در چین، لولو چن، برایم چند شماره تلفن از افراد تاثیرگذار وی‌چت فرستاده بود تا بتوانم با آنها ارتباط بگیرم. اما تا وقتی وی‌چت هست چرا تلفن بزنیم؟ به کمک بخش چت وی‌چت با چند نفر از مسئولان این شبکه قرار گذاشتم. یکی از آنها گفت که روز ورود من یک گردهمایی وی‌چت برگزار می‌شود و من را به آن دعوت کرد. گردهمایی در یک بعدازظهر یکشنبه در مرکز تاریخی شهر، در

یک محله صنعتی شیک برگزار می‌شد. اکثر شرکت‌کنندگان جوان بودند و در میان آنها چینی‌های مقیم خارج از کشور هم دیده می‌شدند. جو مراسم به مهمانی شبیه بود. نوشیدنی و خوراک مجانی به‌وفور یافت می‌شد. اکثر شرکت‌کنندگان افرادی بودند که از طریق وی‌چت به ارائه خدمات می‌پرداختند و کارمند وی‌چت به حساب نمی‌آمدند. سر میز یکی از این شرکت‌ها (Yoli) رفتم که به افراد اجازه می‌دهد انگلیسی یاد بگیرند یا انگلیسی درس بدهند. هر جلسه ۱۵ دقیقه طول می‌کشد و معلم‌ها حتما باید انگلیسی زبان مادری‌شان باشد. دو ورق کاغذ روی میز بود که روی هر دو یک کد پیکسلی کیوآر (QR Code) چاپ شده بود. یکی را با گوشی‌تان اسکن می‌کردید تبدیل به معلم می‌شدید و اگر آن یکی را اسکن می‌کردید دانش‌آموز شده بودید.

اول درباره QR Code (کد پاسخ سریع) یک توضیح بدهم چون توصیف وضعیت وی‌چت در چین بدون آن غیرممکن است. این بار کد دوبعدی که در بردارنده چیدمانی از نقطه‌های مربع‌شکل سیاه‌رنگ بر روی زمینه سفید است به کمک دوربین‌های تلفن همراه بازخوانی می‌شود. داده‌های نهفته در آن می‌تواند نوشته، نشانی وب، پیامک، شماره تلفن، اطلاعات کارت ویزیت یا داده دیگری باشد.

در چین اسکن کردن این بارکدهای دوبعدی تبدیل به آیین شده که به آن sao yi sao می‌گویند. در هر گوشه‌ای از پکن آدم‌ها را می‌بینید که تلفن خود را جلوی یکی از این بارکدها بالا آورده‌اند، و تلفن آن بارکد را شناسایی می‌کند. هر کس و تقریباً هر چیزی در وی‌چت یک کد پاسخ سریع دارد و باید اعتراف کرد sao yi sao کردن با تلفن همراهتان در چین هم لذت‌بخش است و هم کارآمد. جیمز، یک آمریکایی که سر میز

### دان لارنس

ترجمه کاوه شجاعی

منبع: بی‌زنس ویک

مردم در چین از وی‌چت استفاده می‌کنند تا اجاره خانه بدهند، جای پارک پیدا کنند، سرمایه‌گذاری کنند، وقت پزشک بگیرند یا به موسسه خیریه کمک برسانند

شرکت یولی حاضر بود و در این گردهمایی ورکشاپی با عنوان «چطور در وی چت اپلیکیشن ساختیم و هزینه‌های توسعه و طراحی‌اش را همان روز اول درآوردیم» داشت. او کد من را اسکن کرد که پروفایل وی چت من را به او داد و چیزی شبیه درخواست دوستی به من ارائه کرد. من در وی چت او را پذیرفتم و قرار گذاشتیم که در طول هفته همدیگر را ببینیم. خوشبختانه با یک اسکن ساده توانستیم از تعارفات رایج و تشریفات تکراری پرسیدن نام و درخواست کارت ویزیت خلاص شویم.

### وزن کم کردن در وی چت

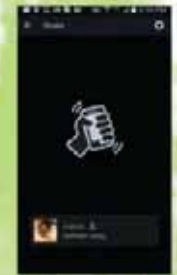
برنامه در حال شروع بود و خستگی پرواز بر من غلبه می‌کرد. سمت پیشخان قهوه رفتم تا قهوه سرد بخورم. آنجا یک کد QR را در قابی پلاستیکی جا داده بودند. زن جلوی من در حال اسکن از آن بود. من همین کار را کردم و وی چت من جواب نداد و متوجه شدم کیف پول وی چت من خالی است. از دور و بری‌ها درخواست یوان کردم و باید اعتراف کنم در چین عصر وی چت، استفاده از پول نقد تقریباً خجالت‌آور است. روز دوشنبه سوار مترو شدم تا با ژو شیائوشیانو دیدار کنم که از طریق وی چت به مشتریتان کمک می‌کند وزن کم کنند و هیكلی عضلانی بسازند. در واگن مترو توجهم به زنی جلب شد که کوپه به کوپه می‌رفت و با مردم درباره چیزی صحبت می‌کرد. واقعا نمی‌توانستم بفهمم گلدست یا دنبال چیز دیگری است. زمانی که زن با مسافر کنار من شروع به صحبت کرد فهمیدم چه می‌کرد. او به دنبال اسکن کد QR مردم بود تا بتواند برای یک حساب رسمی وی چت پیرو جمع کند!

ژو جوان ۲۵ ساله خوش تیپی است که در کودکی به انگلیس رفته تا درس بخواند و در سال ۲۰۱۲ به چین برگشته تا پودر پروتئین بفروشد. او دوستش فرمول این پودر را توسعه دادند، کارخانه ساختند و وبسایت طراحی کردند و بازاریابی آنلاین را شروع کردند. در اواخر سال ۲۰۱۳ ژو شروع به جست‌وجوی سرمایه‌گذار کرد و در فوریه بعد یک صندوق سرمایه‌گذاری به او ۲ میلیون یوان (۳۰۰ هزار دلار) پول داد. اما با فشار سرمایه‌گذاران جدید، او مجبور شد فروش پودر را متوقف کند. او یک حساب رسمی وی چت راه انداخت تا برای علاقه‌مندان به پرورش اندام محتوا تولید کند. صفحه او پر است از مقاله درباره چگونگی تمرین، رژیم غذایی و عکس افراد با ماهیچه‌های عظیم. صفحه وی چت او (FitTime) به سرعت ۴۰۰ هزار فالوئر جذب کرد، او ۹۸ میلیون یوان دیگر گرفت و حالا یک اپلیکیشن مجزا هم راه انداخت.

با رونق بی‌سابقه وی چت، ژو یک باشگاه پرورش اندام هم در وی چت راه انداخت که جایگزینی برای آموزش‌های خصوصی گران‌قیمت به حساب می‌آید و برای افرادی که همه وقت خود را در وی چت می‌گذرانند و سوسه‌کننده است. وقتی در این باشگاه مجازی ثبت‌نام می‌کنید با ۱۵ نفر هم‌قد و وزن خود و یک مربی هم‌گروه می‌شوید و با هم چت می‌کنید. مربی با پیام و فیلم شما را تشویق می‌کند که به رژیم غذایی و تمریناتان ادامه دهید. عضویت در FitTime برای یک ماه ۱۰۰۰ یوان خرج دارد و بیش از ۵ هزار نفر در ماه اول در آن ثبت‌نام کرده‌اند.

### از کار برای مایکروسافت، تا تولید محتوا برای وی چت

اخبار موفقیت‌های یک‌شبه در وی چت این‌روزها بارها شنیده می‌شود. یکی از آنها شی جیوتیان است. این زن جوان که شبیه هکرهاست با من در یک کافه قرار گذاشت. کافه شکل کافه‌های بروکلین است و قیمت‌ها هم در آن شبیه نیویورک است. (۱۰ دلار برای یک سالاد آووکادو!) اینجا هم باید با وی چت پول می‌دادم و باز هم کارت اعتباری بین‌المللی من پذیرفته



یک دادگاه در ایالت هنان چین، برنامه‌ای آزمایشی را آغاز کرده که طی آن بعضی از محاکمات را کاملاً در وی چت انجام می‌دهد!

نشد. کم کم از ناتوانی‌ام در وی چت احساس خجالت می‌کردم. شش سال‌ها در مایکروسافت پکن در توسعه نرم‌افزار فعالیت می‌کرد اما در طرح کاهش نیروها او بیکار شد. بعد شروع به طراحی ساعت‌های هوشمند کرد و بعد به شرکت‌های تازه‌تاسیس تکنولوژیک مشاوره داد. او بعداً در سایت سوال و جواب Zhihu درباره آرایش و محافظت از پوست نوشت و طرفدارانی پیدا کرد. بالاخره در سال ۲۰۱۵ وارد کسب‌وکار در وی چت شد و اکانتی با نام Hibetterme راه انداخت به نوشتن در این باره ادامه داد. چند ماه بعد هوادارانش در وی چت از او خواستند که فروش محصولات زیبایی را شروع کند. به راه انداختن فروشگاه در وی چت فقط چند روز وقت او را گرفت. شش، مثل ژو، پاییز گذشته به‌راحتی توانست سرمایه لازم را جذب کند. یک هفته بعد از آغاز جست‌وجو برای سرمایه‌گذار، یکی از دوستان دوستانش او را از طریق وی چت به اریک تانگ از صندوق سرمایه‌گذاری در شانگهای وصل کرد. بعد از ۱۵ دقیقه چت در وی چت، تانگ به او گفت جست‌وجو را متوقف کند و به او ۴ میلیون یوان بدهد.

شش من را در وی چت به تانگ وصل می‌کند و تانگ بدون درنگ به من پاسخ می‌دهد. اما وقتی تلاش می‌کنم به او تلفن بزنم او طفره می‌رود. به نظر می‌رسد این روزها در چین مردم کمتر و کمتر از قبل از تلفن استفاده می‌کنند و حداکثر برای هم پیام صوتی وی چتی می‌گذارند. در چت از او می‌پرسم چرا سرمایه‌گذاری در Hibetterme را ترجیح می‌دهد؟ او در جوابش که پر است از علامت‌ها و کلمات اختصاری می‌گوید به دنبال محتوایی است که توسط حرفه‌ای‌ها تولید شده و می‌توان از آن در پلتفرم‌های متفاوت از جمله وی چت استفاده کرد. این علاقه شدید به تولیدکنندگان محتوای حرفه‌ای در وی چت را باید مدیون موفقیت عظیم پایی جیانگ باشیم که به خاطر مونولوگ‌های کمدی پر سرعش در اینترنت معروف شده. در ماه آوریل او برای اولین بار پذیرفت که درون برنامه‌اش آگهی پخش کند و شرکت‌ها برای خرید این زمان در برنامه او مجبور شدند در مزایده شرکت کنند. او برای این آگهی ۲۲ میلیون یوان دریافت کرد؛ از تانگ می‌پرسم ممکن است این رشد حبابی باشد و به‌زودی بترکد؟ چنین نظری ندارد. «شرکت من ۲۰۰ میلیون یوان سرمایه دارد و انتظار دارم تا پایان سال ۶۰۰ میلیون یوان سرمایه‌های مردم را تحت پوشش قرار دهم.»

### دانش آموز در پکن، معلم در نیویورک، کلاس در وی چت

حتی آنهایی که مستقیماً در وی چت جنس نمی‌فروشند یا اکانت‌های رسمی ندارند هم برای کار به طور مداوم از آن استفاده می‌کنند. یکی از دوستانم که در پکن رستوران دارد تقریباً همه کسب‌وکارش را - طبیعتاً جز خوردن و نوشیدن - در وی چت انجام می‌دهد. او با آشپزهایش در مورد غذاها و وضعیت آشپزخانه در یک گروه وی چت بحث می‌کند، و در گروهی دیگر با حسابدارش چت می‌کند. حتی یک گروه درباره وضعیت گل‌ها در رستوران‌شان راه انداخته. (وی چت در ماه آوریل نسخه مخصوص کارآفرینان را ارائه کرد). یولی، همان شرکت آموزش زبان، مدل کسب‌وکار تماماً وی چتی را به اوج خود رسانده. جیمز لئوناردو، همان جوان آمریکایی، اهل تگزاس است و در سال ۲۰۱۱ به پکن مهاجرت کرد تا شرکت بازی‌های کامپیوتری راه بیندازد. در آگوست گذشته او تصمیم گرفت علاقه‌اش به یادگیری زبان را با تجربه‌اش در راه‌انداختن کسب‌وکار در وی چت ترکیب کند. او یکی از موسسان شرکتش - لوک پریدی - را فقط دو بار از نزدیک دید. پریدی در نیویورک زندگی می‌کند و وظیفه هماهنگی معلمان شرکت را که تعدادشان رو به افزایش است برعهده دارد. میانگین



یکی از دوستانم که در پکن چند رستوران دارد تقریباً همه کسب و کارش را - طبیعتاً جز خوردن و نوشیدن - در وی چت انجام می‌دهد. او با آشپزهایش در مورد غذاها و وضعیت آشپزخانه در یک گروه وی چت بحث می‌کند، و در گروهی دیگر با حسابدارانش سر و کله می‌زند.

یوآن به کیف پول وی چتم اضافه شد. واقعا دشوار است که میزان نقش شانس و استراتژی قدرتمند را در موفقیت وی چت حدس بزنیم اما این سیستم پاکت‌های قرمز واقعا بی‌نوع‌آمیز است. قبل معرفی این سیستم پیش از سال نو چینی ۲۰۱۴، وی چت از Alipay سیستم پرداخت الکترونیک وبسایت Alibaba استفاده می‌کرد. اما موقع معرفی سیستم جدید ابتکار به خرج داد و به آن عنصر بازی را اضافه کرد. بر اساس این سیستم، شما می‌توانستید مقداری پول را برای اعضای یک گروه بفرستید و بر اساس سیستمی تصادفی، بعضی از آنها یا یکی‌شان به پول می‌رسیدند و به بعضی‌ها اصلاً چیزی نمی‌رسید. مردم اصولاً شانس را دوست دارند به همین خاطر بود که کیف پول وی چت در طول یک ماه ۱۰۰ میلیون کاربر پیدا کرد. این رقم حالا ۳۰۰ میلیون است. برای سال نو چینی ۲۰۱۶، حدود ۵۱۶ میلیون نفر ۳۲ میلیارد پاکت قرمز دریافت کردند!

پیش از ظهر پنج‌شنبه به کنفرانس اینترنت موبایلی جهانی در مرکز کنگره ملی چین رفتم تا گزارش تهیه کنم. صدها سخنران، ۲۰ نشست و یک فستیوال موسیقی در جریان بود. مجبور بودم در طبقات مختلف در نشست‌های مختلف شرکت کنم و خیلی از رمق افتادم. به یک کافه در طبقه دوم رفتم تا قهوه بخورم. این بار با افتخار کیف پول وی چتم را رو کردم. آنها وی چت قبول نمی‌کردند! در یک کنفرانس مربوط به تکنولوژی کیف پول وی چت قبول نمی‌شد.

### آداب وی چت

روز بعد، به کنفرانس برگشتم تا با ای هائو، مدیرعامل گروهی که آن را سازمان داده گفت‌وگو کنم. در آسانسور، زنی که متوجه شد خارجی‌ام، سر صحبت را با من باز کرد و توضیح داد که شرکتش کارمندان را به شرکت‌های خارجی می‌فرستد. بعد، از من خواست که اجازه دهم بارکد وی چتم را اسکن کند. اجازه دادم. آسانسور که متوقف شد از من تشکر کرد و بدون گفتن اسمش یا پرسیدن اسم من رفت.

ای هائو شب پیش آن قدر در افتتاحیه یک استادیوم فریاد زده بود که حالا با صدایی دور که حرف می‌زد. او با دیگر دوستانش که مدیران سطح بالا هستند یک گروه موسیقی هوی متال با نام CXO راه انداخته و این اولین باری بوده که اجرا داشته‌اند. به من وی چتش را نشان می‌دهد: ۳۰۱۵ پیام ناخوانده دارد. می‌گوید در روزهای دشوار منتهی به کنفرانس، برای تشکر و تشویق کردن کارمندان سخت‌کوشش روی پاکت‌های سرخ حساب کرده و هر بار ۱۰۰۰ یوآن برای آنها فرستاده است. همان لحظه برایم ۱۰۰ یوآن فرستاد تا نشان بدهد که چطور این کار را می‌کند. حالا گیج شده بودم. مطمئن نبودم که باید چه کار کنم. آیا او فقط برای نشان دادن روند پول را فرستاده؟ باید آن را پس بدهم؟ نهایتاً پول را برایش پس فرستادم.

### این پایان سفر کوتاهم به چین بود اما وی چت با من ماند.

از وقتی به نیویورک برگشتم عضو باشگاه مجازی FitTime شده‌ام. به نظر می‌رسد باقی اعضای گروهم دانشجویان چینی مقیم آمریکا هستند و مربی‌مان ساکن آیوواست. اول مجبور می‌شوم با لباس تمرین از خودم عکس ببندم و آن را برای مربی بفرستم. بعد باید از تمامی وعده‌هایم عکاسی کنم (برای آنکه مربی حجم غذایم را درک کند). مشت‌م را در کادر کنار بشقاب غذا قرار می‌دهم. مربی که یک زن است بارها قوانین را به یادم می‌آورد: ترشی نخور! نمک غذایت بالاست، نفخ می‌کنی! بارها به طور گنگی حس می‌کنم تحقیر شده‌ام. اما سیستم جواب می‌دهد و طی مدت کوتاهی دو کیلو کم کرده‌ام. این روزها، تمام روز در وی چتم. ■

زمان انتظار برای پیدا کردن معلم و آغاز جلسه درس فقط ۲۰ ثانیه است. شعار تبلیغاتی شرکت برای جلب نظر معلمان این است: «در ساحل تدریس کنید». خود پردی، یک بار زمانی که در استخر بود انگلیسی تدریس کرد. روز چهارشنبه باید برای یک روز به شانگهای می‌رفتم و نمی‌توانستم تصمیم بگیرم که با هواپیما بروم یا با قطار. خرید بلیت قطار به کمک موبایل به نظر انقلابی نمی‌آید، اما در چین، به شما قول می‌دهم که این‌طوری است. تا پیش از این روند خرید بلیت قطار در چین چنان پیچیده بود که در راهنماهای مسافرتی بخشی مجزا به آن اختصاص داده بودند و مثلاً در آستانه فصل تعطیلات واقعا هرچومرج می‌شد. اما در این سفرم وی چت را باز کردم، برنامه قطارها را چک کردم و به سرعت به مرحله خرید بلیت رسیدم که همان لحظه نظرم عوض شد و تصمیم به پرواز گرفتم. هنوز نتوانسته‌ام بر ترسم از سیستم پیچیده راه‌آهن چین غلبه کنم.

### پکن قبل از وی چت، پکن بعد از وی چت

وی چت پکن را به شهری متفاوت از آنجایی تبدیل کرده که در سال‌های ۲۰۰۶ تا ۲۰۰۹ در آن زندگی کرده بودم. همه‌جا صفا و زمان انتظار - به خصوص در بانک‌ها - کوتاه‌تر شده. پول نقد در آن زمان سلطان بازار بود. من اجازه خانه‌ام، قبض‌های آب و برق و صورت‌حساب مغازه‌ها و رستوران‌ها را با پول نقد پرداخت می‌کردم. حالا مردم با تلفن‌های همراهشان پول جابه‌جا می‌کنند. ماجرا به این ختم نمی‌شود. حالا در پکن کمتر از گذشته گم می‌شوم. قبلاً برای رسیدن به محل، راننده - که انگلیسی نمی‌دانست - مجبور بود با افرادی در مقصد من تماس بگیرد تا مطمئن شود که من می‌خواهم کجا بروم. در این سفر، با هر کسی که دیدار داشتم، برایم پیامی در وی چت می‌فرستاد که به آن نقشه‌ای متصل بود و من آن را به راننده نشان می‌دادم. یکبار که پیاده سر قرار می‌رفتم گم شدم و این را در وی چت برای شخصی که منتظرم بود نوشتم. محل خودم را از همان صفحه چت برایش فرستادم، او در نقشه پیدايم کرد و به مقصد راهنمایی‌ام کرد.

در چین هیچ‌کس خودش را بی‌نیاز از وی چت نمی‌داند و برای استفاده از آن ناز نمی‌کند. وی چت راه اصلی ارتباطی خانواده‌های چینی است. یک مدیرعامل حوزه تکنولوژی به من گفت که مادر هشتاد و چندساله‌اش همه کارهایش را با وی چت انجام می‌دهد. یک مسئول بازاریابی برایم توضیح داد والدینش اصلاً نمی‌توانند با کامپیوتر کار کنند اما با وی چت کار می‌کنند. دختران ۳ و ۵ ساله‌اش هم البته با وی چت با او در تماس‌اند.

### پول قرض کردن در وی چت

روز پنج‌شنبه به نتیجه مهمی رسیدم: دیگر نباید برای استفاده از کارت اعتباری بین‌المللی‌ام در وی چت تلاش کنم. وی چت البته کارت اعتباری‌ام را پذیرفته بود اما مسئله اینجاست که تعداد بسیار کمی از کسب و کارها در چین هستند که کارت اعتباری بین‌المللی قبول می‌کنند. وی چت به طرز باورنکردنی زندگی چینی‌ها را هموارتر و کارآمدتر کرده، اما برای خارجی‌هایی مثل من، راه طولانی‌تری در پیش است.

به همین خاطر مجبور شدم به یکی از دوستان چینی‌ام که با بورس تحصیلی در آمریکا به سر می‌برد در وی چت پیام بدهم و از او بخواهم کمی پول به من قرض بدهد. در کمتر از چند دقیقه، او در وی چت برایم دو پاکت نامه قرمز فرستاد. در چین به طور سنتی پول و هدیه را در پاکتی قرمز می‌گذارند و در جشن‌ها به افراد کم‌سن‌وسال در فامیل هدیه می‌دهند. پاکت‌ها با این پیام رسیدند: «بخت یارت و شانس همراهت! برایت پاکت قرمز رسید!» همان لحظه‌ای که روی آنها کلیک کردم ۲۰۰

وی چت پکن را به شهری متفاوت از آنجایی تبدیل کرده که در سال‌های ۲۰۰۶ تا ۲۰۰۹ در آن زندگی کرده بودم. همه‌جا صفا و زمان انتظار - به خصوص در بانک‌ها - کوتاه‌تر شده

## پیش‌بینی‌هایی درباره یک صنعت تاثیر گذار و پرسود

# آینده رسانه، رسانه آینده

فضای رسانه‌ای در ایران - همراه با دنیا - با سرعتی باورنکردنی در حال تغییر است. رسانه‌های چاپی سال‌هاست با بحران کاهش مداوم مخاطب روبه‌رو هستند و حالا با بالا رفتن محبوبیت پیام‌رسان‌های آنلاین - مثل تلگرام - رسانه‌های اینترنتی هم آرام آرام پوست می‌اندازند تا به سر نوشت روزنامه‌ها دچار نشوند. رسانه در دنیا به کدام سمت می‌رود؟ گزارش ویژه بیزینس‌ویک و هشت پیش‌بینی آن را درباره آینده صنعت عظیم رسانه و سرگرمی بخوانید.

## آینده شبکه‌های اجتماعی

کودکان وارد عرصه می‌شوند

۲

رشد حضور افراد کم‌سن و سال در شبکه‌های اجتماعی در طول سال‌های اخیر شدت گرفته و حالا شرکت‌ها به فکر تولید محتوا برای آنها و پول درآوردن از این بازار جدید افتاده‌اند. بخشی از این روند را باید مدیون اسنپ‌چت باشیم. اسنپ‌چت یک سرویس پیام‌رسان آمریکایی است که فقط روی موبایل‌ها حضور دارد و مهم‌ترین خصوصیتش گذرا بودن است. هر پیام، عکس و فیلمی که در اسنپ‌چت بفرستید یا پس از خواندن، یا حداکثر پس از ۲۴ ساعت از سرورهای اسنپ‌چت پاک می‌شود و همین ویژگی باعث جذابیت این سرویس برای نوجوان‌ها و جوان‌هایی شده که ماجراها را کمتر جدی می‌گیرند. اسنپ‌چت سال ۲۰۱۱ وارد بازار شده، ۱۸ میلیارد دلار ارزش‌گذاری شده است و ۲۶۵ میلیارد دلار سرمایه جذب کرده است.

اسنپ‌چت ماهانه ۲۵۰ میلیون کاربر فعال در سراسر دنیا دارد که ۱۰۰ میلیون آنها در جهان توسعه‌یافته به صورت روزانه از آن استفاده می‌کنند. ۶۵ درصد کاربران این سرویس زیر ۲۴ سال هستند.

برای مقایسه میزان محبوبیت اسنپ‌چت در برابر اینستاگرام و توییتر می‌توان به آمار فوریه ۲۰۱۶ نگاه کرد. بر این اساس، کاربران اسنپ‌چت در این ماه به طور میانگین ۴.۵ ساعت از وقت خود را در این اپلیکیشن گذراندند. میانگین وقت‌گذاری ماهانه در اینستاگرام ۴.۷ ساعت بود و توییتر ۲.۴ ساعت (سقوط شدید از ۴.۱ ساعت در مارس ۲۰۱۳). پیش‌بینی می‌شود اسنپ‌چت به رشد سریع خود ادامه دهد.

## آینده سینما

چالیوود علیه هالیوود

۳

طبق برآورد انجمن سینمایی آمریکا (MPAA) انتظار می‌رود تا اوایل سال ۲۰۱۷ میزان فروش فیلم‌ها در چین از ایالات متحده پیشی بگیرد. در سال ۲۰۱۵، میزان فروش بلیت سینما در چین نسبت به سال ۲۰۱۴ نزدیک به ۴۹ درصد رشد کرد و به ۶.۷۸ میلیارد دلار رسید. در صورتی که رشد فروش فیلم‌ها در چین با همین روند ادامه پیدا کند، آنها ممکن است امسال به فروش ۱۰ میلیارد دلاری برسند. این را مقایسه کنید با مجموع فروش ۱۱.۱ میلیارد دلاری آمریکا و کانادا در سال ۲۰۱۵.

در این میان، طبق یک گزارش فایننشال تایمز، تعداد کارگردانان و تهیه‌کنندگان آمریکایی که کار در چین را به حضور در هالیوود ترجیح می‌دهند کم‌کم در حال افزایش است. علت چیست؟ هواداران صنعت سینمای چین معتقدند سرمایه‌گذاران در بازار فیلم چین کارآفرینانی هستند که از تیم‌های خلاق حمایت می‌کنند اما هالیوود در طول سال‌های اخیر به دنباله‌سازی روی آورده و خلاقیت را کشته است. به گفته یک تهیه‌کننده چینی «کارگردانان جوان هالیوودی و آسیایی که

## آینده تبلیغات

دیجیتال بزرگ‌تر از تلویزیون

۱

انتظار می‌رود رسانه دیجیتال در سال ۲۰۱۶ به رسانه اصلی تبلیغات در آمریکا تبدیل شود و تلویزیون را برای اولین بار در تاریخ پشت سر بگذارد. بر اساس برآورد مرکز ماگنا گلوبال، تبلیغات آنلاین امسال در آمریکا ۱۴ درصد رشد خواهد کرد و به ۶۷ میلیارد دلار خواهد رسید اما بازار تبلیغات در تلویزیون احتمالاً تکان نخواهد خورد و رشدی نخواهد

## لويس پارشلي

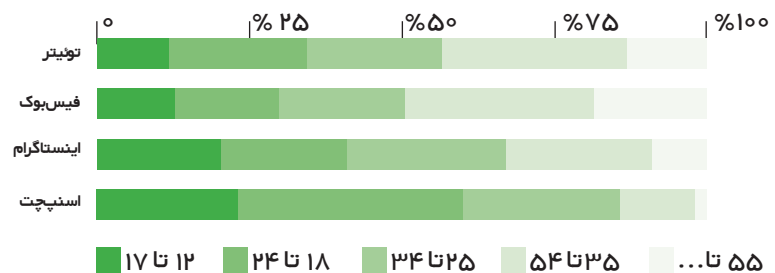
کارشناس بلومبرگ

## ترجمه کاوه شجاعی

درآمدهای تبلیغاتی در آمریکا



سن کاربران بالای ۱۲ سال چهار شبکه اجتماعی



احتمالا تا اوایل سال ۲۰۱۷ میزان فروش فیلم‌ها در چین از ایالات متحده پیشی می‌گیرد. در این میان کارگردانان جوان هالیوودی و آسیایی که نمی‌توانند حمایت استودیوهای عظیم هالیوودی را جذب کنند به سمت فیلم‌سازی در چین گرایش پیدا می‌کنند.

می‌کنند و آنها می‌توانند در سال‌های آینده با آپگرید کردن بخشی از سیستم خود، پی‌سی‌های خود را آماده Oculus کنند. با توجه به میزان بالای کاربران فیس‌بوک در سراسر دنیا، این هدست شانس بالایی برای موفقیت دارد.

در این میان چرخه عمر کنسول‌های بازی سونی و مایکروسافت می‌تواند به خاطر ورود واقعیت مجازی تغییر کند. به طور میانگین این دو شرکت هر هشت سال یک بار یک کنسول جدید معرفی می‌کنند اما این سری، ممکن است با ورود هدست‌های جدید، کوتاه‌تر شود چرا که هدست‌ها کنسول‌های قدرتمندتری طلب می‌کنند.

درست است که در حال حاضر واقعیت مجازی محبوبیت بیشتری دارد اما انتظار می‌رود واقعیت افزوده مقصد نهایی این مسیر باشد و حتی ممکن است این دو بالاخره در هم ادغام شوند. تعدادی از تحلیل‌گران پیش‌بینی می‌کنند کارآمدی واقعیت افزوده در زندگی واقعی می‌تواند به استفاده فراگیر آن در تلفن‌های هوشمند منجر شود. به همین خاطر است که گوگل و علی‌بابا در یک شرکت آینده‌دار در این حوزه سرمایه‌گذاری کرده‌اند و دیگر غول‌ها نظیر مایکروسافت، اپل و اینتل به تکنولوژی واقعیت افزوده - در مقایسه با واقعیت مجازی - تمایل بیشتری نشان داده‌اند.

نمی‌توانند حمایت استودیوهای عظیم هالیوودی را جذب کنند به چین خواهند آمد چون سرمایه در چین در حال فوران است. طبق همین گزارش تعداد فزاینده‌ای از تهیه‌کنندگان آمریکایی این روزها به دلایل اقتصادی و هنری به چین می‌روند. آتش هالیوود آن چنان شور شده که جو روسو، کارگردان سری فیلم‌های «کاپیتان آمریکا» به یک روزنامه چینی گفته «بازار فیلم در آمریکا به دنبال امنیت سرمایه است و به همین خاطر به تولید فیلم‌های پرند روی می‌آورد. اگر برنامه‌ای برای ساخت یک فیلم ابرقهرمانانه یا جنگ ستارگان نداشته باشید در هالیوود جایی ندارید.» جالب اینجاست که سینمادوست‌های چینی هم کم‌کم به فیلم‌های ساخت چین بیشتر از فیلم‌های هالیوودی علاقه نشان می‌دهند و فروش آنها در مقایسه با فیلم‌های کم‌هزینه‌تر چینی آن چنان بالانگیز نیست.

## آینده بازی‌ها و برنامه‌ها وقتی واقعیت کافی نیست



اگر می‌خواهید آینده را ببینید، باید برای واقعیت مجازی (virtual reality) و واقعیت افزوده (augmented reality) آماده شوید.

«واقعیت مجازی» یک تکنولوژی کامپیوتری است که یک محیط واقعی یا خیالی را بازسازی و حضور فیزیکی شخص را در آن محیط شبیه‌سازی می‌کند و به او اجازه تعامل با محیط تازه را می‌دهد. به بیان ساده‌تر وقتی شخص هدست واقعیت مجازی را روی سر خود می‌گذارد، در جلوی خود محیطی تازه را می‌بیند که وضعیت آن با تغییر موقعیت بدن و سر او تغییر می‌کند و او بعد از مدتی احساس می‌کند که در محیطی واقعی قرار گرفته است.

از طرف دیگر «واقعیت افزوده»، نمای زنده از محیط فیزیکی واقعی اطراف کاربر است که به آن توسط حسگرهای کامپیوتری، عناصری اضافه شده است. برای مثال، شما دوربین موبایل را رویه‌روی نمایی از شهر می‌گیرید و در نمایشگر موبایل علاوه بر تصویر شهر، مکان رستوران‌ها یا پمپ‌بنزین‌ها مشخص می‌شود.

با توجه به محبوبیت این دو ایده، به‌خصوص برای هواداران بازی‌های کامپیوتری، انتظار می‌رود این دو مفهوم بین چهار تا پنج سال آینده به بخش مهم صنعت رسانه اضافه شوند. در پیش‌بینی میزان فراگیری این سیستم، قیمت یکی از عوامل تعیین‌کننده خواهد بود. سرعت اینترنت، شکل طراحی هدست‌ها، بالا رفتن قدرت گرافیکی و بالاخره نسخه بعدی کنسول‌های بازی از دیگر عوامل خواهند بود.

طبق پیش‌بینی موسسه گارتنر، اسامال با ورود سونی، فیس‌بوک و اچ‌تی‌سی به بازار، فروش هدست‌های واقعیت مجازی احتمالا به یک میلیارد دلار می‌رسد. گارتنر برآورد کرده که فروش مربوط به این هدست‌ها تا سال ۲۰۲۰ به ۲۱ میلیارد دلار بالغ شود. در کوتاه‌مدت، بازی‌های کامپیوتری بیشترین سود را از این تکنولوژی خواهند برد به همین خاطر سونی با ۳۶ میلیون دارنده وفادار دستگاه‌های PS4 در سراسر دنیا احتمالا وضعیت خوبی خواهد داشت.

فیس‌بوک در این میان بیکار ننشسته و هدست Oculus Rift را طراحی کرده که بالای ۱۰۰۰ دلار قیمت خواهد داشت و کاربر برای استفاده از آن نیازمند یک پی‌سی قدرتمند است. طبق برآوردها در حال حاضر فقط ۱۵ میلیون دستگاه کامپیوتر آن قدر قدرتمند داریم که بتوانند با هدست واقعیت مجازی فیس‌بوک کار کنند. اما مسئله اینجاست که در دنیا بیش از ۲۰۰ میلیون نفر هستند که به طور حرفه‌ای با پی‌سی بازی

## آینده تلویزیون

تلویزیون‌های کابلی و ماهواره‌ای می‌مانند



در طول دهه گذشته، با فراگیر شدن اینترنت و تماشای آنلاین فیلم‌ها توسط کاربران، تعداد مشترکان تلویزیون‌های کابلی رو به کاهش گذاشت اما در طول سال‌های اخیر اوضاع برای شرکت‌ها بهتر شده و آنها توانسته‌اند رشد خود را تثبیت کنند. تحلیل‌گران دلیل این تغییر روند را سرمایه‌گذاری‌های سنگین شرکت‌ها عنوان کرده‌اند. میزان هزینه‌های سرمایه‌ای این شرکت‌ها در سال ۲۰۱۴ حدود ۲۰ درصد رشد کرد و در سال ۲۰۱۵ هم شاهد رشدی ۷ درصدی بودیم. آنها با این سرمایه‌گذاری‌ها ظرفیت شبکه‌های خود را افزایش دادند و دستگاه‌های گیرنده مدرن‌تری را روانه بازار کردند. مثلا Comcast که بعد از AT&T دومین شرکت پخش شبکه‌های تلویزیونی در آمریکا به حساب می‌آید با عرضه گیرنده پیشرفته X1 توانست بر تهداد مشترکانش بیفزاید.

شرکت مهم بعدی Charter Communications است که با خرید چندین شرکت بزرگ، توانست تعداد پایگاه مشترکان خود را تقریبا چهار برابر کند و به رقیب جدی دو شرکت اصلی تبدیل شود. تحولات اخیر نشان می‌دهد تلویزیون کابلی قرار نیست بازی را به رقبای واگذار کند و همچنان قدرتمند باقی خواهد ماند.

## آینده اینترنت و مخابرات

پایان DSL، مرگ اس‌ام‌اس



شرکت‌های ارائه‌دهنده شبکه‌های تلویزیونی کابلی البته نقطه قوت دیگری هم دارند و آن ارائه اینترنت پهن‌بند (Broadband) کابلی به مشترکان است که همچنان پرسرعت‌ترین اینترنت معمول را به کاربران عرضه می‌کند. در ایالات متحده، چهار اپراتور عمده خدمات اینترنت پهن‌بند در سال ۲۰۱۵ نزدیک به یک میلیون کاربر جدید جذب کردند و درآمدشان ۷ درصد بالا رفت.

انتظار می‌رود  
رسانه دیجیتال  
در سال ۲۰۱۶  
به رسانه اصلی  
تبلیغات در آمریکا  
تبدیل شود و  
تلویزیون را برای  
اولین بار در تاریخ  
پشت‌سر بگذارد

## آینده فیلم‌های تلویزیونی سریال‌های پرخرج



شبکه‌های تلویزیونی سطح بالا (مثل HBO) می‌دانند که بیشتر از شبکه‌های کابلی معمولی باید به تولید محتوای اریژینال بپردازند تا مشترک جدید جذب کنند. «بازی تاج و تخت» مثلاً در سال ۲۰۱۵ نزدیک به ۹۵ میلیون بیننده تازه برای HBO به همراه آورد. اما این سریال‌ها مخارج بسیار سنگینی دارند. مثلاً در طول سه سال گذشته HBO به طور میانگین ۴۹ درصد بودجه تولید و خرید محتوای خود را به تولید سریال اختصاص داده و انتظار می‌رود امسال میزان محتوای تولیدی خود را افزایش دهد و به نصف کل برنامه‌های پخش شده‌اش برساند. رقبای تازه مثل آمازون هم البته بیکار ننشسته‌اند و سرمایه‌گذاری سنگینی روی تولید محتوا انجام داده‌اند. آمازون در حال حاضر ۲۵۰ میلیون دلار روی «گراند تور» هزینه می‌کند که توسط مجریان سابق «تخت‌غاز» بی‌بی‌سی ساخته می‌شود و قرار است در نیمه دوم سال ۲۰۱۶ به طور هفتگی پخش شود.

### هزینه تقریبی ساخت هر قسمت



۶/۹  
میلیون دلار  
**خانه پوشالی**  
(نت‌فلیکس)



۶/۹  
میلیون دلار  
**بازی تاج و تخت**  
(اچ‌بی‌ا)



۶/۹  
میلیون دلار  
**گراند تور**  
(آمازون)

## آینده انیمیشن انیمیشن یعنی پول



شرکت Comcast قصد دارد کمپانی انیمیشن دریم‌ورکز را تا پایان امسال به قیمت ۳۸ میلیارد دلار بخرد. علت اصلی این حرکت سوددهی بسیار بالای ژانر انیمیشن است. سری انیمیشن‌های «شرک» (ساخت دریم‌ورکز) بین سال‌های ۲۰۰۵ تا ۲۰۱۴ پرسودترین فیلم دنیا بوده است. میانگین سود خالص صنعت سینما در حال حاضر ۱۶ درصد است و سود «شرک» ۳۶ درصد بوده است.

مجله deadline که فروش جهانی فیلم‌هایی آمریکایی در دنیا را بین سال‌های ۲۰۰۲ تا ۲۰۱۱ بررسی کرده به نتیجه مشابهی رسیده و ژانر انیمیشن را پرسودترین ژانر در صنعت فیلم‌سازی معرفی کرده است. بعد از انیمیشن فیلم‌های علمی، تخیلی قرار می‌گیرند که فیلم «آواتار» پرسودترین فیلم آن دهه در این ژانر به حساب می‌آید. فیلم‌های خانوادگی در رده سوم قرار دارند که سری «هری پاتر» را می‌توان در این دسته قرار داد. بعد از آن فیلم‌های اکشن، عاشقانه، درام و کمدی هستند که سود بالایی دارند. بر اساس این گزارش پرزرتترین فیلم‌ها هم در ژانرهای وحشت، تریلر و وسترن بوده‌اند. ■

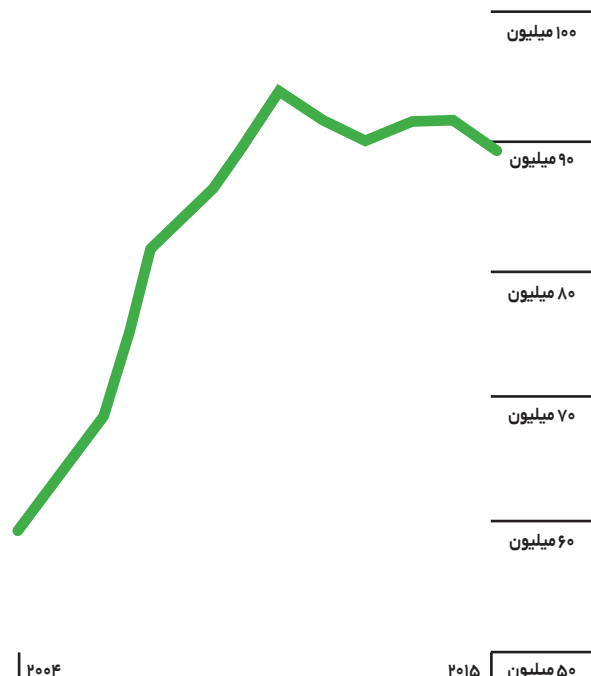
این به معنای وخامت اوضاع شرکت‌های مخابراتی است که مشتریان سابقشان تکنولوژی سنتی DSL را رها می‌کنند و به دنبال اینترنت پرسرعت‌تری می‌روند.

این تنها ضربه‌ای نیست که شرکت‌های مخابراتی از گسترش اینترنت خورده‌اند. فراگیری و محبوبیت برنامه‌های رایگان پیام‌رسان ضربه شدیدی به درآمدهای شرکت‌های عظیم مخابراتی زده و بخش مهمی از درآمدهای آنها را تحت تأثیر قرار داده است. این روند به‌خصوص در مسئله تلفن‌های راه دور و اس‌ام‌اس دیده می‌شود. افراد ترجیح می‌دهند پیام‌های غیراضطراری خود را از طریق برنامه‌هایی مثل واتس‌آپ یا تلگرام ارسال کنند. واتس‌آپ در حال حاضر بالای یک میلیارد نفر در دنیا کاربر دارد و تعداد کاربران پیام‌رسان فیس‌بوک از ۹۰۰ میلیون نفر فراتر رفته است.

ایسا اتصال دائمی موبایل‌ها به اینترنت به معنای مرگ اس‌ام‌اس و تماس تلفنی است؟ نه دقیقاً. استفاده از تلفن و اس‌ام‌اس اگرچه در جهان توسعه‌یافته کاهش خواهد یافت، اما در مناطق در حال توسعه که دسترسی به اینترنت پرسرعت و ارزان آسان نیست ادامه خواهد یافت.

از طرفی گوگل اعلام کرده که قصد دارد با همراهی چند شرکت مخابراتی نسل بعدی اس‌ام‌اس را وارد صحنه کند که به برنامه‌های کنونی پیام‌رسان آنلاین (مثل واتس‌آپ) شباهت دارد و در آن می‌توان چت گروهی کرد، عکس فرستاد و متوجه شد که فرد در حال تایپ کردن است. طبق اعلام گوگل سیستم جدید که RCS نام خواهد داشت برخلاف واتس‌آپ یا تلگرام نیاز به موبایل خاص و حتی دانلود برنامه‌ای خاص ندارد و هر کس با هر موبایلی - احتمالاً موبایل‌های لمسی - می‌تواند از آن به‌راستی استفاده کند. در صورتی که این رویای گوگل به واقعیت تبدیل شود، با اطمینان می‌توانیم بگوییم دوران اس‌ام‌اس سپری شده است.

### تعداد کل مشترکان تلویزیون‌های کابلی و ماهواره‌ای در آمریکا



# جهان نما

## کوه یخ اقتصاد اسلحه مدفون در بحث‌های انتخاباتی

بحث و استدلال بر سر حق مالکیت سلاح باید تغییر اساسی کند

حادثه قتل عام کلومپ پالس در شهر ارلاندوی آمریکا، باعث شد که بحث کنترل سلاح در آمریکا بیش از گذشته توسط نامزدهای ریاست‌جمهوری ۲۰۱۶ داغ شود. روزنامه گاردین در یک رشته گزارش‌های تحقیقی نشان داده است که گشتار عمومی تنها قسمت ناچیزی از بحران حق سلاح در آمریکا است و این مسئله همواره توسط دو حزب حاکم به انحراف کشیده شده است.

گزارش تحقیقی از آمریکا:

## کشتار جمعی با سلاح قطره‌ای از دریاست

کجای کار اشتباه بود و چطور باید چرخه معیوب بحث بر سر کنترل اسلحه در آمریکا را درست کرد؟



لوئیز بکت

گزارشگر ارشد سیاست آمریکا

منبع: گاردین (خلاصه‌شده)

کمیته‌های که نتایج این ممنوعیت را ارزیابی می‌کرد اعلام کرد که ممنوعیت سلاح جنگی باعث شده که میزان خشونت با سلاح خیلی کم کاهش پیدا کند. هرکس که به این مسئله توجه می‌کرد شگفت‌زده نمی‌شد چون در اوایل دهه ۱۹۹۰ این بحث شده بود که ممنوعیت حمل سلاح جنگی با کمبود مبارزه با جرایم همراه است. در نهایت تلاش دموکرات‌ها برای تصویب قانونی علیه حمل سلاح جنگی با حمله متقابل مواجه شد. بیل کلینتون که در آن زمان رئیس‌جمهور بود بعدتر گفت که همین قانون موجب شد که جمهوری‌خواهان در کنگره و سنا به اکثریت دست پیدا کنند. از همان زمان است که گروه‌های حامی کنترل اسلحه به‌جای ممنوعیت کلی حمل سلاح جنگی، از محدود کردن انواع خاصی از آنها که در کشتارهای جمعی مورد استفاده قرار می‌گیرد حمایت می‌کنند.

با این حال، ممنوعیت حمل سلاح همچنان جزو برنامه‌های دموکرات‌ها باقی مانده است؛ بعد از کشتار در مدرسه سندی هوک، اوپاما اعلام کرد که از ممنوعیت سلاح جنگی حمایت می‌کند. اما پشت صحنه‌های فبیج کشتار، از سال ۲۰۱۳ کاخ سفید تلاش کرده که از ممنوعیت کامل حمایت سیاسی کمی به عمل بیاورد و در عوض، انرژی خود را روی بررسی سابقه افرادی که صاحب سلاح هستند متمرکز کند. بعد از حمله به کلپ پالس در آرلاندو که ۴۹ نفر کشته شدند، سنا پذیرفت که درخواست گسترده کردن کنترل سوابق خریداران اسلحه و کسانی را که مظنون به فعالیت‌های تروریستی هستند، در برنامه خود بگذارد. گروه خانواده‌های قربانیان کشتار سندی هوک نیز از همین سیاست کنترل بیشتر سوابق صاحبان سلاح حمایت می‌کنند و در جلساتی که با نمایندگان سنا داشته‌اند برخی از آنان را نیز متقاعد کرده‌اند.

### مسئله‌ای بسیار بزرگ‌تر از کشتار جمعی

در سال ۱۹۹۶، یک مرد که با اسلحه جنگی بلندی در خیابان‌های آمریکا راه می‌رفت به یک کافه و فروشگاه اجناس هدیه شلیک کرد و ۳۵ نفر را کشت. رئیس‌جمهور محافظه‌کار وقت بلافاصله دستور ممنوعیت حمل سلاح مورد استفاده در آن قتل‌عام را صادر کرد و حدود ۶۰۰ هزار اسلحه جنگی از آن مدل جمع‌آوری و ذوب شد. در نهایت، دولت حدود یک‌میلیون اسلحه را خرید و از دست مردم خارج کرد که به اندازه یک‌سوم کل سلاح‌های موجود در خانه‌ها بود. اما این اتفاق در استرالیا رخ داد؛ کشوری که از موقع تاکنون، دیگر شاهد چنان کشتاری با اسلحه نبوده است. مقامات رسمی مدام می‌پرسند که چرا آمریکا نمی‌تواند کاری را که استرالیا انجام داد بکند؟ یکی از دلایلی که آمریکا نمی‌تواند مثل استرالیا عمل کند به طور

وقتی که اوپاما با خانواده‌های قربانیان کشتار جمعی با اسلحه در آرلاندو دیدار می‌کرد یک سوال پیش آمده بود: «چرا این اتفاقات تکرار می‌شود؟» این سوال سراسر جهان درباره خشونت با اسلحه در آمریکا است. آیا خیلی ساده، کشوری با بیش از ۳۰ هزار کشته در سال با اسلحه، اراده‌ای برای تغییر ندارد؟

بسیاری از سیاست‌مداران آمریکایی در هفته‌های گذشته اعلام کرده‌اند که بعد از کشتار آرلاندو باید در قوانین آزادی حمل سلاح در این کشور اصلاحاتی صورت بگیرد. برنی سندرز، هیلاری کلینتون و باراک اوپاما به صورت جداگانه بارها گفته‌اند که اصطلاح «سلاح‌های جنگ» که در قانون اساسی آمریکا حمل آن آزاد شناخته شده، شامل خیابان‌های این کشور نمی‌شود. طوماری هم با ۴۰۰ هزار امضا تاکنون جمع‌آوری شده که درخواست می‌کند حمل سلاح در آمریکا ممنوع شود.

اما کسی مثل نیکول هاکلی و خانواده‌های قربانیان شلیک با سلاح که یک گروه برای حمایت از حقوق آنها تاسیس کرده‌اند، با ممنوعیت حمل سلاح جنگی موافق نیستند. آنها در گروه خود تلاش می‌کنند که فروش انواع خاصی از اسلحه جنگی نیمه‌خودکار به عموم را ممنوع کنند. از نظر شخصی، هاکلی اعتقاد ندارد که شهروندان باید سلاح‌های جنگی داشته باشند یا شرکت‌های اسلحه‌سازی آنها را به طور گسترده بازاریابی کنند. او و گروهی از خانواده‌های قربانیان اعتقاد دارند که از نظر سیاسی ممنوعیت حمل سلاح جنگی اشتباه است چون نه می‌توان صاحبان و حمل‌کنندگان هرروزه سلاح را متقاعد کرد که اسلحه خود را کنار بگذارند، نه محاسبه کرد که تعداد جان‌هایی که با این کار حفظ می‌شود چقدر خواهد بود.

دیگر گروه‌های خواهان کنترل سلاح نیز از همین برنامه حمایت می‌کنند اما بین سیاست‌مداران حزب دموکرات چنین تفاوت‌هایی خیلی کم در نظر گرفته می‌شود. آنچه روزنامه‌نگاران بحث درباره کنترل سلاح می‌نامند واقعاً یک بحث نیست؛ اینها مجادلات بی‌پایانی است که به کار گرفتن رأی از رأی‌دهندگان می‌آید. دموکرات‌های موافق کنترل سلاح استدلال می‌کنند که هر قانونی درباره کنترل سلاح به جنگیدن برایش می‌ارزد حتی اگر بتواند جان یک نفر را نجات دهد. جمهوری‌خواهان نیز پاسخ می‌دهند که هیچ قانونی درباره کنترل سلاح چیزی را تغییر نمی‌دهد. هیچ‌یک از دو سوی این بحث، مشکل واقعی خشونت با سلاح در آمریکا را در نظر نمی‌گیرند؛ اینکه چه سیاست‌هایی، کم یا زیاد، و چطور باید مسئولیتی بر عهده صاحبان سلاح قرار دهد.

در سال ۱۹۹۴، دولت فدرال آمریکا ممنوعیت سلاح‌های جنگی را برقرار کرد و در سال ۲۰۰۴ این قانون منقضی شد. اما در نهایت،

بعد از کشتار در مدرسه سندی هوک، اوپاما اعلام کرد که از ممنوعیت سلاح جنگی حمایت می‌کند. اما پشت صحنه‌های فبیج کشتار، از سال ۲۰۱۳ کاخ سفید تلاش کرده که از ممنوعیت کامل حمایت سیاسی کمی به عمل بیاورد و در عوض، انرژی خود را روی بررسی سابقه افرادی که صاحب سلاح هستند متمرکز کند



طبق گزارش‌های اف‌بی‌آی، تنها ۳ درصد موارد کشته شدن با اسلحه توسط سلاح‌های جنگی نیمه‌خودکاری صورت می‌گیرد که در کشتارهای جمعی نیز استفاده شده‌اند.



اینکه کشتار جمعی در آمریکا یک پدیده رو به افزایش و هشداردهنده است و در ۱۲۶۰ روز اخیر - از کشتار مدرسه ابتدایی سندی هوک از سال ۲۰۱۲ تاکنون - حدود ۱۰۰۰ مورد شلیک جمعی وجود داشته و ۱۹ مورد آنها کشتار جمعی در مکان‌های عمومی بوده است

مواردی نیز هست که مثلاً پلیس بر حسب وظیفه دست به شلیک می‌زند. تقریباً یک‌سوم موارد مرگ با اسلحه به صورت خودکشی اتفاق می‌افتد. بقیه این موارد در دسته‌بندی‌های رسمی قتل در نظر گرفته می‌شود که شلیک به سوی جمع و کشتار جمعی که موارد قتل عام مدرسه سندی هوک یا کلپ پالس در ارلاندو نیز جزو آنها قرار می‌گیرد، سهمی بسیار ناچیز از موارد کلی کشته شدن با اسلحه را شامل می‌شود. همچنین باید دانست که طبق گزارش‌های اف‌بی‌آی، تنها ۳ درصد موارد کشته شدن با اسلحه توسط سلاح‌های جنگی نیمه‌خودکاری صورت می‌گیرد که در کشتارهای جمعی نیز استفاده شده‌اند. بنابراین تأکید روی کشتارهای جمعی با اسلحه در بحث اصلاح قوانین کنترل سلاح در آمریکا یک نقطه تمرکز انحرافی است.

از آن سو، بسیاری از این کشتارهای جمعی در آمریکا توسط مردم فقیری انجام می‌شود که در محله‌های به‌شدت جداشده نژادی یا مذهبی زندگی می‌کنند و درگیر بیکاری، سیستم ناموفق آموزشی مدارس و نبود اعتماد بین پلیس و جوامع محلی‌اند. آمریکایی‌های آفریقایی تبار که ۱۳ درصد جمعیت آمریکا را تشکیل می‌دهند نیمی از تمام قربانیان استفاده از سلاح را شامل می‌شوند. تقریباً ۱۵ نفر از هر ۳۰ نفری که روزانه در آمریکا بر اثر شلیک اسلحه کشته می‌شوند سیاه‌پوست‌اند.

از سال ۱۹۹۹ که کشتار در دبیرستان کلمباین در کلرادو اتفاق افتاد وزارت دادگستری آمریکا حدود یک میلیارد دلار بودجه برای تقویت حضور ماموران پلیس در مدارس اختصاص داده اما تحقیقی در دانشگاه کرنل نشان داده که شواهد روشنی در دست نیست که این

خالص سیاسی است؛ طرفداران حق حمل سلاح در آمریکای می‌گویند که این نوع از توقیف اسلحه می‌تواند موجب «یک جنگ شهری» شود. به عبارت دیگر، توقیف اموال عمومی و تهدید به زندان روشی آمریکایی نیست. اما دلایل دیگری نیز وجود دارد؛ مقیاس کشته شدن با سلاح در آمریکا بسیار بیشتر از استرالیا است. تا الان، در سال جاری حدود ۱۰ هزار نفر با اسلحه کشته شده‌اند. حدود ۲۰ هزار نفر دیگر هم به صورت خودکشی با اسلحه جان خود را از دست می‌دهند. تعداد کل موارد مرگ و جراحت شدید با اسلحه در هر سال به حدود ۱۰۰ هزار مورد می‌رسد. حتی پیش از اینکه سلاح‌ها در استرالیا ذوب شوند میزان کشتار با سلاح در این کشور بسیار کمتر از آمریکا بوده و برای مثال از کل تلفات با اسلحه در آکلاهاماسیتی هم کمتر بوده است. در آمریکا حدود ۳۰۰ میلیون اسلحه بین مردم وجود دارد که دولت برای خرید آنها باید میلیاردها دلار پول خرج کند.

مسئله دیگر این است که با اینکه کشتار جمعی در آمریکا یک پدیده رو به افزایش و هشداردهنده است و در ۱۲۶۰ روز اخیر - از کشتار مدرسه ابتدایی سندی هوک از سال ۲۰۱۲ تاکنون - حدود ۱۰۰۰ مورد شلیک جمعی وجود داشته و ۱۹ مورد آنها کشتار جمعی در مکان‌های عمومی بوده، اما همچنان نسبت موارد کشتار جمعی در کل موارد مرگ با سلاح در آمریکا بسیار ناچیز است. در آمریکا سالانه حدود ۳۳٫۵ هزار مرگ بر اثر شلیک اسلحه اتفاق می‌افتد؛ یعنی در هر ۱۵ دقیقه یک نفر کشته می‌شود و تقریباً به همین میزان نیز مرگ بر اثر تصادفات جاده‌ای رخ می‌دهد. تقریباً ۴ درصد از این موارد «غیرارادی» تشخیص داده می‌شود و شامل

در آمریکا سالانه حدود ۳۳٫۵ هزار مرگ بر اثر شلیک اسلحه اتفاق می‌افتد؛ یعنی در هر ۱۵ دقیقه یک نفر کشته می‌شود

مشکل این نیست  
در استفاده از  
اسلحه اشتباه  
وجود دارد یا  
آموزش ناکافی  
است. مشکل این  
است که افراد  
خطرناک به  
صورتی موثر از  
این ابزار استفاده  
می‌کنند

کارشناسان می‌گویند روشی  
بهتر از ممنوع کردن مالکیت  
و حمل سلاح، این است که  
سلامتی روانی مالکان در نظر  
گرفته شود

به کاهش خشونت با سلاح گرم در مدارس یاری رسانده باشد. گاهی کشتارهای جمعی باعث می‌شود که در سیاست‌گذاری‌ها تصویری گسترده و واقعی از خشونت با سلاح لحاظ نشود. از سوی دیگر، بحث درباره کنترل سلاح ایزاری در دست انجمن ملی سلاح در آمریکا نیز هست که همین چندی پیش اعلام کرد سیاست ممنوعیت سلاح در اروپا مانع از انجام عملیات تروریستی در پاریس نشده است. اما باید گفت که میزان خودکشی با سلاح در آمریکا ۱۶ برابر بیشتر از فرانسه است. بنابراین نجات جان افراد که قربانی خشونت هرروزه با سلاح گرم می‌شوند منحصر به ممانعت از کشتار جمعی در مکان‌های عمومی نیست.

### کدام سیاست کار می‌کند و کدام نه؟

یک شلیک دیگر و جمعی دیگر از خانواده‌های داغ‌دیده. بیشتر مردمی که با نرخ زیاد خشونت با اسلحه مواجه می‌شوند موافق‌اند که باید کاری کرد. آیا راه‌حلی هست که بتواند میزان مرگ بر اثر استفاده از اسلحه را در کشوری که مالکیت سلاح یک حق اساسی است کاهش دهد؟

اولین قدم این است که از راه‌حل‌های فوری و پیشنهادی همراه با خشم که بعد از هر کشتار عمومی شدت می‌گیرد گذر کرد. ممنوعیت سلاح جنگی همانند سلاح‌هایی که در ارتش استفاده می‌شود ممکن است جان‌های کمی را نجات دهد اما ممکن نیست که تغییر بزرگی ایجاد کند.

مشکل این نیست در استفاده از اسلحه اشتباه وجود دارد یا آموزش ناکافی است. مشکل این است که افراد خطرناک به صورتی موثر از این ابزار استفاده می‌کنند. بهترین روش ممانعت از خشونت با اسلحه این است که میزان خطر افراد کم‌تعدادی را که رفتارهای بسیار پرخطری دارند و برای آسیب رساندن به خودشان یا دیگران از اسلحه استفاده می‌کنند به صفر رساند و به دنبال راه‌هایی بود که ممکن است آنها را از این کار بازدارد.

بسیاری از بهترین استراتژی‌ها برای کاهش خشونت با سلاح گرم آنهایی نیستند که شما مدام در رسانه‌ها می‌شنوید یا یکی از اعضای کنگره درباره آن همین حالا در حال بحث کردن است. یکی از راه‌های موثر برای کاهش خشونت با اسلحه، چک کردن سابقه



کلی افرادی است که صاحب سلاح هستند. یک روش دیگر، دادن بودجه بیشتر به برنامه‌های اجتماعی محلی است که مطالعات نشان داده‌اند باعث کاهش ۲۵ تا ۴۰ درصدی قتل‌های مرتبط با باندهای تبهکاری بوده‌اند.

حال، برای نگرانی‌ها درباره کشتار جمعی چه می‌توان کرد؟ اگر کسی نگران سلاح‌های جنگی مورد استفاده در ارتش است که در خیابان‌ها و مکان‌های عمومی مورد استفاده قرار بگیرد، ممکن است به جای ممنوع کردن این نوع سلاح‌ها، تمرکز بر محدود کردن ظرفیت خناب اسلحه‌ها موثرتر باشد. و همچنین سرمایه‌گذاری روی برنامه‌های ارزیابی و دخالت در امور احتمالا بارز تر از تلاش برای محصور کردن مدارس ابتدایی محلی‌مان یا استخدام محافظان مسلح است.

کارشناسان می‌گویند روشی بهتر از ممنوع کردن مالکیت و حمل سلاح، این است که سلامتی روانی مالکان در نظر گرفته شود. تشخیص سلامتی روانی مولفه‌ای جدی در خودکشی‌ها با اسلحه است و سیاست‌هایی که کاهش میزان خودکشی را هدف قرار می‌دهند احتمالا موثرتر از داده‌های دولتی خواهند بود.

این حرف‌ها به این معنی نیست که قوانین سراسر مربوط به کنترل اسلحه نمی‌توانند موثر باشند. مطالعات خوبی در این باره وجود دارد که نشان می‌دهد قوانین ایالتی سخت‌تر متمرکز بر کاربران داخلی اسلحه به صورت نادرست کارآمد بوده است و خبر خوب این است که رغبت به قوانین داخلی ایالت‌ها درباره کاهش خشونت با سلاح در سراسر آمریکا ادامه پیدا کرده است.

در بسیاری از شهرهای آمریکا مثل شیکاگو، اوکلند، نیوراورلئان و دیترویت، خشونت با اسلحه دهه‌ها بسیار بالا بود و این مشکل در محله‌های زیادی دیده می‌شد. بیکاری، جدایی مذهبی و نژادی، زندانی کردن همگانی و جنگ مواد مخدر، از دلایلی بود که مشکل را درست کرده بود و امیدی هم به حل آن نمی‌رفت. اما دهه‌ها تحقیقات وزارت دادگستری درباره این مسئله باعث به وجود آمدن استراتژی‌های فراوانی با هدف کاهش خشونت با سلاح گرم شد. تحلیل‌های عمقی از مشکلات محله‌های خشن در این شهرها به نتیجه شگفت‌آوری منجر شد؛ اغلب خشونت‌ها به وسیله تعداد بسیار کمی از مردان جوان انجام می‌شود. مثلاً در اکلاهما، حدود هزار نفر از کسانی که در گروه‌های خیابانی شرکت داشتند مسبب اغلب قتل‌های شهر بودند. خشونت‌ها بر اثر جنگ مواد مخدر یا رقابت گروه‌های مافیایی شروع می‌شد و شدت می‌گرفت. وقتی که این گروه‌ها با هم ارتباط برقرار می‌کردند خشونت به میزان قابل توجهی کاهش می‌یافت. بنابراین در بسیاری از شهرها استراتژی «آتش‌بس» اعمال شد. مثلاً در بوستن از سال ۱۹۹۶ میلادی آتش‌بس اعلام شد و میزان قتل افراد جوان ۶۳ درصد کاهش یافت. چنین مواردی نشان می‌دهد که راه‌های بسیار متنوع و کارآمدتری از ممنوعیت داشتن اسلحه در آمریکا برای کاهش خشونت در این کشور می‌تواند وجود داشته باشد.

### تغییر صورت مسئله

بعد از کشتار ارلاندو، واشنگتن دوباره همان خط سابق را تکرار کرد. اما در جایی دیگر، فعالان مدنی حامی کنترل سلاح در حال تغییر دادن صورت مسئله هستند و می‌توانند طرز فکر درباره اصلاحات قوانین مربوط به آزادی حمل سلاح را عوض کنند. آنچه که هیلاری کلینتون را به عنوان نامزد برتر حزب دموکرات



کلینتون چندین کارزار تبلیغاتی درباره خشونت با سلاح گرم به راه انداخت. تنها خانواده قربانیان کشتارهای جمعی آمریکا مثل قتل عام مدرسه سندی هوک نبودند که او بالای صحنه فرستاد. کلینتون برنامه‌هایی برای مادران سیاه‌پوستی تدارک دید که فرزندانشان قربانی خشونت پلیس و خشونت با سلاح، شامل خشونت گروه‌های تبهکاری، شده بودند.

## حقایق درباره حامیان حق سلاح

انجمن ملی اسلحه که در آمریکا بزرگ‌ترین گروه حامیان حق آزادی حمل سلاح است در یک گردهمایی چهارروزه خود مدعی شد که ۸۰ هزار نفر شرکت‌کننده داشته است. این انجمن در آمریکا حدود ۵ میلیون عضو دارد. اما غیر از این اعضا، مردم آرام، منطقی و دوست‌داشتنی آمریکا نیز به حق داشتن سلاح اعتقاد دارند.

اعضای انجمن ملی اسلحه می‌گویند بسیاری از سلاح‌ها در آمریکا برای دفاع از خود به کار می‌روند اما رسانه‌ها در حالی که کشتار جمعی با اسلحه و خشونت با سلاح گرم را به طور گسترده پوشش می‌دهند به‌ندرت از موارد دفاع از خود با اسلحه صحبتی به میان می‌آورند. به نظر آنها، در برابر وجود ۳۰۰ میلیون سلاح در دست آمریکایی‌ها، ۳۰ هزار کشته در سال خیلی زیاد نیست. این آمار مشخص می‌کند که اغلب سلاح‌های موجود در آمریکا برای ارتکاب جرم به کار نمی‌روند و اکثر دارندگان اسلحه در این کشور جرمی مرتکب نمی‌شوند. میلیون‌ها سلاح در آمریکا هست که صاحبانشان با اطمینان از آنها استفاده می‌کنند و بچه‌هایشان هرگز به اسلحه آنها دسترسی ندارند. پوشش پیوسته شوک‌آورترین خشونت‌های آمریکایی‌ها ممکن است این شائبه را به وجود بیاورد که این کشور مثل غرب وحشی است؛ امری که اصلاً حقیقت ندارد.

بعد از حمله با اسلحه در شهر نیوتن، از شهروندان پرسیده شد که آیا نسبت به ۲۰ سال قبل، خشونت با اسلحه کاهش یافته یا نه. اکثریت آنها یعنی ۵۶ درصدشان اعتقاد داشتند که نسبت به دهه پیش، خشونت با سلاح گرم زیاد شده است. اما واقعیت این است که از آن موقع تاکنون، آمریکا بسیار امن‌تر شده است. با اینکه میزان سلاح‌هایی که در دست شهروندان است طی این مدت زیادتر شده، میزان خشونت به‌شدت کاهش یافته است. نرخ قتل با اسلحه در کشور از سال ۱۹۹۳ که در اوج قرار داشت ۴۹ درصد پایین‌تر آمده است. تعداد آمریکایی‌هایی که تصویری واقعی از میزان خشونت با اسلحه داشته‌اند تنها ۱۲ درصد بوده است. وقتی که شما وارد یکی از جلسات عمومی انجمن ملی اسلحه می‌شوید، دل‌سرد می‌شوید اگر انتظار داشته باشید که با افرادی خشن و خطرناک و ناراضی روبه‌رو شوید. بسیاری از کسانی که عضو این انجمن هستند داشتن اسلحه را امری برای افزایش ایمنی خود می‌دانند؛ آنها احساس می‌کنند که تهدید شده‌اند، اسلحه خود را نشان می‌دهند و حمله‌کننده بالقوه آنها را به فرار می‌گذارد.

و کمی هم مسئله پول است.

خشونت با سلاح، خشونت پلیس و اصلاحات عدالت کیفری، سه مسئله جداگانه اما مکمل هستند. در حقیقت، فعالان اجتماعی این سه مسئله را به طور عمیقی در ارتباط با یکدیگر می‌بینند که دور باطلی از بی‌اعتمادی را می‌سازد و باعث می‌شود که هر کسی احساس امنیت کمتری کند. وقتی که می‌توان با به صفر رساندن میزان خطر افراد معدود پرخطر و نیز امن کردن برخی از نقاط پرخطر عمومی، تعداد کشته‌شدگان با اسلحه را به کمتر از یک‌سوم رساند بسیار بهتر است که بحث درباره ممنوعیت سلاح را به چنین عرصه‌هایی کشاند و با تغییر زمین بازی و بحث، دست به اصلاحاتی واقعی و موثر زد. حادثه ارلاندو یک لحظه تاریخی جدید برای بحث کنترل سلاح است که می‌تواند درسی برای همه مخالفان و طرفداران اسلحه، صنایع سلاح‌سازی، سیاستمداران و رسانه‌ها باشد.

عصبانیت مهم است. عصبانیت نقطه شروع است. اما عصبانیت برای رساندن ما به نقطه‌های دورتر کافی نیست. برای حرکت به جلو، نیاز به نظم، مدارای سیاسی و تمرکز بی‌وقفه بر آن چیزی است که واقعا برای نجات زندگی افراد به کار می‌آید. ■

مطرح کرد چیزی بود که تا چند سال پیش اصلاً قابل تصور نبود؛ او رفتن به مصاف خشونت با سلاح را به مسئله اصلی کارزار تبلیغاتی خود تبدیل کرد. او به‌جای اینکه مثل نامزدهای دموکرات سابق تلاش کند دارندگان اسلحه را دوباره مطمئن سازد که عاشق شکار است و از دومین اصلاحیه قانون اساسی حمایت می‌کند، سعی کرد کل کشور را علیه صنعت اسلحه‌سازی بسیج کند و مستقیماً آنها را متهم کرد مسئول خشونت‌هایی هستند که آمریکا شاهد آن است.

کلینتون چندین کارزار تبلیغاتی درباره خشونت با سلاح گرم به راه انداخت. تنها خانواده قربانیان کشتارهای جمعی آمریکا مثل قتل عام مدرسه سندی هوک نبودند که او بالای صحنه فرستاد. کلینتون برنامه‌هایی برای مادران سیاه‌پوستی تدارک دید که فرزندانشان قربانی خشونت پلیس و خشونت با سلاح، شامل خشونت گروه‌های تبهکاری، شده بودند. آمریکایی‌های آفریقایی‌تبار اکثریت قربانیان قتل با سلاح را در کشور شامل می‌شوند اما داستان آنها اغلب در حاشیه بحث‌های مربوط به حق سلاح قرار می‌گیرد، حتی با اینکه در یک دهه گذشته بیش از ۵۰ هزار سیاه‌پوست با سلاح گرم به قتل رسیده‌اند.

ارتباط با اکثریت قربانیان خشونت با سلاح باعث شد که کلینتون در ماه دسامبر گذشته از تمایل به جلوگیری از خشونت با اسلحه به عنوان برگ برنده استفاده کند و در حزب دموکرات برای نامزدی انتخابات درون حزبی ریاست‌جمهوری به پیروزی برسد. اما او خط سومی باز نکرد و در نهایت، وقتی که سیاست‌هایش اعلام شد مشخص شد که تغییر چندانی در بحث به وجود نیاورده است. برنامه‌های او همان برنامه‌های آشنای قدیمی در دهه ۱۹۹۰ بود؛ کنترل سوابق افراد، ممنوعیت سلاح‌های جنگی، ایده استفاده از دادخواستی سخت علیه صنایع اسلحه‌سازی به منظور فشار وارد آوردن برای اصلاحاتی که نمی‌تواند در کنگره تصویب شود. مجموعه راه‌حل‌های او برای خشونت با سلاح طی ۲۰ سال کمتر تغییر کرده بود.

اما آنچه که ما برای جلوگیری از خشونت با اسلحه می‌فهمیم در دو دهه گذشته به‌شدت تغییر کرده است. به تدریج، خارج از نقطه تمرکز سیاست‌های واشنگتن، ایالت‌ها و شهرها استراتژی‌های جلوگیری از خشونت با سلاح را امتحان کرده‌اند و دریافته‌اند که برخی از آنها یک تفاوت واقعی ایجاد کرده است. محققان حوزه خشونت با سلاح گرم، مطالعات کلیدی خود را منتشر کرده‌اند و دانش ما را در زمینه‌ای که هنوز در نبرد اطلاعاتی و سیاسی بر سر بودجه تحقیقاتی است، جلوتر برده‌اند. گروه‌های کنترل سلاح فهمیده‌اند که روش‌های موثقی برای کاهش شلیک در آمریکا بدون هیچ تغییری در نظارت بر سلاح یا قوانین مربوط به اسلحه، وجود دارد. فروشندگان محلی اسلحه و حامیان حق سلاح شروع به استفاده از روش‌هایی کرده‌اند که از دوسوم مرگ‌های آمریکایی‌ها به صورت خودکشی کم می‌کند و تلاش کرده‌اند راه‌هایی را برای کاهش سلاح‌هایی با بیشترین نرخ کشتار بیابند بدون اینکه حق سلاح را زیر پا بگذارند.

دموکرات‌های نسل جدید به تدریج یاد می‌گیرند که به‌جای بحث بر سر ممنوعیت حمل و مالکیت اسلحه، با انجمن ملی سلاح به مذاکره بنشینند و مسائل را حل کنند و خیلی تلاش نکنند که از مسدود کردن همه راه‌های تغییر قانون سلاح در آمریکا توسط جمهوری‌خواهان، برای خود رأی بخرند. اما مسئله دیگری در میان است؛ راه‌های زیادی غیر از تغییر قانون برای کاهش کشته‌شدگان با اسلحه وجود دارد اما دلیل استفاده نکردن از آنها، نبود توجه عمومی

بعد از حمله  
با اسلحه در  
شهر نیوتن، از  
شهروندان پرسیده  
شد که آیا نسبت  
به ۲۰ سال قبل،  
خشونت با اسلحه  
کاهش یافته یا نه.  
اکثریت آنها یعنی  
۵۶ درصدشان  
اعتقاد داشتند که  
خشونت با سلاح  
گرم زیاد شده است

# چرا آمریکا قانون حمل آزاد اسلحه را تغییر نمی‌دهد؟

گره کور سیاسی امیدها برای تغییر قانون اسلحه را کم کرده است



آدام اسکاگز

مشاور ارشد مرکز مطالعات  
دموکراسی پرئان

منبع: رویترز

واقع‌گرایانه نیست که بپذیریم کنگره روی موارد بحث‌برانگیز مربوط به سلاح گرم یا حتی ظاهراً روی موارد ساده‌تر آن مثل دور نگه داشتن تروریست‌های مظنون از خرید نوعی از اسلحه که در قتل عام ارلاندو مورد استفاده قرار گرفته، اجماع نظر دارد. اما وقتی که مجلس سنا به همراه افرادی که در صف اول آن قرار دارند، چهار طرحی را که با هدف کنترل فروش اسلحه تدوین شده است در یک روز رد می‌کند، به نظر می‌رسد که حتی کوتاه آمدنی معنی‌دار از سوی نمایندگان سنا نیز نمی‌تواند روی میز تصمیم‌گیری قرار بگیرد.

نمی‌توان گفت که هیچ گفت‌وگویی در خط مقدم بین دو طرف وجود ندارد. سناتور سوزان کالینز، یک جمهوری‌خواه میانه‌رو، با گروهی از سناتورهای هردو طرف روی این کلاف سردرگم کار می‌کند تا به یک پیشنهاد برای مصالحه دست پیدا کند. اما رسیدن به نتیجه خیلی سخت‌تر می‌شود چون هردو طرف مجادله نشان داده‌اند که برای رسیدن به منافع خود هر کاری انجام می‌دهند.

بسیاری از جمهوری‌خواهان به حمایت لابی قدرتمند اسلحه وابسته هستند. آنها دلایل بسیاری برای سر خم نکردن دارند. همین‌طور دموکرات‌ها، با وجود دو دهه دعوای عمیق سیاسی بر سر سیاست اسلحه و احساس اینکه آنها بدون تغییر وضعیت همواره دست بالا را داشته‌اند، چرا باید اکنون وضع تغییر کنند؟ حزب دموکرات هر مشوقی را برای سوءاستفاده از این ماجرا برای به دست آوردن اهداف سیاسی به کار می‌گیرد و حتی حاضر به یک وجب عقب‌نشینی از طرحی که برای کنترل اسلحه داده است نیست؛ طرحی که بیش از پیش توانسته گروهی از حامیان را در میان تعدادی از میانه‌روها جذب کند.

جمهوری‌خواهان از این می‌ترسند که انجمن ملی اسلحه از آنها دیگر حمایت نکند. این انجمن به طور شخصی از همه کسانی که با قانون آزادی حمل سلاح موافق‌اند حمایت می‌کند. اما مسئله بیشتر از این حرف‌هاست؛ انجمن ملی اسلحه در انتخابات آمریکا حضور دارد و پول کلانی را در حمایت از نمایندگان که به آن نزدیک هستند در انتخابات خرج می‌کند. دموکرات‌ها به‌خوبی از این ترس از انجمن ملی اسلحه استفاده می‌کنند. یک نسل از آنها مدام نشان می‌دهند که مسئله حمل سلاح یک ریل غیرقابل لمس در سیاست آمریکا است.

رای اخیر دیوان عالی آمریکا نشان از یک تغییر مهم در تفکر آنها دارد. با این حال، احتمال خیلی کمی وجود دارد که در طرح‌ها و لوائح مربوط به قانون آزادی حمل سلاح تغییری به وجود بیاید. دموکرات‌ها به‌روشنی از سیاست اسلحه در آمریکا هراسی ندارند. در حقیقت، آنها این‌طور جلوه داده‌اند که در زمینه اسلحه برنامه‌های هوشمندانه‌ای دارند و خواهان امنیت بالای عمومی هستند. نامزدهای دموکرات نیز در جریان تبلیغات انتخابات ریاست جمهوری اخیر خیلی درباره لزوم تغییر قانون حمل اسلحه حرف زده‌اند. اتفاقات اخیر شاید باعث شود که دموکرات‌ها در کنگره رای اکثریت را بیاورند. اما مسئله اینجا است که گره کور سیاسی به‌قدری شدید است که احتمال تغییر در قانون حمل سلاح وجود ندارد و این حرف‌ها بیشتر دلیلی خواهد شد برای افعال در روز انتخابات و نیز فردای آن. ■

چند روز بعد از حادثه ارلاندو، دیوان عالی آمریکا دوباره نشان داد که قانون اساسی این کشور را نمی‌توان طوری تفسیر کرد که مانع اعمال روش‌هایی شود که برای کاهش خشونت ناشی از حمل آزاد اسلحه طراحی می‌شوند. این دیوان پذیرفت که دادخواستی علیه قانونی در ایالت کانتیکت را که به طور گسترده دسترسی به نوعی از اسلحه نیمه‌خودکار را محدود می‌کند بشنود. این نوع اسلحه در سال ۲۰۱۴ در حادثه شلیک در سندی هوک و اخیراً در ماجرای شلیک به دانش‌آموزان مدرسه سن برناردینو در کالیفرنیا و نیز در جریان شلیک‌های ارلاندو در فلوریدا مورد استفاده قرار گرفته بود. دیوان عالی اجازه داد که این قانون ادامه پیدا کند. ایسن آخرین مورد رودرویی‌ای بود که در آن، اصلاحیه دوم قانون اساسی آمریکا مانع از بیشتر قوانین طراحی‌شده برای کاهش خشونت با سلاح گرم نشد. تصمیم تاریخی دیوان عالی آمریکا در سال ۲۰۰۸ اعلام کرد که طیف گسترده‌ای از نظارت‌ها در حوزه اسلحه «قانونی» است. دیوان این امر را بارها اعلام کرده و باعث شده است که آرای دادگاه‌های سطح پایین‌تر در ایالت‌های مختلف آمریکا را که قوانین مربوط به حمل سلاح را لغو کرده بودند باطل کند.

با این حال، چند ساعت بعد از اینکه دیوان عالی آمریکا رأی خود را اعلام کرد، مجلس سنا حقیقتی را درباره دموکراسی در آمریکا دوباره ثابت کرد؛ احتمال اینکه کنگره قانونی معنی‌دار درباره اصلاحات در قوانین حمل آزاد سلاح بگذارد نزدیک به صفر است. حتی با وجود افزایش وضعیت‌های اضطراری ناشی از خشونت‌ها با سلاح گرم در آمریکا - نه‌تنها به دلیل حادثه وحشتناک ارلاندو بلکه به دلیل این واقعیت که ۴۹ نفر کشته‌شده در کلپ شبانه پالس کمتر از نیمی از تعداد آمریکایی‌هایی بودند که در آخر آن هفته با اسلحه کشته شده بودند - کنگره کاری نمی‌کند.





انتشار گازهای اکسید نیتروژن و دیگر گازهای سمی متصاعد شده از موتور خودروها و کامیونها، بر اساس نتایج یک تحقیق علمی، فقط در آمریکا باعث مرگ سالانه ۵۸ هزار نفر میشود. بنابراین رسوایی قلب «فولکس واگن» در آزمایشهای آلودگی هوا

## هدف سعودی: مهار اقتصاد جنگ

عربستان قصد دارد بودجه نظامی را کاهش دهد و شرکت‌های دفاعی داخلی را تقویت کند

گلن کری  
زینب فتاح

تحلیلگر

منبع: بلومبرگ بیزینس ویک

برنامه‌های عربستان سعودی برای متحول کردن هر گوشه از اقتصادش، از بخش نظامی چشم‌پوشی نکرده است. پادشاهی این کشور صنعت تسلیحاتی خود را زیر نظر یک شرکت هلدینگ در خواهد آورد چرا که برای دوران پسافت آماده می‌شود. شاهزاده محمد بن سلمان، جانشین پادشاه عربستان، می‌گوید: «بخشی از این متحول کردن در جست‌وجوی رفع نیازهای نظامی کشور به صورت داخلی و متنوع کردن اقتصاد است.» شاهزاده محمد که دومین نفر رأس قدرت پادشاهی عربستان است، بزرگ‌ترین تحول اقتصادی این کشور از زمان تأسیس این نظام پادشاهی در سال ۱۹۳۲ را با مراحل شامل فروش کمتر از ۵ درصد شرکت نفت عربستان سعودی، کم کردن یارانه‌ها و بردن شهروندان سعودی بیشتر به بازار کار، رهبری می‌کند. هدف او، پایان دادن به هشت دهه وابستگی به نفت است. شاهزاده محمد در یک مصاحبه با شبکه تلویزیونی دولتی العربیه قبل از اینکه جزئیات برنامه «چشم‌انداز ۲۰۳۰» را اعلام کند، گفت: «وقتی که من به یک پایگاه نظامی سعودی وارد می‌شوم، کف ساختمان‌ها بسیار خوب درست شده و دیوارها دکورهای خوبی دارد و ریزه‌کاری‌ها پنج‌ستاره است. وقتی که وارد یک پایگاه نظامی آمریکایی می‌شوم می‌توانم لوله‌ها را روی سقف و کف فرسوده بدون هیچ کف‌پوش یا فرشی را ببینم. اینها از سیمان ساخته شده‌اند؛ خیلی کاربردی. ما با هزینه‌های نظامی مشکل داریم.» سهام عربستان سعودی تا هفت هفته بعد از این مصاحبه بیشترین افزایش را داشت و بازار به وسیله یک شرکت املاک پیش می‌رفت چون شاهزاده بر برنامه‌هایی تأکید کرده بود که شامل پیش بردن پروژه‌های زیربنایی، افزایش خانه‌دار شدن و باز کردن درهای بخش املاک به روی خریداران خارجی می‌شد. بر اساس آمار موسسه آی‌اچ‌اس جینز، عربستان سعودی یکی از بیشترین بودجه‌های نظامی را در جهان داراست و هزینه‌کننده پیشروی خاورمیانه در بخش نظامی در سال ۲۰۱۵ با بودجه ۴۶ میلیارد دلار بوده است. این کشور در سال ۲۰۱۳، برای حوزه دفاعی خود ۱۲۳ میلیارد ریال معادل ۵۷ میلیارد دلار بودجه تخصیص داده بود. شاهزاده می‌گوید: «ما سومین یا چهارمین کشور با بیشترین هزینه‌های نظامی در جهان هستیم اما هنوز ارتشمان در رتبه بیستم است. اینجا مشکلی وجود دارد. ما اکنون در حال تأسیس یک شرکت هلدینگ برای صنایع نظامی هستیم که ۱۰۰ درصد آن تحت مالکیت دولت است و بعدتر در فهرست شرکت‌های بازار سهام عربستان نیز وارد خواهد شد. ما انتظار داریم که تا انتهای سال ۲۰۱۷، جزئیات بیشتری از این شرکت را به عموم ارائه کنیم» او می‌گوید که

سهم تجهیزات نظامی خریداری شده از شرکت‌های عربستانی تا ۵۰ درصد شغل‌های زیادی را ایجاد خواهد کرد و اقتصاد را رونق خواهد داد. شاهزاده محمد گفته است که دولت عربستان به دنبال این است که بسیاری از قراردادهای نظامی را دوباره ساختار بندی کند تا بتواند شرکت‌های داخلی را به این قراردادها مرتبط کند. بیرون کالان، تحلیل‌گر امور دفاعی موسسه کپیتال آلفا پارتنرز در واشنگتن، می‌گوید که «در نتیجه این ابتکار عمل جدید، نگهداری و پشتیبانی از تجهیزات نظامی می‌تواند به وسیله شرکت‌های عربستانی انجام شود، بنابراین این کار بدان معنی خواهد بود که آمریکا و گروه‌های اروپایی از این کار تأثیر می‌پذیرند.» این برنامه عربستان سعودی به این معنی خواهد بود که شرکت‌هایی شامل بی‌ای‌سی سیستم، بوئینگ، لاکهید مارتین و ریتون، همه ممکن است از آن متأثر شوند. در زمانی طولانی‌تر، سوال این خواهد بود که عربستان سعودی چقدر می‌خواهد به سامانه‌های نظامی بزرگ دست پیدا کند. ارتش عربستان سعودی اخیراً به وسیله یمن مورد آزمایش قرار گرفته است؛ جایی که با ائتلافی از کشورهای عربی علیه پیکارجویان شیعی که متهم شده‌اند به وسیله قدرت منطقه‌ای رقیب عربستان، یعنی ایران، حمایت می‌شوند می‌جنگد. پل سالیوان، استاد مطالعات امنیتی در دانشگاه جرج تاون، می‌گوید: «ساختن صنایع نظامی در عربستان سعودی به دلیل محدودیت‌های فناوری و پایه مهارتی مشکل خواهد بود. این کار می‌تواند دهه‌ها وقت بگیرد. صنایع نظامی کاربردی و پایدار میزان زیادی از سرمایه‌گذاری، تحصیلات، آموزش و سیاست‌گذاری‌های صحیح می‌خواهد.» به طور گسترده‌تر، طبق برنامه‌ای که عربستان دارد می‌خواهد ۳۵ درصد از اقتصاد خود را به بنگاه‌های کوچک و متوسط اختصاص دهد؛ سهمی که اکنون ۲۰ درصد است. این کشور همچنین می‌خواهد که نرخ بیکاری را از ۱۱٫۶ درصد کنونی به ۷ درصد برساند. جیمز اسمیت، سفیر سابق آمریکا در عربستان، می‌گوید بزرگ‌ترین مانع در برابر این طرح، ساختن فرهنگی است که در آن، مردم از اشتباه کردن نترسند؛ نگرشی که دره سلیکون در کالیفرنیا را به مرکز فناوری تبدیل کرده است. او می‌گوید: «چالش توسعه یک اقتصاد بخش خصوصی، محاسبه این است که طبقه جوانان با تحصیلات عالی چقدر برای تبدیل شدن به کارآفرین قدرت دارند.» در حالی که صنایع دفاعی گسترده‌شده عربستان سعودی ممکن است به رقابت با پیمانکاران آمریکایی بپردازند، دفتر اوپاما این کشور و اعضای شورای همکاری خلیج فارس را تشویق کرده بیش از اینکه مانند گذشته به تسلیحات نظامی آمریکا وابسته باشند، ظرفیت‌های دفاعی خود را افزایش دهند. این حرف به این معنی نیست که شرکت‌های آمریکایی با خطر مواجه می‌شوند چون همچنان در بخش‌های بزرگ نظامی، عربستان به غرض وابسته است. ■



# بانک‌های مرکزی نمی‌توانند به تنهایی کاری پیش ببرند

## اجلاس جی ۷ به چه کار می‌آید؟



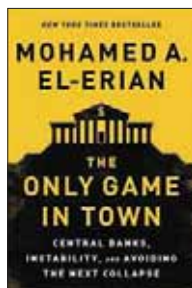
در نشست خبری در همان روزها گفت توافقی بین همه ذی‌نفعان وجود دارد درباره اینکه بدهی یونان «به‌شدت ناپایدار» است و نیاز به تسهیل شدن دارد. به علاوه، این مقام رسمی گفت که طرف‌های مذاکره «روشی را پذیرفته‌اند که برای تسهیلات بدهی لازم بتواند مورد استفاده قرار بگیرد. آنها مسائلی را پذیرفته‌اند که در اصطلاح امور مالی در زمانی نزدیک و نیز در بلندمدت به نتیجه خواهد رسید. آنها حتی درباره یک دوره زمانی، دوره‌ای خیلی بلندمدت، توافق کرده‌اند تا طی آن این بدهی در سال ۲۰۶۰ تسویه شود.»

این پیشرفت‌های قابل توجه منعکس‌کننده یک تکامل مهم در طرز فکر است؛ طرز فکری که به روشنی، بیشتر به سمت نگاه کردن به مسائل از موضع ساختاری و عملی حرکت می‌کند و از تاکید شدید بر ارزیابی‌های چرخه‌ای اقتصاد فاصله می‌گیرد. این تغییر از سه مسئله نشست گرفته است: بازگشتن رشد اقتصادی ناراحت‌کننده با وجود مشوق‌های سیاستی مالی خارق‌العاده و در مورد یونان، بسته کمک‌های مالی خیره‌کننده؛ نگرانی از اینکه فواید درگیری‌های غیرمعمول بانک مرکزی با تلنبار شدن ریسک تخریب جانبی و پیامدهای ناخواسته از بین برود؛ و پذیرش اینکه زمینه سیاسی پیچیده‌تر می‌شود چرا که جنبش‌های ضداجتماعی با وجود رشد نخبگان غیرقابل اعتماد در هردو سطح دولتی و بخش خصوصی، شتاب می‌گیرند.

چنین طرز تفکری باید، که امید است چنین باشد، منجر شود به پیاده‌سازی اصلاحات ساختاری حامی رشد، اصلاحات مالیاتی به همراه کاهش ریاضت مالی، تسهیل بدهی برای بخش‌هایی که از وجود بدهی بالای سر آنها آسیب دیده‌اند و هماهنگی در سیاست‌گذاری جهانی موثر. با این حال، تبدیل آگاهی جمعی بزرگ‌تر به عملی قابل اعتماد، به طرز دل‌سرده‌کننده‌ای نامتجانس باقی مانده است.

مورد یونان را در نظر بگیرید؛ با وجود آگاهی وام‌دهندگان اروپایی به واقعیت - اینکه تسهیل بدهی یک وضعیت لازم برای یونان است تا بتواند نوعی شانس واقع‌گرایانه برای احیای اقتصادی باثبات و از نظر مالی مطمئن داشته باشد - این پذیرش به عمل آشکاری منجر نشده است. مقام مسئولی که مذاکرات اخیر مقامات اروپایی را توصیف می‌کند، می‌گوید: «به طور بنیادی، ما نیاز به این داریم که مطمئن شویم دنیایی که به عنوان اروپا می‌شناسیم، به این آگاهی رسیده است که تسهیلات بدهی‌ها را به ثمر برساند. اما این هنوز این کار را نکرده‌ایم.» اما یکی از جنبه‌های تغییرات ساختاری

برای رشد این است که هرچه طولانی‌تر بدون توجه باقی بمانند عمیق‌تر در سیستم جذب می‌شوند. رشدهای اقتصادی امروز که با سیاست‌های کوتاهمدت به دست می‌آیند برای رشدهای آینده آسیب‌زننده هستند. در هر حال، باید به اقتصادهای پیشرفته برای قصد تزریق میزان بیشتری از تغییرات ساختاری و علمی به سیستم‌های اقتصادی‌شان تبریک گفت. اما هر فصل مالی که آنها صبر می‌کنند تا میزان اعتماد و محاسبات کامل برای اصلاح حاصل شود به مشکلات از بین بردن موانع رشد افزوده می‌شود و حتی زمینه سیاسی را پیچیده‌تر می‌کند. بنابراین باید گفت که تنها بانک‌های مرکزی نمی‌توانند تغییرات سیاسی حاصل کنند و باید در سطوح بالاتر تصمیم‌گیری انجام شود. ■



محمد العریان به تازگی کتاب «تنها بازی در شهر: بانک‌های مرکزی، بی‌ثباتی و جلوگیری از سقوط بعدی» را منتشر کرده است.

طبق نشانه‌های آخرین اجلاس گروه ۷ در ژاپن با خروجی آخرین دور مذاکرات اروپایی بر سر یونان، مقامات رسمی کشورهای پیشرفته بیش از پیش این مسئله را خاطر نشان می‌کنند که مسئله‌ای که اقتصادهایشان با آن روبه‌روست نیاز به پاسخی فراتر از استفاده از ابزارهای کوتاهمدت کوچک دارد که زمان بسیاری است مورد استفاده قرار گرفته‌اند.

با اینکه دیگر خیلی برای پذیرش این مسئله و قضاوت درباره نبود تاسف‌بار برنامه عمل معتبر و همراه با جزئیات درباره آن، دیر شده هنوز زمان نیاز است تا این پذیرش در زمین عمل به بهبود وضعیت منجر شود.

قبل از اجلاس جی ۷ در ژاپن، کشورهای مختلف عضو آن اعلام کرده بودند که دریافته‌اند نقطه نظرات سیاست‌گذاری انفرادی و جمعی آنها نیاز به تغییر دارد. آلمان در قبال ادامه اتکای بیش از حد بر بانک‌های مرکزی هشدار داد و هم‌زمان بر نیاز به اصلاحات ساختاری تاکید کرد. کانادا و ژاپن استفاده از سیاست‌های مالی سخت‌تر و نوآورانه‌تری را پیش کشیدند. و آمریکا به ژاپن در مورد وسوسه‌اش برای دخالت در کاهش ارزش ین هشدار داد.

در همان روزهایی که اجلاس جی ۷ برگزار می‌شد شرکای اروپایی یونان به این نتیجه رسیدند که نیاز به تاکید بیشتر بر تسهیل بدهی‌ها برای اقتصاد بحران‌زده این کشور دارند. یکی از مقامات صندوق بین‌المللی پول



محمد العریان

مشاور اقتصادی موسسه الیانز

منبع: بلومبرگ ویو

توافقی بین همه ذی‌نفعان وجود دارد درباره اینکه بدهی یونان «به‌شدت ناپایدار» است و نیاز به تسهیل شدن دارد



از وقتی که قیمت نفت خود در میانه سال ۲۰۱۴ شروع به سقوط کرد، این فشار با بی‌اعتنایی مواجه شده است. قیمت‌های پایین باعث کاهش یافتن سود تولید محصولات نفتی و گازی شده اما به کسب‌وکار تصفیه و محصولات شیمیایی کمک کرده و از درآمدهای گروه‌های متحدشده حمایت کرده است.

## فرصت غول‌های نفتی برای یکپارچه‌شدن

سقوط قیمت نفت، روش‌های سوددهی در کسب‌وکارهایی را نشان می‌دهد که هم سود و هم زیان دارند

کران استیسی  
اد کروکس

اقتصاددان و روزنامه‌نگار

منبع فایننشال تایمز

قیمت‌های ضعیف  
نفت به شرکت‌های  
تصفیه‌کننده نفت  
در سال گذشته  
کمک کرد چراکه  
نفت خام سریع‌تر  
از ارزش تولیدات  
تصفیه‌شده سقوط  
کرد و حاشیه‌های  
سود افزایش یافت

جان ابوت، مدیر بخش شرکت‌های شل با روند روبه‌پایین، می‌گوید: «کسب‌وکار خیلی چرخه‌ای است. گاهی ارزش در روند روبه‌بالا است... گاهی نیز در روند روبه‌پایین است. اگر بخواهم صادق باشم، بعد از ۳۵ سال، از یاد برده‌ام که این وضعیت چند بار اتفاق افتاده است.»

قیمت‌های ضعیف نفت به شرکت‌های تصفیه‌کننده نفت در سال گذشته کمک کرد چراکه نفت خام سریع‌تر از ارزش تولیدات تصفیه‌شده سقوط کرد و حاشیه‌های سود افزایش یافت. شرکت بریتیش پترولیوم گزارش کرد که میانگین حاشیه سود صنعت تصفیه نفت از هر بشکه نفت ۱۷ دلاری در سال گذشته، ۱۸ درصد بالاتر از این میزان در سال ۲۰۱۴ بوده است. بیش از ۲۰ سال، مزایای یکپارچه کردن شرکت‌ها مورد توجه قرار نگرفته بود. اما اکنون حامیان جدا کردن بخش‌های سودده و زیان‌ده شرکت‌ها پذیرفته‌اند که سودهای ناشی از بخش‌های دارای روند روبه‌پایین می‌تواند در زمان‌هایی که قیمت نفت سقوط می‌کند باعث ثبات شود، اما استدلال می‌کنند که هزینه‌های پیچیدگی‌های اضافه‌شده به شرکت‌ها با این کار، بیشتر از مزایای آن خواهد بود. آنها همچنین متذکر می‌شوند که یکپارچگی فیزیکی - شرکت‌هایی که دارای پالایشگاه‌هایی برای تصفیه نفت خام خود هستند - در حال کاهش یافتن است. تحلیل‌گران تخمین زده‌اند که شرکت‌های بزرگ نفتی تنها ۲۰ درصد از نفت خام خود را در تصفیه‌خانه‌هایشان پالایش می‌کنند.

بحران مالی جهانی این نوع از مدل کسب‌وکار را به تعویق انداخت اما وقتی که بازارها احیا شدند فشار برای انجام این کار دوباره ظاهر شد. در سال ۲۰۱۱، محققان استدلال می‌کردند که گروه‌های بزرگ نفتی آمریکا ۲۰ درصد ارزش خود را با ارسال محصولات پالایشگاه‌های خود و عملیات بازاریابی افزایش داده‌اند. در این مدت، برخی از شرکت‌های نفتی عکس مسیر بالا را طی کرده‌اند و شرکت‌های روبه‌سقوط خود را فروخته‌اند تا روی محصولات اصلی خود متمرکز شوند اما نتیجه عکس گرفته‌اند. ■

او ارقام ضرر شرکت را به دلیل روند نزولی صنعت گزارش می‌داد و با نارضایتی سهام‌دارانی مواجه می‌شد که از افزایش ۲۰ درصدی پرداخت سود ناراحت بودند. اما باب دودلی، مدیرعامل شرکت بریتیش پترولیوم، تلاش می‌کرد نقطه روشنی را در وضعیت خرابی که بر اجلاس سالانه شرکت احاطه داشت پیدا کند. دودلی در ماه آوریل به سهام‌داران گفت: «مدت نه‌چندان دوری من مدام مشاوره‌هایی را می‌شنیدم که باید کسب‌وکارهای زیان‌ده خود را از شرکت جدا و آنها را واگذار کنیم اما مدتی است که دیگر این حرف‌ها را اصلاً نمی‌شنوم.» او منعکس‌کننده آن چیزی بود که مدیران اجرایی بزرگ‌ترین شرکت انرژی جهان در سال گذشته یا قبل‌تر آن را می‌گفتند: این روند نزولی که بدترین وضعیت در ۳۰ سال اخیر است، مدل کسب‌وکار گروه‌های نفتی را که «به صورت عمودی با هم متحد شده‌اند» تغییر داده است. این شرکت‌ها فعالیت‌های روبه‌رشد اکتشاف و توسعه میادین نفتی را با فعالیت‌های روبه‌سقوط تصفیه نفت خام و فروش محصولات نفتی ترکیب کرده‌اند. مثل بسیاری از صنایع دیگر، شرکت‌های نفتی با فشار رو به افزایش برای بیشتر متمرکز شدن روبه‌رو شده‌اند. با این حال، از وقتی که قیمت نفت خود در میانه سال ۲۰۱۴ شروع به سقوط کرد، این فشار با بی‌اعتنایی مواجه شده است. قیمت‌های پایین باعث کاهش یافتن سود تولید محصولات نفتی و گازی شده اما به کسب‌وکار تصفیه و محصولات شیمیایی کمک کرده و از درآمدهای گروه‌های متحدشده حمایت کرده است. هنوز در شرایطی که سوالات بر سر ارزش یکپارچه کردن کسب‌وکارهای مختلف حوزه انرژی ممکن است برای مدتی مسکوت مانده باشد، احتمال کمی وجود دارد که این استراتژی برای کالاهای کنار گذاشته شود. دو فایده اساسی در ایجاد یک شرکت یکپارچه وجود دارد؛ اول، از زبان رکس تیلرسون، مدیرعامل شرکت اگزون موبیل، این است که «بالاترین ارزش‌ها را از هر مولکولی که در سیستم ما جریان دارد جذب می‌کند.» همان که او این امر را برای تحلیل‌گران در ماه مارس تشریح می‌کرد، شرکت اگزون موبیل تولیدات خود را برای خدمات‌رسانی در سودده‌ترین بازارها انطباق دهد. تیلرسون می‌گفت: «ما موثرتر و سریع‌تر در محیط کسب‌وکار واکنش نشان می‌دهیم. سازمان عرضه جهانی ما، از ابزارهای برنامه‌ریزی تقاضا و بازاریابی عالی‌ای استفاده می‌کند که بینش لازم برای رسیدن به بهترین ارزش برای تولید روبه‌رشد ما را فراهم می‌کند.» دومین مزیت مدل یکپارچه‌شده این است که می‌تواند در زمان‌هایی که قیمت نفت سقوط می‌کند روی بخش‌های سودده متمرکز شود و کار خود را پیش ببرد. مالکیت هردو کسب‌وکار روبه‌رشد و روبه‌سقوط یک صندوق پولی را علیه سقوط قیمت‌های نفت خام درست می‌کند که در نهایت برآیند آن مثبت خواهد بود یا دست کم، منفی نخواهد بود.

در سال ۲۰۱۴، شرکت رویال داچ شل ۱۶،۵ میلیارد دلار از عملیات روبه‌رشد خود سود تولید کرد و ۶،۳ میلیارد دلار نیز در شرکت‌های روبه‌سقوط خود سود کرد. در سال بعد، اوضاع بدتر شد؛ درآمدهای شرکت‌هایی که وضع خوبی داشتند به تنها ۱،۸ میلیارد دلار سقوط کرد، در حالی که سود در شرکت‌هایی که وضع بدی داشتند تقریباً ثابت بود.



# بلوای نان در کاراکاس

## مردم ونزوئلا غذای زیادی برای خوردن ندارند

ایوو پتزوتو

تحلیل‌گر بازار جهانی

منبع اکونومیستور

صندوق بین‌المللی

پول تخمین زده

است که ونزوئلا

در سال ۲۰۱۶

نرخ بیکاری ۱۷

درصدی داشته

باشد و در سال

۲۰۱۷ نیز این

نرخ نزدیک به ۲۱

درصد بشود

درآمد صادرات نفت ونزوئلا از حدود ۸۰ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۲ به کمتر از ۲۰ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۶ سقوط کرده است

این روزها در ونزوئلا دیدن اینکه عده زیادی از مردم دور هم جمع شوند و توی یک صف جلوی سوپرمارکت‌ها و فروشگاه‌های زنجیره‌ای بایستند اما با قفسه‌های خالی از آنها پذیرایی شود غیرمعمول نیست چراکه حتی تولیدکنندگان کالاهای اولیه مثل غذا و آب به طرز ناگواری از مواجهه کشور با بدترین بحران اقتصادی در دهه‌های گذشته تأثیر پذیرفته‌اند. دولت این کشور بدون داشتن پول نقد از پس خریدن حتی موارد اساسی مثل دارو که به خدمات بهداشتی و درمانی در ونزوئلا به شدت ضربه زده، برنمی‌آید. بنابراین، نگرانی از این وجود دارد که اگر گام‌های فوری برای رفع این معضل برداشته نشود، بحران اقتصادی و سیاسی کنونی به‌زودی به یک بحران بالقوه انسانی تبدیل شود.

در میان مدت، صف‌های طولانی مقابل سوپرمارکت‌ها و اعتراضات وسیع علیه دولت سوسیالیست نیکلاس مادورو، نشان از تصویر دراماتیک آشفتگی سیاسی و اقتصادی کنونی ونزوئلا دارد. کارشناسان انرژی پیش‌بینی کرده‌اند که تا پایان امسال تولید نفت در ونزوئلا تا ۲،۲۵ میلیون بشکه در روز کاهش یابد. مطالعات نشان داده است که ۸۰ درصد کالاهای اساسی مصرفی اکنون با کمبود عرضه در این کشور مواجه است.

بیشتر مشکلات جاری ونزوئلا ناشی از سقوط قیمت نفت طی دو سال و نیم گذشته است. هر بشکه نفت که در ژانویه سال ۲۰۱۴ به بالاترین حد رسیده بود و از ۱۰۰ دلار هم بالاتر رفته بود، در ژانویه ۲۰۱۶ به زیر ۳۰ دلار رسید. با اینکه احیای بازار نفت در برخی از حوزه‌ها احیا شده و در ماه ژوئن به هر بشکه ۵۰ دلار رسیده اما هنوز به اندازه‌های پایین است که بسیاری از کشورهای تولیدکننده نفت شامل ونزوئلا احساس راحتی نکنند. کارشناسان پیش‌بینی کرده‌اند که اگر قیمت نفت تا مدت‌ها به همین میزان بماند مشکلات اقتصادی ونزوئلا بسیار بیشتر خواهد شد. مادورو برای نجات ونزوئلا درخواست

کمک‌های اضطراری بین‌المللی از سازمان ملل برای نیروهای کار بخش عمومی و ساخت‌وساز کرده تا به احیای اقتصادی آنچه آن را یک «وضعیت حاد» می‌خواند کمک کند. این کار خیلی کم توانسته از کسری بودجه ۱،۵ میلیارد دلاری برای اوراق قرضه در ماه فوریه که از کاهش ذخایر خارجی و نزول واردات حتی نیازهای روزانه مثل غذا و دارو نشأت گرفته جلوگیری کند. ونزوئلا تقریباً همه دلارهای مورد نیاز خود را از درآمد صادرات نفت کسب می‌کند اما «شوک نفتی» اخیر آن را در معرض خطر افزایش کسری بودجه و اوج گرفتن بدهی خارجی قرار داده است. طبق آماری که موسسه بارکلی منتشر کرده، درآمد صادرات نفت از حدود ۸۰ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۲ به کمتر از ۲۰ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۶ سقوط کرده است.

موفه‌های چندگانه‌ای باعث رکود جهانی بازار نفت و سقوط قیمت کالاها در جهان شده است. در این میان، برخی موارد قابل توجه مثل تنش‌های ژئوپلیتیک و ناآرامی در کشورها در خاورمیانه، فشار رقابتی جهانی میان تولیدکنندگان نفت که در جدال برای نگه داشتن سهم بازار خود هستند، ورود نفت بیشتر به بازار که از سوی ایران و نفت شیل در آمریکا سرازیر شده‌اند و نیز تولید و صادرات نفت بالاتر از نیاز بازار، از جمله مواردی است که به قیمت نفت ضربه زده است. با این حال، تلاش‌هایی از سوی تولیدکنندگان و فعالان بازار انجام شده که قیمت نفت بالاتر از وضعیت فعلی باشد اما پیش‌بینی شده است که قیمت هر بشکه نفت در نهایت بین ۴۰ تا ۶۰ دلار در نوسان باشد. این مزیت با کاهش تولید نفت در ونزوئلا خنثی خواهد شد و در ماه‌های آینده که این کشور باید حدود ۲ میلیارد دلار مطالبات شرکت‌های خدمات نفتی را بدهد برای آن مشکل ایجاد خواهد کرد.

کاراکاس برای بازپرداخت بدهی خود احتمالاً به خرج کردن ذخایر طلا و منابع ارزهای خارجی خود ادامه می‌دهد. برخی از کارشناسان بین‌المللی پیش‌بینی کرده‌اند که کاهش ارزش طلا در ماه‌های اخیر به تامين بودجه این کشور ضربه بیشتری بزند؛ در حالی که برخی دیگر از کارشناسان تخمین زده‌اند که کشور ممکن است بین ۱۲ تا ۱۸ ماه آینده با کسری بودجه مواجه شود. برخی دیگر نیز گفته‌اند آنچه که اکنون ونزوئلا در حال تجربه آن است یک بحران اقتصادی نیست و بیشتر نوعی رکود است.

صندوق بین‌المللی پول تخمین زده است که ونزوئلا در سال ۲۰۱۶ نرخ بیکاری ۱۷ درصدی داشته باشد و در سال ۲۰۱۷ نیز این نرخ نزدیک به ۲۱ درصد بشود. با این حال، کشور هنوز می‌تواند از یک کسری بودجه بالقوه جلوگیری کند و علاوه بر اینکه از مزایای قیمت نفت منتفع شود، از کمک‌های اقتصادی متحدان خارجی خود مثل روسیه، چین یا ایران بهره‌برد یا اینکه از حمایت‌های اقتصادی سازمان‌های بین‌المللی مثل صندوق بین‌المللی پول و بازسازی ساختار بدهی‌های خارجی خود بهره‌مند شود. از سوی دیگر، این نگرانی وجود دارد که ناآرامی‌های ناشی از فشارهای اقتصادی در ونزوئلا به دیگر کشورهای منطقه نیز سرایت کند و باعث شود که آمریکای لاتین در آشوب فرو رود. ■



نشانه‌هایی از بهبود در ماه‌های اخیر وجود داشته است. برخی از کسب‌وکارهای تحت مالکیت دولت که با کسری بودجه در پرداخت بدهی‌های مربوط به اوراق قرضه خود مواجه بوده‌اند با کاهش تمایل دولت به نگه داشتن خود روبه‌رو شده‌اند که اتفاقی رغبت‌برانگیز است. اما کسری بودجه همچنین سرمایه‌گذاران را ناامید می‌کند.

# لزوم تعطیلی کسب‌وکارهای خون‌آشام‌مانند چین

پکن برای کمک به اقتصاد خود ناگزیر است فعالیت‌های هزینه‌بر خود را متوقف کند



در سال ۲۰۰۸، چین شروع به پمپاژ میلیاردها دلار به اقتصاد خود کرد و بانک‌ها را تشویق کرد که بر اثر بحران مالی جهانی سهم قابل توجهی از وام‌ها را به داخل اختصاص دهند.

کارگران را از مناطق مختلف به شهرها و شهرستان‌هایی انتقال دهد که شغل در آن مکان‌ها به اندازه کافی هست. افزایش سرمایه‌گذاری در بخش سلامت و آموزش می‌تواند خدمات اجتماعی و ایجاد شغل را بهبود بخشد. گذشته از اینها، چنین سیاست‌هایی باید کار دولت‌های ایالتی و محلی را برای بستن بنگاه‌های غیرسودده آسان‌تر کند.

از نظر مسائل مالی، چین نیاز به روندی تأثیر گذارتر برای شرکت‌ها در تعدیل ساختاری بدهی‌هایشان، ادغام با دیگر کسب‌وکارها یا نقد کردن دارایی‌شان دارد. نظام اعلام ورشکستگی کنونی چین بسیار ناکارآمد است و بسیاری از کسب‌وکارهای کوچک‌تر که به‌سادگی شکست می‌خورند بدون تسویه حساب بدهی‌هایشان ناپدید می‌شوند. بانک‌هایی که تحت مالکیت دولت قرار دارند شرکت‌های مشکل‌دار و ناموفق را که تعدادی از آنها دولتی نیز هستند نگه می‌دارند و شرکت‌ها با وام‌هایی که می‌گیرند به‌آسانی زنده می‌مانند چون مدیرانشان نمی‌خواهند کسی متوجه زیان‌های شرکتشان شود. نشانه‌هایی از بهبود در ماه‌های اخیر وجود داشته است. برخی از کسب‌وکارهای تحت مالکیت دولت که با کسری بودجه در پرداخت بدهی‌های مربوط به اوراق قرضه خود مواجه بوده‌اند با کاهش تمایل دولت به نگه داشتن خود روبه‌رو شده‌اند که اتفاقی رغبت‌برانگیز است. اما کسری بودجه همچنین سرمایه‌گذاران را ناامید می‌کند چون آنها نمی‌توانند به‌راحتی به دادگاه‌های اعلام ورشکستگی مراجعه کنند و بدهی‌های خود را با سهامشان تسویه کنند. شی جین‌پینگ، رئیس‌جمهور چین، می‌گوید مایل است به سمت اصلاحات ساختاری در بخش عرضه حرکت کند که می‌تواند باعث کاهش میزان ظرفیت صنعتی شود، مالیات‌ها را کاهش دهد و کنترل‌های دولتی در اقتصاد را تسهیل کند. این حرف او ظنن قوی را به یاد می‌آورد که در سال ۲۰۱۳ داده بود؛ او قول داده بود که به نیروهای بازار نقشی تصمیم‌ساز در اختصاص منابع بازی بدهد. با این حال، هنوز خیلی مانده است که بتوانیم بگوییم شی با کارهای زیادی که انجام داده توانسته از این شعار خود حمایت کند. ■

چین می‌داند که باید صنایع فولاد،

معادن زغال‌سنگ و دیگر بخش‌های

صنعتی را که بیش از نیازهای همه جهان

چنین محصولاتی تولید می‌کند و باعث

کاهش یافتن قیمت‌ها و ضربه خوردن به

کسب‌وکارها و کارگران در هرجایی شده تعطیل کند. اما دولت مایل به این

کار نیست چون از این می‌ترسد که با بسته شدن این چنین کسب‌وکارهایی

میلیون‌ها نفر بیکار شوند و به بانک‌های چینی ضربه وارد شود که به این صنایع

شبیبه به خون‌آشام‌ها، که با کمک گرفتن از سیاست‌های دولت زنده مانده‌اند،

پول قرض داده‌اند.

این نگرانی‌ها در هفته‌های اخیر که گفت‌وگوهای اقتصادی و استراتژیک

بین چین و آمریکا در جریان بود کمک می‌کند به توضیح اینکه چرا مقامات

رسمی چین، تقاضای دفتر اوپاما برای کاهش ظرفیت‌های صنعتی را

نپذیرفتند. مقامات آمریکایی باید پافشاری در این مورد را ادامه بدهند، نه فقط

به این خاطر که چین سیلی از فولاد، آلومینیوم و دیگر کالاها را به بازارهای

جهانی سرازیر کرده بلکه همچنین به این دلیل که چین در یک رویای شیرین

به سر می‌برد که فقط می‌تواند به ملت خود ضربه وارد کند.

در سال ۲۰۰۸، چین شروع به پمپاژ میلیاردها دلار به اقتصاد خود کرد و

بانک‌ها را تشویق کرد که بر اثر بحران مالی جهانی سهم قابل توجهی از وام‌ها را

به داخل اختصاص دهند. در نتیجه، کشور به رشد سریع خود ادامه داد، حتی

در شرایطی که دیگر کشورها وارد رکود شده بودند. دخالت دولت با هزینه

بسیار پیش رفت تا جایی که کسب‌وکارها که بسیاری از آنها تحت مالکیت

دولت‌های ایالتی و محلی بودند، به شدت پول قرض گرفتند تا در پروژه‌هایی

که بر فرض تقاضای جهانی غیرواقعی بنا شده بودند سرمایه‌گذاری کنند.

نتیجه این شده است که حالا چین با مشکل بدهی و نیز مشکل تولید

بیش از ظرفیت مواجه است. شرکت گلدمن ساکس تخمین زده که میزان

بدهی در اقتصاد چین از ۱۳۰ درصد تولید ناخالص داخلی در سال ۲۰۰۸

به ۲۳۵ درصد تولید ناخالص داخلی در سال ۲۰۱۵ افزایش یافته است. در

ادامه مسیر مصیبت‌بار فعلی، تحلیل‌گران شرکت گلدمن می‌گویند که میزان

این بدهی می‌تواند تا سال ۲۰۲۰ به ۳۴۴ درصد تولید ناخالص داخلی نیز

افزایش یابد.

سرسیدهای بدهی و صورت حساب‌های سرمایه‌گذاری اکنون فراسیده

است که شامل هزینه‌های انسانی‌ای می‌شود که واکنشی همدردی‌کننده را به

همراه دارد. اسکاوت کندی، تحلیل‌گر موسسه مطالعات استراتژیک و بین‌المللی

در واشنگتن، می‌گوید که کاهش تولید صنعتی می‌تواند پنج تا ۱۰ میلیون

نفر را بیکار کند. بانک‌ها و دیگر سرمایه‌گذاران ممکن است ناچار باشند که

تخفیف‌ها یا تعدیل‌های ساختاری برای دهه‌ها میلیارد دلاری که به صورت وام

یا اوراق قرضه ارائه کرده‌اند قابل شوند.

چین برای کمک به کارگرانی که تحت تأثیر تعدیل‌های اقتصادی قرار

می‌گیرند نیاز به یک شبکه ایمنی اجتماعی قدرتمند دارد که افراد را برای

مشاغل بخش خدمات دوباره آموزش دهد، حقوق بازنشستگی مناسب برای

کارگرانی فراهم کند که به سن بازنشستگی می‌رسند و بازنشسته می‌شوند و

بدهی در اقتصاد  
چین از ۱۳۰ درصد  
تولید ناخالص  
داخلی در سال  
۲۰۰۸ به ۲۳۵  
درصد تولید  
ناخالص داخلی در  
سال ۲۰۱۵ افزایش  
یافته است

# آبرزن: کار کن، بساز و نق زن

نمایشگاه هنری تغییر نقش اقتصادی زنان دوران شوروی در لندن



فيسان گونر

منتقد هنری مجله الفنت

منبع: گاردین

یکی از مشهورترین آثار هنری دوران استالین است اما کمتر آدم غربی آن را به سرعت برج تاتلین که یکی از نمادهای آوانگارد غیررئالیستی انقلاب بلشویکی است به یاد می‌آورد. یادمان فولادی با ارتفاع ۷۸ فوتی ورا موخینا، به نام «کارگر و زن کلخوز» که در تمبرهای آن زمان شوروی گرامی داشته شد و لوگوی «مُسفیلم»، قدیمی‌ترین استودیوی فیلم‌سازی بازممانده از دوران قدیم روسیه، هم هست، برای قرار گرفتن در صدر پلویون شوروی در نمایشگاه جهانی پاریس در سال ۱۹۳۷ ساخته شده بود. این مجسمه یک زوج قهرمان را به تصویر کشیده بود که مرد یک چکش سنگین را بالا نگه داشته بود و زن یک داس را بالای سر خود برده بود. این مجسمه یکی از نمونه‌های اولیه رئالیسم اجتماعی بود؛ سبکی که ژوزف استالین آن را یکی از هنرهای از نظر ایدئولوژیک مفید برای پرولتاریا معرفی کرده بود.

موخینا که در سال ۱۹۵۳، همان سال فوت استالین، درگذشت برنده هفت جایزه استالین شد. کارگر و زن کلخوز اثر هنری او بود که

مورد بیشترین تجلیل قرار گرفت و یک مدل برنزی از آن که از گالری دولتی تتیاکوف مسکو قرض گرفته شده، در نمایشگاه «آبرزن: کار کن، بساز و نق زن» (گرا) در گالری هنر و طراحی روسی به نمایش گذاشته خواهد شد. این نمایشگاه، آن طور که مشتاق بوده در چشم‌انداز خود باشد، شمایل‌نگاری زنان شوروی را از انقلاب اکتبر در ۱۹۱۷ تا سقوط اتحاد جماهیر شوروی در ۱۹۹۱، کاوش می‌کند.

از همان اوایل انقلاب، دولت در صدد تضعیف غلبه پدرسالارانه در خانواده بود. طلاق دیگر نیاز به طی مراحل قانونی نداشت و زن را به‌طور کامل از مسئولیت‌های نگهداری بچه‌ها می‌ساخت. سقط جنین

از همان اوایل سال ۱۹۲۰ قانونی شد. آزاد شدن زنان موجب افزایش حضورشان در بازار کار شد. دختران تشویق می‌شدند که حرفه‌ای بیاموزند و دوره کاری خود را در یک کارخانه یا اداره دنبال کنند. مجتمع‌های شیرخوارگاهی برای مراقبت از کودکان احداث شد و تلاش‌هایی صورت گرفت که مرکز زندگی اجتماعی مردم از خانه به گروه‌های آموزشی و حرفه‌ای باشگاه‌های اتحاد شوروی منتقل شود. تصویر موخینا از مرد و زن پرولتاریا، دوش به دوش هم و در



یک پوستر در سال ۱۹۲۷ در شوروی، موجود در موزه شهر سن پترزبورگ که در آن نوشته شده است: «بیاید زنان را از بردگی آشپزخانه آزاد کنیم تا در صنایع سوسیالیستی کار کنند. بیاید به غذاخوری کارخانه‌ها نظم ببخشیم.»

حالی که به‌طور مساوی سمبل‌های کمونیسم شوروی را حمل می‌کنند (البته چندان هم مساوی نبود چون مرد چکش سنگین را که محکم‌تر به نظر می‌رسید در دست داشت)، نشان‌دهنده تمایل برای هدایت زنان به سوی درگیر شدن کامل در ساخت دولت کمونیستی در کنار مردان است. به زبان سلف استالین، ولادیمیر لنین، در سال ۱۹۱۹، «برای تأثیرگذاری بر رهایی کامل زنان و برابر ساختن آنها با مردان، لازم است... زنان در کارگری تولیدی مشارکت داشته باشند. آن‌گاه زنان مشاغل را همچون مردان تصاحب خواهند کرد». البته، همان‌طور که نمایشگاه به ما یادآوری می‌کند، واقعیت به صورتی کاملاً متفاوت ادامه یافت. اصلاحات تحت رهبری لنین مثل سقط جنین قانونی، در دوران استالین از بین رفت، با وجود اینکه دسترسی زنان به آموزش و ورود آنها به حرفه‌هایی مثل مهندسی تحت برنامه‌های پنج‌ساله استالین با تعصب دنبال می‌شد. عنوان نمایشگاه از یک پوستر الهام گرفته شده که کار الکساندر دینکا است؛ یکی از طرفداران رئالیسم اجتماعی شوروی و یک هنرمند که مانند موخینا با احترام با او رفتار شد. «کار کن، بساز و نق زن» - عنوانی که هنگام اعلام صلح کمترین طنز را در خود داشت - اسم یک پوستر در سال ۱۹۳۰ بود که یک زن ورزشکار پرتاب‌کننده دیسک را نشان می‌داد که در جلوی صحنه بود و در پس‌زمینه مردان ورزشکار در حال انجام ورزش در دیگر رشته‌ها بودند.

از نظر سبکی، کار دینکا بسیار سطح پایین‌تر از پوسترهای اوایل شوروی بود که به وسیله هنرمندان آوانگارد مثل الکساندر رودچنکو خلق شده بود. رودچنکو در دهه ۱۹۲۰ عکاس و گرافیک‌ساز نوپهور بعد از انقلاب بود که بیشترین قدردانی از او شد و کسی بود که برای گسترش پیام بلشویسم کار کرد. مشهورترین کار او یک فتومونتاژ بود که در سال ۱۹۲۴ برای انتشارات لنینیست درست کرد و در آن، زن جوانی در حال فریاد کشیدن بود و عکسش به سبکی مدرن با تایپوگرافی همراه شده بود. در دوران تحت زمامداری استالین، رودچنکو برای «فرمالیسم» مورد مواخذه قرار گرفت؛ اتهامی که در دهه ۱۹۳۰ بسیاری از هنرمندان آوانگارد را با مخاطره مواجه کرد و کارهایشان چنان که باید و شاید سانسور می‌شد. هنرمندانی مثل دینکا به وظیفه پروپاگاندای خود عمل می‌کردند اما پوسترهای آنان که با رادیکالیسم ممزوج شده بود به طرز اجتناب‌ناپذیری در مقام مقایسه دلگیر و کسالت‌بار جلوه می‌کرد.

نمایشگاه گرا، بیش از اینکه مکانی برای عرضه بهترین هنرهای شوروی باشد، نمایانگر هنری است که به نقش‌های ایده‌آل‌شده درباره انتظار جامعه از وظیفه زنان در قبال دولت می‌پردازد. برای نشان دادن اینکه چطور این انتظارات جابه‌جا شد و تغییر پیدا کرد و چطور مسئولیت‌های یگانه‌ای چون مادری و کارگری به دلیل صنعتی‌شدن سریع و سال‌های طولانی جنگ سرد بر دوش زنان گذاشته شد، باید به این نمایشگاه مراجعه کرد. ■



بزرگ‌ترین پیامی که من برای خانم‌های جوان دارم این است که به طور غیرضروری خیلی زود شروع به بریدن شاخه‌های درخت حرفه خود نکنند. گاهی خانم‌ها می‌گویند می‌دانم که می‌خواهم یک خانواده داشته باشم یا در یک سمفونی محلی ساز بنوازم، و شروع به هل دادن خود به خارج از مسیر حرفه‌ای‌شان می‌کنند. شما نباید خود را به خارج از مسیر مسابقه هدایت کنید حتی قبل از اینکه مسابقه را شروع کنید.

## مدیرعامل جنرال موتورز:

# خانم‌ها سریع کنار نروند

مهم‌ترین هدف غول خودروساز آمریکا رسیدن به فناوری خودران‌های مطمئن است



بلیندا لوسکامب

ویراستار مجله تایم

مری بار، مدیرعامل و رئیس هیئت مدیره شرکت جنرال موتورز، معتقد به سرعت و خودروهای بدون راننده است و خیلی زود تصمیم نمی‌گیرد که چه کسی باید رئیس شرکت باشد.

منبع تایم

ما آماری نداریم، باور داریم که وقتی شما بیش از ۲۰۰ مایل را با خودروی الکتریکی طی می‌کنید در بسیاری از موارد استرس از شما دور می‌شود. اما فکر می‌کنیم که برای اولین بار، در یک سطح قابل پرداخت برای مشتریان، این مدل می‌تواند خودرویی باشد که تنها وسیله نقلیه فرد به حساب آید.

در فهرست آسمان آبی آرزوهای شما چه چیزی وجود دارد؟ هدف من برای جنرال موتورز این است که آن را به سمت رانندگی خودکار مطمئن هدایت کنم.

آیا نگران شایعات درباره خودروی آپل هستید؟ ما فرض می‌کنیم هر شرکتی که شایعه شده در حال انجام این کار است به احتمال زیاد آن کار را انجام می‌دهد. آنچه که ما رویش تمرکز کرده‌ایم هدایت فناوری و یکپارچه کردن آن در یک وسیله نقلیه است تا باعث خرسندی مشتریان شود.

وقتی که صبح‌ها از خواب بیدار می‌شوید اولین فکری که به ذهنتان می‌رسد چیست؟

من بسیاری از صبح‌های زود را در این فکر می‌گذرانم که برنامه‌هایمان را به سرعت اجرا کنیم. مسئله بزرگی که نگران آن هستیم سرعت است.

حالا که صحبت از سرعت شد، آیا تا به حال جریمه شده‌اید؟ تنها دو بار. جریمه خیلی سنگینی نبوده. فقط برای پنج مایل سرعت بیشتر از حد مجاز بوده است.

دوست دارید چه کسی را به عنوان رئیس‌جمهور بعدی آمریکا ببینید؟

من واقعا هنوز تصمیم خود را نگرفته‌ام. ما هنوز به طور رسمی نمی‌دانیم کدام دو نفر نامزد اصلی انتخابات هستند.

آیا کسی هست که شما بخواهید کنارش بگذارید؟ هنوز چیزی زیادی برای یاد گرفتن هست.

آیا دو پسر بچه شما، حالا که قدرتمندترین زن آمریکا از نظر مجله فورچون شده‌اید، با شما به طوری متفاوت از قبل رفتار می‌کنند؟

نه، آنها به من یادآوری می‌کنند که از نظر آنها مهم‌ترین کار من مادر بودن است.

به عنوان مدیرعامل، شما فرمان جنرال موتورز را در میان فراخوان‌های برگشت خودروها به شرکت و شکایت‌ها بر سر سوئیچ روشن شدن خودرو، در دست دارید. آیا اکنون چیز دیگری هست که بخواهید آن را به صورتی متفاوت انجام دهید؟

همیشه چیزهایی هستند که شما بخواهید در حاشیه آنها را تغییر دهید اما به طور کلی، من خیلی مفتخر به روشی هستم که با ارزش‌هایمان در آن زندگی می‌کنیم؛ ارزش‌هایی که ما در فراخوان‌های بازگشت خودروها آنها را مدیریت می‌کنیم.

جنرال موتورز اخیرا پرداخت‌هایی را به صاحبان برخی از خودروهای شاسی‌بلند بزرگش اختصاص داده است، چرا؟

ما دریافته‌ایم که یک خطای داده‌ای در روشی وجود دارد که اقتصاد سوخت را در برندهای جی‌ام‌سی آکادیا، بیوک انکلیو و شورولت ترالس محاسبه می‌کند. بنابراین با اینکه این خطای مسئله ایمنی نبود، وقتی که دریافتیم یک خطایی هست، آن را اعلام کردیم و در حال حل کردن آن هستیم.

آیا می‌توانید توضیح دهید که چطور شد در شرکت لیفت، یک شرکت به‌اشتراک‌گذاری رانندگی که می‌خواهد خودروهای کمتری در خیابان‌ها باشند، سرمایه‌گذاری کردید؟

در یک سطح بسیار بالای حرکت به جلو، جنرال موتورز می‌خواهد که به مردم کمک کند از نقطه A به نقطه B برسند، خواه از مدل سنتی مالکیت خودرو استفاده کنند، خواه خودروی خود را به اشتراک بگذارند، خواه در آینده، آن طور که من اطمینان دارم، این کار با وسایل نقلیه خودران انجام شود.

همکاری شما با جنرال موتورز به دوران کودکی بازمی‌گردد؛ زمانی که پدرتان در آنجا کار می‌کرد. با لحاظ این نکته، آیا شما گفتید «بسیار خوب، هدف من این خواهد بود که مدیرعامل شوم»؟

من هیچ‌وقت یک برنامه پنج‌ساله یا ده‌ساله برای مدیرعامل شدن شرکت نداشتم. من همیشه می‌خواسته‌ام که به طور کامل در نقشی که در آن بوده‌ام همکاری داشته باشم. اگر شما هر کاری را مثل این انجام دهید که انگار بقیه عمرتان را در آن شغل باقی خواهید بود، آن موقع است که مورد توجه قرار می‌گیرید.

آیا دوست دارید به مدیران خانم جوان‌تری که می‌بینید مشکل درست می‌کنند نسبت به مسئله‌ای هشدار بدهید؟

بزرگ‌ترین پیامی که من برای خانم‌های جوان دارم این است که به طور غیرضروری خیلی زود شروع به بریدن شاخه‌های درخت حرفه خود نکنند. گاهی خانم‌ها می‌گویند می‌دانم که می‌خواهم یک خانواده داشته باشم یا در یک سمفونی محلی ساز بنوازم، و شروع به هل دادن خود به خارج از مسیر حرفه‌ای‌شان می‌کنند. شما نباید خود را به خارج از مسیر مسابقه هدایت کنید حتی قبل از اینکه مسابقه را شروع کنید.

برند چوی ولت یک نوع خودروی الکتریکی نسبتا قابل احترام است اما جنرال موتورز کمتر از آن چیزی که امید داشت از آن فروخته است. شما موفقیت مدل‌های جدید تمام‌الکتریکی را چگونه تخمین می‌زنید؟ آیا عددی در این باره دارید؟



# شکسپیر هم به بازار آزاد نیاز دارد

کشورهایی که هنر شکوفایی دارند توسعه بهتری داشته‌اند

بسیار چشم‌گیر است. تولید اشتغال در این صنایع دوره زمانی مورد اشاره، دوونیم برابر بیشتر از تولید شغل در بقیه اقتصاد انگلستان بوده است.

چنین شکوفایی و رونق اقتصادی در صنایع خلاق و هنرهای انگلستان بدون در نظر گرفتن نقش مهم تعداد زیادی از موزه‌ها، گالری‌ها و سالن‌های تئاتر عمومی در این کشور امکان‌پذیر نیست اما از نگاهی عمومی‌تر، بخش پررونق هنر نیز ممکن است نیازی برای رونق گرفتن اقتصاد شهری باشد. اولیور گرگاد، مورگان لاتونان و اتین وازمار در مقاله‌ای که از نتایج تحقیق خود بر بیش از دو هزار شهر در ۳۰ کشور جهان در هشت قاره انجام داده بودند تلاش کرده‌اند پیش‌رانی‌های رونق گرفتن موفق در سطح شهری را کشف کنند. این نویسندگان از بیوگرافی‌های آنلاین برای ترکیب پایگاه داده‌ای از مشخصات ۱,۲ میلیون نفر استفاده کرده‌اند که کسانی از شکسپیر تا کارل مارکس و مایکل جکسون در میان آنها دیده می‌شده‌اند. در این مطالعه، این افراد به شهرهایی که آنها در آن کار و زندگی می‌کردند متصل شده‌اند و رشد اقتصادی در دهه‌هایی که در این مکان‌ها حضور داشته‌اند دنبال شده است. برعکس آنها شاهد همبستگی صفر یا منفی بین حضور این افراد و آمار تسلط نظامی، سیاسی و مذهبی در شهرها بوده‌اند.

بهتر است نتیجه‌گیری کنیم که شهرهای بعد از دوران صنعتی شدن از هنر و ورزش برای احیای جوامع، کانالیزه کردن نارضایتی‌های اجتماعی و هدایت شاخص‌های اقتصادی کاهش یافته به جهت‌های کارا تر استفاده می‌کنند. در مورد شهر منچستر، گروه‌های جهانی موسیقی راک، برچسب‌های جدید مد و صحنه‌های خلاق درخشان باعث رشد این شهر شده است. این شهر از سقوط اقتصادی طولانی پس از دوران شکوفایی صنعت پنبه که روند منفی‌اش از دهه ۱۹۸۰ شروع شد دوباره برگشت و گروه‌های موسیقی مثل اسمیتز و اوسیس را به وجود آورد و به همان اندازه نیز روی تیم‌های ورزشی مثل منچستر یونایتد سرمایه‌گذاری کرد و رقیب آن، تیم منچستر سیتی، را با ایجاد یک ورزشگاه جدید احیا کرد. در این میان، سریال‌های تلویزیونی تولیدشده در منچستر در دهه‌های ۱۹۵۰ و ۱۹۶۰ دوباره در یک شهر رسانه‌ای احیا شدند و بی‌بی‌سی و یک استودیو تلویزیونی خصوصی هزاران شغل را از زمانی که این شهر رسانه‌ای در سال ۲۰۰۷ ساخته شده در آن جای داده‌اند.

اگر این مسائل هنری و ورزشی برای اقتصاد این میزان مفید است پس چرا بودجه‌های دولتی اغلب برای سرازیر شدن به این بخش در رقابت مقابل بخش بهداشت و آموزش کم می‌آورند و بودجه‌ها به آن بخش‌ها واریز می‌شوند؟ کنفدراسیون صنعت انگلستان اخیراً اعلام کرده است که دولت می‌تواند کمک‌هایی عملی در قبال صنایع خلاق اعمال کند که شامل حق مولف قوی‌تر، مالیات کمتر و زیرساخت‌های دیجیتالی بهتر است.

با چهار صدمین سال مرگ ویلیام شکسپیر در سراسر جهان، هنر بیش از همیشه به امری محبوب تبدیل شده است. در دورانی که دولت‌ها مدام خود را کوچک می‌کنند این سوال اجتناب‌ناپذیر پیش می‌آید: آیا هنر به اندازه‌ای مالیات‌دهنده تولید کرده است که به پول مالیاتشان بپردازند؟

در هفته‌های گذشته، شورای تحقیق هنر و علوم انسانی انگلستان نتایج تلاشی سه‌ساله را منتشر کرد که تلاش کرده بود به همین سوال پاسخ بدهد. آنها تلاش کرده بودند که فواید هزینه‌های عمومی در هنر را محاسبه کنند؛ فوایدی از تاثیر گروه‌های تئاتری زندانیان بر نرخ ارتکاب جرایم گرفته تا اثرات فعالیت‌های هنری مدارس بر نتایج امتحانات دانش‌آموزان. اما آنچه آنها به دست آوردند خیلی نامحتمل نبود؛ تقریباً هیچ.

اما شاید گزارش شورای تحقیق هنر و علوم انسانی سعی کرده بود که به سوالاتی نادرست جواب دهد؛ پرسش درست این است که آیا راهی تاثیرگذارتر - و ارزان‌تر - برای دولت‌ها به‌جز اختصاص یارانه از بودجه عمومی وجود دارد که از هنرها حمایت کنند؟

شکی نیست که حمایت کردن از هنرها کاری ارزشمند است، به‌خصوص در کشوری مثل انگلستان که در زمینه هنری سابقه خیلی زیادی دارد. فعالیت‌ها و تلاش‌های هنری مثل مد، موسیقی، پخش رادیویی و تلویزیونی و بازی‌های ویدیویی در آینده جزو مشاغل با درآمد بسیار بالا خواهند بود. صنایع خلاق حدود ۵ درصد تولید ناخالص داخلی انگلستان را تشکیل می‌دهند که بالاتر از سهم ۳ درصدی آنها در اروپاست و همین سهم بالا نیز در حال گسترش سریع است. مطابق اعلام وزارت فرهنگ انگلستان، رسانه و ورزش، وقتی که با دیگر صنایع خلاق در نظر گرفته شوند دارای حدود ۶ درصد رشد اقتصادی در اقتصاد انگلستان بین سال‌های ۱۹۹۷ تا ۲۰۱۴ میلادی بوده‌اند. این رقم در مقایسه با رشد اقتصادی کل انگلستان در دوره زمانی مشابه که ۴,۳ درصد بوده

## ویکتوریا بیتمن

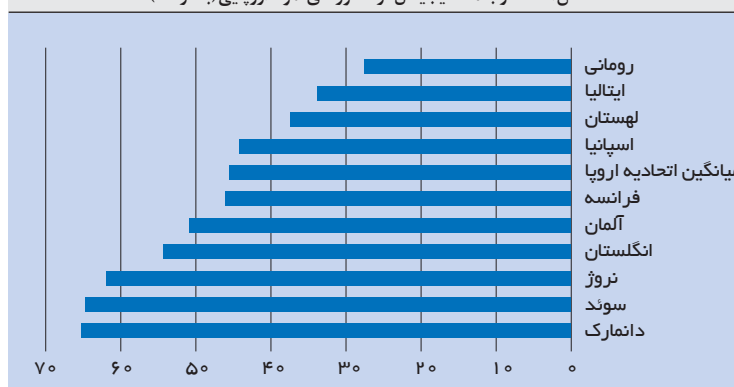
اقتصاددان دانشگاه کمبریج

## منبع: بلومبرگ

## فعالیت‌ها و

تلاش‌های هنری  
مثل مد، موسیقی،  
پخش رادیویی  
و تلویزیونی و  
بازی‌های ویدیویی  
در آینده جزو  
مشاغل با درآمد  
بسیار بالا خواهند  
بود

شاخص اقتصاد و جامعه دیجیتال در کشورهای نمونه اروپایی (به درصد)



وقتی که بحث مالیات برای خرید و فروش و روند تولید آثار هنری پیش می‌آید و همچنین معافیت‌های مالیاتی برای کمک و حمایت از آثار هنری پیش کشیده می‌شود منحنی لافر می‌تواند در این باره کمک‌کننده باشد. طبق منحنی لافر، در حوزه مسائل هنری می‌توان نتیجه گرفت که نرخ مالیات کمتر برای تولیدکنندگان آثار هنری باعث تولید درآمد بیشتر برای دولت می‌شود.

شهرهای بعد از دوران صنعتی شدن از هنر و ورزش برای احیای جوامع، کانالیزه کردن نارضایتی‌های اجتماعی و هدایت شاخص‌های اقتصادی کاهش‌یافته به جهت‌های کارا تر استفاده می‌کنند.



به طور قطع، شکسپیر از حمایت و بخشندگی بزرگان به هنر بهره‌مند شده است اما گروه تئاتری او یک کسب‌وکار بوده و او توانسته از زندگی در کشوری که چشم‌هایش به روی فواید مبادله در بازار و آزادی‌های شخصی باز است بهره‌ببرد

پیشرفت آنها برای استفاده بهتر کاربران و مخاطبان رسانه‌های نوین ادامه پیدا کند. در حقیقت، طبق یکی از شاخص‌های اتحادیه اروپا که مولفه‌های ۲۸ کشور اروپایی را در زمینه‌هایی مثل اتصال به سیستم‌های پخش رادیویی و تلویزیونی، استفاده از اینترنت و مهارت‌های دیجیتالی رتبه‌بندی کرده، انگلستان در میان کشورهای دست‌چین‌شده اروپایی بالاتر از ۷ کشور قرار گرفته است. با این حال، همچنان خطرات و نقایصی برای زیرساخت‌های دیجیتالی انگلستان وجود دارد؛ زیرساخت‌های این کشور با سرعتی کمتر از میانگین کشورهای دیگر که شاخص آنها محاسبه شده توسعه پیدا کرده‌اند. انحصارهای طبیعی مثل شرکت بریتیش تله‌کام که صاحب شبکه کابلی تلفن سراسری است می‌تواند نشان‌دهنده موانعی برای توسعه دیجیتالی این کشور باشد. نهادهای ناظر دولتی می‌تواند با جلوگیری از هرگونه سوءاستفاده به روند توسعه دیجیتالی زیرساخت‌های انگلستان کمک کنند.

نباید شوک ایجاد شود وقتی که گفته شود راه‌حل‌های بازارمحور می‌تواند نقشی مهم در تشویق کردن هنر برای حرکت رو به جلو بازی کند، حتی اگر یارانه‌ها در بخش هنر هنوز اهمیت زیادی داشته باشند. آنچه که بین کارآفرینان و هنرمندان مشترک است این است که آنها نیاز به آزادی برای از میان برداشتن موانع سر راه خود دارند بنابراین می‌توانند در زمینی جدید قدم بردارند. به طور قطع، شکسپیر از حمایت و بخشندگی بزرگان به هنر بهره‌مند شده است اما گروه تئاتری او یک کسب‌وکار بوده و او توانسته از زندگی در کشوری که چشم‌هایش به روی فواید مبادله در بازار و آزادی‌های شخصی باز است بهره‌ببرد. این مزیتی است که ارزشش را دارد این روزها دوباره به یادش بیآوریم. ■

حق مولف باعث تشویق انجام کارهای خلاقانه به وسیله فراهم آوردن امکان دسترسی نوآوران به دست کم مقداری از مزایای فعالیت هنری آنهاست. دولت‌ها می‌توانند در مسیری طولانی برای کمک به هنر گام بردارند که یکی از کارهای آنها می‌تواند به کمترین حد رساندن آسیب زدن آنلاین به حقوق مالکیت معنوی محصولات هنری مثل کپی غیرمجاز و دانلود غیرقانونی محتوای هنری باشد. وقتی که بحث مالیات برای خرید و فروش و روند تولید آثار هنری پیش می‌آید و همچنین معافیت‌های مالیاتی برای کمک و حمایت از آثار هنری پیش کشیده می‌شود منحنی لافر می‌تواند در این باره کمک‌کننده باشد. طبق منحنی لافر، در حوزه مسائل هنری می‌توان نتیجه گرفت که نرخ مالیات کمتر برای تولیدکنندگان آثار هنری باعث تولید درآمد بیشتر برای دولت می‌شود. بر اساس گزارش موسسه فیلم انگلستان و شرکت مشاور آکسفورد اکونومیکز، در صورت اعمال معافیت‌های مالیاتی برای تهیه‌کنندگان انگلیسی تولید فیلم در انگلستان می‌تواند ۷۱ درصد کم‌هزینه‌تر باشد. طبق محاسباتی که کارشناسان انجام داده‌اند و با زیرورو کردن اعداد در این مورد خاص می‌توان تخمین زد که با هر پوند هزینه در کاهش دادن صورت‌حساب مالیاتی می‌توان از مزایای دست کم چهار برابر شدن درآمدهای وزارت خزانهداری که مسئول جمع‌آوری مالیات است بهره‌برد. به این ترتیب، رشد بزرگ‌تری در صنایع فیلم به وجود خواهد آمد و صنعت فیلم‌سازی از آن بهره‌مند خواهد شد.

علاوه بر نیاز به بهبود بخشیدن به مسائل قانونی و مقررات حق مولف و نیز کاهش دادن میزان مالیات و معافیت‌های مالیاتی، کنفدراسیون صنعت انگلستان گفته است که صنایع خلاق نیاز دارند که بهبود بخشیدن زیرساخت‌های دیجیتالی به منظور

# چرا غول فناوری یک خانه کلنگی خریده است؟

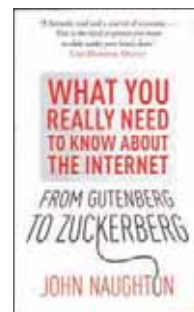
## خرید لینکداین توسط مایکروسافت معنی تجاری ندارد



جان ناتون

استاد فهم عمومی  
فناوری دانشگاه اوپن

منبع: گاردین



کتاب «از گوتنبرگ تا زاکربرگ: آنچه واقعا باید درباره اینترنت بدانید» نوشته جان ناتون

وقتی دو مدیرعامل کنار هم قرار گرفته بودند که یک ادغام دوستانه را اعلام کنند چیزی به طور مقاومت ناپذیر کمندی در آنها وجود داشت. شانه به شانه هم ایستاده بودند و به دوربین‌ها نگاه می‌کردند. مالک جدید خیلی احساس غرور می‌کرد و توضیح می‌داد که چه مزیت بزرگی آخرین خرید شرکت به دنبال داشته و چقدر احساس خوشایندی داشته که این معامله را انجام داده و از «هم‌افزایی» می‌گفت که مثل یک ازدواج، به صورتی جادویی احترام بی‌انتهای او را نسبت به بیچاره‌ای که آن لحظه آخرین زیردستش شده بود برانگیخته است.

بیچاره، به نوبه خود، احترام بی‌انتهای خود را به رئیس جدید ابراز کرد و حس حرمت عمیق خود را به سازمان عظیمی که دیگر از بین رفته بود اعلام کرد. او نیز با افق‌های جدیدی که اکنون به سوی او و همکارانش گشوده شده بود «بسیار هیجان‌زده» شده بود. این ازدواج معامله بسیار خوبی برای هردو سازمان بود؛ یک بازی برد-برد. این واقعیت که او اشاره نکرد این معامله چقدر برای شخص او سود داشته از سوی مخاطبان رسانه‌ای تحسین‌کننده او مهم تلقی نشد.

چند هفته پیش، ادغام شرکت لینکداین در شرکت مایکروسافت اعلام شد. شرکت غول فناوری مستقر در رموند ۲۶٫۲ میلیارد دلار پول نقد برای شرکتی در حوزه خدمات شبکه اجتماعی هزینه کرد که در سخت‌ترین دوران خود به سر می‌برد. رشد این شرکت به شدت آهسته شده، سوددهی ندارد و کمتر از یک‌چهارم ۴۳۳ میلیون عضو آن هر ماه از این وبسایت بازدید می‌کنند. این شرکت، همان‌طور که روزنامه فایننشال تایمز به آن نام داده، «یک خانه کلنگی در یک محله ناخوشایند» اینترنت است.

بگذارید از نزدیک به آن نگاه کنیم؛ در قالب یک الگوریتم بدون سرنخ، لینکداین احتمالا آزاردهنده‌ترین شبکه اجتماعی در جهان است. من زمانی عضو آن بودم، نه به این دلیل که در جست‌وجوی یک شغل بودم بلکه چون عقیده معصومانه‌ای داشتم با این مضمون که هر کسی که چیزی درباره این مسائل می‌نویسد باید از آنها استفاده کند. اما وقتی

که شروع به دریافت پیام‌هایی کردم که در آنها آدم‌هایی کاملاً غریبه می‌گفتند مهارت‌هایی در من را «تضمین خواهند کرد» که من اصلا به دنبال تضمین کردن آنها نبودم، حساب کاربری خود را پاک کردم. آن زمان سال ۲۰۱۲ میلادی بود. من هنوز ایمیل‌هایی از افرادی در لینکداین دریافت می‌کنم که مرا دعوت می‌کنند که با آنها «ارتباط برقرار کنم».

برای مایکروسافت چه ارزشی داشت که برای خرید این گوشت قربانی ۲۶ میلیارد دلار پول خرج کند؟ ساتیا نادلا، مدیرعامل مایکروسافت، در جلسه اعلام تملک لینکداین با اشتیاق از «مزیت رقابتی» می‌صحبت کرد که این شبکه اجتماعی برای مایکروسافت فراهم خواهد کرد. او گفت: «گروه لینکداین یک کسب‌وکار عالی را رشد داده‌اند و در مرکز ارتباط دادن حرفه‌ای‌های جهان قرار گرفته‌اند. ما با هم می‌توانیم رشد لینکداین را سرعت ببخشیم، به همان اندازه که ما با آفیس ۳۶۵ مایکروسافت در جست‌وجوی قدرت بخشیدن به هر فرد و سازمان در کره زمین هستیم».

جدی؟ و لابد همه خوک‌ها هم می‌توانند در دسته‌های فشرده به هم پرواز کنند؛ یکی از دلایلی که مایکروسافت لینکداین را خریده به سادگی این است که توانسته این کار را بکند. این شرکت روی کپه ۱۰۰ میلیارد دلاری از پول نقد نشسته و باید با آن کاری بکند. مایکروسافت یک شرکت بزرگ، با ثبات و سودآور است و به احتمال زیاد تا مدت‌های طولانی باقی خواهد ماند. با وجود اینکه سیستم عامل این شرکت و محصولات نرم‌افزار آفیس چندان خوشایند نیستند اما با «میراثی» که در کسب‌وکارها باقی گذاشته، به سودآور بودن خود ادامه می‌دهد چون اکثریتی از دولت‌ها و سازمان‌های تجاری جهان با آن استاندارد شده‌اند و این اعتیاد به‌زودی پایان نخواهد پذیرفت. همچنین مایکروسافت یک کسب‌وکار عظیم رایانش ابری را پایه‌گذاری کرده است. بنابراین در حالی که پرداخت ۲۶ میلیارد دلار برای لینکداین دقیقا مبلغ کمی نیست اما این پول از جایی آمده که خیلی بیشتر از این در آنجا هست.

یک توضیح ترغیب‌کننده‌تر برای خرید توسط مایکروسافت این است که این شرکت کنترل قایق شبکه‌های اجتماعی را از دست داده و تلاش زیادی می‌کند قبل از اینکه خیلی دیر شود دوباره کنترل را به دست گیرد. با این حال، متأسفانه خیلی دیر شده است؛ این قایق مدت‌هاست که به راه افتاده. با وجود فیس‌بوک با ۱٫۶۵ میلیارد کاربرش، این شرکت هنوز تمرکزی روی کسب‌وکار از نوع لینکداین نکرده و اگر روزی مارک زاکربرگ به صورت جدی به درآمدزایی از آن فکر کند، نوعی فیس‌بوک برای این کسب‌وکار هر شرکت دیگری را در این مسیر از بین خواهد برد.

با این توصیف، خرید لینکداین یکی دیگر از خریده‌های مایکروسافت را به یاد می‌آورد که در سال ۲۰۱۳ انجام شد و آن، خرید شرکت فنلاندی تلفن همراه نوکیا بود. مایکروسافت تلاش کرد که وارد کسب‌وکار تلفن همراهی شود که در دوران بعد از انقلاب دوم خود در سال ۲۰۰۷ توسط اپل به سر می‌برد. اما این خرید موفق نبود و نوکیا اوج نگرفت و در ژوئیه سال گذشته، ۷٫۹ میلیارد دلار ضرر برای این شرکت به همراه آورد. ■



# دیدهبان

تلویزیون‌های اینترنتی  
رقبای رسانه‌ای سنتی را شکست دادند

## جنگ رسانه‌ها

شبکه‌های پخش محتوای آنلاین در بسیاری از کشورهای  
جهان به عنوان رسانه برتر مورد استفاده قرار می‌گیرند  
و این توجه به حدی رسیده است که شبکه‌های سنتی  
تلویزیون‌ها مورد تهدید واقع شده‌اند



# نت فلیکس، بزرگ ترین تلویزیون اینترنتی جهان

نت فلیکس غیر از ایران در دسترس تمامی کاربران جهان است!

## علی مقامی

خبرنگار

شبکه های پخش محتوای آنلاین در بسیاری از کشورهای جهان به عنوان رسانه برتر مورد استفاده قرار می گیرند و این توجه به حدی رسیده است که شبکه های سنتی تلویزیون ها مورد تهدید واقع شده اند. کیفیت بالای صوتی و تصویری، هزینه اشتراک بسیار پایین، سهولت در دسترسی و مدیریت زمان بندی ها از جمله مواردی است که کاربران را به سمت این شبکه ها کشانده است. نت فلیکس یک شرکت آمریکایی ارائه دهنده خدمات آنلاین رسانه ای در قالب اجاره و فروش کلیپ های صوتی و تصویری، فیلم، دی وی دی و دیسک بلوری است، که در سال ۱۹۹۷ توسط ریچ هاستینگز راه اندازی شد. مشتریان می توانند با پرداخت ۸،۹۹ دلار در ماه از خدمات مشاهده فیلم ها و سریال ها با کیفیت اچ دی بهره ببرند. شرکت نت فلیکس در حال حاضر خدمات خود را در آمریکای شمالی، آمریکای جنوبی، کشورهای منطقه

نوردیک، هلند، کارائیب و بریتانیا ارائه می کند. تا اواسط ماه مارس ۲۰۱۳ میلادی نت فلیکس بیش از ۳۳ میلیون مشترک داشته که در ماه بعد به ۳۶ میلیون رسید و در سپتامبر ۲۰۱۴ نت فلیکس اعلام کرد که از ۴۰ کشور دنیا مشترک دارد. نت فلیکس توانست سریال های موفقی همچون سریال پر بیننده «بر کینگ بد» را بسازد که با اقبال مشتریان همراه شد. نت فلیکس خود سریال های موفقی چون «خانه پوشالی» و «نارنجی همان سیاه جدید است» را تولید کرده است. دفتر مرکزی این شرکت در شهر لوس گاتوس کالیفرنیا قرار دارد و سهام آن در بازار بورس نزدک معامله می شود. به طور قطع می توان گفت تمامی سیستم های عامل تلویزیونی و تی وی باکس ها مجهز به اپلیکیشن نت فلیکس و شاسی میانبر هستند. بسیاری دیگر نیز امکانات این شبکه را در قالب سیستم های هوشمند صوتی قرار داده اند. به عنوان مثال تی وی باکس جدید کمپانی روکو ۴ از دستورهای صوتی برای جست و جو در نت فلیکس استفاده می کند.

## جهانی شدن تلویزیون آنلاین نت فلیکس



نت فلیکس یک ماه خدمات رایگان به کاربران جدید ارائه می کند. شما می توانید در این یک ماه به صورت نامحدود فیلم ها و همین طور سریال های تلویزیونی را به صورت آنلاین تماشا کنید. اگر از این دوره رایگان لذت بردید، هیچ کاری در پایان این دوره نکنید تا عضویت شما به صورت خودکار و تا زمانی که مایل هستید ادامه یابد. عضویت نت فلیکس به صورت اشتراک ماه به ماه است که از زمان ثبت نام آغاز می شود و می توانید به راحتی و در هر زمانی از شبانه روز عضویت خود را لغو کنید، چرا که هیچ گونه قرارداد طولانی مدت یا هزینه لغو عضویت وجود ندارد. اگر نرم افزار «مایکروسافت سیلور لایت» روی کامپیوترتان نصب نشده است، باید آن را دانلود و روی مرورگرتان نصب کنید. کافی است به دستورالعمل ها عمل کنید. حداقل سرعت اینترنتی مورد نیاز برای تماشای فیلم ها و سریال های آنلاین ۵۰ مگابایت در ثانیه است، گرچه ممکن است برای بهبود کیفیت فیلم های ویدیویی به اتصال اینترنتی سریعتری نیاز داشته باشید. پهنای باند اینترنت پهن باند شما ممکن است روی تجربه فیلم دیدن تاثیر زیادی بگذارد. نت فلیکس ارائه کننده خدمات پخش آنلاین است؛ یعنی فیلم ها و سریال های تلویزیونی با استفاده از اینترنت پخش

## قدرتمندترین



نت فلیکس با وجود بیش از ۶۷ میلیون کاربر در جهان، رکورددار این عرصه است و چندی پیش خیزش بزرگ خود را به سمت پوشش کشورهای آسیایی و کشورهای باقی مانده در اروپا اعلام داشت. کشورهای شرق آسیا و خاورمیانه نیز در این برنامه کوتاه مدت قابل رویت بودند. اینک ریچ هاستینگز، مدیر این شرکت اعلام کرده است که کشورهای جدیدی تحت پوشش نت فلیکس قرار گرفته اند و این شرکت در این برنامه قصد ورود به بیش از ۲۰۰ کشور را دارد که برای این منظور هزینه های بسیاری را متحمل خواهد شد. بالا بردن دقت های تصویری و به خدمت گرفتن کدک های جدید در کنار سخت افزارهای قدرتمند و هزینه های جانبی دیگر، از جمله این سرمایه گذاری است. نت فلیکس علاوه بر خدمات اجاره سی دی و دی وی دی، یک سرویس پخش اینترنتی فیلم را به طور جداگانه ارائه می کند که اجازه دسترسی به کتابخانه آنلاین نت فلیکس را به دستگاه های متصل به اینترنت می دهد. این دو کتابخانه متفاوت از یکدیگر هستند و کتابخانه دی وی دی و سی دی نت فلیکس از تعداد فیلم های بیشتری برخوردار است.

می شوند، نه داللود. بنابراین شما باید در تمام طول مدت پخش فیلم یا سریال به اینترنت متصل باشید. برای بهره گیری از خدمات نت فلیکس باید ابتدا در آن عضو شوید. می توانید با مراجعه به سایت [www.netflix.com/us](http://www.netflix.com/us) عملیات ثبت نام را انجام دهید و با پرداخت هزینه عضویت با استفاده از کارت های اعتباری، هر فیلم و سریالی را که می خواهید به صورت آنلاین تماشا کنید. هزینه استفاده از خدمات نت فلیکس (پس از دوره رایگان یک ماهه) برای سطح ابتدایی ۷،۹۹ دلار، برای سطح استاندارد ۸،۹۹ دلار و برای سطح پریمیوم ۱۱،۹۹ دلار است. در ایران شما می توانید با خرید یک حساب موقت ویزاکارت یا مسترکارت این حساب را راه اندازی و از خدمات نت فلیکس استفاده کنید باید توجه داشته باشید که برای استفاده از این سرویس ها باید ای پی خود را تغییر دهید چون به دلیل تحریم ها هنوز ایران در این لیست قرار ندارد. اگر شما از کاربران پلی استیشن و ایکس باکس هستید یا جزو کاربرانی هستید که به تازگی تلویزیون هوشمند خریده اید استفاده از این شبکه تلویزیونی را از دست ندهید.

## تغییر استراتژی



مدت زیادی است که شبکه نت فلیکس، با درخواست مکرر



نتفلیکس با وجود بیش از ۶۷ میلیون کاربر در جهان، رکورددار این عرصه است و چندی پیش خیزش بزرگ خود را به سمت پوشش کشورهای آسیایی و کشورهای باقی مانده در اروپا اعلام داشت. کشورهای شرق آسیا و خاورمیانه نیز در این برنامه کوتاه مدت قابل رویت بودند.

وال استریت ژورنال می گوید که امکان پخش آنلاین و قانونی فیلم و سریال تا سال ۲۰۱۶ برای یوتیوب فراهم خواهد شد.

### آمازون پرایم



آمازون هم برای عقب نماندن از رقبا سرویسی به نام آمازون پرایم راه اندازی کرده است. آمازون پرایم، سرویسی از سوی آمازون است که محتوای مختلفی از قبیل ویدئو، کتاب های الکترونیکی و غیره را در اختیار اعضای خود می گذارد. اعضای این سرویس می توانند با تخفیف و یا به صورت رایگان، به محتوای مختلفی دسترسی داشته باشند یکی از برنامه های جذابی که در این شبکه در حال ساخت است نسخه اینترنتی «تخت گاز» با سه مجری جذاب آن است. جرمی کلارکسون، جیمز می و ریچارد هاموند، این سه مجری محبوب با سرویس استریم ویدئویی آمازون پرایم باز خواهند گشت.

### نتفلیکس وطنی



سایت آپارات بخش مشاهده آنلاین فیلم های سینمایی را با نام آپارات فیلمو راه اندازی کرده است. در آپارات فیلمو هر فرد می تواند فیلم سینمایی داخلی یا خارجی مورد علاقه خود را از طریق این سرویس بر روی رایانه شخصی، تلویزیون هوشمند، تلفن همراه، تبلت و دیگر ابزارهای مشابه مشاهده کند. این وب سرویس در حال حاضر برای تمامی کاربران رایگان است و هر فرد با داشتن مشخصات حساب خود در آپارات و یا ساختن حساب کاربری در این سایت می تواند هزار ویدئوی فعلی آپارات فیلمو را به دلخواه مشاهده کند. قرار است پس از دوره آزمایشی این سایت، خدمات آن پولی شود و تعداد ویدئوها نیز روز به روز افزایش یابد. بر اساس اطلاعات اعلام شده از سمت تیم توسعه این سرویس، یکی از نکات آپارات فیلمو، تنظیم خودکار کیفیت پخش ویدئوها با سرعت اینترنت شماس که سبب می شود میزان قطعی و یا بافرینگ به صفر نزدیک شود و فیلم ها را روان تر مشاهده کنید. مدیران این سامانه قصد دارند در آینده علاوه بر فیلم های سینمایی، ویدئوهایی در زمینه سریال های تلویزیونی، برنامه های شبکه خانگی و دیگر موارد مشابه را نیز به خدمات سایت مذکور اضافه کنند. این سرویس با همکاری موسسه رسانه های تصویری راه اندازی شده است. ■

### رقبای قدر



سرویس پخش ویدئوی یوتیوب قصد دارد به زودی امکان تماشای قانونی فیلم و سریال را برای کاربرانش فراهم کند. به نظر می رسد که سرویس های پخش آنلاین فیلم مثل نتفلیکس و «آمازون پرایم» رقیبی جدید پیدا کرده اند. بر اساس اطلاعاتی که «وال استریت ژورنال» به دست آورده، مدیران یوتیوب با استودیوهای هالیوودی و شرکت های فیلم سازی ملاقات هایی انجام داده اند. یوتیوب می خواهد حق پخش آنلاین فیلم های سینمایی و سریال های تلویزیونی را به دست بیاورد. همان طور که احتمالا می دانید، یوتیوب اخیرا سرویس جدیدی با نام یوتیوب رد (YouTube Red) را راه اندازی کرده است.

### یوتیوب پخش آنلاین RED



مشترکان این سرویس می توانند با پرداخت ماهانه ۱۰ دلار، ویدئوها را بدون تبلیغ تماشا کنند. گفته شده که تماشای فیلم ها و سریال ها تنها برای مشترکان Red امکان پذیر خواهد بود. البته هنوز مدیران یوتیوب واکنشی به این خبر نشان نداده اند. بازار پخش آنلاین ویدئو در چند سال اخیر به شدت رشد کرده. پیش بینی شده درآمد جهانی از پخش آنلاین برنامه های تلویزیونی و ویدئو، تا سال ۲۰۲۰ به ۴۲ میلیارد دلار برسد. شواهد حاکی از این است که یوتیوب هم می خواهد با بلندپروازی تمام به این بخش وارد شود. رقابت یوتیوب با سرویس هایی مثل نتفلیکس، آمازون پرایم و هولو دیدنی خواهد بود. در حال حاضر، سرویس Red یوتیوب این طور کار می کند که کاربران با پرداخت ۱۰ دلار، ویدئوها را بدون تبلیغ می بینند. حتی امکان تماشای آنلاین ویدئوها و دیدن برنامه های اختصاصی یوتیوب هم برای مشترکان فراهم است. بین سیاست های یوتیوب و سرویس های آنلاینی مثل نتفلیکس یک تفاوت بنیادین وجود دارد. مدیران یوتیوب گفته اند که هدف اصلی شان در سرویس Red، تمرکز و سرمایه گذاری روی استعداد های نواست. این در حالی است که نتفلیکس یا آمازون پرایم روی تولید و پخش ویدئوهایی مربوط به ستاره های شناخته شده تمرکز دارند. یوتیوب به کمک سرویس دیگر گوگل یعنی «گوگل پلی» در تلاش است رابطه خود را با استودیوهای فیلم سازی و تولید کنندگان محتوای ویدئویی بهبود ببخشد.

مردم برای امکان قابلیت دانلود فیلم ها و سریال های این شبکه، حتی به صورت موقتی روبه رو است. اغلب ما برای گذران اوقات فراغت سریال می بینیم ولی ترجیح می دهیم این کار را در مواقعی انجام دهیم که کاری برای انجام نداریم. مثلاً زمانی که مسافتی طولانی را در جاده یا هواپیما هستیم، بهترین زمان برای دیدن سریالی است که در خانه وقت نکرده ایم آن را بینیم. اغلب این مواقع به اینترنت دسترسی نداریم. متأسفانه، هر وقت موضوع دانلود از نتفلیکس پیش آمده، این درخواست ها با جواب «نه» روبه رو بوده است. اما ممکن است به زودی شاهد تغییراتی در این روال باشیم. منبع این خبر، رید هیستینگز مدیر عامل نتفلیکس است. پیتز کافکا، خبرنگار گروه خبری Re/code، در مصاحبه ای با هیستینگز درباره ی آینده سیاست پخش انحصاری از تلویزیون نتفلیکس، سوال کرد. به نظر می رسید این سوال متداول که همیشه با جواب نه پاسخ داده می شد، مثل سایر مواقع سرکوب شود. اما در کمال ناباوری، این بار لحن نتفلیکس کمی متفاوت بود. هیستینگز در پاسخ گفت: «درباره این موضوع باید ذهن خود را باز کنیم. خیلی وقت است که سیاست «کلیک کن و ببین» را در پیش گرفتیم و روی زیبایی و سادگی پخش و نه دانلود، تمرکز کرده ایم. اما حالا که در سطح جهان گسترده شده ایم و مجموعه ای از شبکه ها را می بینیم که بدون رعایت حقوق قانونی دانلود می کنند، باید ذهن خود را به این موضوع باز کنیم.»

### مبارزه با دانلود غیر مجاز



شاید انگیزه این تغییر استراتژی نتفلیکس، تمایل مدام این شرکت به همکاری با ملت های در حال توسعه در امر تکنولوژی است. جایی که شبکه ها مثل بازار غرب این شرکت، همه جا در دسترس نیست. این تغییر در الگوی تجارت زمان بر است. محتوای قابل دانلود، شرکت را در موقعیتی کاملاً متفاوت قرار می دهد. بنابراین این شرکت باید برای ضمانت کردن حقوق خود با شرکت های همکار بیشتر مذاکره کند. Re/code اشاره می کند که ممکن است بازیگران بزرگ این میدان مثل شرکت دیزنی با این موضوع موافقت نکنند، اما شرکت های مستقل و بازیگران کوچک تر احتمالاً از پیشنهاد محتوای قابل دانلود استقبال خواهند کرد. هنوز چیزی قطعی نشده، اما همین که شرکت نتفلیکس نسبت به این موضوع نرم تر صحبت می کند، می توان امیدوار بود که روزی با تغییر در سیاست این شبکه دسترسی ما به سریال ها و فیلم های محبوبمان راحت تر شود.



## نبرد جعبه جادویی

بزرگان فناوری برای کنترل بر تلویزیون وارد جنگ شده‌اند

منیره باقی

خبرنگار

تلویزیون، با وجود آنکه مدت‌ها از اختراعش می‌گذرد، هنوز هم محبوبیت خود را حفظ کرده و نقش خود را به‌عنوان یکی از مهم‌ترین سرگرمی‌های انسان به‌خوبی ایفا می‌کند. کانال‌های تلویزیونی و رادیویی در حال برچیده شدن هستند و کانال‌های اینترنتی و ماهواره‌ای جای آنها را می‌گیرند. شرکت‌هایی همچون گوگل، اپل و نت‌فلیکس چشم به بازار کانال‌ها و برنامه‌های تلویزیون دوخته‌اند و سعی در جذب هر چه بیشتر کاربران این وسیله به خود دارند. تلویزیون هنوز هم یکی از سرگرمی‌های پرطرفدار شناخته می‌شود و بازار بسیار خوبی دارد. شرکت‌های بزرگی همچون گوگل و اپل این موضوع را به‌خوبی درک کرده‌اند و در پی به دست گرفتن بازار برنامه‌ها و کانال‌های تلویزیون هستند. در این بین برخی شرکت‌ها همچون نت‌فلیکس نیز وجود دارند که در پی ترغیب کاربران به استفاده از کانال‌های اینترنتی تلویزیون هستند. دستگاه‌های ست‌تاپ باکس دیگر آن محبوبیت اولیه را ندارند و آرام‌آرام جای خود را به فناوری‌های نوین می‌دهند. ست‌تاپ باکس‌ها در هر خانه‌ای پیدا می‌شوند، اما کمتر کسی هست که بخواهد یکباره قید استفاده از آنها را بزند و این دستگاه متعلق به دهه‌ی ۱۹۹۰، هم‌اکنون در عصر خانه‌های هوشمند و اینترنت اشیا نیز سرسختانه برای بقا تلاش می‌کند. گرچه روز به روز بر تعداد افرادی که ست‌تاپ باکس‌ها را می‌کنند و به استفاده از سیستم‌های مدرن‌تری همچون کروم‌کست (Chromecast) یا روکو (Roku) روی می‌آورند افزوده می‌شود، اما تعداد کاربران وفادار به آن همچنان زیاد است. میلیون‌ها نفر از مردم هنوز حاضرند از این وسیله استفاده کنند و هزینه‌ی ماهیانه‌ی استفاده از کانال‌های تلویزیونی را بدهند؛ در حالی که راه‌های بهتر و مدرن‌تری نیز برای تماشای محتوای مورد علاقه‌شان وجود دارد.

### پایان انحصار

دولت آمریکا و FCC یا کمیسیون ارتباطات فدرال این کشور (Federal Communications Commission) قدم اول را برای شکستن سلطه کمپانی‌های تلویزیونی کابلی و ماهواره‌ای بر تلویزیون‌ها برداشته‌اند. در نتیجه تصمیم اخیر FCC، مشتریان می‌توانند راحت‌تر این شرکت‌ها و محصولاتشان را رها کنند و به سمت سرویس‌های جایگزین ارزان‌تر بروند. اما برخی از این کمپانی‌ها همچون کام‌کست و تایم وارنر کیبل (Time Warner Cable) نیز بیکار ننشسته و شروع به مبارزه علیه این تصمیم کرده‌اند تا بتوانند سهم ۲۰ میلیارد دلاری خود را در این بازار حفظ کنند. در سوی دیگر این رقابت، غول‌های فناوری همچون گوگل و اپل قرار دارند که به دلیل اشتیاق‌های سیری ناپذیر خود، تصمیم به تصرف این بازار گرفته‌اند و در پی رساندن ویدئوها با روش

خاص خود به کاربران هستند. این دشمنی در حال تبدیل شدن به یکی از بزرگ‌ترین کشمکش‌های واشنگتن است. این دو جریان برای گرفتن سهم بیشتر از این بازار، با گروه‌های طرفداران و پول‌های سرشار و راه انداختن لابی‌های طرفداری خود در مقابل یکدیگر صف‌آرایی کرده‌اند.

### جنگ قانون

حتی اگر FCC بتواند بر مخالفت‌های کمپانی‌های سنتی تلویزیونی پیروز شود، باز هم ممکن است لایحه پیشنهادی به خاطر دشواری‌های فنی و تأکید دولت بر منافع رقابت در حوزه‌ی کسب‌وکار اجرا نشود. به نظر می‌رسد که این نهاد هنوز از پیچیدگی ماجرا خبر ندارد که این گونه راحت به مقابله با کمپانی‌های قدیمی تلویزیونی پرداخته





دستگاه‌های ست‌تاپ دیگر آن محبوبیت اولیه را ندارند و آرام‌آرام جای خود را به فناوری‌های نوین می‌دهند. ست‌تاپ باکس‌ها در هر خانه‌ای پیدا می‌شوند، اما کمتر کسی هست که بخواهد یکباره قید استفاده از آنها را بزند و این دستگاه متعلق به دهه‌ی ۱۹۹۰، هم‌اکنون در عصر خانه‌های هوشمند و اینترنت اشیا نیز سرسختانه برای بقا تلاش می‌کند.

در پاره‌ای از موارد موفقیت‌آمیز بوده و توانسته‌اند برنامه‌های خود را به سیستم‌های جداگانه‌ای همچون روکو، ایکس‌باکس، دستگاه‌های مبتنی بر سیستم عامل iOS، موبایل‌های اندرویدی و تلویزیون‌های هوشمند متصل کنند و بر روی شماری از این دستگاه‌ها با موفقیت اجرا کنند. تنها برنامه‌های کابلی برای اندروید بالغ بر ۵۶ میلیون بار دانلود شده‌اند! این کمپانی‌های تلویزیونی معتقدند که انجام این کار بسیار دشوار بوده است، اما آنها با موفقیت آن را به پایان رسانده‌اند؛ از طرفی شرکت‌هایی همچون اپل و گوگل قاعدتاً باید برای محبوب‌تر کردن سیستم‌های عامل خود، آنها را تطبیق‌پذیر نشان دهند. بنابراین معتقدند که این کار چندان هم دشوار نبوده است. به هر حال همواره یکی از طرفین در مورد آسانی و یا سختی این تطبیق‌دهی اغراق می‌کند و ما نمی‌دانیم که کدام یک درست می‌گویند. پس در مورد میزان دشواری این کار اظهارنظری نمی‌کنیم. یکی دیگر از مواردی که می‌تواند موجب تنفر از تلویزیون‌های مبتنی بر کابل و ماهواره باشد، این است که باید برای استفاده از یک سرویس تلویزیون پولی، تمام داده‌های مورد نیاز یک برنامه را خودتان میزبانی کنید که کار خوشایندی نیست؛ درحالی‌که تلویزیون اینترنتی به دستگاهی همچون ست‌تاپ باکس به‌عنوان سرور خانگی نیاز ندارد. این داده‌ها شامل ویدئواستریم‌ها، اطلاعات حقوقی در مورد دسترسی به ویدئوها (که چه ویدئوهایی قابل تماشا کردن و کدام یک قابل ضبط کردن هستند) و فهرستی از محتوا است. این فهرست به ما می‌گوید که کدام داده مخصوص نمایش بر روی کدام کانال است. هدف این تغییرات تنها ایجاد یک برنامه جایگزین دریافت مستقیم تلویزیون نیست؛ بلکه هدف، استفاده از پلتفرمی جدید است که تلویزیون‌های کنونی را با تمامی منابع ویدئویی جهان همچون یوتیوب، نتفلیکس، هولو (Hulu) و سایر منابع بزرگ ادغام کند.

### چالش عظیم

کمپانی‌های سنتی تلویزیونی خود را درگیر چالشی بزرگ می‌بینند؛ چراکه ممکن است تا چند سال دیگر راهی به‌جز خروج و اعلام شکست برای آنها باقی نماند. این شرکت‌ها لیست محتوای شبکه‌های خود را از کمپانی‌هایی همچون Gracenote و Rovi (که تلاش می‌کنند داده را از هر شبکه و کانال کابلی بسته به محل مورد نظر و میزان دسترسی عمومی بگیرند) تهیه می‌کنند. اطلاعات مذکور از طریق ایمیل یا حتی فکس منتقل می‌شود. Gracenote و Rovi اطلاعات را مانند تلویزیون‌های معمولی، برای سرویس‌های آنلاین جمع‌آوری می‌کنند؛ بنابراین نیازی به رعایت قوانین جدید تعیین‌شده توسط FCC برای داشتن یک موتور جست‌وجوی تلویزیونی نیست. پاول استاتکوپولس از کمپانی Rovi می‌گوید که ما متاداده‌های مخصوص خود را داریم که تمامی تهیه‌کنندگان کابلی را در آمریکا پوشش می‌دهد. ما این خطوط و کاتالوگ‌های آنها را تهیه‌کنندگان بزرگ و آنلاین ویدئو مطابقت داده‌ایم تا یک جست‌وجوگر بی‌نقص را در سه سال آینده ایجاد کنیم. کمپانی Rovi با سامسونگ نیز برای افزودن قابلیت جست‌وجوی یونیورسال به تلویزیون‌های هوشمند این شرکت همکاری کرده است.

### تلویزیون هوشمند

داده‌های گفته شده، برای ساخت برنامه‌های مخصوص استفاده می‌شوند. این برنامه که پیل (Peel) نام دارد، از این داده‌ها به گونه‌ای استفاده می‌کند که بتواند به‌راحتی یک گوشی هوشمند را به کنترلی تبدیل کند که بتوان آن را هم به‌عنوان یک «کنترل جست‌وجو» یی یونیورسال و هم به‌عنوان یک «ریموت کنترل» یونیورسال برای هر دستگاهی استفاده کرد. از گوشی مورد نظر می‌توان برای ناوبری محتوای موجود در شبکه‌های تلویزیونی کابلی و ست‌تاپ

است. بر اساس نظر تحلیل‌گران، پروسه برچیدن ست‌تاپ باکس از خانه‌ها می‌تواند به‌اندازه تنظیم قوانین معروف بی‌طرفی اینترنت، زمان‌بر باشد. بی‌طرفی اینترنت یا بی‌طرفی شبکه (Net neutrality) اصلی است که بنا بر آن، کمپانی‌های توزیع‌کننده اینترنت و دولت‌ها باید با تمامی داده‌ها در اینترنت به شکل برابر رفتار کنند. همان‌طور که می‌دانید، تصویب این قانون مدت‌ها در مجلس سنا آمریکا به طول انجامید. ست‌تاپ باکس‌ها و قسط‌های تمام‌نشدنی آنها که به‌طور متوسط ۸۹.۱۶ دلار در سال برای هر دستگاه است، حتی شرکت‌های ارائه‌دهنده خود را نیز به سخره گرفته‌اند؛ چراکه به خاطر عملکرد ضعیف این دستگاه‌ها و سیستم مبتنی بر آنها، شرکت‌های ارائه‌دهنده این خدمات همواره در قعر جدول میزان رضایتمندی مشتریان قرار می‌گیرند. جامعه کاربران به تدریج به سمت استفاده از اپلیکیشن‌های جدید پیش می‌رود. برنامه‌هایی که قابل اجرا بر روی تلویزیون و آپد و از کیفیت بالایی نیز برخوردار هستند. البته رویکرد این برنامه‌ها نیز پر از مشکلات گوناگون خواهد بود و در دروس‌های بسیاری در انتظار کاربرانی است که از سیستم قدیمی پخش خانگی به اکوسیستم اپل، آمازون یا نتفلیکس مهاجرت می‌کنند. از همین رو این مقررات جدید، کنترل‌های شدیدی بر تلویزیون‌های پولی به عمل می‌آورند؛ چراکه این کمپانی‌ها آن‌چنان انحصار شدیدی بر کاربران ایجاد کرده‌اند که باعث شده بسیاری از آنان حتی یک بار هم از تلویزیون‌های اینترنتی استفاده نکرده باشند!

### نبرد آخر

اولین مانع بر سر این انقلاب تلویزیونی، معطلی‌ها و چانه‌زنی‌های اداری خواهد بود. پیشنهاد شکستن انحصار این کمپانی‌ها، ظاهراً فصل آخر کتاب جنگ در دره سیلیکون است و در واقع پس از یک سال گیر کردن در بن‌بست برای پیدا کردن راهی به منظور اجرای ماده ۶۲۸ قانون ارتباطات سال ۲۰۱۶ و توسط کمیته‌ای از کارشناسان از جمله تهیه‌کنندگان تلویزیون، شرکت‌های تکنولوژی مستقر در دره سیلیکون، هالیوود و سازمان‌های غیرانتفاعی حمایت از حقوق مصرف‌کنندگان داده شد. اجرای این بند نیازمند ایجاد قوانینی توسط FCC بود که هم سلطه تلویزیون‌های سنتی را کاهش بدهند و هم بتوانند از در دسترس بودن تجهیزات مورد نیاز مشترکان تلویزیون‌های پولی از سوی تولیدکنندگان و خرده‌فروشان اطمینان حاصل کنند. اعضای این کمیته سوالاتی پرسیدند از جمله اینکه آیا قانون حمایت از کپی‌رایت در قوانین جدید رعایت می‌شود و برنامه‌ها نیز همچون سرویس‌های پولی و تجهیزات سخت‌افزاری مشمول پرداخت بها می‌شوند یا نه. در ماه آگوست سال ۲۰۱۵، گزارشی ۳۴۴ صفحه‌ای به FCC ارائه شد که حاوی نکته قابل توجهی بود: «کمیته مشورتی تکنولوژی امنیت دانلود (Download Security Technology Advisory Committee)، هیچ‌گونه گزارشی مبنی بر انجام توافق ارائه نکرده است. دلیل عدم توافق نیز عدم سازش احزاب متخاصم با یکدیگر برای اجماع بر روی نحوه اجرای طرح پیشنهادی از سوی ویلر (Wheeler)، رئیس کل FCC است». از آنجا که این احزاب همواره در مقابل یکدیگر قرار می‌گیرند، این بار نیز بر سر تصویب یا عدم تصویب این قانون با هم به مشکل برخورداند.

### ویدئواستریم

شرکت‌های تلویزیونی ماهواره‌ای کابلی، از تعدادی فرمت‌های شبکه و امنیت بهره می‌برند؛ برای مثال دو کمپانی کام‌کست و تایم وارنر کپیبل خود مجموعه‌ای از اپراتورهای کوچک هستند. آنها ادعا می‌کنند که استانداردسازی داده‌هایشان نیازمند چندین میلیارد دلار هزینه برای بازطراحی معماری شبکه‌هایشان است. با این حال تلاش‌های این دو کمپانی





### گوگل تی وی

بله، این بار نوبت کمپانی های کابلی و ماهواره ای است که عصبانی شوند. البته برای عصبانیت به دلایل قانع کننده نیاز ندارید. برخی از این کمپانی ها نیز دلایل ضعیفی دارند. مثلاً می گویند گوگل محتوای ما را دزدیده است! در حالی که این محتوا در انحصار آنها نیست و گوگل دوست دارد برای جذب مشتری، آنها را به صورت رایگان به کاربران عرضه کند! شاید اگر به جای این کمپانی ها باشیم، این کار را عصبانی کننده بدانیم؛ اما از منظر یک کاربر، این کار کاملاً قانونی و حتی از جهاتی مهربانانه و انسان دوستانه است! استاپ باکس ها و برنامه های جدید، تنها برای مشتریانی که بهای سرویس های تلویزیونی را پرداخت می کنند فعال هستند. FCC با تصویب این قوانین جدید، مشخص کرده است که نه گوگل و نه هیچ کس دیگر نمی توانند آگهی های بازرگانی یک کانال تلویزیونی را که شاید تنها منبع درآمد آن محسوب می شوند حذف کنند و آگهی ها یا محتوای دلخواه خود را به جای آن قرار دهند. این ادعایی است که بارها توسط کمپانی های تلویزیونی کابلی علیه گوگل و سایر شرکت های مشابه گفته شده است و FCC نیز برای جلوگیری از به وجود آمدن چنین مشکلاتی در آینده، این قوانین را تصویب کرد. FCC هنوز نتوانسته است به روشنی دریابد که کمپانی هایی همچون گوگل و مشابه آن، دقیقاً چه راهی می خواهند تبلیغات و درآمد کسب کنند. ممکن است این کمپانی ها تبلیغات اضافی را در لابه لای برنامه های پخش شده از کانال ها قرار دهند، یا آنها را بر روی صفحه اول برنامه ها و صفحه هوم دستگاه های خود نمایش دهند یا هنگام جست و جو در بین ویدئوها، محتوایی را که صاحبانشان بابت آن به گوگل پول پرداخته اند در بالای لیست جست و جو نشان دهند. شاید هم تمامی این روش ها را برای انجام تبلیغات برگزینند.

یکی از سخنگویان کمپانی گوگل در گفت و گو با وبسایت فست کامپنی (Fast-company) گفته است: «تبلیغات ما بدین صورت انجام نخواهد شد.» گرچه گوگل از نشان دادن برنامه مخصوص تلویزیون خود به فست کامپنی خودداری کرده است، اما یکی از منابع نزدیک به گوگل، صحت حرف آنها را تایید کرده است. او می گوید که گوگل در این برنامه نه تبلیغات اضافه قرار می دهد و نه اقدام به قرار دادن محتوایی خاص در بالای لیست جست و جو در ازای دریافت پول می کند. البته این بدان معنا نیست که گوگل از این کار کسب درآمد نخواهد کرد. نه تنها گوگل، بلکه هیچ کمپانی دیگری معمولاً کاری را به صورت رایگان انجام نمی دهند. مطمئناً این کمپانی راهایی نیز برای تامین هزینه های این کار یافته است. اما این راهکارها چه هستند؟ گفته می شود که گوگل از راه فروش تبلیغات یا جمع آوری و فروش دسته جمعی اطلاعات غیرمحرمانه کاربران به کمپانی های مختلف یا هردوی این روش ها کسب درآمد خواهد کرد. راه دوم مخالفان بسیاری دارد و دلیل آن هم ترس از به خطر افتادن حریم خصوصی است. البته گوگل همین حالا هم از این راه درآمد کسب می کند. بسیار مایه شگفتی خواهد بود اگر گوگل سرویسی بسازد که به جذب کاربران به نرم افزار اندروید تی وی (Android TV) منتهی شود، اما در ازای آن هیچ پولی دریافت نکند. کمپانی های تلویزیونی کابلی و ماهواره ای با تبعیت از هالیوود، در این مسیر با تازه واردان یعنی گوگل، اپل و نتفلیکس به مبارزه خواهند پرداخت. این رویارویی بسیار پیچیده تر از آن چیزی است که در ابتدای مقاله فکر می کردیم. آن قدر پیچیده که ما را ترغیب می کند این ماجرا را رها کنیم و به دغدغه های روزمره خود بپردازیم. تنها یک چیز قطعی در این مورد می توان گفت: نبردی عظیم بین غول های فناوری بر سر در دست گرفتن کنترل تلویزیون ها در راه است.

منبع: Fastcompany

باکس نیز استفاده کرد. البته پیوستن به این سیستم و استفاده از چنین داده هایی برای استارت آپ های نوپا ارزان تمام نخواهد شد. جرمی تومن، مدیر اجرایی سابق شرکتی به نام دیجیت مدیا (Dijit Media) است. این کمپانی برنامه ای مشابه پیل ساخته بود؛ اما اکنون دیگر وجود ندارد (از بین رفته است). جرمی می گوید: «دیجیت مدیا بیش از هر چیزی بر روی داده ها سرمایه گذاری کرد. اما ورشکست شد. چون هرگز نمی توان با شرکت های Comcast و DirectTV به توافق رسید که لایسنس رایگانی از این اطلاعات را در اختیار شرکت دیگری بگذارند.»

### اپل و نتفلیکس سهمی کسب نکرده اند

این سرویس های آنلاین تی وی پلاس، چیزی شبیه کامپیوترهای مازولار هستند، این حرف را بدان دلیل می زنیم که هر زمان قصد استفاده از شماری از برنامه های مورد نظر خود را داشته باشید، این سرویس ها فوراً آنها را گرد هم می آورند. قوانینی که اخیراً توسط FCC تصویب شده اند، این امکان را فراهم می کنند که بتوانید هر تلویزیون کابلی یا ماهواره ای را با برنامه های این چنینی هماهنگ کنید. البته این برنامه ها به اندازه آمازون، نتفلیکس یا هولو برای شما کاربرد نخواهند داشت. محدودیت هایی در این امر وجود دارد. مثلاً اگر دوست دارید فیلم هایی همچون «نارنجی، مشکی جدید است» (Orange Is The New Black) را تماشا کنید، باید از برنامه مخصوص نتفلیکس استفاده کنید. حتی اگر خودتان توسعه دهنده هم باشید، نمی توانید برنامه دلخواه خود را بسازید و با آن به تماشای فیلم بپردازید، زیرا برای این کار به مجوز FCC نیاز دارید و از آنجا که این مجوز مخصوص تلویزیون های کابلی و ماهواره ای است، قطعاً به شما داده نخواهد شد. برای اطمینان، در این مورد از FCC سوال شده و جواب آنها نیز بدین صورت بوده است: اختیارات قانونی ما تنها در حوزه تلویزیون های مرتبط با کابل و ماهواره است و با قوانین ویدئوهای آنلاین هیچ ارتباطی ندارد. قوانین تصویب شده از سوی FCC، حداقل موجب شده است که بتوان سرویس های هر نوع ارائه دهنده پولی تلویزیون را بر روی دستگاه های شناخته شده استفاده کرد. بسته به شرکت های کابلی انجام دهنده، این مورد می تواند خوب یا بد باشد. مثلاً کمپانی تایم وارنر کیبل برنامه ای برای روکو دارد، اما کام کست فاقد چنین ابزاری است. اما قرار است FCC تا کجا برود؟ اپل به دلیل تأکید بر تأمین امنیت کاربران، به خودی خود دارای روند طولانی و دشواری در پذیرش برنامه ها برای آیفون و آیپد است. حال آیا FCC هم درگیر این مسئله می شود و این روند را سخت تر می کند؟ اپل و گوگل مدت هاست که آمازون پرایم را از اپل تی وی و کروم کست حذف کرده اند. این به معنای آمادگی آنها برای ارائه سرویس های مشابه است، اما ظاهراً تاکنون موفقیتی کسب نکرده اند.

### کمپانی های کابلی در برابر گوگل

بالاخره بحث به غول ۵۳۰ میلیارد دلاری ماتین ویو هم رسید. گوگل بزرگ ترین طرفدار گشایش استریم تلویزیون های پولی است، که البته چیز جدیدی هم نیست. گوگل با ارائه گوگل تی وی (Google TV) در سال ۲۰۱۰ در این زمینه تلاش کرد و البته به طرز رقت انگیزی شکست خورد. گوگل تی وی بر روی تلویزیون ها و ستاپ باکس ها نصب شد و رابط کاربری و موتور جست و جویی یکپارچه را برای دریافت و پخش ویدئو ارائه می داد. اما رابط کاربری و ریموت آن به طرز عجیبی پیچیده بودند. از سویی دیگر، گوگل با ارائه رایگان بهترین ویدئوهای شرکت های استریمی همچون هولو، موجب عصبانیت و اعتراض آنها شد.



## پول رو بردار و فرار کن

نگاهی به زندگی و آثار کارگردانان و بازیگران زن و مردی که آثارشان بیشترین چرخش مالی را در هالیوود داشته

صوفیا نصرالهی

خبرنگار

یکی از وکلای مشهور صنعت سینمای هالیوود زمانی گفته بود: «آدم‌هایی که در این تجارت هستند دائم به دیگران نگاه می‌کنند و خودش را با آنها مقایسه می‌کنند. همیشه مشتری‌بانی سراغم می‌آیند که سوالشان این است: آیا من دستمزد کافی می‌گیرم؟ نباید بیشتر از اینها از تهیه‌کننده پول می‌گرفتم؟» واقعیت این است که تصمیم اصلی در هالیوود بر عهده کمپانی و تهیه‌کنندگان است. البته کارگردانی هم هستند که آن قدر از درجه و مرتبه بالایی برخوردارند که می‌توانند برای حضور بازیگر مورد نظرشان پافشاری کنند و در نهایت هم کمپانی نظرشان را قبول می‌کند. از طرف دیگر میزان دستمزد ستاره‌ها در آن طرف دنیا به صورت کاملاً طبیعی رابطه مستقیمی با محبوبیتشان میان مردم دارد. در حقیقت چرخه کاملی هست میان آنچه به عنوان دستمزد می‌گیرند و پولی که مردم می‌پردازند تا فیلم آنها را روی پرده ببینند. فوربز هر سال فهرستی منتشر می‌کند از گران‌قیمت‌ترین بازیگران هالیوود. تایم تاثیرگذارترین‌هایشان را معرفی می‌کند. در این شماره ما قرار است پولسازترین چهره‌های هالیوود را معرفی کنیم. این چهره‌های پولساز از میان کارگردانان و بازیگران زن و مرد انتخاب شده‌اند. البته در میان کارگردانان هنوز هم استیون اسپیلبرگ پولسازترین کارگردان هالیوود با توجه به معدل موفقیت فیلم‌هایش در گیشه محسوب می‌شود اما از آنجا که پیش از این در مطلب کمپانی دریم‌ورکز به استیون اسپیلبرگ اشاره کرده‌ایم سراغ دومین کارگردان پولساز هالیوود رفته‌ایم.

# ارباب گیشه‌ها

پیتر جکسون فیلم‌سازی که پول می‌سازد

حضور جکسون در  
چرخه پولسازی  
هالیوود با کار کردن  
روی فیلم‌نامه‌های  
مختلف و همکاری  
با فیلم‌نامه‌نویسان  
شروع شد. تخصصش  
این بود که فیلم‌های  
کم‌بودجه را سرو  
سامان بدهد. تا  
سال ۱۹۹۴ و فیلم  
«مخلوقات آسمانی»  
که سبک کارگردانی و  
لحن جکسون را تغییر  
داد. فیلم براساس یک  
پرونده جنایی معروف  
در دهه ۵۰ ساخته  
شد.

دوربین شانزده میلی‌متری برای خودش بخرد و شروع به فیلمبرداری صحنه‌هایی کند که بعدها اولین فیلمش «سلیقه بد» را در سال ۱۹۸۷ شکل داد. یک فیلم ترسناک کمدی علمی-تخیلی. تلفیقی از ژانرهای متفاوتی که جکسون به همه‌شان علاقه داشت. فیلم‌های زیادی روی جکسون تاثیر گذاشت. از «کینگ کنگ» گرفته تا فیلم‌های گنگستری اسکورسیزی مثل «رفقای خوب» و «کازینو». جکسون درباره این دسته از فیلم‌های اسکورسیزی می‌گوید: «چیزی درباره این فیلم‌های بخصوص وجود دارد. روشی که مارتین اسکورسیزی بدون ترس و جسورانه با دوربینش هدف‌گیری می‌کند جوری که می‌توانم آن فیلم‌ها را ببینم و ازشان الهام بگیرم.» جای دیگری هم گفته بود که فیلم «واترلو» ساخته سرگئی بوندارچاک محصول ۱۹۷۰ شوروی و ایتالیا الهام‌بخش او در دوران نوجوانی بوده است.

اما حضور جکسون در چرخه پولسازی هالیوود با کار کردن روی فیلم‌نامه‌های مختلف و همکاری با فیلم‌نامه‌نویسان شروع شد. تخصصش این بود که فیلم‌های کم‌بودجه را سرو سامان بدهد. تا سال ۱۹۹۴ و فیلم «مخلوقات آسمانی» که سبک کارگردانی و لحن جکسون را تغییر داد. فیلم براساس یک پرونده جنایی معروف در دهه ۵۰، ساخته شد. موفقیت این فیلم راه را برای جکسون باز کرد تا «ترسناک‌ها»، اولین فیلمش با بودجه سنگین، را جلوی دوربین ببرد. به جکسون این اجازه را دادند تا فیلمش را در نیوزیلند جلوی دوربین ببرد گرچه داستان فیلم در آمریکا اتفاق می‌افتد. این شروع همکاری طولانی مدت جکسون با کمپانی و تا شد که کار جلوه‌های ویژه فیلم را برعهده داشت. جکسون خودش هم به تیم سرپرستان و تا پیوست و کمپانی خیلی زود در زمینه گریم و جلوه‌های دیجیتالی و فیزیکال پیشرفت کرد. فیلم البته در گیشه شکست سختی خورد. سال ۱۹۹۷ بعد از ملاقات با سائول زانتس از تهیه‌کنندگان میراماکس، جکسون درحقیقت در مذاکرات برنده شد و حق ساخت فیلم «ارباب حلقه‌ها» را به دست آورد. سری فیلم‌های «ارباب حلقه‌ها» در سرتاسر جهان بیش از ۴ میلیارد دلار فروش کرد. دستمزد خود جکسون از این فیلم‌ها ۱۸۰ میلیون دلار شد. برای «کینگ کنگ» ۴۰ میلیون دلار دستمزد گرفت و به این ترتیب نامش را در میان کارگردانانی که بیشترین دستمزد را در هالیوود دریافت می‌کنند، ثبت کرد. بعد از «ارباب حلقه‌ها» تقریباً همه فیلم‌های جکسون در گیشه موفق بودند. حتی اقتباس بعدی‌اش از یکی دیگر از داستان‌های تالکین یعنی «هابیت» با وجود آنکه پیش منتقدان و طرفداران «ارباب حلقه‌ها» شکست سنگینی محسوب می‌شد، در عوض جزو پرفروش‌ترین فیلم‌های سال اکرانش بود. جکسون حالا جزو کارگردانانی است که بودجه‌های کلان در اختیارش قرار می‌گیرد، می‌تواند تقاضای دستمزد زیاد داشته باشد و در عوض کمپانی‌ها هم مطمئن هستند که فیلم‌هایش مردم را به سینماها می‌کشاند و خوب فروش می‌کنند. ■

احتمالاً شما هم تا پیش از سه‌گانه «ارباب حلقه‌ها» نام این کارگردان نیوزیلندی را نشنیده بودید. مردی که نه تنها در اسکار رکورد زد و با سه‌گانه‌اش میلیاردها دلار به جیب کمپانی نیولاین و تهیه‌کنندگان «ارباب حلقه‌ها» روانه کرد، که باعث شد نیوزیلند خیلی جدی‌تر از قبل به عنوان یک قطب و جاذبه فیلمسازی موردتوجه قرار بگیرد.

جکسون اکتبر ۱۹۶۱ در یک خانواده کارگر به دنیا آمد؛ مهاجرانی که از انگلستان به نیوزیلند رفته بودند. از همان کودکی، پیتر جکسون یک عشق فیلم تمام‌عیار بود. در حقیقت کودکی‌اش را در یک کانون فیلم گذراند. جایی که فیلم‌های «مانتی پایتون» الهام‌بخش‌اش شدند. بعد یکی از اعضای خانواده به پیتر یک دوربین فیلمبرداری هشت میلی‌متری هدیه داد. او و دوستانش با این دوربین شروع به ساختن فیلم‌های کوتاه کردند. جالب است که فیلم موردعلاقه جکسون آن زمان «کینگ کنگ» بود و وقتی نه‌ساله شد سعی کرد به روش استاپ‌موشن آن را بازسازی کند. همان فیلمی که سال‌ها بعد و پس از موفقیت «ارباب حلقه‌ها» جلوی دوربین برد. در همان کودکی فیلمی هم درباره جنگ جهانی دوم ساخت و اسمش را «نگهبان کوتوله» گذاشت. بلندپروازی در انتخاب سوژه‌ها و علاقه به فیلم‌هایی که جلوه‌های ویژه در آنها نقش مهمی داشت، نکته اصلی فیلم‌هایی بود که پیتر با دوربین خانگی‌اش می‌ساخت. در دوران کودکی و نوجوانی هیچ آموزش رسمی برای فیلمسازی ندید اما با آزمون و خطا توانست تدوین و جلوه‌های ویژه را به صورت خودآموز فرا بگیرد. یک فیلم کوتاه بیست دقیقه‌ای به نام «دره» هم ساخت که به خاطر نماهای تیراندازی که در آن گذاشته بود، توانست برنده جایزه ویژه شود. نوجوان بود که با آثار جی.آر.آر.تالکین، نویسنده و زبان‌شناس مشهور انگلیسی از طریق دیدن انیمیشنی که توسط رالف بخشی از روی سه‌گانه «ارباب حلقه‌ها» ساخته شده بود، آشنا شد. پیتر جکسون شانزده‌ساله بود که برای همیشه مدرسه را رها کرد تا به عنوان دستیار نور و عکاس و برای ادیت عکس‌ها به صورت تمام‌وقت در روزنامه شهر ولینگتون مشغول به کار شود. جکسون هفت سال در روزنامه کار کرد و با خانواده‌اش در یک خانه زندگی کرد تا بتواند پول پس‌انداز کند. بعد از دو سال کار کردن، جکسون توانست یک





بازی رابرت داوونی جوئیور در نقش‌های اصلی فیلم‌های ابرقهرمانی «مرد آهنی» و «تندر استوایی» که هردو هم در گیشه و هم پیش منتقدان موفق بودند، موقعیتش را کاملاً تغییر داد.

# مردی از جنس آهن

رابرت داوونی جوئیور بیشترین دستمزد را میان ستارگان مرد هالیوود می‌گیرد

سال ۲۰۰۰ مقاله‌ای در مجله پپیل منتشر شد که در آن تشخیص داده بودند رابرت داوونی جوئیور دچار بیماری اختلال دوقطبی شده است. بعد از چند سال درگیری با بیماری و اعتیاد بالاخره سال ۲۰۰۴ توانست خودش را نجات دهد و سالم به دنیای سینما برگردد

دستگیری‌های متعدّدش و حکم‌هایی که علیه‌ش صادر می‌شد همچنان به کار بازیگری ادامه می‌داد. حتی برای بازی در یک سریال برنده جایزه گلدن گلوب هم شد. درباره بازی‌های تلویزیونی‌اش نقدهای مثبت زیادی نوشته شد اما در حقیقت رابرت نصیب چندانی از آنها نمی‌برد چون اعتیادش روز به روز خطرناک‌تر می‌شد. همین باعث شد فرصت‌های زیادی را هم از دست بدهد. مثلاً وودی آلن دوست داشت از رابرت در فیلم «ملیندا و ملیندا» استفاده کند اما به گفته خودش نمی‌توانست ریسک بیمه کردن رابرت را قبول کند. سال ۲۰۰۰ مقاله‌ای در مجله پپیل منتشر شد که در آن تشخیص داده بودند رابرت داوونی جوئیور دچار بیماری اختلال دوقطبی شده است. بعد از چند سال درگیری با بیماری و اعتیاد بالاخره سال ۲۰۰۴ توانست خودش را نجات دهد و سالم به دنیای سینما برگردد. اولین کارگردانی که حاضر شد با او همکاری کند دوست قدیمی‌اش مل گیسون بود که نقشی در فیلم «کارگاه آوازخوان» به او سپرد. گیسون روی بازگشت رابرت به سینما قمار کرد و برنده هم شد. بعد از آن رابرت در چندین فیلم مستقل ظاهر شد و کم‌کم توانست به تلویزیون هم برگردد. سال ۲۰۰۷ یک نقش چالش‌برانگیز در درام جنایی تحسین‌برانگیز دیوید فینچر، «زودیاک» ایفا کرد. نقشی که احتمالاً هنوز هم بهترین بازی‌اش محسوب می‌شود. ۲۰۰۸ سال همکاری رابرت با بلاکباسترها بود. سال ورود او به چرخه پولسازی هالیوود. با وجود همه تحسین‌هایی که در طول سال‌های بازیگری‌اش از منتقدان دریافت کرده بود تا آن زمان هنوز در هیچ فیلم بلاکباستری ظاهر نشده بود. بازی او در نقش‌های اصلی فیلم‌های ابرقهرمانی «مرد آهنی» و «تندر استوایی» که هردو هم در گیشه و هم پیش منتقدان موفق بودند، موقعیتش را کاملاً تغییر داد. جان فاورو کارگردان «مرد آهنی» می‌گفت: «رابرت برای نقش تونی استارک انتخاب اولیه و خیلی روشنی نبود اما او دانست که این نقش به چه تنه استواری نیاز دارد و از خیلی از تجربیات زندگی‌اش برای به تصویر کشیدن تونی استارک بهره برد.» فاورو معتقد بود رابرت می‌تواند با «مرد آهنی» همان کاری را بکند که جانی دپ با «دزدان دریایی کارائیب» انجام داد و پیش‌بینی‌اش هم درست از کار درآمد. فیلم بیش از ۵۸۵ میلیون دلار در سرتاسر جهان فروش کرد. بعد از بازی در «مرد آهنی» او تبدیل به پردرآمدترین ستاره سینمای جهان شد. برای بازی در «انتقام‌جویان» و «کاپیتان آمریکا: جنگ‌های داخلی» ۴۰ میلیون دلار دریافت کرد و میزان دستمزدش برای دو فیلم ابرقهرمانی در یک سال به ۸۰ میلیون دلار رسید. فیلم‌هایی که هر کدام میلیون‌ها دلار در سرتاسر جهان فروختند. او برای چند سال متوالی موفق شده لقب پردرآمدترین بازیگر مرد هالیوود را از آن خودش کند. لقبی که آن را مدیون نقش تونی استارک است و فیلم‌های ابرقهرمانی که هنوز خوب می‌فروشند. دستمزد روزانه رابرت داوونی جوئیور یک رکورد جدید در هالیوود به جا گذاشته است. ابرقهرمانی که از حضيض اعتیاد به قله‌های موفقیت در هالیوود رسیده است. ■

ابرقهرمان‌ها موفق شدند از یک بازیگر نه‌چندان فوق‌العاده یک چهره گران‌قیمت و البته پولساز بسازند. رابرت داوونی جوئیور که به دنیا آمد و فرزند کوچک‌تر خانواده بود. پدرش رابرت داوونی سینور، فیلمساز و بازیگر بود و مادرش هم به کار بازیگری اشتغال داشت و در خیلی از فیلم‌های همسرش جلوی دوربین رفته بود. هر چند خانواده رابرت فرهنگی بودند اما او از بچگی در محاصره یک خطر بزرگ قرار داشت: مواد مخدر. پدرش معتاد به مواد مخدر بود. رابرت شش‌ساله بود که اولین تجربه‌اش در مورد مواد مخدر شکل گرفت و پدرش در حال غیرعادی به او ماری‌جوانا داد. اتفاقی که البته بعدها پدرش بابت آن خیلی خودش را سرزنش کرد اما در تخریب بخشی از زندگی و حرفه رابرت در آینده تأثیر زیادی داشت. رابرت بعدها مواد مخدر را پیوندی میان خود و پدرش دانست: «وقتی من و پدرم با هم مواد مخدر مصرف می‌کردیم مثل این بود که او تلاش می‌کرد عشقش را از تنها راهی که می‌توانست به من نشان دهد.» رابرت به‌تدریج دچار اعتیاد به مواد مخدر و الککل شد. پدرش البته تأثیر دیگری هم در زندگی رابرت داشت: او در فیلم‌هایش به رابرت چند نقش فرعی داد و پل آشنایی او با سینما و بازیگری بود. رابرت در دهسالگی به لندن رفت و در آنجا به عنوان بخشی از تحصیلات تکمیلی‌اش شروع به فراگیری باله کلاسیک کرد. سال ۱۹۷۸ والدینش از هم جدا شدند و رابرت به همراه پدرش به کالیفرنیا رفت. چهار سال بعد، از دبیرستان اخراج‌ش کردند و به نیویورک برگشت تا رویای بازیگری را به صورت تمام‌وقت دنبال کند. رابرت و کیفر ساترلند (که بعدها بازیگر نقش جک باوئر در سریال معروف «۲۴» شد) در این دوران سه سال هم‌خانه بودند تا زمانی که رابرت به هالیوود رفت. در هالیوود رابرت با نقش‌های تئاتری بازیگری را ادامه داد. سال ۱۹۸۵ عضو جدید و جوان گروه بازیگرانی شد که برای «شوی شنبه‌شب‌ها» انتخاب شده بودند اما یک سال بعد به خاطر نقدهای منفی که روی این گروه بازیگران جوان نوشته شد و رأی پایی که برنامه میان مردم آورد، رابرت و بیشتر بازیگران این گروه اخراج و جایگزین‌های جدیدی برایشان آورده شد. جالب است که آن زمان مجله رولینگ استون، رابرت داوونی جوئیور را ضعیف‌ترین بازیگر گروه «شوی شنبه‌شب‌ها» ارزیابی کرد.

سال ۱۹۸۷ شانس به او رو کرد. نقشی به او پیشنهاد شد که در حقیقت زندگی خودش بود. رمان «پایین‌تر از حد صفر» درباره پسر پولدار معتادی بود که کنترل زندگی‌اش به‌سرعت از دستش خارج می‌شود. منتقد نیویورک تایمز بازی رابرت را در این فیلم «موثر و تکان‌دهنده» توصیف کرد. عادت‌های او در مصرف مواد مخدر خودش را در بازی اغراق‌آمیزش در این فیلم نشان داد. به هر حال این فیلم برای رابرت راهی به سوی فیلم‌هایی با بودجه بیشتر و نقش‌های اسم و رسم‌دارتر باز کرد.

سال ۱۹۹۲ نقش چارلی چاپلین را در یک فیلم بازی کرد. برای بازی در این نقش زحمت زیادی کشید. هم ناخن و یولن را آموخت و هم یاد گرفت که چطور با دست چپ تنیس بازی کند! او یک مربی مخصوص داشت تا حرکات چاپلین را با هم تمرین کنند. ایسن نقش برای رابرت اولین نامزدی جایزه اسکار را به ارمغان آورد. بین سال‌های ۱۹۹۶ تا ۲۰۰۱ رابرت دیگر بازیگر نام‌آشنایی شده بود اما در همین فاصله بارها برای استفاده غیرقانونی مواد مخدر دستگیر شد و بارها او را به مراکز بازپروری فرستادند. در فاصله





اتفاقی که سال ۲۰۱۲ با بازی در نقش کتنیس اوردین در فیلم «بازی گرسنگان» ادامه پیدا کرد. فیلم اقتباسی از سری رمان‌های سوزان کالینز بود. این اثر آخرالزمانی گیشه سینماهای جهان را تکان داد و از آن مهم‌تر جنیفر لارنس تبدیل به یک شمایل برای نسل نوجوان شد.

## زنی با تیر و کمان

### جنیفر لارنس پردرآمدترین و پولسازترین بازیگر زن هالیوود است

چه کسی باورش می‌شد که این دختر جوان ۲۵ ساله امروز ثروتمندترین بازیگر زن هالیوود باشد و دستمزدش حتی از بسیاری ستارگان مرد سینما یا زنان باتجربه‌تری مثل جولیا رابرتز بیشتر باشد؟ در حالی که از حضورش در سینما یک دهه بیشتر نمی‌گذرد انتخاب‌های هوشمندانه‌اش او را تبدیل به یکی از گزینه‌های مناسب برای حضور در فیلم‌هایی هم پر فروش و هم جایزه‌بگیر و منتقدپسند کرده است.

جنیفر لارنس سال ۱۹۹۰ در ایالت کنتاکی متولد شد. خانواده‌اش از طبقه متوسط بودند. پدری کارگر و مادری که مدیر اردوی بچه‌ها بود. لارنس دوران کودکی خوشایندی نداشت. دچار بیش‌فعالی بود و میان بچه‌های هم‌سن و سالش اضطراب بیش از حدی حس می‌کرد. در عوض ورزشکار درست و حسابی بود و در بسکتبال و بیس‌بال حرف نداشت. در تیم پسران بازی می‌کرد که پدرش مربی‌اش بود. بیشتر به این دلیل که مادرش به او اجازه بازی کردن با بقیه دخترها را نمی‌داد چون جنیفر بیش از حد فعال و خشن بود و نگران بودند مبدا آسیبی به کسی برساند. خودش درباره رویاهای کودکی‌اش می‌گوید: «به یک زندگی معمولی فکر می‌کردم. اینکه مادر می‌شوم. به عنوان یک پزشک همان‌جا در کنتاکی کار می‌کنم ولی یک چیز را همیشه می‌دانستم. می‌دانستم که مشهور خواهم شد.»

عاشق بازیگری بود. موقعی که پدرش کار بود لباس دلک‌ها یا بال‌رین‌ها را می‌پوشید و برایش نمایش اجرا می‌کرد. در نهم‌سالگی اولین نقشش را در یک نمایش جدی بازی کرد. نمایشی که مربوط به کلیسا بود. از آن به بعد در همه نمایش‌های کلیسای شهرشان حضور فعالی داشت. لارنس ۱۴ ساله بود که با خانواده‌اش به نیویورک سفر کردند. یک استعدادیاب که در جست‌وجوی بازیگر جوان برای دادن تست در یک فیلم بود لارنس را دید و مسیر زندگی‌اش از همان‌جا عوض شد. پدر و مادرش خیلی راضی نبودند که بازیگری را به عنوان شغل دنبال کند اما تنهاش گذاشتند تا نقش‌ها را بخواند. بعد از روحوانی احساساتی لارنس، مصاحبه‌کنندگان متفق‌القول بودند که تا به حال هیچ‌کس در این سن و سال نتوانسته این‌طوری یک متن را بخواند. لارنس علی‌رغم مخالفت والدینش قراردادی با پناهگاه استعدادیابی امضا کرد. لارنس پیشنهادهایی را که برای مدلینگ به او می‌شد رد کرد تا به کار بازیگری بچسبید. به نظرش رسید بازیگری همان کاری است که برای آن زاده شده است. لارنس کار حرفه‌ای‌اش را با نقش فرعی در یک فیلم تلویزیونی آغاز کرد. به عنوان بازیگر مهمان در چند برنامه تلویزیونی حضور یافت. اولین حضور جدی‌اش در یک سیت‌کام به نام «نمایش بینگ انگوال» بود که نقش یک دختر نوجوان یاغی را بازی می‌کرد. سریال اولین‌بار سال ۲۰۰۷ روی آنتن رفت و سه فصل هم ادامه

شانس بزرگ تروقتی

سراغ لارنس آمد که

واخر سال ۲۰۱۱ کنار

مایکل فاسبنדר و جیمز

مک‌آووی در اولین فیلم

بزرگ بلاک‌باستری

که اکران گسترده‌ای

در سرتاسر جهان

داشت بازی کرد. فیلم

ابرقهرمانی «مردان

ایکس: اولین کلاس» با

فروشی بیش از ۳۵۰

میلیون دلار در جهان

نام لارنس را جزو

بازیگرانی گذاشت

پیدا کرد. منتقد واشنگتن‌پست آن زمان درباره بازی لارنس نوشت: او بازیگری است که موفق می‌شود کل صحنه را از آن خودش کند.

اولین حضورش در سینما به سال ۲۰۰۸ و فیلم «گاردن پارتی» می‌رسد. کم‌کم منتقدان کشفش کردند. معتقد بودند که او حضور گرم و راحتی روی پرده دارد. یک جور توازن موثر و احساس‌برانگیز و قابل لمس. سال ۲۰۱۰ نوبت به درخشش واقعی لارنس رسید. در درام کوچک و جمع و جور دبرا گرانیچ به نام «استخوان زمستانی» که اقتباسی از رمان محبوبی به همین نام بود، بازی فوق‌العاده‌ای از خودش نشان داد. نقش دختر نوجوان فقیری را بازی می‌کرد که باید از مادرش که از بیماری روانی رنج می‌برد مراقبت می‌کرد و در عین حال به دنبال پدر گم‌شده‌اش هم بود. لارنس یک هفته قبل از شروع فیلمبرداری به شهری که قرار بود لوکیشن اصلی داستان باشد سفر کرد. آماده‌سازی خودش را از همان موقع شروع کرد. یاد گرفت چطور اسکی کند، هیزم بشکند و مبارزه کند. بازی‌اش توسط منتقدان سینما ستوده شد. دیوید دنبی، منتقد مشهور نیویورک نوشت: «این فیلم هر بازیگری به‌غیر از لارنس غیرقابل تصور است. فقط کاریمای اوست که می‌تواند این‌قدر تأثیر بگذارد.» پیت ترورس از رولینگ استون هم اذعان داشت که: «جای او چیزی بیش از بازیگری است.» گروه فیلمساز «استخوان زمستانی» حسابی تحسین شدند و توانستند جایزه ساندنس را از آن خودشان بکنند. لارنس برای بازی در این فیلم برای اولین‌بار نامزد جایزه اسکار شد. اتفاقی که بعد از آن بارها برایش تکرار شد.

لارنس تبدیل به بازیگر شناخته‌شده‌ای شد و تقریباً در هر فیلمی بازی کرد، اجرایش جزو نقاط مثبت آن فیلم تلقی می‌شد. شانس بزرگ‌تر وقتی سراغش آمد که اواخر سال ۲۰۱۱ کنار مایکل فاسبندر و جیمز مک‌آووی در اولین فیلم بزرگ بلاک‌باستری که اکران گسترده‌ای در سرتاسر جهان داشت بازی کرد. فیلم ابرقهرمانی «مردان ایکس: اولین کلاس» با فروشی بیش از ۳۵۰ میلیون دلار در جهان نام لارنس را جزو بازیگرانی گذاشت که می‌توانستند به گیشه سینماها پول تزریق کنند. اتفاقی که سال ۲۰۱۲ با بازی در نقش کتنیس اوردین در فیلم «بازی گرسنگان» ادامه پیدا کرد. فیلم اقتباسی از سری رمان‌های سوزان کالینز بود. این اثر آخرالزمانی گیشه سینماهای جهان را تکان داد و از آن مهم‌تر جنیفر لارنس تبدیل به یک شمایل برای نسل نوجوان شد. تصویر او با آن تیر و کمان در دست روی تی‌شرت‌ها و لیوان‌ها نقش بست و «بازی گرسنگان» دستمزدش را به طرز قابل ملاحظه‌ای افزایش داد. تاد مک‌کارتی معتقد بود که لارنس بازیگر ایده‌آلی برای پرده بزرگ سینماهاست. عموم منتقدان فیلم را دوست داشتند. هم‌زمان با این موفقیت بیشتر تجاری، همکاری لارنس با دیوید او. راسل هم شکل گرفت. کارگردانی که فیلم‌های مستقل جشنواره‌پسند می‌ساخت. کمدی «کناپچه راهنمای امید» اولین همکاری آنها با هم بود. لارنس در فیلم نقش پیچیده‌تری را بازی می‌کرد که هم دچار مشکلات اجتماعی است و هم برای نجات خودش از وضعیتی که در آن گرفتار شده باید با مردی که بیماری افسردگی و دوقطبی دارد دست و پنجه نرم کند. این فیلم برایش جایزه گلدن گلوب به ارمغان آورد و در ۲۲ سالگی او را برنده جایزه اسکار کرد. به این ترتیب لارنس دومین بازیگر جوانی شد که توانست جایزه اسکار را از آن خودش کند.

الان دو سالی می‌شود که موقعیت لارنس در هالیوود کاملاً تثبیت شده است. او بیشتر از هر بازیگر زن دیگری درآمد دارد و دستمزد سال گذشته‌اش معادل ۵۲ میلیون دلار بود. بازی او در نقش کتنیس در «بازی گرسنگان» میلیاردها دلار در سرتاسر جهان به گیشه سینماها روانه کرد و علاوه بر آن نشان داد که یک قهرمان زن هم می‌تواند برای مخاطبان همان‌قدر جالب و کنجکاو‌برانگیز باشد که قهرمانان مرد. ■



# The Economist

## خوراکی‌های پست‌مدرن

جمعیت جهان هر لحظه رو به افزایش است و به دنبال آن نیاز به تامین غذای جهان نیز به اوج می‌رسد؛ در این شرایط تکنولوژی‌های دنیای پست‌مدرن به همراه دستکاری ژنتیکی به کمک انسان‌ها آمده است تا محصولات غذایی را با کمترین هزینه و در کوتاه‌ترین زمان به دست بشر برساند

[ یک: نگاه اکونومیست به کشاورزی کارخانه‌ای ]

## تازه‌های کارخانه‌ای

اگر بنا باشد کشاورزی غذای جهان را تأمین کند باید بیشتر کارخانه‌ای بشود؛ خوشبختانه این فرآیند آغاز شده‌است



جفری کار

اقتصاددان ارشد

بیشتر مورد استقبال مصرف‌کنندگان واقع شود. در این شکل تمامی ژن جابه‌جا نمی‌شود و تغییر در زادوولد ایجاد نمی‌شود؛ در واقع همه چیز حساب‌شده‌تر و کنترل‌شده‌تر است.

شناخت DNA یک محصول به این معناست که می‌توان تکثیر آن را نیز به صورت دقیق‌تری تشخیص داد. دیگر نیازی نیست صبر کنید یک محصول رشد کند و به بلوغ برسد تا بفهمید ویژگی‌های مورد نظرتان را دارد یا خیر. یک نگاه اجمالی به ژنتیک آن می‌تواند همه چیز را از پیش به شما بگوید. امروز پیشرفت تکنولوژی به گونه‌ای است که حتی در بخش پرورش ماهی نیز می‌توان از آن بهره گرفت. علاوه بر آن باغبانی داخلی نیز می‌تواند از این جریان منتفع شود.

این جریان به صورت کلی در کوتاه‌مدت از یک سو برای کشاورزان سودهایی را به دنبال خواهد داشت چرا که باعث افزایش کارایی و کاهش هزینه‌های آنها می‌شود و از سوی دیگر مزایایی برای مصرف‌کننده (هر کسی که محصول را خریداری و مصرف می‌کند) به دنبال خواهد داشت که مهم‌ترین آن، کاهش قیمت است. اما در درازمدت این جریان‌ها به یک پرسش مهم و حیاتی بشر پاسخ می‌دهند: چطور می‌توان آیندگان را سیر کرد بدون اینکه آب و خاک کره زمین مصرف شود؟ برآوردها نشان می‌دهد از حالا تا سال ۲۰۵۰ جمعیت کره زمین از ۷٫۳ میلیارد نفر به ۹٫۷ میلیارد نفر خواهد رسید. آن افراد نه تنها به غذا نیاز دارند بلکه طالب غذاهای «بهتر» نیز هستند چرا که در آن زمان اکثر آنها درآمدهای متوسط و روبه‌بالا دارند.

فائو که سازمانی مسئول در زمینه کشاورزی و غذاست در سال ۲۰۰۹ گزارشی منتشر کرد که در آن گفته شده بود تولید کشاورزی در سال ۲۰۵۰ باید ۷۰ درصد رشد داشته باشد تا بتواند تقاضای پیش‌بینی‌شده در آن زمان را پوشش بدهد. از آنجا که اکثر زمین‌های قابل کشاورزی در حال حاضر زیر کشت هستند پس این افزایش میزان کشاورزی باید با روش‌های دیگری انجام شود. به این ترتیب شکل جدیدی از ماشین‌سازی شدن زمین‌های کشاورزی روی کار آمد. اما این راهی پر از چالش است؛ کشاورزان همیشه در برابر تغییر مقاوم بوده‌اند. اما به هر حال می‌توان امید داشت که این شکل از کشاورزی نیز مانند دوره نخست مدرنیسم در دستور کار کشاورزان قرار بگیرد. ■

تام راجرز یک کشاورز اهل کالیفرنیاست که در شهر «مادر» بادم پرورش می‌دهد. بادم‌ها خوشمزه و مغذی هستند. آنها سود بسیاری نیز برای کشاورز به همراه دارند. کشاورزان کالیفرنیا که ۸۰ درصد از نیاز بادم جهان را تأمین می‌کنند از این طریق ۱۱ میلیارد دلار سود به دست می‌آورند. اما بادم «تشنه» است. شش سال پیش تعدادی از پژوهشگران دانمارکی در یک مطالعه ثابت کردند هر دانه بادم حدود یک گالن آب مصرف می‌کند. هر گالن آمریکایی برابر با ۳٫۸ لیتر است که میزان زیادی برای یک دانه خوراکی به شمار می‌آید. نکته مهم‌تر این است که این کشاورزان باید پول آب را بپردازند. اما اکنون فناوری به کمک آقای راجرز آمده‌است. مزرعه او همانند یک آزمایشگاه مدرن است. اگر بخواهیم دقیق‌تر بگوییم مزرعه او در حقیقت یک آزمایشگاه بدون سیم برق است. حسگرهای رطوبت اطراف دانه‌های بادم را پوشانده و به خاک آنها راه پیدا کرده‌اند. این حسگرها بررسی‌های خود را روی صفحات کامپیوتری در فضایی ابری نمایش می‌دهند. این بررسی‌ها در نهایت برای سیستم آبیاری این مزرعه مفید خواهند بود. پمپ‌های آب از همین حسگرها فرمان می‌گیرند. این سیستم بسیار شبیه به سیستم‌های گلخانه‌ای است. هر نیم ساعت یک‌بار بر اساس بررسی حسگرها میزان مشخصی آب و در صورت نیاز کمی کود روانه درخت‌ها و درختچه‌ها می‌شود. آقای راجرز پیش از راه‌اندازی این سیستم آبیاری مجبور بود هفته‌ای یک‌بار مزرعه خود را آبیاری کند. اما اکنون بارش جدیدی که این مزرعه‌دار در پیش گرفته، مصرف آب کشاورزی او ۲۰ درصد کاهش یافته‌است. این جریان هم به او کمک می‌کند که پول بیشتری پس‌انداز کند و هم در مصرف آب صرفه‌جویی کند چرا که در کانادا افراد برای مصرف آب دچار بحران شده‌اند و تحت فشار بسیاری قرار دارند.

## کشاورزی هوشمند

مزرعه آقای راجرز و دیگر مزرعه‌های مشابه آن که محصولات تشنه و آب‌بری مانند پسته، گردو و انگور در آن پرورش پیدا می‌کنند به کارخانه‌های تبدیل شده‌اند که به آن «کشاورزی هوشمند» می‌گویند. اما تنها میوه‌ها و دانه‌های روغنی نیستند که از سبک جدید کشاورزی نفع می‌برند. حتی پرورش سویا و ذرت نیز با همین تکنولوژی‌های جدید انجام می‌شود. محصولات از مرحله کاشت دانه تا آبیاری، کوددهی و حتی برداشت به صورت کامپیوتری مورد بررسی قرار می‌گیرند. حتی خاکی که این محصولات در آن پرورش پیدا می‌کنند نیز به لحاظ جانداري و به وسیله کامپیوتر تجزیه و تحلیل می‌شود. به این ترتیب مزرعه‌ها بیش از هر زمانی شبیه به کارخانه شده‌اند: کنترل‌های شدید روی محصولات برای به دست آوردن کالایی مطمئن و حساب‌شده و در عین حال طبیعی. به لطف شناخت بیشتر DNA اکنون گیاهان و حیوانات درون یک مزرعه تحت نظارت کامل هستند. دستکاری‌های دقیق ژنتیکی به کمک مزرعه‌داران آمده تا بتوانند با دستکاری ژن‌های حیوانات و گیاهان خود نتایج مطلوب‌تری به دست بیاورند. پیش‌بینی می‌شود شکل جدید دستکاری ژن‌ها

کشاورزان کالیفرنیا که ۸۰ درصد از نیاز بادم جهان را تأمین می‌کنند از این طریق ۱۱ میلیارد دلار سود به دست می‌آورند. اما بادم «تشنه» است. شش سال پیش تعدادی از پژوهشگران دانمارکی در یک مطالعه ثابت کردند هر دانه بادم حدود یک گالن آب مصرف می‌کند. هر گالن آمریکایی برابر با ۳٫۸ لیتر است که میزان زیادی برای یک دانه خوراکی به شمار می‌آید. نکته مهم‌تر این است که این کشاورزان باید پول آب را بپردازند



می توان انتظار داشت که به زودی شاهد «مزرعه های عمودی» در ساختمان های بزرگ نیز باشیم. برخلاف محیط های گلخانه ای، مزرعه ها هیچ نیازی به نور مستقیم خورشید و فضای شیشه ای بزرگ و پرهزینه نخواهند داشت بلکه با شیوه های دقیق علمی و به کمک تجهیزات علمی جدید پایه ریزی خواهند شد.

## [ دو: نگاه اکونومیست به کشاورزی هوشمند ]

# ملاقات سیلیکون ولی با سنترال ولی

## فناوری اطلاعات به اشکال مختلف راه خود را به کشاورزی گشوده است

می توان مزرعه داری را مانند یک ماتریس در هندسه در نظر گرفت. یک کشاورز به طور مستمر باید متغیرهایی مانند آب و هوا، درجه رطوبت، میزان علف های هرز محصول، سلامت دانه ها و هزینه آنها را بررسی کند. اگر او بتواند این معادلات هندسی را به خوبی حل کند و همه چیز را به درستی برآورد کند آن وقت می تواند همه چیز را به حد بهینه برساند و سود بسیاری به دست بیاورد. شغل مزرعه داری هوشمند دو جنبه دارد. نخست اینکه همه متغیرها به صورت دقیق و کامپیوتری بررسی می شوند به طوری که هیچ هزینه اضافی به همراه نخواهد داشت. دوم اینکه بار اضافی را از دوش کشاورز برمی دارد و آن را بر دوش ماشین ها می گذارد.

یکی از نمونه های معروف کاهش هزینه کشاورزی از این راه در سال ۲۰۰۱ توسط «جان دیر» انجام شد. او بزرگ ترین کارخانه تجهیزات کشاورزی را داراست. او کمک کرد این تجهیزات در هر نقطه ای از زمین مورد استفاده قرار بگیرند. این تجهیزات هر روز، به روزتر می شوند و هزینه های اضافی را کاهش می دهند.

اکنون فناوری های جدیدی روی کار آمده است. ماشین ها هر روز خاک ها را نمونه برداری می کنند و وضعیت آنها را می سنجند. سیستم های جدید مسیر آب را بررسی می کنند و هر جایی را که رطوبت لازم داشته باشد تشخیص می دهند. ماشین ها حتی به خوبی تشخیص می دهند که تراکم پوشش های گیاهی به چه صورتی باشد که کمترین علف هرز را به دنبال داشته باشد. علاوه بر آن در زمان برداشت نیز ماشین ها می توانند دانه به دانه برداشت شده را بشمرند و میزان آن را برای کشاورز خود محاسبه کنند. چنین اطلاعاتی می تواند بیشترین کاربرد را برای کشاورز به دنبال داشته باشد. کشاورزان می توانند به کمک هواپیماهایی که بر فراز مزرعه خود به پرواز درمی آورند نیز اطلاعات مهمی به دست بیاورند. تجهیزات کشاورزی هوایی می توانند میزان پوشش محصول و حجم علف های هرز را به کشاورز اطلاع بدهند. حسگرهایی وجود دارند که می توانند میزان نیتروژن، اکسیژن و سایر عناصر مورد نیاز را به طور دقیق بررسی کنند. به این ترتیب کشاورزی مدرن می تواند همه چیز را رصد کند اما آنچه در این بین باید مورد توجه بسیاری قرار بگیرد «فناوری اطلاعات» است که باید هر لحظه در این فرآیند دخالت کند. طی چند دهه گذشته در آمریکا و اروپا شرکت هایی آغاز به کار کرده اند که در این زمینه به کشاورزان کمک می کنند. برخی از این شرکت ها تنها سازنده تجهیزات کشاورزی هستند. اما برخی دیگر دانه های خاصی را می فروشند که می تواند در این فرآیند مدرن مورد استفاده قرار بگیرد.

### کشاورزی به کمک ماتریس ها

مدل های کسب و کار نیز در این عرصه در حال تغییر است. اکثر شرکت ها بر اساس مدل های ماتریسی اطلاعاتی را از مزارع مختلف به دست می آورند و بسیاری از مسائل را پیش بینی می کنند؛ پس از آن پیشنهادات و توصیه هایی را به کشاورزان خود ارائه می دهند که او را به سمت کسب و کار جدید هدایت می کند و در نهایت منجر به خرید و فروش برخی از محصولات می شود. اما شیوه جدید کشاورزی هوشمند باعث شده هر کسی با کوچک ترین تجربه در کشاورزی و یا حتی بدون تجربه ای در این زمینه قدم به این حرفه

بگذارند. در حال حاضر بسیاری از افراد سیلیکون ولی به سمت کشاورزی هوشمند در سنترال ولی حرکت می کنند. هر یک از این افراد تخصص خود را روی یک محصول خاص می گذارند؛ مثلاً تنها روی انگور تمرکز می کنند و مدل های ریاضی برای آن ابداع می کنند. این جریان در حال حاضر به تپی داغ در کالیفرنیا تبدیل شده است.

به این ترتیب اکنون به لطف این مدیریت و مزرعه داری جدید می توان از هر گونه اطلاعاتی در کشاورزی بهره گرفت؛ این اطلاعات هزینه های کشاورزی را به حداقل رسانده است. حالا کنترل به آخرین حد خود رسیده و محصولات طبیعی در محیطی کاملاً مصنوعی رشد می کنند. بسیاری از مزرعه ها بدون حضور مستقیم و دائم کشاورزان و تنها با حضور چند دوربین اداره می شوند. این جریان صنعت کشاورزی را به طور کامل متحول کرده است.

کاهش هزینه در مزرعه های جدید به جایی رسیده که آنها از پل های خورشیدی برای انجام کارهای خود استفاده می کنند. از یک طرف هواپیماهایی با کنترل ماهواره ای بر فراز مزرعه ها پرواز می کنند و وضعیت را رصد می کنند و از طرف دیگر تراکتورهایی با صفحات خورشیدی بدون اینکه انرژی چندانی مصرف کنند به زمین های کشاورزی رسیدگی می کنند. شرکت های تولیدکننده پل های خورشیدی بیشترین تلاش خود را به کار بسته اند تا در این زمینه نیاز کشاورزان را برآورده کنند.

این شیوه های کشاورزی حتی می تواند به صورت زیرزمینی نیز انجام شود. مزرعه داران می توانند زمینی را که برای کشاورزی اشغال کرده اند نیز کاهش بدهند. به این ترتیب می توان انتظار داشت که به زودی شاهد «مزرعه های عمودی» در ساختمان های بزرگ نیز باشیم. برخلاف محیط های گلخانه ای، مزرعه ها هیچ نیازی به نور مستقیم خورشید و فضای شیشه ای بزرگ و پرهزینه نخواهند داشت بلکه با شیوه های دقیق علمی و به کمک تجهیزات علمی جدید پایه ریزی خواهند شد. این مزرعه ها احتمالاً نمی توانند به تنهایی شکم همه مردم دنیا را سیر کنند اما می توانند بخش مهمی از بازار جهان را در دست خود بگیرند. همه اینها تنها به کمک چند ماتریس ساده قابل انجام خواهد بود. ■

شغل مزرعه داری هوشمند دو جنبه دارد. نخست اینکه همه متغیرها به صورت دقیق و کامپیوتری بررسی می شوند به طوری که هیچ هزینه اضافی به همراه نخواهد داشت. دوم اینکه بار اضافی را از دوش کشاورز برمی دارد و آن را بر دوش ماشین ها می گذارد

اکنون فناوری های جدیدی روی کار آمده است. ماشین ها هر روز خاک ها را نمونه برداری می کنند و وضعیت آنها را می سنجند. سیستم های جدید مسیر آب را بررسی می کنند و هر جایی را که رطوبت لازم داشته باشد تشخیص می دهند



[ سه: نگاه اکونومیست به محصولات کشاورزی آینده ]

## دستکاری ژنتیکی، آری یا خیر؟

مزرعه‌ها به محصولات بهتری نیاز دارند؛ درک بهتر از دستکاری ژنتیکی می‌تواند کمک بسیاری در این زمینه باشد

به یک دهه زمان نیاز است تا آنها کشف کنند این آنزیم‌ها را با چه چیزی تکمیل کنند که دستکاری ژنتیکی‌شان کامل شود.

به این ترتیب پروژه برنج C4 سعی دارد بشر را به روزهای انقلاب سبز بازگرداند که نرخ رشد در آن بسیار بالا بود. دیگر گروه‌ها و دانشمندان سعی دارند راه‌هایی پیدا کنند که محصولات را در برابر خشکسالی، گرما، سرما، شوری خاک و دیگر موارد مقاوم کنند. آنها همچنین سعی دارند راه‌هایی پیدا کنند که به کمک آن گیاهان ایمنی بیشتری در برابر بیماری‌ها و آفت‌های گیاهی داشته باشند؛ به لحاظ ارزش غذایی بهبود پیدا کنند؛ در زمینه مصرف آب و مواد معدنی بهینه شوند و حتی قابلیت‌های جدید به گیاهان بدهند که خودشان پروتئین لازم را از دل نیتراها جذب کنند. چنین ابداعاتی یک انقلاب به شمار می‌آیند. متأسفانه به دلایل مختلف فنی و اجتماعی این اقدامات هنوز به صورت جدی انجام نشده‌اند. اما این رویه باید به‌زودی تغییر کند.

مهندسی ژنتیک بر روی محصولات در روزهای نخستین خود با دو موفقیت بزرگ و یک شکست همراه بود. تبدیل ژن گیاهانی مانند سویا یکی از موفقیت‌های بزرگ بود؛ این کار به کمک باکتری‌ها انجام شد. این مسئله مورد علاقه و توجه کشاورزان قرار گرفت و این نیز موفقیت بزرگی به شمار می‌آمد. اما شکستی بزرگ نیز در این بین وجود داشت؛ مصرف‌کننده علاقه زیادی به این جریان نشان نداد. هر چند برخی از افراد موضعی خنثی نسبت به دستکاری‌های ژنتیکی دارند اما عده‌ای سر دشمنی و خصومت با این جریان دارند. با اینکه به لحاظ علمی در چند دهه گذشته ثابت نشده مصرف گیاهانی که به لحاظ ژنتیکی دستکاری شده‌اند برای سلامتی مضر است، باز هم عده‌ای از مصرف‌کنندگان در برابر این مسئله مقاومت می‌کنند. به علاوه هیچ سندی وجود ندارد که ثابت کند این دستکاری‌ها به محیط زیست آسیب می‌رساند اما باز هم مخالفان به این مسئله به عنوان یکی از دلایل مخالفت خود اشاره می‌کنند.

## کره‌ای که دوباره سبز خواهد شد

دستکاری ژنتیکی بیشتر روی محصولاتی مانند پنبه و سویا صورت گرفته‌است؛ پنبه که اصولاً خورده نمی‌شود، سویا نیز بیشتر برای دام مورد استفاده قرار می‌گیرد؛ به همین خاطر کسی در برابر این مسئله مقاومت چندانی نکرده‌است. اما بسط این ماجرا به دیگر محصولات و واکنش‌ها و مقاومت‌های بسیاری همراه بوده‌است. آن دسته که این محصولات را غیرطبیعی می‌دانند و اقدامات در این راستا را از پایه اشتباه می‌دانند رویکردی در پیش گرفته‌اند که مانند انجام پژوهش و پیشرفت در این عرصه می‌شود. به هر حال این افراد باید به خاطر داشته باشند که نسل همین گیاهان طبیعی که امروز مصرف می‌کنند در سال‌های دور به کمک ترکیب باکتری‌ها در سلول‌های این گیاهان ایجاد شده‌است. این جهش‌های انقلابی باعث شده زمین به کره‌ای سبزرنگ تبدیل شود. آنها باید تفکر خود را اصلاح کنند و باور کنند که شاید اکنون نیز بتوان با همین دستکاری‌ها و جهش‌هایی که در گیاهان اعمال می‌کنند زمین را دوباره به کره‌ای سراسر سبز تبدیل کرد.

واژه C4 بیشتر شبیه به نام یک خودروی شکست‌خورده دهه ۷۰ میلادی است. این واژه در حقیقت یکی از حیاتی‌ترین مفاهیم در گیاهان مولکولی به شمار می‌آید. گیاهان عملیات فتوسنتز را به کمک نوعی باکتری انجام می‌دهند که میلیاردها سال پیش به سلول‌های آنها راه یافت. این باکتری‌ها در سلول این گیاهان جای می‌گیرند و به آنها کمک می‌کنند نور خورشید را جذب کنند و از انرژی آن برای شکستن هیدروژن و اکسیژن موجود در آب استفاده کنند. پس از آن، هیدروژن با دی‌اکسید کربن ترکیب می‌شود و یک مولکول کوچک را تشکیل می‌دهد که در نهایت نوعی قند به شمار می‌آید. این شکل از فتوسنتز را C3 می‌گویند چرا که از سه اتم کربن تشکیل شده‌است. اما اکنون علم نوع جدیدی از فتوسنتز را کشف کرده که به کمک چهار کربن انجام می‌شود. فتوسنتز C4 معمولاً از فتوسنتز C3 کارآمدتر است. محصولات با این شکل از فتوسنتز بهتر جواب می‌دهند. فتوسنتز C4 آن قدر کاراست که حداقل در ۶۰ موقعیت متفاوت به کار رفته‌است. اما متأسفانه هیچ‌یک از این عملیات‌ها با برنج ترکیب نشده‌است؛ گیاهی که بعد از گندم بیشترین اهمیت را در کره زمین داراست. این محصول اگر با فتوسنتز C4 تولید شود می‌تواند ۵۰ درصد بزرگ‌تر و بهتر باشد. در موسسه تحقیقات برنج در لس‌آنجوس دانشمندان سعی دارند این قضیه را به اثبات برسانند. پروژه برنج C4 که توسط پائول کوئیک انجام می‌شود در حقیقت تلاشی جهانی است که دانشمندان را در آزمایشگاه‌های مختلف به کار واداشته؛ دانشمندانی از آسیا تا اروپا و استرالیا. آنها سعی دارند آنزیم‌های جدیدی را به برنج تزریق کنند که سلول‌های جدیدی در برگ این گیاه ایجاد کند و در نهایت منجر به شکل‌گیری مسیری بشود که نیازی به مکانیزم استاندارد C3 نباشد. این مسئله در دیگر گیاهان عملی شده‌است. پس انجام دادن این مسئله به طور مصنوعی قطعاً کاری دشنی است. این دانشمندان تاکنون نیز موفق شده‌اند برنجی تولید کنند که به کمک آنزیم‌ها کارایی بهتری پیدا کرده‌است. اما اکنون احتمالاً

دستکاری ژنتیکی  
بیشتر روی  
محصولاتی مانند  
پنبه و سویا صورت  
گرفته‌است؛ پنبه  
که اصولاً خورده  
نمی‌شود، سویا  
نیز بیشتر برای  
دام مورد استفاده  
قرار می‌گیرد؛ به  
همین خاطر کسی  
در برابر این مسئله  
مقاومت چندانی  
نکرده‌است

تبدیل ژن گیاهانی مانند  
سویا یکی از موفقیت‌های  
بزرگ مهندسی ژنتیک روی  
محصولات بود؛ این کار به  
کمک باکتری‌ها انجام شد.  
این مسئله مورد علاقه و  
توجه کشاورزان قرار گرفت  
و این نیز موفقیت بزرگی به  
شمار می‌آمد.





عده‌ای از فعالان در حوزه دریا و محیط‌زیست، سعی دارند در دریاچه‌ای نوعی اکوسیستم مصنوعی خلق کنند. یوناتان زوهار و همکارانش امید دارند ماهی‌ها را از بند اقیانوس رها کنند و مزرعه‌ای مخصوص ماهی‌ها ایجاد کنند.

## [ چهار: نگاه اکونومیست به پرورش ماهی ]

# صید روز

## جزیره‌های پرورش ماهی فشار بر اقیانوس‌ها را کم می‌کند

عده‌ای از فعالان در حوزه دریا و محیط‌زیست، سعی دارند در دریاچه‌ای نوعی اکوسیستم مصنوعی خلق کنند. یوناتان زوهار و همکارانش امید دارند ماهی‌ها را از بند اقیانوس رها کنند و مزرعه‌ای مخصوص ماهی‌ها ایجاد کنند. به این ترتیب همه افراد می‌توانند به ماهی‌هایی دسترسی پیدا کنند که در آب‌های شور پرورش یافته‌اند. علاوه بر آن، پرورش‌دهندگان ماهی نیز دیگر نیازی نیست وقتی ماهی‌ها به اندازه کافی رشد کردند آنها را به نواحی ساحلی ببرند و به این ترتیب ماهی‌ها هم دچار آسیب‌ها و آلودگی‌ها نمی‌شوند.

مردم از زمان‌های بسیار دور ماهی‌ها را در آب‌های تازه پرورش می‌دادند اما پرورش گونه‌های خاصی از ماهی مانند قزل‌آلا که تنها در آب شور رشد می‌کنند به چند دهه پیش بازمی‌گردد. اکنون انقلابی در پرورش ماهی در حوضچه‌ها ایجاد شده‌است. مصرف انسان‌ها نیز در زمینه ماهی‌های پرورشی از گوشت گاو پیشی گرفته‌است. واقعیت این است که یکی از بهترین راه‌های تأمین پروتئین مورد نیاز انسان‌ها در آینده از طریق دریا خواهد بود. اما برای اینکه چنین انقلابی رخ بدهد کسانی مانند دکتر زوهار باید خلاقیت‌های بیشتری به خرج بدهند.

اکوسیستمی که زوهار از آن صحبت می‌کند و به‌زودی به لحاظ اقتصادی مورد بررسی قرار خواهد گرفت، آب شوری دارد که به وسیله سه باکتری خاص مرتباً پاک می‌شود. یکی از این باکتری‌ها بخار آمونیاکی را که از ماهی‌ها خارج می‌شود به یون‌های نیترات تبدیل می‌کند. باکتری دوم این یون‌ها را به نیترژن (گازی که ۷۸ درصد از هوا را تشکیل می‌دهد) و آب تبدیل می‌کند. باکتری سوم نیز روی اضافاتی که در آب پخش می‌شود کار می‌کند و آن را به متانی تبدیل می‌کند که بخشی از انرژی این اکوسیستم را تأمین می‌کند. در نهایت فضایی ایجاد خواهد شد که هر جایی قابل راهاندازی است و از هر گونه آلودگی و بیماری در امان است. اما جالب‌ترین نکته در مورد این اکوسیستم این است که برخی از گونه‌های در حال انقراض در این محیط رشد خواهند کرد. این در حالی است که این گونه‌ها در آمریکا در حال انقراض هستند. دکتر زوهار علاوه بر طراحی محیطی برای این ماهی‌ها سعی دارد فضا را به گونه‌ای مهیا کند که گونه‌های جدیدی نیز تولید شوند. او چندین دهه روی هورمون‌های مختلف کار کرده و اکنون نتایج این آزمایش‌ها و بررسی‌ها می‌تواند این باشد که گونه‌های جدیدی ایجاد شود. اگر او این برنامه خود را با موفقیت به انجام برساند، انقلابی در جمعیت ماهی‌ها ایجاد خواهد کرد.

### خوراکی‌هایی با گاز

دانشمندان معتقدند با دادن خوراکی‌های گیاهی به ماهی‌هایی مانند قزل‌آلا می‌توان هزینه‌ها و همچنین فشار و آسیب بر محیط‌زیست را کاهش داد. اما مورد دیگری که به نظر عجیب و حتی خطرناک می‌آید، تولید غذای ماهی به وسیله گاز طبیعی است. یکی از شرکت‌ها به نام کالیستا به طور ویژه در این زمینه کار می‌کند. آنها سعی دارند به کمک گاز و باکتری‌ها در فرآیندی بسیار پیچیده به همراه اکسیژن غذایی تولید کنند که سلول‌های بدن ماهی‌ها را رشد خواهد داد. از آنجا که ماهی‌ها خونسرد هستند نیازی نیست غذا بخورند تا بدن آنها گرم بشود. به این ترتیب آنها غذای خود را به سلول‌های بدنشان تبدیل می‌کنند. به این ترتیب اگر بتوان تنها به کمک گاز غذایی برای این موجودات تولید کرد می‌توان به آینده بشر برای استفاده از آنها امیدوار بود. البته نباید فراموش کرد که گونه‌های بال‌دار و پادار نیز طرفداران زیادی پیدا کرده‌اند. به این ترتیب تکنولوژی‌های جدیدی نیز روی کار آمده‌اند تا دام‌پروری نیز توسعه پیدا کند. برخی از دانشمندان که در فضایی کاملاً تخیلی کار می‌کنند و قوه تخیل بسیار قوی دارند نیز امید دارند دام‌ها و حتی گوشت گاو را در فضایی کاملاً کارخانه‌ای تولید کنند. اینها انقلابی بزرگ است که باید منتظر محقق شدن آن بود. ■

مورد دیگری که به نظر عجیب و حتی خطرناک می‌آید، تولید غذای ماهی به وسیله گاز طبیعی است. یکی از شرکت‌ها به نام کالیستا به طور ویژه در این زمینه کار می‌کند.



[ پنج: نگاه اکونومیست به پرورش دام ]

## بازار سهام پاسخ می‌دهد

تکنولوژی نه تنها ثمر بخشی

بلکه آسودگی حیوانات را نیز ارتقا می‌بخشد



## گوشت گاو کجاست؟

اما می‌توان جدا از ماهیچه‌ها، بافتی را بازتولید کرد که مورد علاقه تمامی مصرف‌کنندگان است؛ یعنی این بافت جدا از بدن خود حیوان ساخته شود. گروهی از پژوهشگران در دانشگاهی در هلند از سال ۲۰۱۳ تاکنون سعی دارند در محیط‌هایی کاملاً آزمایشگاهی همبرگرهایی تولید کنند که صددرصد در محیطی آزمایشگاهی تولید شود. به این ترتیب آنها سعی دارند بدون وجود خود حیوان، گوشت آن را تولید کنند.

نخستین همبرگری که به این شیوه تولید شده ۱۴۰ گرم وزن داشته‌است. گفته می‌شود هر کیلوگرم از این گوشت ۲۵۰ هزار یورو (۲٫۵ میلیون دلار) هزینه به دنبال خواهد داشت. اما وقتی این پروژه پیش برود، هزینه آن نیز به میزان قابل ملاحظه‌ای کاهش خواهد یافت. به این ترتیب، این سلول‌ها در محیطی کاملاً آزمایشگاهی تولید می‌شوند. اما از آنجا که این سلول‌ها باید متعلق به یک بدن باشند تا زنده بمانند و بدون آن بافتی مرده به شمار می‌آیند، نمی‌توانند در محیطی خارج از آزمایشگاه باشند. به هر حال این سلول‌ها برای اینکه زنده بمانند باید به جایی وصل باشند که از آن تغذیه کنند.

دانشمندی که در حال حاضر روی این پروژه کار می‌کند معتقد است با رفع نقایص آن می‌توان در ازای همان مبلغ، ۶۵ کیلوگرم گوشت داشت. به این ترتیب می‌توان همبرگرها را به سرعت و بدون نیاز به گاوهای واقعی، تولید و روانه بازار کرد. عده‌ای دیگر از دانشمندان روی بخش دیگری کار می‌کنند. در کلازافوز، دانشمندان سعی دارند تخم‌مرغ‌هایی را به شیوه آزمایشگاهی تولید کنند. در واقع آنها با دستکاری چند ژن سعی دارند تخم‌مرغ‌هایی طبیعی خلق کنند. البته آنها امیدوارند که مردم نیز از این محصولات استقبال کنند، آنها را بخورند و بخورند. انتظار می‌رود گیاه‌خواران بیشتر از سایر افراد از این ابداعات استقبال کنند. به نظر می‌رسد در دنیای دام‌پروری نیز تنها با دستکاری چند ژن بتوان محیطی کاملاً کارخانه‌ای و آزمایشگاهی داشت که محصولاتی طبیعی از دل آن خارج شود. ■

بسیاری از افراد بر این باورند که اگر آینده کشاورزی در دست کارخانه‌ها باشد پس می‌توان انتظار داشت که انبار حیوانات به‌ویژه مرغ در این زمینه پیشرو باشد. البته اینها پیشروان راضی و شادی نیستند. محصولات کشاورزی به دلیل اینکه سر و صدایی ندارند معمولاً توجهی را به خود جلب نمی‌کنند. حتی در پرورش ماهی نیز تنها چیزی که گاهی باعث نگرانی پرورش‌دهندگان می‌شود، سلامتی این حیوانات است. اما پرنده‌ها و پستانداران بسیار متفاوت هستند، آنها می‌توانند باعث بروز خشم و عصبانیت بشوند. رفتار با آنها نیز چهارچوب اخلاقی خاصی را دربر می‌گیرد. هرکدام از این پرنده‌ها در نوع خود ارزشمند و نیازمند توجه بیشتری است.

گله گاو و گوسفند نیز سنسورهای شخصی خودشان را دارند. ابزاری در شکمبه آنها قرار می‌گیرد که میزان اسیدی بودن معده آنها را تشخیص می‌دهد و در نتیجه مشکلات گوارشی‌شان را به سرعت مشخص می‌کند. این ابزار سال‌هاست که در دسترس دام‌پروران قرار گرفته‌است. استفاده از این ابزار به جنبشی تبدیل شده‌است. اخیراً سنسورهایی به گردن گاو آویزان می‌کنند که میزان فعالیت آن را بررسی می‌کند. جنبش‌ها و حرکتهای این حیوان می‌تواند میزان تندرستی و سلامتی آن را نشان بدهد و در صورتی که فعالیت گاو کم باشد به این معناست که مشکلی وجود دارد. به علاوه این وسیله نشان می‌دهد که آیا گاو در معرض فلج شدن است یا خیر. اگر بیماری فلجی خیلی سریع تشخیص داده شود می‌توان آن را درمان کرد. حتی می‌توان از این طریق تشخیص داد که حیوان زنده بماند یا کشته شود. ابزار سنجش حرکتی همچنین نشان می‌دهند که گاو باردار است

گروهی از پژوهشگران در دانشگاهی در هلند از سال ۲۰۱۳ تاکنون سعی دارند در محیط‌هایی کاملاً آزمایشگاهی همبرگرهایی تولید کنند که صددرصد در محیطی آزمایشگاهی تولید شود. به این ترتیب آنها سعی دارند بدون وجود خود حیوان، گوشت آن را تولید کنند



افرادی که در سال ۲۰۵۰ زندگی می کنند خواه در لس آنجلس باشند خواه در هر جای دیگر دنیا، مشکل بزرگی برای سیر کردن شکم خود خواهند داشت. پس از هم اکنون باید به فکر سیر کردن شکم این افراد باشیم.

[ شش: نگاه اکونومیست به سال ۲۰۵۰ ]

## جنگی بر سر شکم

تکنولوژی هم در جهان ثروتمندان و هم در دنیای فقرا تحولی عظیم به پا خواهد کرد

### فرستی برای کشاورزان آفریقایی

ابداً زیاد در آینده صورت خواهد گرفت. از پرورش ماهی گرفته تا زمین های کشاورزی عمودی همه جزو مواردی هستند که در آینده رخ خواهند داد. ایده کارخانه کشاورزی در آینده به نظر کاملاً منطقی و عملی است. اما در دنیای فقرا جنگ برای سیر کردن شکم ها درمی گیرد و در نتیجه در مناطقی مانند آفریقا تغییرات بزرگی در این عرصه انجام خواهد شد. البته مشکلات کشاورزی در آفریقا تنها به تکنولوژی مربوط نمی شود، دسترسی به جاده های مناسب، تحصيلات کشاورزان، دولت و مسائلی از این دست همگی جزو مشکلات کشاورزی در آفریقا است اما به صورت کلی می توان گفت تکنولوژی نقش مهمی در کشاورزی این منطقه ایفا می کند. موسسه هایی که در زمینه تولید محصولات جدید فعالیت می کنند فرصت خوبی را در اختیار کشاورزان آفریقایی می گذارند تا در این زمینه آغاز به کار کنند. محصولات کشاورزی در این منطقه می تواند به کارگیری همین راه ها به سرعت از قرن هجدهم به قرن بیست و یکم سفر کند. به هر حال این پتانسیل و ظرفیت در آفریقا وجود دارد و می تواند به سرعت توسعه پیدا کند.

البته تصویری که برای آینده به دنبال آن هستیم تا حدودی تیره و تاریک است. قطعاً محصولات جدیدی با دستکاری های ژنتیکی ایجاد خواهد شد که لایست های نو و مخالفان تکنولوژی مقابل آن ایستادگی خواهند کرد. واقعیت این است که ایده ها بسیار است و عملی کردن آنها نیز زمان درازی می برد. نباید فراموش کرد که ایده های بزرگ باید مورد استقبال قرار بگیرند تا غذای مورد نیاز برای آیندگان تأمین بشود. افرادی که در سال ۲۰۵۰ زندگی می کنند خواه در لس آنجلس باشند خواه در هر جای دیگر دنیا، مشکل بزرگی برای سیر کردن شکم خود خواهند داشت. پس از هم اکنون باید به فکر سیر کردن شکم این افراد باشیم. ■

ترس مالتوسی از اینکه جمعیت از عرضه غذا پیشی بگیرد بیش از ۲۱۸ سال عمر دارد ولی هنوز اتفاق نیفتاده است

مشکلات کشاورزی در آفریقا تنها به تکنولوژی مربوط نمی شود، دسترسی به جاده های مناسب، تحصيلات کشاورزان، دولت و مسائلی از این دست همگی جزو مشکلات کشاورزی در آفریقا است



یکی از بزرگ ترین پیروزی های بشر که هیچ گاه ستوده نشده و نقش مهمی در توسعه انسانی داشته این است که بشر دیگر روی زمین های کشاورزی کار نمی کند. این به معنای دست کم گرفتن یا نادیده گرفتن کشاورزان فعلی نیست، بلکه به این معناست که رشد و توسعه در این صنعت به جایی رسیده که می توان با کمک ماشین های جدید تمامی مراحل کشاورزی را سپری و به محصولی طبیعی دست پیدا کرد. در سال ۱۹۰۰ بیش از ۴۱ درصد از نیروی کار انسانی روی زمین های کشاورزی کار می کردند. اکنون سهم افرادی که روی زمین های کشاورزی آمریکا کار می کنند در برابر نیروی کار تنها ۲ درصد است. تأثیر این مسئله روی کشورهای فقیر کمتر دیده شده است اما مسیری که این کشورها طی می کنند هم جهت با کشورهای ثروتمند است. سهم افراد ساکن در شهر نسبت به کل جمعیت جهان در سال ۲۰۰۷ به ۵۰ درصد رسید و از آن زمان تاکنون نیز پیوسته در حال افزایش بوده است. اما نکته ای که در این بین جالب توجه است این است که همچنان همان عده کم حاضر در روستاها و حاشیه شهرها غذای مورد نیاز جمعیت شهری را فراهم می کنند.

هیچ گوی پیشگویی نمی تواند به درستی بگوید این روند ادامه پیدا خواهد کرد یا خیر، اما می توان با اندکی اغماض اظهار کرد که تا سال ۲۰۵۰ جمعیتی که به غذا نیاز دارند نسبت به سال ۲۰۰۹ حدود ۷۰ درصد رشد خواهد داشت. سازمان غذا و کشاورزی (فاو) نیز اخیراً در گزارشی به این مسئله مهم اشاره کرده است. برخی از محصولات در برخی از نقاط دنیا به آخرین سطح تولید خود رسیده اند اما فاو پیش بینی می کند تولید غلات در شش سال آینده حدود ۱۱ درصد افزایش پیدا کند. ترس مالتوسی از اینکه جمعیت از عرضه غذا پیشی بگیرد بیش از ۲۱۸ سال عمر دارد ولی هنوز اتفاق نیفتاده است.

البته در برابر توماس مالتوس فرد دیگری به نام «ند لاد» بود که جنبش نئولادیسزم را به راه انداخت. لادیسزم نو در حقیقت تهدیدی پایدار است که با پیشرفت تکنولوژی هرروز پررنگ تر می شود و شکلی رعب آور به خود می گیرد همان طور که در مورد دستکاری ژنتیکی این اتفاق افتاد. هرچند افراد ثروتمند می توانند به راحتی از خوردن غذاهایی که مواد آن به صورت ژنتیکی دستکاری شده اجتناب کنند، کسانی که هنوز شکم آنها سیر نشده و به غذا نیاز دارند چاره ای جز مصرف این گونه غذاها ندارند. به هر حال گیاهان و حیوانات جدیدی برای تأمین مواد غذایی این افراد به همین شکل در حال تولید است.

در بسیاری از مناطق که زمین های کشاورزی قابلیت کشت خود را از دست داده اند، تلاش می شود محصولات با شکل های جدید تولید شود. برای مثال در چین سعی دارند برنج را نیز مانند سویا به عمل بیاورند. البته احتمالاً این جریان تا به صورت کامل در همه جای دنیا اتفاق بیفتد قدری زمان می برد اما بدون شک روزی فرا خواهد رسید که مزارع و زمین های کشاورزی به کارخانه های صنعتی تبدیل شده اند. آن مزارع نیازی مسلم به کارخانه هایی خواهند داشت که دانه ها، بذر ها، ماشین آلات و تجهیزات مورد نیاز آن زمان را تولید می کنند. به این ترتیب همه اینها بخشی از بازار را در قبضه قدرت خود خواهند گرفت.

# چطور یک معلم خوب بسازیم

معلم بیشترین اهمیت را در مدرسه دارد؛  
خوشبختانه می توان درس دادن را آموخت



لباس های یکدست و کلاس های کوچک را فراموش کنید. راز رسیدن به دانش آموزان درسخوان و نمرات درخشان فقط در معلم هاست. یکی از مطالعاتی که اخیراً در ایالات متحده آمریکا انجام شده است نشان می دهد معلم های برتر سه برابر معلم های ضعیف به دانش آموزان خود علم آموزی می کنند. یک مطالعه دیگر نشان می دهد اگر دانش آموزان سیاه پوست زیر دست این معلم های برتر آموزش ببینند شکاف علمی آنها با دانش آموزان سفیدپوست از بین خواهد رفت.

اما با این عقیده استوار و غلط که می گوید «معلم های خوب ساخته نمی شوند بلکه خوب به دنیا می آیند»، تمامی تلاش ها برای دست یافتن و ساختن معلم های متوقف شده است. تمامی معلم های خوبی که در قصه ها و فیلم ها

می بینیم همگی قدرتی ذاتی و روحیه ای خاص داشته اند که آنها را به معلمی خوب تبدیل کرده است. سیاست های دولتی نیز که بر همین فرض های غلط استوار است به گونه ای پیش می رود که معلم های ضعیف را بدون آموزش کنار می زند و استانداردها را برای یک معلم خوب دگرگون می کند. اما در این بین اتحادیه معلم ها اصرار دارد که اگر این نظام دیکتاتوری برچیده شود اعضای آن می توانند راه برتری و موفقیت را دنبال کنند.

این فرض که مهارت و توانایی تدریس چیزی است که یا در نهاد انسان وجود دارد یا هرگز به وجود نخواهد آمد قطعاً از پایه غلط است. نسل جدیدی از مدرسه ها روی کار آمده اند که علم تدریس به معلم ها را با خود به ارمغان آورده اند. هدف آنها تبدیل کردن معلم های معمولی به معلم های فوق العاده خوب است؛ همان طور که مربی های ورزشی توانایی ها و مهارت هایی را به ورزشکاران می بخشند که آنها را به موفقیت سوق می دهد. اگر این عملیات به خوبی و درستی انجام شود انقلابی در مدرسه ها به پا خواهد کرد که حتی زندگی ها را نیز متحول خواهد کرد.

در تاریخ تدریس شاهد نوسانات و پرش هایی از روی یک معجزه به معجزه های دیگر هستیم. همیشه چیزهای خوبی از آن به دست آمده است. تدریس در آمریکا باعث روی کار آمدن موسساتی شد که با خود پویایی و تحرک بسیاری را برای حرفه علم آموزی به ارمغان آورد. اما اخراج معلم ها به خاطر ضعف عملکردشان مشکلاتی را در واشنگتن دی سی و دیگر مناطق به بار آورده است. به هر حال تدریس یک حرفه خاص است؛ نمی توان در یک دوره آموزشی همه افراد را به بالاترین سطح خود رساند. وقتی معلم های ضعیف اخراج می شوند، معلم های دیگری جای آنها را می گیرند و نکته اینجاست که این معلم های جدید نیز در همان سیستمی آموزش دیده اند که قبلی ها آموزش دیده بودند و در نتیجه تفاوت زیادی با آنها نخواهند داشت. در واقع این سیستم همان طور که در آموزش

این فرض که مهارت و توانایی تدریس چیزی است که یا در نهاد انسان وجود دارد یا هرگز به وجود نخواهد آمد قطعاً از پایه غلط است. نسل جدیدی از مدرسه ها روی کار آمده اند که علم تدریس به معلم ها را با خود به ارمغان آورده اند

معلم های قبلی شکست خورده در آموزش معلم های جدید نیز ناتوان است. به این ترتیب، این عقیده که می توان متوسط دانش معلم ها را بالا برد می تواند انقلابی در این عرصه به پا کند. در دنیا کمتر جایی وجود دارد که به معلم ها آموزش بدهند تا در برابر دانش آموزان خود نبالزند. در کشورهای فقیر این معلم ها حتی کمترین آموزش را نیز دریافت نمی کنند. یکی از گزارش های جدید در این زمینه نشان می دهد در ۳۱ کشور دنیا معلم های مقطع ابتدایی حتی یک چهارم استاندارد لازم را نیز برای تدریس ندارند. در کشورهای ثروتمند این مشکل به شکلی خفیف تر وجود دارد. معلم ها حق دارند در دوره های خوب و حرفه ای شرکت کنند. اما برخی از این دوره ها مانند دوره های کارشناسی هیچ فایده ای برای آنها ندارد. معلم ها

معمولاً در دانشگاه یاد نمی گیرند که فرایند یاد گرفتن برای آنها هیچ گاه نباید متوقف شود. اغلب آنها در چند سال نخست خیلی خوب کار می کنند اما کمی بعد از آنکه با دانش آموزان در کلاس های درس کلنجار رفتند دیگر پیشرفت خود را متوقف می کنند. مدرسه ها نیز فراموش می کنند که اصلی ترین دانش آموزان آنها «معلم ها» هستند. بسیاری از این معلم ها هیچ گاه در کلاس معلم دیگر حاضر نمی شوند تا با فرایند تدریس آنها آشنا بشوند یا باز خوردی در این زمینه داشته باشند.

## آنها که می توانند، بیاموزند

اگر قرار است انقلابی در این زمینه رخ بدهد باید از سوی خود معلم ها آغاز بشود. معلم های خوب، اهدافی را برای خود تعیین می کنند و برای دست یافتن به هدف خود زمانی را تعیین می کنند و آن را مدیریت می کنند. آنها از شیوه های آزمون و خطا استفاده می کنند و روش هایی را به کار می بندند که مغزها را فعال کند. برای مثال همیشه به طور ناگهانی دانش آموزان را صدا می زنند و آنها را غافلگیر می کنند.

اما صحبت کردن در مورد این تکنیک ها خیلی راحت تر از انجام دادن آنها سر کلاس است. موسسه های آموزش معلم ها باید بسیار قوی تر و متفاوت تر از یک قرن پیش عمل کنند. در مدرسه ها نیز باید تغییرات بزرگی انجام شود تا اطمینان حاصل شود که معلم ها خودشان فرایند آموختن را متوقف نمی کنند. اما در این بین پول کمترین اهمیت را دارد؛ بهترین معلم ها در اوج ناباوری این روزها کمترین حقوق را دریافت می کنند. کسانی که عاشق تدریس هستند هیچ گاه نباید به فکر درآمدهای آن چنانی باشند. اگر سطح معلم ها افزایش پیدا کند پرستیژ این حرفه نیز بالا می رود. درسی که باید آموخته شود کاملاً واضح و شفاف است، تنها معلم ها هستند که باید آن را بیاموزند. ■



کره جنوبی و تایوان با کمک‌های خارجی به کشورهای ثروتمندی تبدیل شده‌اند. آبله‌مرغان در سال ۱۹۷۰ با همین کمک‌ها ریشه‌کن شد؛ فلج اطفال هم به همین شکل از میان رفت. اما در این میان، کمک‌های خارجی به کشورهایی مانند مالاوی نشان داد این کمک‌ها می‌تواند به انحراف بازارها و قدرت گرفتن دیکتاتورها کمک کند و حتی جرقه جنگ‌های داخلی دامنه‌داری را بزند.

## خیریه‌های اشتباهی

**کمک‌های مالی در کشورهای فقیری که به‌خوبی مدیریت می‌شوند می‌تواند مشکلات بسیاری را حل کند؛ اما کمک‌ها به این کشورها نمی‌رود**

می‌شود و دولت‌های خوبی دارد. با وجود تمام اقداماتی که تاکنون صورت گرفته‌است، کمک‌های مالی به شکست انجامیده‌است. اکثر این کمک‌ها نه به دست افراد فقیر می‌رسد و نه در اختیار دولت‌های سالم قرار می‌گیرد. در بسیاری از موارد کمک‌ها به بدتر شدن اوضاع کمک کرده‌است. اهداکنندگان سعی دارند دولت‌های خوب را تشویق و دولت‌های بد را تنبیه کنند اما این تلاش‌ها به جایی نرسیده‌است.

سالانه ۱۳۰ میلیارد دلار کمک به صورت وام یا سایر بخشش‌ها به کشورهای مختلف داده می‌شود. بیش از دوپنجم این کمک‌ها توسط بانک جهانی، سازمان ملل متحد و سایر موسسه‌های جهانی صورت می‌گیرد. سال گذشته ۹ درصد از کمک‌ها روانه کشورهایی شد که میزبان پناهندگان بودند. اما کمک‌ها از کشوری به کشور دیگر کاملاً متفاوت است. بیش از ۲۷۵ میلیون نفر از جمعیت هند با درآمدی کمتر از ۱,۹۰ دلار در روز زندگی می‌کنند. این کشور در سال ۲۰۱۴ حدود ۴,۸ میلیارد دلار کمک دریافت کرده‌است که معادل ۱۷ دلار در ازای هر فرد فقیر است.

### شکست‌های بی‌پایان

محکم‌ترین دلیلی که برای عدم کمک به کشورهای فقیر آورده می‌شود این است که اکثر آنها دولت بسیار بدی دارند و بسیار نامطلوب اداره می‌شوند. اما دلیل واقعی اینکه این کشورها کمک کمی دریافت می‌کنند، این نیست، پژوهش‌ها نشان می‌دهد کشورهایی که درآمدی در سطح میانه دارند و با ضعف دولتی همراه هستند بیشترین کمک‌ها را دریافت می‌کنند. تمامی سیاست‌های تشویقی و تنبیهی که اهداکنندگان در پیش گرفته‌اند نیز بی‌ثمر بوده‌است. اوضاع بسیار پیچیده است. اکنون خبر خوب این است که اهداکنندگان اطلاعات بیشتری در مورد کمک‌های اهدایی خود دریافت می‌کنند. آنها می‌دانند پولی که به عنوان کمک روانه کشوری می‌کنند به کجا می‌رود و در چه راهی صرف می‌شود. این قدم بزرگ و پیشرفت بالایی به شمار می‌آید. هرچه کشورها شفافیت بیشتری داشته باشند در زمینه دریافت کمک‌های مالی نیز مشکل کمتری خواهند داشت. مالاوی ثابت کرد که اگر اعتماد کشورها به یکدیگر از دست برود، نمی‌توان آن را دوباره به راحتی به دست آورد. تنها راه برای به دست آوردن اعتماد نیز شفافیت در عملکردهای دولتی است. به این ترتیب می‌توان امید داشت کمک‌ها به جایی برود که به آن نیاز حقیقی وجود دارد. اندکی اراده و آگاهی می‌تواند تغییرات مهمی در این زمینه ایجاد کند. ■

تا همین چند وقت پیش مالاوی یکی از عزیزترین کشورهای اهداکننده کمک بود. اما وقتی قحطی و بیماری آیدز به این کشور هجوم آورد، مالاوی به کشوری فقیر و نیازمند تبدیل شد. تنها کمکی کوچک می‌تواند این کشور را از دامان فقر نجات بدهد و به سمت توسعه حرکت بدهد. رهبر آن یعنی جوبس باندا فردی دموکرات بود و در کاخ سفید با خوشرویی مورد استقبال قرار می‌گرفت. در سال ۲۰۱۲ کشورهای غربی ۱,۱۷ میلیارد دلار به این کشور کمک کردند و به این ترتیب ۲۸ درصد از درآمد ناخالص داخلی این کشور از طریق کمک‌های خارجی به دست آمد.

یک سال بعد از این کمک مالی به مالاوی، مقامات، تجار و سیاستمداران فاسد حدود ۳۰ میلیون دلار از خزانه مالاوی دزدیدند. کسانی که به دنبال افراد سارق بودند بیش از سه مرتبه مورد حمله قرار گرفتند و به آنها شلیک شد. آلمان اعلام کرد باید برای یافتن ریشه مشکل قدری هزینه کرد؛ به دنبال این جریان تعدادی از افراد سارق به منزل مقامات آلمانی حمله‌ور شدند و بسیاری از اسنادی را که می‌توانست آنها را رسوا کند، ربودند. مالاوی دیگر اهداکننده عزیزی نیست، بلکه بیشتر شبیه به کسی به نظر می‌رسد که نیازی ندارد اما قصد دارد به‌زور پولی دریافت کند. البته این کشور در سال ۲۰۱۴ نیز ۹۳۰ میلیون دلار کمک مالی خارجی دریافت کرد اما افرادی که این کمک‌ها را اهدا می‌کنند سعی دارند پول را از چنگ دولت دور نگه دارند.

کمک‌های خارجی می‌تواند جریان‌های مرموزی ایجاد کند. کره جنوبی و تایوان با همین کمک‌ها به کشورهای ثروتمندی تبدیل شده‌اند. آبله‌مرغان در سال ۱۹۷۰ با همین کمک‌های مالی خارجی ریشه‌کن شد؛ فلج اطفال هم به همین شکل از میان رفت. اما در این میان، کمک‌های خارجی به کشورهایی مانند مالاوی نشان داد این کمک‌ها می‌تواند به انحراف بازارها و قدرت گرفتن دیکتاتورها کمک کند و حتی جرقه جنگ‌های داخلی دامنه‌داری را بزند. اهداکنندگان سعی دارند کمک‌های خود را به کشورهایی بفرستند که بیشترین نیاز به آن وجود دارد اما تاکنون چطور عمل کرده‌اند؟

یک دهه پیش، دولت‌ها چه فقیر و چه ثروتمند، کمک‌های خوب را تعریف می‌کردند. آنها ادعا می‌کردند که کمک‌های خارجی باید برای بهبود وضعیت افراد فقیر باشد. در واقع این کمک‌ها باید به صورت شفاف صورت بگیرد تا منجر به قدرت گرفتن بیشتر دیکتاتورها نشود. این کمک‌ها باید تا جای ممکن از دسترس دولت دور باشد. اما اینها تنها ایدل‌آلهایی هستند که دسترسی به آنها بسیار دشوار است. ولی اکنون دنیا تغییر کرده‌است. کمک‌ها قاعدتاً باید به کشورهای آزاد و مستقلی برود که به‌خوبی نیز مدیریت



## ترامپولوزی

اگر از کسانی که می‌خواهند به ترامپ رأی بدهند بخواهید بین اصول محافظه‌کارانه و پلیدی یکی را انتخاب کنند، بدون شک دومی را انتخاب می‌کنند

کسانی که زمانی مخالف او بودند نیز اکنون موافق او صحبت می‌کنند تنها به این خاطر که می‌خواهند مانع حضور هیلاری کلینتون بشوند؛ مثل مارکو روبیو که تنها برای ممانعت از رأی آوردن هیلاری، از ترامپ دفاع می‌کند. طرفداران ترامپ تلاش می‌کنند هر کسی را که با او مخالفت می‌کند نوعی شخص حقیر جلوه بدهند و از این طریق او را وادار کنند به جمع آنها بپیوندند. بسیاری از روشنفکران جمهوری خواه سعی داشتند از این بازی در امان بمانند اما اکثر آنها در نهایت به دایره اطراف این مرد تاجر ملحق می‌شوند. آنها خودشان را به این شکل قانع می‌کنند که اگر اخراج مهاجران کار خوبی نباشد در عوض بازار آزاد یا عدم افزایش سن بازنشستگی می‌تواند خیلی خوب باشد. اما این دسته از جمهوری خواهان در حقیقت تنها منافع خودشان را در نظر می‌گیرند. آنها باید باور داشته باشند که طرح‌های ترامپ و سیاست‌های او بیش از آنکه مفید باشد، می‌تواند آسیب وارد کند. واقعیت این است که آنها نمی‌دانند اگر ترامپ نباشد چطور می‌توانند در ماه نوامبر در انتخابات پیروز بشوند پس، از او و سیاست‌های اشتباهش حمایت می‌کنند.

### همدلی ما، محافظه‌کاری با آنها

ترامپ در کنار تمام ادعاها و وعده‌های توخالی خود یک کار مهم انجام می‌دهد؛ او تمامی افراد اطراف خود را به دو طیف متفاوت تقسیم می‌کند: «خودی‌ها» و «غیرخودی‌ها». از نظر او زندگی یعنی رقابت طرفدارانش با مخالفانش تا جایی که او به قدرت برسد. البته او این کار را با نوعی محافظه‌کاری انجام می‌دهد. برای مثال چندی پیش در همایشی به افرادی که در مسابقه موتورسیکلت شرکت کردند می‌گفت باید وضعیت بهداشتی آنها ارتقا پیدا کند اما از طرف دیگر نیز اظهار می‌کرد مهاجران غیر قانونی وضعیت بهداشتی بهتری نسبت به آنها دارند. به این ترتیب دنیا را برای آنها به دو دسته خودی و غیرخودی تبدیل می‌کرد. تمامی گروه‌هایی که از دایره اطرافیان ترامپ خارج هستند مثل مسلمانان، بدون شک روزهای بدی در پیش رو خواهند داشت. اما آن دسته که خودی به شمار می‌آیند چطور؟ او با برخی از صحبت‌های خود نشان داده که چقدر بی‌رحم است، مثل صحبت در مورد اخراج میلیون‌ها انسان که هرچند به صورت غیرقانونی، به کشورش پناه آورده‌اند. این مرد تاجر در حقیقت فردی خودخواه است که می‌تواند به همه آسیب برساند، چه خودی و چه غیرخودی. اگر همچنان با آغوش باز از ایده‌های بی‌رحمانه او دفاع بشود، همه از این جریان آسیب خواهند دید. ■

خیز دونالد ترامپ حداقل به یک معنا خبری خوب برای محافظه‌کاران اصولی است. حزب راستی‌های آمریکا سال‌هاست این اتهام را تحمل می‌کنند که ایده‌های آنها در مورد بازار آزاد در حقیقت پوششی برای کارهای پلید آنهاست. محافظه‌کاران آمریکایی همیشه از سوی منتقدان با این انتقاد روبه‌رو بوده‌اند که تلاش آنها برای آزادی فردی و محدودیت دولت باعث بدتر کردن اوضاع می‌شود. در حالی که جمهوری خواهان اصرار دارند دولت دخالت‌های خود را کمتر کند، دموکرات‌ها کمی محتاط شده‌اند. در مقابل همه اینها، محافظه‌کاران به بی‌رحمی و سنگدلی متهم شده‌اند.

خبر خوب برای محافظه‌کاران این است که هرچند ترامپ اصول و قواعدی را با بی‌رحمی نشان می‌دهد اما نوع آن کاملاً متفاوت است. هرچند این نامزد جمهوری خواه ظاهراً به دنبال کاهش دخالت‌های دولت است اما اهدافی کاملاً پلید در سر دارد و به هیچ‌وجه مایل نیست قدرت دولت در آینده محدود شود. او حتی با نوع لباس پوشیدن خود ثابت کرده‌است که به جای اداره دولت در آمریکا به دنبال قدرت و حکومت بر این کشور است.

او قول‌ها و وعده‌های بسیاری داده‌است اما از همین حالا مشخص است که تمامی دوستان و دشمنان داخلی و خارجی را در سرتاسر جهان به یک چشم می‌بیند و به هر کسی که مایل باشد بدوبیره می‌گوید. مردم تصور می‌کنند او گوشه‌ای تلفن را برمی‌دارد که برای کاهش مالیات و بهبود فضای کسب‌وکار اقدام کند و هر کسی که او را در این زمینه فریب داده باشد تنبیه می‌کند. اما آزادی فردی در تعریف این شخص قدری با دیگران متفاوت است. اگر پلیس بخواهد خانه به خانه را بگردد و ۱۱ میلیون مهاجر غیرقانونی را پیدا کند، قطعاً آزادی فردی بی‌معنا خواهد بود. او از یک سو با افزایش سن بازنشستگی مخالفت می‌کند و از سوی دیگر مدعی است که مالیات را کاهش خواهد داد و هزینه‌ها برای دفاع را بالا خواهد برد. او به شکلی مبهم وعده می‌دهد که هزینه‌های اضافی را حذف کند و آمریکایی ثروتمندتر ایجاد کند.

خبر بد برای جمهوری خواهان این است که وقتی میلیون‌ها رأی‌دهنده بخواهند بین مزخرف‌های آقای ترامپ و حرف‌هایی که با پلیدی می‌زند نیز یکی را انتخاب کنند قطعاً دومی را انتخاب می‌کنند. اما چرا این اتفاق می‌افتد؟ وقتی دیگر افراد شیوه کار این مرد کاسب را بررسی می‌کنند به این نتیجه می‌رسند که او در تمامی موارد به نوعی محافظه‌کار نیز بوده‌است.



ترامپ در کنار تمام ادعاها و وعده‌های توخالی خود یک کار مهم انجام می‌دهد؛ او تمامی افراد اطراف خود را به دو طیف متفاوت تقسیم می‌کند: «خودی‌ها» و «غیرخودی‌ها»



این روزها پیتزا به آینه خوراک‌شناسی (مطالعه رابطه غذا و فرهنگ) تبدیل شده‌است و هیجان ایتالیا برای جهانی شدن را نشان می‌دهد. ایتالیایی‌ها به غذای خود افتخار می‌کنند. آنها می‌ترسند که غذای آنها توسط دیگران دست‌کم گرفته شود. اما این آمریکایی‌ها هستند که موفق شده‌اند بازاری از پیتزا و حتی کاپوچینو درست کنند نه ایتالیایی‌ها.



مردم ایتالیا تصور می‌کنند با خیال‌پردازی در مورد هنر و غذای خود می‌توانند خودشان را از مخمصه اقتصادی‌ای که در آن گرفتار شده‌اند، نجات بدهند

اما اینها قطعاً مزخرف است؛ کسی خط‌کش به دست نمی‌گیرد تا این مسائل را بسنجد؛ اینها تنها برای به رسمیت شناخته شدن است. آنها سعی دارند از این طریق ثابت کنند که این سنت آنهاست. آشپزها این حق را دارند که غذاهای خود را با استانداردهای مورد نظر خودشان معرفی کنند. دولت‌ها نیز سعی دارند تضمین کنند که محصولات تولیدی نیروهای آنها بیشترین کیفیت را دارد. اما در ایتالیا اتفاق بدی افتاده‌است: آنها به‌جای اینکه با دیگران رقابت کنند تنها سعی دارند میراث خود را به اثبات برسانند. به این ترتیب ایتالیا بدون اینکه بخواهد به خودش خیانت کرده‌است. آنها باید باور کنند که به‌جای جغرافیا در بازار غذا، کیفیت اهمیت دارد.

### غذای بد، اقتصاد بد

ایتالیا تنها عشق خود را به غذاهای روستایی و غذاهای دلچسپش اعلام کرده‌است. مردم ایتالیا تصور می‌کنند با خیال‌پردازی در مورد هنر و غذای خود می‌توانند خودشان را از مخمصه اقتصادی‌ای که در آن گرفتار شده‌اند، نجات بدهند. این کشور در یک دهه گذشته هیچ رشد چشمگیری در زمینه تولید ناخالص داخلی نداشته‌است. شرکت‌ها در این کشور همچنان کوچک باقی مانده‌اند. ایتالیا حتی در سطح جهان، زنجیره غذایی ندارد که آن را معرفی کند. شاید خانه اسپرسو باشد اما همسایه سوئیسی‌اش «سپرسو» را اختراع کرده‌است. پس اگر آنها همین حالا دست نجنبانند و با رقبای خود رقابت نکنند حتماً در این بازی خوشمزه، عقب می‌افتند.

البته اگر بشقاب پیتزا در ایتالیا نشان‌دهنده مشکلات اقتصادی این کشور باشد، امیدهایی را نیز در خود جای داده‌است. اگر خوب به پیتزای ناپلی نگاه کنید، همه عناصر آن از دیگر کشورها آمده‌است؛ از گوجه‌هایش گرفته تا پنیرش. به هر حال این هنر ایتالیایی‌ها که توانسته‌اند چنین چیزی را به نام خود و کاملاً سنتی به ثبت برسانند جای امیدواری است. به هر حال چنین کاری استعدادی خارق‌العاده می‌خواهد که بتوانند غذای به‌دست‌آورده از مهاجران را به نام خود ثبت کنند.

## به عشق پیتزا

### افتخار ایتالیا به غذاهای «اصیل» بخشی از مشکلات اقتصادی این کشور را بر ملا می‌کند

به آن «پیتزا» بگویند یا «پیتا» یا «فوگاس» فرقی نمی‌کند، اروپایی‌هایی که این تابستان به سواحل دریای مدیترانه در ایتالیا می‌روند تا تعطیلات خود را سپری کنند احتمالاً یک نان گرد تخت با اندکی چاشنی را برای غذای خود انتخاب می‌کنند. این غذاها ریشه‌ای دراز در تاریخ دارند. در منظومه «نه‌اید» قهرمانان ویرژیل به دنبال غذایی هستند که با قرار دادن میوه‌های درختان روی تکه‌های سخت نان و با سبزیجات آماده می‌شود. از آنجا که آنها با قحطی مواجه شده بودند، نان خشک هم می‌خورند. در این منظومه این‌طور نوشته شده‌است: «ما آن قدر گرسنه بودیم که بشقاب‌های غذا را هم می‌خوردیم».

به این ترتیب این بشقاب‌ها به غذایی به نام پیتزا تبدیل شدند. امروز مردم همه کشورها هر کدام به شیوه خودشان این غذا را درست می‌کنند. برخی با ماهیچه و گوشت گاو و برخی مانند ژاپنی‌ها با غذای دریایی. اما جایی نیست که پیتزا نباشد. البته نخستین پیتزای حقیقی در ناپل متولد شد و غذای مردی فقیر بود. اما پس از آن دیگر همه‌جا یافت می‌شد. حتی الکساندر دوم نیز به آن اشاره‌هایی کرده‌است و آن را «داسنج بازار» نامیده‌است؛ یعنی مثلاً اگر پیتزای ماهی ارزان بود به این معنا بود که آن سال صید ماهی بسیار خوب بوده‌است؛ یا اگر پیتزای روغن زیتون بسیار گران بود یعنی کشت زیتون در آن سال وضعیت بسیار بدی داشته‌است. به این ترتیب پیتزا به راحتی وضعیت بازار را نشان می‌داد.

این روزها پیتزا به آینه خوراک‌شناسی (مطالعه رابطه غذا و فرهنگ) تبدیل شده‌است و هیجان ایتالیا برای جهانی شدن را نشان می‌دهد. ایتالیایی‌ها به غذای خود افتخار می‌کنند. آنها می‌ترسند که غذای آنها توسط دیگران دست‌کم گرفته شود. اما این آمریکایی‌ها هستند که موفق شده‌اند بازاری از پیتزا و حتی کاپوچینو درست کنند نه ایتالیایی‌ها؛ هر چند آنها از ایتالیایی‌ها تقلید می‌کنند اما سود بیشتری از این راه به دست آورده‌اند.

اکنون ناپلی‌ها سعی دارند دوباره پیتزا را به نام خود کنند؛ «پیتزای حقیقی». چندی پیش مردم این شهر دور هم جمع شدند و طولانی‌ترین پیتزای جهان را درست کردند. تنها هدف آنها این بود که به یونسکو ثابت کنند هنر پخت پیتزا باید به نام ایتالیا ثبت شود. انتظار می‌رود سال آینده این درخواست عملی شود.

اتحادیه اروپا در سال ۲۰۱۰ پیتزای ناپلی را به عنوان محصولی سنتی و تضمین‌شده به ثبت رساند. این پیتزا نباید بزرگ‌تر از ۳۵ سانتی‌متر باشد و کاملاً با دست تهیه می‌شود. ضخامت آن نیز تنها ۰.۴ سانتی‌متر است و اطراف آن ضخامتی بین ۱ تا ۲ سانتی‌متر دارد. تنها گوجه‌فرنگی و پنیر موزارلا باید در آن به کار رفته باشد تا اصل به شمار بیاید. به علاوه باید بر روی آتش حاصل از هیزم پخته شود و در همان لحظه خورده شود یعنی نمی‌توان آن را سفارش داد و به خانه برد.

اتحادیه اروپا در سال ۲۰۱۰ پیتزای ناپلی را به عنوان محصولی سنتی و تضمین‌شده به ثبت رساند. این پیتزا نباید بزرگ‌تر از ۳۵ سانتی‌متر باشد و کاملاً با دست تهیه می‌شود. ضخامت آن نیز تنها ۰.۴ سانتی‌متر است و اطراف آن ضخامتی بین ۱ تا ۲ سانتی‌متر دارد

# راه دراز

## درک رضایت و ناامیدی در بازارهای نوظهور



نکته جالب توجه این است که آقای شارما به کشورهای توجّه دارد که سرمایه‌گذاران معمولاً توجّهی به آنها ندارند، کشورهایی مانند پاکستان و رومانی

افزایش پیدا می‌کند اما در دنیای واقعی چنین چیزی به راحتی ممکن نیست. برای مثال مردم در کشورهای نوظهور باید به تکنولوژی‌های مدرن دست پیدا کنند و از تجربیات کشورهای ثروتمند بهره بگیرند. تاریخ نشان می‌دهد که دست یافتن به رشد خوب و بالای اقتصادی به راحتی امکان پذیر نیست. موفقیت کشورها همیشه ترکیبی از شرایط بد و خوب بوده است.

به همین خاطر است که بسیاری از پیشگويان اقتصادی معتقدند اقتصادهای نوظهور هنوز راه درازی در پیش دارند. روسا و مدیرهای بانکی در کشورهای نوظهور عادت کرده‌اند که پشت میز خود بنشینند و در مورد تولید ناخالص داخلی آمریکا، چین و هند در سال ۲۰۵۰ صحبت کنند. اما آقای شارما بر این باور است که نگاه کردن به وضعیت اقتصادی در افق دورتر از پنج تا ده سال آینده، کاری بی‌ثمر است. حتی در افق‌های کوتاه این چنینی هم راه تیره و نامشخص است.

### نظریه چرخه ظهور و افول

طرحی که آقای شارما ارائه می‌دهد یک چرخه است. بر اساس این نظریه، ظهور و افول کشورها در یک چرخه قرار می‌گیرد؛ در این چرخه ابتدا بذرهایی برای رشد اقتصادی پاشیده می‌شود و به دنبال آن سرمایه‌گذاران این پروژه‌ها را تقویت می‌کنند. سیاستمداران نیز از آنها حمایت می‌کنند. اما پس از سقوط، بانک‌ها و شرکت‌ها روی کار می‌آیند. این شکل جدیدی از تفکر است که در مورد اقتصاد جهان مطرح می‌شود. شارما آزمایش‌های بسیاری انجام داده که وضعیت کشورها را در این ترن هوایی در ده سال نشان می‌دهد. کشوری که در ابتدای این چرخه قرار می‌گیرد در حال ظهور است و کارخانه‌های آن در حال رشد هستند؛ تورم در آن کشور پایین است و ارز بسیار ارزان است تا باعث تقویت صادرات بشود. اما رفته‌رفته فساد به بدنه اقتصاد راه پیدا می‌کند. سرمایه‌گذار برنده در این ماجرا کسی است که پیش از آغاز دوره جدید چرخه، دست به کار بشود و سرمایه‌گذاری کند. نکته جالب توجه این است که آقای شارما به کشورهایی توجّه دارد که سرمایه‌گذاران معمولاً توجّهی به آنها ندارند، کشورهایی مانند پاکستان و رومانی. البته این کتاب دو ایراد عمده دارد: نخست اینکه نگاه شارما کاملاً طبقاتی است و دوم اینکه شیوه مقایسه او در مورد کشورها، برای بسیاری از افراد معنایی ندارد. اگر حق با آقای شارما باشد باید در انتظار ادامه کاهش جریان سرمایه در جهان باشیم. علاوه بر آن کشورهای در حال توسعه شکل جدیدی از اقتصاد را تجربه خواهند کرد. در کل می‌توان گفت کتاب آقای شارما راهنمای بسیار خوبی برای اقتصادهای نوظهور است. ■

جهانی شدن وارد دنده معکوس شده است. معاملات در وضعیت رکود قرار گرفته‌اند و حجم گردش سرمایه در سرتاسر جهان به نصف آنچه از سال ۲۰۰۷ تاکنون بوده، رسیده است. غرب ناراضی است و کاملاً به اوضاع داخلی خودش نگاه می‌کند. ناامیدی بر بازارهای نوظهور سایه انداخته است. در فاصله سال‌های ۲۰۰۳ تا ۲۰۱۰ به نظر می‌رسید فضا به قدری باز شده که زنجیره همیشگی برای عرضه به بازارهای نوظهور وجود خواهد داشت و این جریان چندین دهه ادامه پیدا خواهد کرد تا جایی که شکاف مردم این کشورها با مردم ثروتمند جهان از بین خواهد رفت. امروز دیگر کسی به این شکل فکر نمی‌کند. اقتصاد برزیل کوچک شده است، چین بدهی‌های وحشتناکی دارد و روسیه در حال فروپاشی اقتصادی است. سرعت رشد اقتصادهای نوظهور نسبت به سال ۲۰۰۶، به ۴ درصد رسیده و تقریباً نصف شده است.

در این خرابه‌ای که ایجاد شده، راجر شارما نویسنده کتاب پرفروش «ملت‌های ورشکسته» قدم پیش می‌گذارد و در سال ۲۰۱۲ پرفروش‌ترین کتاب را به ثبت می‌رساند. کتاب جدید او با عنوان «ظهور و سقوط ملت‌ها» سه هدف عمده را دنبال می‌کند: نخست اینکه سقوط را بررسی می‌کند، دوم اینکه تحلیل‌هایی را که سرمایه‌گذاران و اقتصاددانان را بیش از اندازه به شوق آورده، خنثی می‌کند و سوم اینکه چهار چوب جدیدی ارائه می‌دهد که به کمک آن تصویری جدید از کشورهای نوظهور به دست می‌آید. نتیجه آن یک بلندپروازی است. این پژوهش در حقیقت چهار پنجم جمعیت جهان و ۴۰ درصد از تولید ناخالص داخلی آن را بررسی می‌کند و کاملاً صادقانه و در عین ناباوری با دقتی بالا نتایج خود را ارائه می‌دهد. آقای شارما به جای اینکه روی فقر مانور بدهد یا تنها به رهبری ایالات متحده آمریکا در زمینه اقتصاد اشاره کند، جهان را از منظر سرمایه‌گذاران می‌نگرد.

او معتقد است سقوط بازارهای نوظهور هنوز به پایان نرسیده است. کشورهایی مانند برزیل، روسیه و آفریقای جنوبی که صادرکننده کالا هستند باید خود را با این شرایط تطبیق بدهند. بسیاری از شرکت‌های چندملیتی هنوز اقرار نکرده‌اند که سرمایه‌های خارجی آنها حتی یک درصد هم بازنگشته و سودی به دنبال نداشته است. بسیاری از اقتصادهای نوظهور بعد از بحران بزرگ اقتصادی در سال ۲۰۰۸ و ۲۰۰۹، به دریافت وام روی آوردند. به اعتقاد آقای شارما، چین حتماً با مشکل روبه‌رو خواهد شد. او می‌گوید: «تاکنون هیچ کشوری در پرداخت بدهی‌ها و وام‌های خود موفق نشده است، همه آنها با کاهش رشد اقتصادی مواجه شده‌اند.»

می‌توان روی کاغذ دلایلی آورد که نشان می‌دهد سرانه تولید ناخالص داخلی



واقعیت این است که نفت ۵۰ دلاری برای بسیاری از تولیدکنندگان نفت رقمی قابل تحمل است و می‌توانند با همین قیمت به راحتی به تولید نفت خود ادامه بدهند. این به سادگی تنها یک معنا دارد: جنگ شیخ و شیل هنوز به پایان نرسیده است.

## ریگ‌نومیکس یا اقتصاد چاه‌های نفتی

### آیا نفت ۵۰ دلاری برای احیای تولید نفت در جهان کافی است؟

حفاری جدید  
ابعاد تازه‌ای برای  
بازار جهانی نفت  
ایجاد کرده است:  
این یعنی در حال  
حاضر قدرت  
بیشتری برای بالا و  
پایین کردن عرضه  
وجود دارد؛ چیزی  
که در مورد تولید  
نفت سنتی چندان  
صحت نداشت

واقعیت این است که نفت  
۵۰ دلاری برای بسیاری از  
تولیدکنندگان نفت رقمی  
قابل تحمل است و می‌توانند  
با همین قیمت به راحتی  
به تولید نفت خود ادامه  
بدهند. این به سادگی  
تنها یک معنا دارد: جنگ  
شیخ و شیل هنوز به پایان  
نرسیده است

و تقاضا یا یکدیگر برابری نخواهند کرد. نگرانی دیگر این است که عرضه با چه سرعتی از سر گرفته می‌شود؟ گاهی چاه‌های نفت آن قدر از مدار تولید خارج شده‌اند که تولید نفت دوباره آنها به زمان زیادی نیاز خواهد داشت. علاوه بر آن کارگران نیز به سراغ شغل‌های دیگر می‌روند و یافتن کارگرهای تازه نیز قدری از وقت را می‌کشد. مشکلات مالی از دیگر نگرانی‌هاست. ۷۰ شرکت وابسته به تولید نفت شیل تاکنون ورشکسته شده‌اند.

#### جنگ شیخ و شیل ادامه دارد

بسیاری از فعالان بازار نفت در منطقه شیل معتقدند که نفت ۵۰ دلاری برای احیای چاه‌های نفت خفته آنها کافی نیست. از نظر آنها اگر نفت در محدوده ۵۰ تا ۶۰ دلار برای مدتی مشخص قرار بگیرد می‌توان امید داشت که سرمایه‌گذاران دوباره به نفت شیل روی بیاورند و این نفت دوباره روانه بازار بشود. آنها می‌گویند اگر شرکت‌های کوچک تولیدکننده نفت وجود نداشته باشند، عرضه نفت برای پوشش نیاز و تقاضای چین و ایالات متحده آمریکا با مشکلاتی مواجه خواهد شد که می‌تواند قیمت نفت را به مرز ۸۰ دلار در ازای هر بشکه نیز برساند. در بازار فعلی بخش مهمی از ماجرا به عربستان سعودی مربوط می‌شود. هرچند این کشور اعلام کرده که دیگر به نفت خود تکیه نخواهد کرد اما ممکن است هنوز هم برای سعودی‌ها تولید مقرون به صرفه باشد و در نتیجه آنها نیز به کمک تکنولوژی‌های جدید تلاش کنند نفت بیشتری روانه بازار کنند. واقعیت این است که نفت ۵۰ دلاری برای بسیاری از تولیدکنندگان نفت رقمی قابل تحمل است و می‌توانند با همین قیمت به راحتی به تولید نفت خود ادامه بدهند. این به سادگی تنها یک معنا دارد: جنگ شیخ و شیل هنوز به پایان نرسیده است.

در غربی‌ترین نقطه تگزاس شعله‌ای از حیات سوسو می‌زند؛ شعله‌ای که اخیراً دوباره به زندگی بازگشته است. این شعله حاصل حفاری‌های هیدرولیکی برای نفت در این منطقه است. این ناحیه غنی‌ترین نفت شیل را در ایالات متحده آمریکا در خود جای داده است؛ جایی که در حدود یک ماه، فعالیت نه حلقه چاه آن که پیش‌تر متوقف شده بود از سر گرفته شده است. این رقم در برابر ۴۲۹ چاه نفتی که در این منطقه فعال بودند بسیار ناچیز است. از این چاه‌ها در ۱۸ ماه گذشته آن قدر نفت از دل زمین بیرون کشیدند و روانه بازار کردند که قیمت نفت به زیر ۳۰ دلار در ازای هر بشکه سقوط کرد. اکنون در چهار هفته متوالی نه چاه دوباره به زندگی بازگشته‌اند؛ این اتفاقی است که برای نخستین بار در سال می‌افتد.

در چند هفته گذشته قیمت نفت بارها به مرز ۵۰ دلار و حتی به ۵۰ دلار در ازای هر بشکه رسیده است. بسیاری از اهالی بازار نفت بر این باورند که اگر قیمت نفت به بالای ۵۰ دلار در ازای هر بشکه برسد می‌توانند تولید نفت خود را از سر بگیرند یا آن را بیشتر کنند. به این ترتیب بسیاری از شرکت‌ها آماده هستند تا چاه‌های جدیدی حفر کنند و بسیاری از چاه‌هایی را که قبلاً حفر شده‌اند اما پر از آب و شن هستند دوباره وارد مدار تولید کنند. اینها با نفت ۵۰ دلاری حتماً مقرون به صرفه خواهند بود. همه اینها ثابت می‌کند که حفاری جدید ابعاد تازه‌ای برای بازار جهانی نفت ایجاد کرده است؛ این یعنی در حال حاضر قدرت بیشتری برای بالا و پایین کردن عرضه وجود دارد؛ چیزی که در مورد تولید نفت سنتی چندان صحت نداشت. چاه‌های سنتی نفت سال‌ها زمان نیاز دارند تا توسعه پیدا کنند و برای چند دهه نفت تولیدی به صاحبان خود بدهند. به این ترتیب تغییرات قیمت نفت با کم و کاست عرضه نفت سنتی تنها به صورت کوتاه‌مدت جلوه می‌کند. اما چاه‌های نفت شیل تفاوت بزرگی دارند. تنها چند هفته کوتاه کافی است تا چاه نفت جدیدی حفر شود و نفت تولید کند. به این ترتیب تنها با یک اشاره قیمت می‌توان نفت شیل را تولید و روانه بازار کرد.

عرضه نفت شیل بیش از آنچه تصور می‌شد انعطاف‌پذیر است. این نفت در برابر کاهش قیمت نفت نیز نسبت به نفت سنتی انعطاف بیشتری از خود نشان داد. کاهش تولید نفت شیل کاملاً مقطعی است و هیچ‌گاه از بین نخواهد رفت. به هر حال تعداد چاه‌های نفت آمریکا کاهش یافت و بازار نفت در زمینه عرضه و تقاضا بالاخره به تعادلی نسبی دست یافت. به نظر می‌رسد نفت شیل بیشتر نقش معتدل‌کننده قیمت‌ها را دارد. یعنی نوعی تعادل به قیمت نفت می‌بخشد. در واقع نفت شیل در بازار نفت مانند شیر چاه نفت است که با هر سرد و گرم شدنی واکنش نشان می‌دهد و آن را به تعادل می‌رساند؛ نه اجازه می‌دهد قیمت بیش از اندازه بالا برود و نه پایین

بماند. به این ترتیب نوسان قیمت نفت نیز کمتر خواهد شد. اما این نقش ممکن است چندان هم کامل و مطلوب نباشد. پرسشی اساسی که در حال حاضر وجود دارد این است که قیمت‌های فعلی تا چه اندازه پایدار است. بازار امروز هنوز یک میلیون بشکه در روز مازاد عرضه دارد. در واقع هر روز یک میلیون بشکه بیشتر از میزان مصرفی تولید می‌شود. آژانس بین‌المللی انرژی اعلام کرده است که تا سال آینده عرضه



# اژدهای خفته

## شرکت‌های چینی به مدیریت بهتری نیاز دارند تا ثمردهی بیشتری داشته باشند



می‌کنند

این مسئله ریشه در رازی کثیف در مورد شرکت‌های چینی دارد. بیرون از این کشور، همه تصور می‌کنند شرکت‌های چینی غول‌های خلاق هستند که سعی دارند با کل جهان مبارزه کنند. تمامی شرکت‌های چینی که به دنبال صادرات هستند (که اکثر آنها خصوصی‌اند) تغییرات بسیاری داشته‌اند. به لطف فعالیت همین شرکت‌ها، تولید چین در فاصله سال‌های ۱۹۹۰ تا ۲۰۱۰ رشد بسیاری داشت و از بسیاری از کشورها پیشی گرفت. اما این نرخ رشد نباید ذهن را از سطح واقعی تولید دور کند. چین با وجود تمامی پیشرفت و توسعه‌ای که در دو دهه اخیر داشته و با وجود تمامی خلاقیتی که به خرج داده‌است، تنها سهمی ۱۵ تا ۳۰ درصدی در میان کشورهای OECD داشته‌است. دلیل این نیز چیزی بیش از اتکا به صنایع سنگین در این کشور است. در اقتصاد چین، تولید در مدیریت اشتباه شرکت‌ها، تلف می‌شود.

مطالعه‌ای که اخیراً روی ۱۰ هزار شرکت چینی انجام شده نشان می‌دهد سه‌چهارم مشکلات این شرکت‌ها از عملکرد داخلی و افراد داخل شرکت‌ها ناشی می‌شود. اگر این شرکت‌ها موفق می‌شدند کارایی خود را افزایش بدهند و آن را به متوسط شرکت‌های آمریکایی برسانند، اقتصاد نیز از خاک برمی‌خاست. چطور چنین اتفاقی خواهد افتاد؟ برخی تصور می‌کنند این کار تنها از عهده دولت ساخته‌است، شاید ورشکسته شدن شرکت‌ها بهترین اصلاح باشد اما در حال حاضر هیچ شرکتی در چین ورشکسته نخواهد شد. این شرکت‌ها چه خصوصی باشند و چه دولتی، به کمک وام‌های ارزان و سایر موارد موفق خواهند شد. مدیرهای چینی به جای اینکه منتظر اقدامات اصلاحی لیبرال باشند باید دست‌به‌کار بشوند و برای افزایش تولید خود تلاش کنند.

هنوز شرکت‌های خوبی در این کشور وجود دارند که نسبت به بقیه کارا تر هستند. اما بسیاری از دیگر شرکت‌ها عملکردی بسیار ضعیف دارند. تکنولوژی یکی از مهم‌ترین چیزهای مورد نیاز در چین است. هرچند چین بزرگ‌ترین خریدار ربات صنعتی در جهان به شمار می‌آید اما تنها ۳۶ ربات در ازای هر ۱۰ هزار کارگر دارد. این تقریباً برابر با نیمی از استاندارد جهانی است. ربات‌های چین در مقایسه با کره جنوبی کمتر از یک‌دهم است. تکنولوژی دیجیتال یکی دیگر از راه‌های افزایش تولید است. صنعت لجستیک چین نیز ضعیف و از کار افتاده است.

### طبیعی‌باشید

اما در پایان مهم‌ترین چیزی که مدیرهای چینی باید در مورد خود تغییر بدهند رویکرد آنها به آینده است. این کشور مدت‌ها رشد اقتصادی دورقمی را تجربه می‌کرد. اکنون اما همه چیز تغییر کرده در حالی که مدیرها همچنان در فکر همان رشدهای دورقمی هستند. در حال حاضر رشد اقتصادی چین کاهش یافته‌است و به همین خاطر شرکت‌ها نیز باید استراتژی خود را تغییر بدهند. به این ترتیب شرکت‌های چینی باید بیش از پیش روی بخش‌های مختلف خود کار کنند. نتیجه رویکرد جدید آنها می‌تواند بهبود تولید شرکت‌های چینی و در نهایت رشد اقتصادی دوباره این کشور باشد. حال باید دید آیا چین جرقه انقلاب صنعتی بعدی خود را می‌زند.

فعالان اقتصادی پیشرو چینی روز ۲۶ ژوئن در تیانجین در نزدیکی پکن دور یکدیگر جمع شدند و کنفرانس سالانه «داووس تابستانه» را برگزار کردند. آنها در این کارگاه که با هماهنگی مجمع جهانی اقتصاد برگزار می‌شود در مورد آینده بی‌پایان چهارمین انقلاب صنعتی گفت‌وگو می‌کنند. پتل‌ها و کارگروه‌هایی در مورد اینترنت اشیا برگزار می‌شود و تمامی سوالاتی که ذهن فعالان اقتصادی را به خود مشغول کرده‌است به بحث گذاشته می‌شود. روسای چینی حرف اول را در این برنامه می‌زنند. این کشور قصد دارد از کارخانه تولید در جهان به مرکز ابداع و خلاقیت تبدیل بشود. اولویت روسای شرکت‌ها یافتن راهکاری برای دست یافتن به ابداعات و تکنولوژی‌های جدید است. شاید مهم‌ترین کاری که می‌تواند در این زمینه صورت بگیرد تمرکز برای مدیریت جدید باشد.

چین باید از نیروی عضلانی به نیروی نهفته در مغزها روی بیاورد. البته شرکت‌های چینی نمی‌توانند یک‌شبه به شرکت‌هایی مانند گوگل و اپل تبدیل بشوند. اکثر این شرکت‌ها که اغلب توسط دولت اداره می‌شوند تمرکز خود را بر صنایعی می‌گذارند که عموماً جذابیتی ندارد؛ صنایعی مانند فولاد و سیمان فعلاً در مرکز توجه آنها خواهد بود. برای این گروه از شرکت‌ها مشکل اصلی کمبود تفکرات آینده‌نگر یا ابداعات جدید نیست بلکه آنها باید تمرکز خود را روی این مسئله قرار بدهند که چطور می‌توانند از همان کاری که می‌کنند بهترین نتیجه را به دست بیاورند.

بر اساس گزارشی که در روز ۲۳ ژوئن از سوی موسسه جهانی مک‌کنزی منتشر شد، بسیاری از این شرکت‌ها تنها به این فکر می‌کنند که چطور امورات خود را بگذرانند. بر اساس محاسبات صورت گرفته، چهار پنجم از تمامی منافع اقتصادی تولیدی در چین (که هزینه سرمایه را نیز در نظر می‌گیرد) تنها از یک صنعت به دست می‌آید: «فایننس». البته این نتیجه درخشش بانکداران چینی نیست بلکه از ضمانت سود از طریق نظام رگولاتوری بانک‌های دولتی به دست آمده‌است. به این ترتیب، نیمی از ۲۰ صنعت بزرگ در چین ضرر

مطالعه‌ای که  
اخیراً روی ۱۰ هزار  
شرکت چینی  
انجام شده نشان  
می‌دهد سه‌چهارم  
مشکلات این  
شرکت‌ها از عملکرد  
داخلی و افراد  
داخل شرکت‌ها  
ناشی می‌شود.  
اگر این شرکت‌ها  
موفق می‌شدند  
کارایی خود را  
افزایش بدهند و  
آن را به متوسط  
شرکت‌های  
آمریکایی برسانند،  
اقتصاد نیز از خاک  
برمی‌خاست



چین باید از نیروی عضلانی به نیروی نهفته در مغزها روی بیاورد. البته شرکت‌های چینی نمی‌توانند یک‌شبه به شرکت‌هایی مانند گوگل و اپل تبدیل بشوند. اکثر این شرکت‌ها که اغلب توسط دولت اداره می‌شوند تمرکز خود را بر صنایعی می‌گذارند که عموماً جذابیتی ندارد؛ صنایعی مانند فولاد و سیمان فعلاً در مرکز توجه آنها خواهد بود



دولت نه تنها مالک بانک‌ها، بلکه صاحب خطوط هواپیمایی، هتل‌ها و بسیاری از دیگر بخش‌هاست. وزارت‌خانه‌ها به جای اینکه بر بخش‌های مختلف صنعتی نظارت داشته باشند و قوانین را در آنها پیگیری کنند به شکلی رسمی آنها را اداره می‌کنند.

## دو دست‌انداز و یک عقب‌گرد

### دولت راه دراز و پریچ‌وخمی به سوی اصلاحات دارد

از دارایی‌های خود را از طریق کالاهای صنعتی تأمین می‌کنند تحت‌الشعاع وام‌های نامناسبی که داده‌اند، قرار گرفته‌اند. به دنبال کناره‌گیری راجان سهام این بانک‌ها قدری افزایش یافت؛ شاید به این امید که نفر بعدی نسبت به او عملکرد بهتری خواهد داشت. اما بررسی‌ها نشان می‌دهد این بانک‌ها هنوز به سرمایه نیاز دارند. نظام بوروکراسی در هند یکی از مهم‌ترین مشکلات و موانع رشد اقتصادی است. وضعیت نامطلوب زیرساخت‌ها در هند باعث شده این کشور در شاخص «انجام کسب‌وکار» بانک جهانی رتبه ۱۳۰ را در میان ۱۸۹ کشور جهان داشته باشد. اکنون مودی دولت‌های محلی را تشویق می‌کند که هر کدام در منطقه خود اصلاحات را در پیش بگیرند، روسا در بخش‌های پایینی، سعی دارند دستورهای مودی را اطاعت و بخش خصوصی را وارد کار کنند اما باز هم تمام توجه خود را بر بانک مرکزی متمرکز کرده‌اند. در واقع آنها به دنبال منافع بانک مرکزی هستند. نتیجه این می‌شود که نه بازار و نه کسب‌وکار جایی در نظام هند نخواهد داشت.

#### قدم اول با کسب‌وکارها

از نظر مودی در قدم اول خود کسب‌وکارها باید اقدام کنند؛ حتی قوی‌ترین و قدرتمندترین دولت‌ها هم نمی‌توانند آنها را به حرکت درآورند مگر اینکه قدم اول را خودشان بردارند. از طرفی، نوعی بی‌اعتمادی به بازار هند هنوز در میان افراد وجود دارد. کنترل قیمت در زمینه کشاورزی در هند مانع سرمایه‌گذاری کارخانه‌های جدید از بخش خصوصی در این بازار هندی می‌شود.

اکنون امیدهایی وجود دارد که خصوصی‌سازی بتواند اقتصاد هند را به پیش ببرد. بخش خصوصی مدت‌ها نادیده گرفته شده و اکنون ناگهان در کانون توجه دولت هند قرار گرفته‌است. دولت نه تنها مالک بانک‌ها، بلکه صاحب خطوط هواپیمایی، هتل‌ها و بسیاری از دیگر بخش‌هاست. وزارت‌خانه‌ها به جای اینکه بر بخش‌های مختلف صنعتی نظارت داشته باشند و قوانین را در آنها پیگیری کنند به شکلی رسمی آنها را اداره می‌کنند. حتی خبرنگاران نیز در این کشور وقتی می‌خواهند در مورد وضعیت یک صنعت شکایت کنند، نمی‌توانند به شخصی از بخش خصوصی مراجعه کنند، آنها باید پاسخ خود را به طور مستقیم از دولت و وزرا دریافت کنند چرا که وزرا در حقیقت روسای این صنایع هستند. حتی وقتی خبرنگاران در این زمینه‌ها پرسشی را مطرح می‌کنند، وزیر به عنوان شخصی مسئول به آنها وعده می‌دهد. قطعاً در چنین محیطی نمی‌توان به بهبود وضعیت بخش خصوصی امید داشت. ■

در ماه نوامبر گذشته، حزب حاکم بر هند در ایالت بهار رأی عمومی آسیب‌هایی جدی را متحمل شد و دولت به طور ناگهانی درهای صدها صنعت جدید را به روی سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی باز کرد. یکی از مقامات هندی در این باره گفته بود: «این بزرگ‌ترین و نامتعارف‌ترین راهی بود که دولت برای سرمایه‌گذاری مستقیم در پیش گرفت.» در روز ۲۰ ژوئن وقتی راگورام راجان رئیس بانک مرکزی هند اعلام کرد از سمت خود کناره‌گیری خواهد کرد، دولت باز هم خودش را و شش‌مندی‌اش را پشت سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی پنهان کرد. وضعیت صنعت در هند به گونه‌ای است که این کشور به یکی از بازترین اقتصادها برای سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی تبدیل شده‌است. نازندرا مودی نخست‌وزیر هند نیز چندی پیش همین صحبت‌ها را در مورد اقتصاد کشور خود به زبان آورد. دولت هند سعی دارد تمامی اعتبارات خود را لیبرال و آزاد کند. اما شعارهایی وجود دارد که مردم هند فقط آنها را شنیده‌اند و هنوز محقق نشده‌است مثل «ما موانع را برمی‌داریم» یا «دولت کوچک، حکمرانی بزرگ». اکنون دو سال از انتخابات می‌گذرد و دولت مودی باید اصلاحاتی را که وعده داده، عملی کند. اما اقدامات مودی در برابر بوروکراسی ساکن در این کشور بدون خلاقیت به بن‌بست رسیده‌است. البته اگر بخواهیم منصف باشیم، اقداماتی که صورت گرفته مفید بوده‌است. فساد حداقل در سطح وزرا شناسایی و ریشه‌کن شده‌است. قوانین حیاتی در مورد ورشکستگی به ثبت رسیده‌است. با وجود اینها، به نظر می‌رسد آقای مودی آن قدر که باید از این دست اقدامات انجام ندهد؛ چرا که با همین اقدامات اندک نیز به نظر می‌رسد این دولت اگر بخواهد و اراده کند می‌تواند تغییرات اساسی را ایجاد کند.

افرادی که به همه‌چیز بدبین هستند، کناره‌گیری راجان از بانک مرکزی هند را نشانه خوبی نمی‌بینند. او که پیش‌تر در صندوق بین‌المللی پول فعالیت می‌کرده، یکی از طرفداران پروپاقرص اصلاحات ساختاری به شمار می‌آید. او در سطح بانک مرکزی روی کاهش نرخ تورم تمرکز کرده‌است. اما در مقابل، کسانی که خوش‌بین هستند می‌گویند او بدون ملاحظه صحبت می‌کرد و هر چیزی که به ذهنش می‌آمد به زبان می‌آورد، به همین خاطر نیز کناره‌گیری کرده‌است. امسال به لطف کاهش شدید قیمت نفت و برخی از سیاست‌های مالی (و البته شاید هم آمارهای اشتباهی و دروغی) رشد اقتصادی هند در سه‌ماهه نخست سال به ۷٫۹ درصد رسید. این میزان نسبت به سال گذشته رشد زیادی به شمار می‌آید. وزرا بر این باورند که این رشد اقتصادی بیشتر نیز خواهد شد. چنین چیزی در عمل حتماً بسیار دشوار خواهد بود. بانک‌های دولتی هند که ۷۰ درصد

نظام بوروکراسی در هند یکی از مهم‌ترین مشکلات و موانع رشد اقتصادی است. وضعیت نامطلوب زیرساخت‌ها در هند باعث شده این کشور در شاخص «انجام کسب‌وکار» بانک جهانی رتبه ۱۳۰ را در میان ۱۸۹ کشور جهان داشته باشد





## رژه ماشین‌ها

### آنچه تاریخ در مورد آینده هوش مصنوعی و چگونگی واکنش به آن در جامعه به ما می‌گوید

وظایف محدود و مشخصی را انجام می‌دهند. این‌که رباتی بتواند باهوش‌تر از سازنده و خالق خودش باشد قدری عجیب و بعید به نظر می‌رسد. نگرانی در این باره نیز مانند نگرانی از ازدیاد جمعیت در کره مریخ است. اما این نگرانی که هوش مصنوعی روی کیفیت زندگی و شغل انسان‌ها تأثیر می‌گذارد به نظر معقول و منطقی است.

اما این ترس نیز ریشه در تاریخ دارد. در دهه ۶۰ میلادی نگرانی‌های عجیبی در مورد تکنولوژی و بیکاری وجود داشت تا حدی که کارگران به ماشین‌های کارخانه‌ای حمله می‌کردند. هر ماشینی که روی کار می‌آمد یک کارگر چیره‌دست را به حاشیه می‌راند. اما واقعیت این بود که تکنولوژی هر بار که شکل جدیدی به خود می‌گرفت فرصت‌های شغلی جدید و بیشتری را نیز ایجاد می‌کرد. برای مثال به جای کارمندان بانک، عابرانک‌ها روی کار آمدند که سیستم بانکی را برای بشر جذاب‌تر کردند و در نتیجه شعبه‌های بانکی جدید و بیشتری باز شد و فرصت‌های جدید شغلی مهیا شد. هر چند مطالعاتی در آمریکا نشان می‌دهد ۴۷ درصد از شغل‌های آمریکایی طی یک تا دو دهه آینده به دلیل اتوماسیون از بین خواهند رفت اما برخی دیگر ادعا می‌کنند تنها ۱۰ درصد از مشاغل محو خواهند شد.

به این ترتیب حتی اگر در کوتاه‌مدت شغل‌ها از دست بروند، در درازمدت چشم‌انداز به گونه‌ای است که شغل‌های جدیدی ایجاد خواهد شد. رشد اقتصادی که در دهه‌های اخیر شاهد آن بوده‌ایم نیز دلیل دیگری بر این مدعاست که تکنولوژی مانع ایجاد شغل و رشد اقتصادی نمی‌شود. در اروپا روی کار آمدن کارخانه‌هایی با ماشین‌آلات و دستگاه‌ها باعث رشد اقتصادی قاره سبز شد. دولت‌ها نیز مدتی وقت گذاشتند تا موفق شدند خود را با این شرایط جدید مطابقت بدهند. اکنون از سال ۲۰۰۰ به بعد سرعت این پیشرفت تکنولوژی بیشتر شده و دولت‌ها نیز باید قدری دست بچینانند و سریع‌تر اقدام کنند.

همراه با پیشرفت و توسعه تکنولوژی، مهارت‌های لازم برای انجام هر کار نیز تغییر خواهد کرد. یعنی افراد باید مهارت‌های خود را با تکنولوژی جدید مطابقت بدهند. افراد باید هوش کافی داشته باشند تا شکاف میان مهارت کارگران و پیشرفت تکنولوژی را شناسایی کنند و برای آن اقدام کنند. مهارت‌های اجتماعی نیز از دیگر مواردی است که هم‌زمان با پیشرفت تکنولوژی افراد باید روی آن تمرکز کنند. در حقیقت انسان‌ها باید در موردی که هوش مصنوعی هنوز در آن زمینه به جایی نرسیده فعالیت کنند: «حساسات». آنها باید رفتارهایی را در پیش بگیرند که فراتر از ماشین‌هاست. سیستم رفاهی نیز باید به‌روز شود. با وجود اینکه تکنولوژی همه‌جا خودنمایی می‌کند اما به نظر می‌رسد سیستم تحصیلی و رفاهی آن‌طور که باید مدرن و منعطف نشده‌است. سیاست‌گذاران نیز از همین حالا باید اقدام کنند. هر چه تأخیر برای اقدام در این زمینه بیشتر شود باری که روی دوش رفاه دولتی قرار می‌گیرد نیز بیشتر می‌شود. ■

کارشناسان هشدار داده‌اند که جایگزینی «ماشین‌ها به جای انسان‌ها در نیروی کار» می‌تواند نوعی مشکل جمعیتی ایجاد کند. آنها معتقدند ما پیش از آنکه بدانیم با این «هوش مصنوعی» چه کار کنیم و آن را در چه راهی به کار ببندیم، استفاده از آنها را آغاز کرده‌ایم. از جمله نگرانی‌های دیگری که امروز وجود دارد این است که هوش مصنوعی می‌تواند میلیون‌ها شغل را به آستانه نابودی بکشد. برخی از هوش مصنوعی با عنوان «ترمیناتور» یا «ویرانگر» یاد کرده‌اند که تمامی مشاغل را با خود نابود می‌کند. این‌ها همگی تهدیدی بزرگ برای بشریت به شمار می‌آید. همه این جریان‌ها از دو قرن پیش شروع شد و هنوز ادامه دارد. در زمان‌های گذشته ترس از ماشینی شدن وجود داشت و مباحث زیادی در مورد آن مطرح می‌شد. امروز مباحث به شکلی دیگر مطرح است.

امروز شکل دیگری به نام «یادگیری عمیق» روی کار آمده‌است؛ به این ترتیب ماشین‌ها و ربات‌ها می‌توانند با دریافت داده‌های لازم و تحلیل و بررسی آنها هر کاری را انجام بدهند. هوش‌های مصنوعی به شکل‌های مختلف خودشان را نشان می‌دهند؛ برخی جست‌وجوی گوگل را انجام می‌دهند، برخی به صورت اتوماتیک عکس‌های فیس‌بوک را شناسایی و تگ می‌کنند یا در اپل به دستیار صوتی تبدیل می‌شوند، حتی در آمازون به صورت هوشمند برای شما خرید می‌کنند. اما این پیشرفت‌های سریع و عجیب‌وغریب نگرانی‌هایی در مورد امنیت شغلی ایجاد کرده‌است. برخی از دانشمندان مانند استیون هاوکنینگ نگران این مسئله هستند که هوش مصنوعی از کنترل خارج بشود و در نتیجه فضایی معلق بین انسان و ماشین ایجاد کند. عده زیادی نیز از این مسئله می‌ترسند که هوش مصنوعی نوعی بیکاری همگانی ایجاد کند. آنها به صورت اتوماتیک تمامی کارهای مورد نظر انسان‌ها را درک می‌کنند و انجام می‌دهند. اکنون این پرسش‌ها به صورت جدی مطرح است و نیاز به پاسخ دارد.

#### سوال و جواب‌های ماشینی

سناریوی هشداردهنده در مورد خطر هوش مصنوعی بارها در فیلم‌ها دیده شده‌است. هر چند این هوش مصنوعی و ربات‌های دارنده آن می‌توانند با کارهای خود همه را تحت تأثیر قرار بدهند اما تنها

هر چند مطالعاتی در آمریکا نشان می‌دهد ۴۷ درصد از شغل‌های آمریکایی طی یک تا دو دهه آینده به دلیل اتوماسیون از بین خواهند رفت اما برخی دیگر ادعا می‌کنند تنها ۱۰ درصد از مشاغل محو خواهند شد

کتاب ضمیمه

Shoe Dog:

A Memoir by the Creator of Nike



# شوداگ<sup>۱</sup> خاطرات خالق نایکی<sup>۲</sup>

فصل اول، سال ۱۹۶۲  
نویسنده: فیل نایت<sup>۳</sup>

مترجم: آرش پورا ابراهیمی  
محقق اقتصاد سیاسی  
دانشگاه هاروارد

شده بود. از آنجا که من یک دونده بودم، در مورد کفش های مخصوص دویدن چیزهایی می دانستم و به عنوان فردی علاقه مند به کسب و کار، می دانستم که دوربین هایی ژاپنی به شدت در بازار دوربین که زمانی تحت تسلط آلمانی ها بود، نفوذ کرده بودند. بنابراین در مقاله ام استدلال کرده بودم که کفش های مخصوص دویدن ژاپنی هم ممکن است تاثیر مشابهی داشته باشند. برای من این ایده در ابتدا جذاب، سپس الهام بخش بود و در نهایت من را گرفتار خود کرد. به نظر کاملاً واضح، ساده و به طور بالقوه عظیم می رسید.

هفته ها و هفته ها روی مقاله ام کار کرده بودم. هر چه را می شد در کتابخانه در مورد واردات، صادرات و راه اندازی شرکت یافت به بعدیه بودم. در نهایت، از آنجا که لازم بود، مقاله ام را جلوی هم کلاسی هایم ارائه داده بودم، هم کلاسی هایی که با ملال به آن واکنش نشان بودند. هیچ کس حتی یک سوال هم نپرسید. از شور و اشتیاق من با آه کشیدن های کسالت بار و نگاه های خالی از هیجان استقبال شد. استادم اعتقاد داشت که ایده دیوانه وار من ارزشمند است و به همین خاطر به من نمره عالی داد. اما همش همین بود. حداقل، قرار بود فقط همین باشد. من در واقع هرگز دست از فکر کردن به مقاله برنداشتم. طی مابقی حضورم در استنفورد، طی دویدن های صبحگاهی و تا آن زمانی که در جلوی تلویزیون نشسته بودم، دایم به رفتن به ژاپن، یافتن یک شرکت تولیدکننده کفش و مطرح کردن ایده دیوانه وارم با آنها فکر کرده بودم به این امید که اشتیاق بیشتری از هم کلاسی هایم نشان بدهند و بخوانند یا یک بچه خجالتی، رنگ پریده و لاغر مردنی از اورگن<sup>۱</sup> خواب آلود<sup>۲</sup> شریک شوند. همچنین این ایده را در ذهنم می پروراند که مسیر رفت و برگشت را کمی تغییر بدهم و نقاط دیگری را هم ببینم.

چگونه می توانستم ردی در جهان از خودم به جای بگذارم بدون اینکه ابتدا آن را دیده باشم؟ پیش از دویدن در مسابقه های بزرگ، همواره می خواهید که کمی در مسیر مسابقه قدم بزنید. با خودم استدلال می کردم که سفری با کوله پشتی به دور جهان هم می تواند مشابه همین باشد. هیچ کس آن روزها در مورد فهرست آرزوها (یا اموری که پیش از مرگ باید انجام داد) حرف نمی زد اما فکر کنم آنچه در ذهن داشتم به آن شباهت داشت. می خواستم پیش از اینکه بمیرم، سنم بالا برود یا درگیر زندگی روزانه بشوم، زیباترین و شگفت آورترین مکان های سیاره زمین را ببینم.

همچنین مقدس ترین مکان ها را، البته می خواستم غذاهای مختلف را مزه کنم، زبان های مختلف را بشنوم و فرهنگ های دیگر را تجربه کنم اما آنچه واقعاً برایش اشتیاق داشتم ارتباط با مذهب بود. می خواستم آنچه را که چینی ها تائو، یونانی ها لوگوس، هندوها جنانا و بودایی ها دارما می نامند تجربه کنم. همان که مسیحی ها روح، روان یا جان<sup>۱۱</sup> می خوانندش. با خود فکر می کردم که پیش از آغاز سفر شخصی، باید سفر بزرگ تر نوع بشر را درک کنم. می خواستم بزرگ ترین معابد و کلیساها و زیارتگاه ها، مقدس ترین رودها و کوه ها را کاوش کنم. می خواستم حضور... خدا را احساس کنم؟

بله، با خودم گفتم بله، خدا، کلمه بهتری است برای آنچه در پی اش بودم.

اما اول به اجازه پدرم نیاز داشتم.

بیشتر از آن، به پول پدرم.

ایده سفر بزرگ را پیش تر، یک سال قبل، مطرح کرده بودم که پدر در ظاهر به آن روی خوش نشان داد. اما به طور حتم فراموش کرده بود و من هم به طور حتم داشتم به ایده اصلی سفر ایده دیوانه وارم را می افزودم، سفری اضافه به ژاپن؟ راه اندازی شرکت؟

حتماً در نظر او زیاده روی و به طرز دیوانه واری پرهزینه جلوه می کرد. من از دوران خدمت در ارتش و بابت برخی از کارهای پاروقتی که طی چند تابستان اخیر انجام داده بودم کمی پس انداز داشتم. در صدر آنها، قرار بود ماشینم را بفروشم؛ یک ام جی آلپالویی مدل ۱۹۶۰ با لاستیک مسابقه ای و موتور تقویت. (مشابه همان خودرویی که الویس<sup>۱۲</sup> در فیلم هاوایی آبی<sup>۱۳</sup> می راند). جمع همه اینها به هزار و پانصد دلار می رسید و هنوز خیلی پول کم داشتم و حالا موضوع را به پدرم گفته بودم. وقتی داشتم ماجرا را برایش شرح می دادم سرش را تکان داد. «آه مامم، هوم.» نگاهش از روی تلویزیون به سمت من چرخید و دوباره به تلویزیون بازگشت.

«یادت است که راجع بهش حرف زدیم، بابا؟»

«تعریف کردم که می خواهم جهان را ببینم؟»

هنگامی که بر نگرانی صحبت کردن با پدرم غلبه کردم و تصمیم گرفتم که ایده دیوانه وارم را با او در میان بگذارم، مطمئن بودم که باید اوایل بعد از ظهر را برای این کار برگزینم که بهترین زمان برای صحبت با او محسوب می شد چرا که حوالی بعد از ظهر بود که با شکمی سیر و در کمال آرامش روی مبل راحتی اش در جلوی تلویزیون لم می داد. هنوز می توانم چشمانم را ببندم و خودم را در آن روزها تصور کنم و صدای خنده حضار و صدای موزیک برنامه های تلویزیونی مورد علاقه پدرم یعنی واگن قطار<sup>۴</sup> و روهاید<sup>۵</sup> را بشنوم. رد باتنز<sup>۶</sup>، شخصیت محبوب او در همه دوران ها بود. هر قسمت در حالی آغاز می شد که رد می خواند: «هو، هو، هی... وقایع عجیبی در حال روی دادن هستند.»

من روی صندلی پشت صافی کنار پدر نشسته بودم و لبخند زان منتظر پیام بازرگانی بعدی بودم. حرف هایم و به خصوص سخنان ابتدایی را بارها و بارها در ذهنم مرور کرده بودم: «خب، پدر ایده دیوانه واری را که در استنفورد<sup>۷</sup> داشتم به یاد می آوری...؟»<sup>۸</sup>

یکی از آخرین کلاس هایم بود، سمیناری در مورد کارآفرینی. من مقاله ای تحقیقی در مورد کفش نوشته بودم و مقاله برایم از یک تکلیف معمولی به دغدغه ای جدی تبدیل

## شوالیه سرخوش\*

### مقاله ای دانشگاهی که به سنگ بنای یکی از بزرگ ترین شرکت های ورزشی جهان تبدیل شد

زمانی که نمادهای کارآفرینی هنوز به فناوری اطلاعات مربوط نمی شدند، رویا پردازی اقتصادی جوانان بلندپرواز آنها را به آن سر دنیا می کشاند، آن هم در جهانی که هنوز به طور کامل از زیر سایه جنگ جهانی دوم خارج نشده بود. فیل نایت، بنیان گذار شرکت نایکی نیز یکی از همین جوانان بود که پس از اتمام دوره تحصیل با پس اندازی نه چندان زیاد و کمک مالی پدر از ایالتی در غرب آمریکا راهی ژاپن شد تا از این کشور کفش ورزشی وارد کند. کسب و کاری که در ابتدا حتی نامی هم نداشت (تازه در اولین جلسه تجاری بود که آقای نایت مجبور شد بگوید نماینده شرکتی است که اسمش همان موقع به ذهنش رسیده بود). بعدها نزدیک به ۲۰ درصد بازار محصولات ورزشی را به خود اختصاص داد.

کتاب «شو داگ» روایتی است از راه اندازی و توسعه شرکت نایکی که بنیان گذار این شرکت که تا سال ۲۰۰۴ مدیریت آن را نیز بر عهده داشت، نوشته است. کتاب فاصله زمانی ۱۹۶۲ تا ۱۹۸۰ را دربر می گیرد و هرچند در ابتدا به نظر می رسد که نویسنده در مواردی پرگویی کرده و بیش از حد وارد جزئیات شده اما همین جزئیات به ظاهر بی ارتباط با کسب و کار تصویر کامل تری از شخصیت خالق شرکت نایکی ارائه و نشان می دهند که چندوقتی بودن یک شخصیت تا چه حد می تواند در موفقیت یک کسب و کار موثر باشد. فصل نخست کتاب به دوره ای بازمی گردد که فیل نایت پس از اخذ مدرک کارشناسی ارشد به دنبال تحقق بخشیدن به ایده ای بود که هنگام نگارش یک مقاله دانشگاهی شکل گرفته بود و حتی به نظر خودش هم دیوانه وار می آمد. روایت سرخوشانه نخستین سفر او به ژاپن و ملاقاتش با مدیران شرکت تایگر یکی از جذاب ترین بخش های کتاب است به خصوص که در فصل های بعدی است که مشکلات راه اندازی و توسعه کسب و کار، از مواجهه با رقبایی نه چندان جوانمرد گرفته تا بانک هایی با رفتاری نه چندان دوستانه، روایت می شود.

\* نایت، نام خانوادگی بنیان گذار شرکت نایکی، در زبان انگلیسی به معنی شوالیه است.

کتاب «شو داگ» روایتی است از راهاندازی و توسعه شرکت نایکی که بنیان‌گذار این شرکت که تا سال ۲۰۰۴ مدیریت آن را نیز بر عهده داشت، نوشته است. کتاب فاصله زمانی ۱۹۶۲ تا ۱۹۸۰ را دربر می‌گیرد و هرچند در ابتدا به نظر می‌رسد که نویسنده در مواردی پرگویی کرده و بیش از حد وارد جزئیات شده اما همین جزئیات به ظاهر بی‌ارتباط با کسب‌وکار تصویر کامل‌تری از شخصیت خالق شرکت نایکی ارائه و نشان می‌دهند.

می‌کردم که روی پاهایش بایستد.

«حالت خوبه، بابا؟»

«معلومه که خوبم.»

همیشه کمکش می‌کردم که سوار ماشین شود و در همه راه بازگشت به خانه تظاهر می‌کردم که همه‌چیز طبیعی است. او روی صندلی ماشین کاملاً صاف، تقریباً شاهانه، می‌نشست و در مورد ورزش حرف می‌زدیم چرا که حرف زدن راجع به ورزش کاری بود که من در مواقعی که استرس داشتم برای پرت کردن حواس و آرام کردن خودم انجام می‌دادم.

پدرم هم ورزش را دوست داشت. ورزش مقوله قابل احترامی بود.

به این دلایل و ده‌ها دلیل دیگر انتظار داشتم که واکنش پدرم به درخواست من جلوی تلویزیون خم به ابرو آوردن باشد همراه با یک پاسخ منفی قوی. «هاها، ایده دیوانه‌وار. شانس موفقیت کمی دارد، باک.»<sup>۱۸</sup> (اسم من فیلیپ بود اما پدرم همواره من را باک صدا می‌کرد. در واقع پیش از آنکه به دنیا بیایم هم من را باک می‌نامید. مادرم می‌گفت که در زمان بارداری، پدرم شکم او را نوازش می‌کرد و می‌پرسید: «باک کوچولو امروز چطور است؟») وقتی که از صحبت بازایستادم، در واقع مطرح کردن ایده‌هایم را متوقف کردم، پدرم کمی در صندلی‌اش جلو آمد و نگاه تمسخرآمیزی به من کرد. گفت که همواره تأسف خورده که چرا زمانی که جوان بوده بیشتر به سفر نرفته است. گفت که سفر می‌تواند آخرین مرحله تحصیلات من باشد. خیلی چیزها گفت، بیشتر آنها به سفر کردن مربوط می‌شد تا ایده دیوانه‌وارم، اما من قصد نداشتم او را اصلاح کنم. قصد نداشتم اعتراضی هم بکنم، برای اینکه در مجموع داشتم حمایت و البته پولش را به دست می‌آوردم.

گفت: «وکی باک، اوکی.»

از پدرم تشکر کردم و پیش از آنکه فرصت کند نظرش را تغییر دهد از جلوی تلویزیون ناپدید شدم. بعدها بود که همراه با عذاب وجدان دریافتم که تجربه اندک پدرم در سفر عامل پنهان، شاید عامل اصلی بود که باعث شده بود من بخواهم دور دنیا را بگردم. این سفر، این ایده دیوانه‌وار، راهکاری مطمئن برای تبدیل شدن به فردی غیر از او بود. فردی کمتر محترم.

یا شاید نه کمتر محترم، شاید فردی که نسبت به محترم بودن حساسیت کمتری داشته باشد.

بقیه خانواده حمایت چندانی نشان ندادند. هنگامی که مادر بزرگم از برنامه سفرم مطلع شد، یک مورد خاص به شدت وحشت‌دهش کرد. او فریاد زد «ژاپن! چرا؟ باک، همین چند سال پیش بود که آنها می‌خواستند ما را بکشند! فراموش کردی؟ پرل هاربر! ژاپنی‌ها می‌خواستند دنیا را بگیرند!»<sup>۱۹</sup> بعضی از آنها هنوز نمی‌دانند که جنگ را باخته‌اند! آنها پنهان شده‌اند! ممکن است تو را زندانی کنند باک. چشمانت را از حلقه در می‌آورند. به چنین کارهایی شهرت دارند - چشم‌هایت.»

من عاشق مادر مادرم بودم، کسی که همه ما او را مامان هتفیلد<sup>۲۱</sup> صدا می‌کردیم. ترشش قابل درک بود. ژاپن دورترین جایی بود که می‌شد از زربزرگ<sup>۲۲</sup> رفت، شهری کشاورزی در اورگن که او در آنجا به دنیا آمده و همه عمر را آنجا زندگی کرده بود. من تابستان‌های بسیاری را آنجا در کنار او و باباهتفیلد گذرانده بودم. تقریباً هر شب ما روی ایوان می‌نشستیم و به مسابقه میان صدای قورباغه‌ها و صدای رادیو گوش می‌دادیم که در اوایل دهه ۱۹۴۰ همواره اخبار جنگ را روایت می‌کرد، اخباری که همواره ناخوشایند بودند.

دایم به ما گفته می‌شد که ژاپنی‌ها طی ۲۶۰۰ سال هرگز جنگی را واگذار نکرده‌اند و این بار نیز به نظر نمی‌رسید که در حال باختن جنگ هستند. نبرد پس از نبرد، ما شکست پشت شکست را تجربه می‌کردیم. بالاخره، در سال ۱۹۴۲، گزارشگر رادیو، گابریل هیتز<sup>۲۳</sup>

«همیالیا؟ اهرام مصر؟»

«دریای مرده، بابا؟ دریای مرده؟»

«خب، هاها، دارم فکر می‌کنم که سری هم به ژاپن بزنم، بابا. ایده دیوانه‌وارم را به خاطر می‌آوری؟ کفش‌های مخصوص دویدن ژاپنی؟ درسته؟ می‌تواند خیلی بزرگ باشد بابا، بزرگ.»

داشتم باز یاده‌روی کار خودم را سخت می‌کردم، خیلی سخت، چرا که همیشه از فروش متنفر بودم و این مورد هیچ شانس نداشت که مورد توجه پدرم قرار بگیرد. پدرم صدها دلار خرج تحصیل من در دانشگاه اورگن کرده بود و هزاران دلار بیشتر را برای دانشگاه استنفورد هزینه کرده بود. او ناشر مجله اورگن<sup>۱۴</sup> بود، شغلی ثابت که برای پرداخت هزینه‌های یک زندگی راحت، شامل خانه سفید ما در خیابان کلیبورن<sup>۱۵</sup> در ساکت‌ترین بخش حومه شهر پورتلند<sup>۱۶</sup> یعنی ایستمورلند<sup>۱۷</sup>، کفایت می‌کرد. اما این مرد از پول ساخته نشده بود.

همچنین آن موقع سال ۱۹۶۲ بود. آن زمان زمین به مراتب بزرگ‌تر بود. هر چند که بشر توانسته بود سوار بر کپسول فضایی خود را در مدار زمین قرار دهد اما هنوز ۹۰ درصد آمریکایی‌ها هرگز سوار هواپیما نشده بودند. ماجراجویی یک مرد یا زن معمولی هرگز از ۱۰۰ مایل دورتر از در خانه فراتر نرفته بود و تنها اشاره به سفری جهانی با هواپیما می‌توانست هر پدری را نگران کند و به خصوص پدر من را، فردی که والدین شناسنامه‌ای‌اش جانشان را در حادثه‌ای هوایی از دست داده بودند.

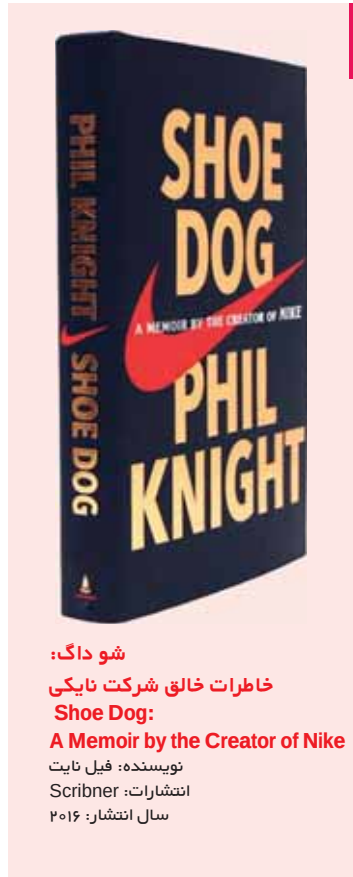
پول به کنار، نگرانی‌های مربوط به ایمنی به کنار، باز هم کل ماجرا خیلی غیرعملی بود. می‌دانستم که بیست‌وشش شرکت از هر بیست‌وهفت شرکت تازه‌تأسیس شکست

می‌خوردند و پدر من هم از این موضوع آگاه بود و ایده تن دادن به چنین ریسک عظیمی در واقع خلاف همه آن چیزهایی بود که او برایشان اهمیت قائل بود. از بسیاری جهات، پدر من یک مسیحی متعارف بود، فردی معتقد به حضرت مسیح. اما او همچنین الهه دیگری را مخفیانه می‌پرستید: محترم بودن. خانه ویلایی، همسر زیبا، فرزندان طمع؛ پدر من از داشتن همه اینها لذت می‌برد اما آنچه واقعاً برایش لذت‌بخش بود این بود که دوستان و همسایگانیش می‌دانستند که او از این مواهب برخوردار است. او دوست داشت که مورد ستایش قرار بگیرد. او دوست داشت که هر روز در مسیر اصلی آب کرال پشت برود. بنابراین چرخیدن سبک‌سرانه در جهان برای او عاقلانه جلوه نمی‌کرد. هیچ‌کس چنین کاری نکرده بود، به خصوص فرزندان محترم یک مرد محترم. کاری که من می‌خواستم انجام بدهم کاری بود که فرزندان «دیگران» (نه فرزندان پدرم) انجام می‌دادند، کاری که آدم‌های سرخوش و نامتعارف انجام می‌دادند.

احتمالاً، عامل اصلی تلاش پدرم برای محترم بودن، نگرانی‌اش بابت آشوبی درونی بود. من این را از درون احساس کرده بودم، چرا که گاه و بی‌گاه این بحران بیرون می‌زد. بدون هیچ هشدار، اواخر شب، تلفن در سالن ورودی زنگ می‌خورد و هنگامی که پاسخ می‌دادم صدای زمختی همیشگی در آن سوی خط می‌گفت: «بیا و پیرمرد را ببر.»

من بارانی‌ام را می‌پوشیدم - چنین شب‌هایی همیشه به نظر می‌آمد که باران ریزی در حال بارش است - و به سوی باشگاه محبوب پدرم در مرکز شهر می‌راندم. به همان وضوح که اتاق خوابم را به یاد می‌آورم، آن باشگاه را نیز به خاطر دارم. باشگاهی صدساله با قفسه‌های بلوطی کتاب که از کف تا سقف را پوشانده بودند و صندلی‌هایی پشت بالی؛ شبیه اتاق پذیرایی در یک خانه محلی انگلیسی بود. به بیان دیگر، به شدت محترم بود.

همواره پدرم را سر میز یکسان و روی صندلی یکسانی پیدا می‌کرد. همواره کمکش



شو داگ؛

خاطرات خالق شرکت نایکی

Shoe Dog:

A Memoir by the Creator of Nike

نویسنده: فیل نایت

انتشارات: Scribner

سال انتشار: ۲۰۱۶

دسته‌هایی از بمبافکن‌های آمریکایی بی - ۲۹ سوپر فورترس<sup>۴۰</sup>، طی چندین شب در تابستان ۱۹۴۴ هفتصدوپنجاه هزار پوند بمب روی شهر ریختند که بیشتر آنها با گازوییل و مواد زله‌ای قابل اشتعال پر شده بود. توکیو که یکی از قدیمی ترین شهرهای جهان است تقریباً از چوب ساخته شده بود و در نتیجه بمب‌ها طوفانی از آتش ایجاد کردند. حدود سیصد هزار نفر زنده‌زنده سوختند، چهار برابر تعداد تلفات هیروشیما. بیش از یک میلیون نفر به شدت مجروح شدند و حدود هشتاد درصد ساختمان‌ها کاملاً از بین رفتند. راننده با جدیت ادامه می‌داد و من هیچ نگفتم. حرفی برای گفتن نبود.

بالاخره راننده به نشانی نوشته‌شده در دفترم رسید. مسافرخانه‌ای چرک. فراتر از چرک. من از طریق امریکن اکسپرس<sup>۴۱</sup> اینجا را ندیده رزرو کرده بودم و آن لحظه فهمیدم که مرتکب اشتباه شده بودم. از پیاده‌روی پر از چاله گذشتم و به ساختمان رسیدم که انگار داشت از هم می‌پاشید.

یک خانم مسن ژاپنی که پشت میز پذیرش بود در مقابلم تعظیم کرد. بعد فهمیدم که او تعظیم نکرد بلکه به خاطر کهولت سن کم‌رش خم شده بود، مانند درختی که طوفان‌های بسیاری را پشت سر گذاشته است. به آرامی من را به اتاقم راهنمایی کرد، اتاقی که بیشتر شبیه جعبه بود. تشک تاتامی<sup>۴۲</sup> و یک میز کج، همین. برایم مهم نبود. خیلی باریک بودن تشک هم به‌ندرت توجهم را جلب می‌کرد. رو به خانم مسن تعظیم کردم و برایش شب خوبی را آرزو کردم. «ویاسومی ناسایی». روی تشک مثل جنین دراز کشیدم و از حال رفتم. چند ساعت بعد در اتاقی غرق نور از خواب بیدار شدم. به سوی پنجره خزیدم. ظاهراً در منطقه‌ای صنعتی در حاشیه شهر بودم که پر از مرغابی و کارخانه بود، باید یکی از اصلی ترین اهداف بمبافکن‌های بی - ۲۹ بوده باشد. به هر جا که می‌نگریستم ویران شده بود. ساختمان‌ها در درب و داغان بودند. ساختمان‌ها یکی پس از دیگری صاف شده بودند. همه چیز از بین رفته بود.

خوشبختانه پدرم چند نفری را در توکیو می‌شناخت که شامل گروهی از آمریکایی‌ها که در انتشارات بین‌المللی یونایتد<sup>۴۳</sup> کار می‌کردند هم می‌شدند. تاکسی گرفتم و به آنجا رفتم و بچه‌های آنجا مثل خانواده از من استقبال کردند. به من قهوه و صبحانه دادند و وقتی شنیدند که شب قبل را کجا گذرانده‌ام زدن زیر خنده. هتلی تمیز برایم رزرو کردند و نام چند جایی را که برای غذا خوردن مناسب بود برایم نوشتند.

«به خاطر خدا آه توی توکیو چه کار می‌کنی؟» برایشان توضیح دادم که قرار است جهان را بگردم و بعد به ایده دیوانه‌وارم اشاره کردم. پاسخشان «هان» بود همراه با چرخاندن نگاه به سویی دیگر. آنها به دو سرباز سابق اشاره کردند که ماهنامه‌ای به نام «ایمپورت»<sup>۴۴</sup> را اداره می‌کردند و به من توصیه کردند که «پیش از هر اقدام عجولانه‌ای با رفقایی که در ایمپورت هستند حرف بزن.»

قول دادم که همین کار را بکنم اما اول می‌خواستم شهر را ببینم. کتاب راهنما و دوربین عکاسی مینولتا<sup>۴۵</sup> به دست، به دنبال دیدنی‌های اندکی بودم که از جنگ جان سالم به در برده بودند؛ قدیمی‌ترین معابد و زیارتگاه‌ها. چند ساعتی را بر روی نیمکتی در باغی با دیوارهای گیاهی به مطالعه در مورد مذاهب رایج در ژاپن یعنی بودیسم و شینتو اختصاص دادم. جذب مفهوم کنشو یا ساتوری شده بودم - نوعی بینش که ناگهان و با نوری کورکننده در شما ایجاد می‌شود. شبیه فلش دوربین مینولتای خودم. آن را دوست داشتم. آن را می‌خواستم.

اما ابتدا باید کل رویکردم را تغییر می‌دادم. من به صورت خطی فکر می‌کردم و بنابر دن<sup>۴۶</sup>، تفکر خطی چیزی جز توهم نیست، یکی از توهم‌های بسیاری که ما را از شاد بودن دور می‌کنند. دن می‌گوید که حقیقت غیرخطی است. نه آینده در کار است و نه گذشته، همه چیز اکنون است.

به نظر می‌رسید که در همه مذاهب، نفس مانع است، دشمن است. با وجود این، دن به‌سادگی نشان می‌دهد که نفس وجود ندارد، یک سراب است، مانند هذیان ناشی از تب و باور لجوجانه ما به حقیقت داشتن آن نه‌تنها عمر را هدر می‌دهد بلکه آن را کوتاه هم می‌کند. خویشتن مانند دروغی بی‌پرواست که ما هر روز به خودمان می‌گوییم و شادی نیازمند نگاه کردن از فرای دروغی است که باید بر ملا شود. دوگن، استاد دن در قرن سیزدهم می‌گوید که برای مطالعه خویشتن، باید خود را فراموش کرد. ندای درون و ندای برون یکسان‌اند،

گزارش شبانه‌اش را با فریاد آغاز کرد. «عصر همگی به‌خیر. امشب خوش‌خبر هستیم!» آمریکایی‌ها بالاخره در یک نبرد سرنوشت‌ساز پیروز شده بودند. منتقدان به هیتلر به خاطر ابراز خوشحالی و کنار گذاشتن تظاهر به بی‌طرفی ژورنالیستی تاختند اما نفرت عمومی از ژاپن بسیار شدید بود و بسیاری از افراد از هیتلر به عنوان یک قهرمان محلی ستایش کردند. پس از آن بود که او همه گزارش‌هایش را به شیوه یکسانی آغاز می‌کرد. «امشب خبرهای خوبی داریم!»

این یکی از نخستین خاطرات من است. مامان هتفیلد و باباهتفیلد در کنار من روی ایوان حضور دارند، پدر بزرگ در حال پوست کندن سیب گراون اشتاین<sup>۴۷</sup> با چاقوی جیبی است و سپس یک تکه سیب به من می‌دهد، بعد یک تکه در دهان خودش می‌گذارد، بعد یک تکه به من می‌دهد و همین‌طور ادامه می‌دهد تا جایی که پوست کندن سیب ناگهان به‌شدت کند می‌شود. هیتلر وارد می‌شد «ششش! ساکت!» هنوز می‌توانم همه آن سیب جویدن‌ها و زل زدن‌ها به آسمان شب را به یاد بیاورم، آن قدر نگران ژاپن بودیم که کم و بیش منتظر بودیم جنگنده‌های ژاپنی در آسمان ظاهر شوند. تعجبی ندارد که نخستین باری که سوار هواپیما شدم، تقریباً پنج‌ساله بودم، پرسیدم: «بابا، ژاپنی‌ها قرار است به ما شلیک کنند تا سقوط کنیم؟»

هر چند حرف‌های مامان هتفیلد باعث شده بود که مو به تنم سیخ شود اما به او گفتم که جای نگرانی نیست. طوریم نخواهد شد و حتی برای او کیمونو<sup>۴۸</sup> سوغاتی می‌آورم. به نظر نمی‌رسید برای خواهرهای دوقلویم، جین<sup>۴۹</sup> و جوان<sup>۵۰</sup>، که چهار سال از من کوچک‌تر بودند (من آن زمان ۲۴ ساله بودم) اهمیت چندانی داشت که من کجا می‌روم و چه می‌کنم.

مادرم، آن‌طور که به یاد می‌آورم، هیچ نگفت. او به‌ندرت حرف می‌زد. اما این بار سکوتش با دفعات قبل فرق داشت. این بار به معنی رضایت بود. حتی افتخار.

چند هفته‌ای را به خواندن، برنامه‌ریزی و آماده شدن برای سفر اختصاص دادم. مسیرهایی طولانی را می‌دویدم و در حال که با غازهایی که برفراز من پرواز می‌کردند مسابقه می‌دادم، به همه جزئیات فکر می‌کردم. از جمله ساختار وی شکل درهم‌تنیده آنها هنگام پرواز؛ جایی خواننده بودم که غازه‌ها در بخش‌های پشتی گروه در جریان هوای ایجادشده توسط غازه‌های جلویی شناور می‌شوند و تنها باید هشتاد درصد غازه‌های پیشرو تلاش کنند. هر دوندۀ این را می‌داند. پیشروها همواره باید بیش از همه تلاش و بیش از همه خطر کنند.

خلبان پرواز با مسافران به‌تندی ژاپنی حرف می‌زد و من شروع کردم به عرق کردن. از پنجره هواپیما به حلقه سرخ آشتین<sup>۵۱</sup> روی بال نگاه کردم. با خودم فکر کردم که مامان هتفیلد حق داشت. ما با این مردم در جنگ بودیم. کرگیدور<sup>۵۲</sup>، راه‌پیمایی مرگ باتان<sup>۵۳</sup>، تجاوز نانکینگ<sup>۵۴-۵۵</sup> و حالا من در راه آنجا بودم برای ماجراجویی تجاری؟ ایده دیوانه‌وار؟ شاید در واقع من خودم دیوانه بودم.

در این صورت، برای کمک خواستن خیلی دیر بود. هواپیما در حال دور شدن از باند پرواز بود و بالای سواحل شنی و ذرتی‌رنگ هاوایی<sup>۵۶</sup> می‌تازید. به آتش‌فشان‌های بزرگ در پایین می‌نگریستم که کوچک‌تر و کوچک‌تر می‌شدند. راه برگشتی وجود نداشت.

از آنجا که روز شکرگزاری<sup>۵۷</sup> بود، غذای هواپیما بوقلمون هم‌زده با سس کرنبری<sup>۵۸</sup> بود. از آنجا که در راه ژاپن بودیم، ماهی تن خام، سوپ میسو<sup>۵۹</sup> و نوشیدنی ژاپنی هم سرو می‌شد. من همه آنها را خوردم در حالی که کتاب‌هایی را که در کوله‌پشتی‌ام گذاشته بودم می‌خواندم: «طاور دشت»<sup>۶۰</sup> و «تاهار عربان»<sup>۶۱</sup>. با هولدن کالفیلد، نوجوانی درون‌گرا که به دنبال جایگاهش در جهان بود، احساس همذات‌پنداری کردم اما باروز<sup>۶۲</sup> واقعاً ذهنم را درگیر کرد. «اشغال فروش کالایش را به مشتری نمی‌فروشد بلکه مشتری را به کالایش می‌فروشد.»

این جمله خیلی برایم سنگین بود. پس از حال رفتم. وقتی بیدار شدم به‌سرعت در حال کاهش ارتفاع بودیم. زیر پای ما توکیوی نورانی قرار داشت. محله گینزا شبیه درخت کریسمس بود.

اما در راه هتل فقط ظلمت دیدم. بخش‌های وسیعی از شهر کاملاً تاریک بودند. راننده تاکسی گفت «جنگ» و ادامه داد: «بسیاری از ساختمان‌ها هنوز به خاطر بمباران ویران‌اند.»

نخستین باری بود که یک کارخانه کفش را می دیدم. همه چیز آن برایم جالب بود. حتی به نظر می رسید که خوش آهنگ است. هنگامی که یک کفش قالب گیری می شد، فلز قالب به زمین برخورد می کرد و صدایی تولید می کرد شبیه تلق تلق که به نظر خوش آهنگ بود. هر چند ثانیه یک بار، تلق - تلق - تلق - تلق، شبیه کنسرت کفافی بود. به نظر می آمد که مدیران شرکت هم از آن لذت می برند. آنها به من و به یکدیگر لبخند می زدند.

هیچ خط تمایزی وجود ندارد.

به خصوص در رقابت، ذن می گوید که پیروزی زمانی از راه می رسد که خویشتن و رقیب را، که هر دو نیمی از یک کل هستید، فراموش کنید. در کتاب «ذن و هنر تیراندازی»<sup>۴۲</sup>، همه اینها به روشنی شرح داده شده است. «کمال در هنر شمشیربازی زمانی به دست می آید که قلب دیگر درگیر اندیشه من و تو، رقیب و شمشیرش، شمشیر خویشتن و نحوه به کار بردن آن نیست. همه چیز خلأ است: نفس، شمشیر براق و بازوهای که آن را هدایت می کنند. حتی فکر کردن به این خلأ نیز دیگر آنجا وجود ندارد.»

ذهنم غوطه ور بود، تصمیم گرفتم که کمی استراحت کنم و از مکانی بی ارتباط به ذن، در واقع ضد ذن ترین نقطه ژاپن، بازدید کنم، جایی که مردم تنها پر خویشتن تمرکز می کردند: بازار سهام توکیو. توشو<sup>۴۳</sup> که در ساختمانی با معماری رومی همراه با ستون های بزرگ یونانی قرار داشت از آن طرف خیابان شبیه بانکی بزرگ در شهری ساکت در ایالت کانزاس<sup>۴۴</sup> به نظر می رسید هر چند که داخلش به طور جنون آمیزی شلوغ بود. صدها مرد بازویشان را تکان می دادند، موهایشان را می کشیدند و فریاد می زدند.

نمی توانستم نگاهم را از روی آنها بردارم. نگاه کردم و نگاه کردم، از خودم پرسیدم آیا همایش همین است؟ واقعاً من همان قدر از پول خوشم می آمد که هر فرد دیگری، اما می خواستم زندگی ام درباره چیزی فراتر از این باشد. پس از توشو به آرامش نیاز داشتم. به عمق قلب ساکت شهر رفتم، باغ امپراتور قرن نوزدهم و ملکه اش، فضایی که قرار بود قدرت روانی عظیمی را ایجاد کند. من فکور و همراه با حس احترام در زیر درختان پریچ و تاب چهل سکه نشستیم، در کنار یک دروازه زیبای توری<sup>۴۵</sup>. در کتاب راهنما خواندم که دروازه توری<sup>۴۶</sup> معمولاً ورودی اماکن مقدس محسوب می شود و در نتیجه از تقدس و آرامش آنجا لذت بردم و تلاش کردم که در آن غوطه ور شوم.

صبح روز بعد، کفش های مخصوص دو را پوشیدم و به سوی تسوکیچی<sup>۴۷</sup>، بزرگ ترین بازار ماهی جهان، دویدم. باز هم شبیه توشو بود، فقط میگو جایگزین سهام شده است. ماهی گیران سنتی را دیدم که صیدشان را روی چرخ های چوبی پهن می کردند و با تاجران چانه می زدند. آن شب با اتوبوس به منطقه دریاچه ها در شمال کوه های هاگونه رفتم، منطقه ای که الهام بخش بسیاری از اشعار ذن بوده است. بودا می گوید: «همی توانید مسیری را ببینید مگر اینکه خودتان به آن مسیر تبدیل شوید.» من با حسی همراه با احترام در آستانه مسیری ایستاده بودم که از دریاچه های درخشان به قله فوجی می رفت که در حلقه ای از ابر قرار گرفته بود، مثلی پوشیده از برف که از دید من کاملاً شبیه کوه هود<sup>۴۸</sup> در سرزمین بود. ژاپنی ها اعتقاد دارند که بالا رفتن از فوجی تجربه ای معنوی است، آیینی برای جشن گرفتن، و من آن زمان سرشار بودم از میل بالا رفتن از آن. می خواستم تا درون ابرها بالا بروم. تصمیم گرفتم که صبر کنم. زمانی بازمی گشتم که چیزی برای جشن گرفتن داشته باشم.

به توکیو بازگشتم و به دفتر مجله ایمپورت رفتم. دو سرباز سابق مسئول در آنجا با گردن های کلفت و هیکل هایی تنومند، سرشان خیلی شلوغ بود و به نظر می رسید که به خاطر ایجاد مزاحمت و هدر دادن وقتشان می توانند خرخره من را بچوند. اما طی چند دقیقه و زمانی که مشکلی که برایشان پیش آمده بود برطرف شد، به افرادی خوشرو و با رفتاری دوستانه تبدیل شدند که از دیدن یک هم وطن خوشحال اند. بیشتر در مورد ورزش حرف زدیم. «باور می کنی که یانکی ها<sup>۴۹</sup> باز هم قهرمان شدند؟ اون ویلی مایز<sup>۵۰</sup> چطور؟ از این بهتر نمی شه. بله آقا، از این بهتر نمی شه.»

سپس داستان شان را برایم روایت کردند.

آنها نخستین آمریکایی هایی بودند که می دیدم عاشق ژاپن هستند. طی اشغال ژاپن در آنجا خدمت می کردند و سپس تحت تاثیر

فرهنگ و غذای آنجا قرار گرفته بودند و زمان اتمام ماموریت نتوانسته بودند راضی به ترک ژاپن بشوند. پس مجله ای در مورد واردات از ژاپن راه انداختند، آن هم زمانی که هیچ کس در هیچ کجا علاقه ای به واردات هیچ چیز از ژاپن نداشت، هر چند به هر ترتیب موفق شده بودند که مجله را هفده سال سرپا نگه دارند.

ایده دیوانه وارم را به آنها گفتم و نسبتاً با علاقه گوش دادند. قهوه درست کردند و از من دعوت کردند که بنشینم و پرسیدند که آیا تولید کننده کفش ژاپنی به خصوصی را برای واردات مدنظر دارم؟

به آنها گفتم که از تایگر<sup>۵۱</sup> خوشم می آید، نشانی تجاری که شرکت اونیتسوکا<sup>۵۲</sup> تولید می کرد.

گفتند: «آره، دیدیمش.»

به آنها گفتم که قصد دارم به آنجا بروم و با مسئولان اونیتسوکا رودرو صحبت کنم. به همین خاطر، سربازان سابق به من گفتند که بهتر است چیزهایی را در مورد تجارت کردن با ژاپنی ها بیاموزم.

گفتند که کلید ماجرا این است که خیلی اصرار نکنم. «مانند یک آمریکایی معمولی نادان نباش، یک گانیجین<sup>۵۳</sup> معمولی، فردی گستاخ که با صدای بلند حرف می زند، تهاجمی است و حاضر به پذیرش پاسخ منفی نیست. ژاپنی ها به اصرار برای فروش واکنش خوبی نشان نمی دهند. مذاکرات اینجا آرام و پیوسته است. ببین چقدر طول کشید تا آمریکایی ها و روس ها هیرو هیتو<sup>۵۴</sup> را به تسلیم واداشتند و حتی زمانی که او تسلیم شد، زمانی که کشورش به تلی از خاکستر تبدیل شده بود، او به مردم چه گفت؟ «شرایط جنگ در راستای منافع ژاپن پیش نرفته است.» این فرهنگ غیرمستقیم حرف زدن است. هیچ کس هرگز یک جواب منفی سراسر است به تو نمی دهد. هیچ کس رک و راست نمی گوید نه. اما بله هم نمی گویند. دایره وار سخن می گویند، جملاتی که فاعل و مفعول مشخصی ندارند. ناامید نشو اما به خودت غره هم نشو. ممکن است دفتر مردی را ترک کنی در حالی که تصور می کنی که خراب کرده ای، اما در واقع او آماده بستن قرارداد است. ممکن است تصور کنی که توافق حتمی است در حالی که در واقع مردود شده است. تو هرگز نمی دانی.»

به فکر فرو رفتم. در بهترین حالت هم من مذاکره کننده خوبی نبودم. حالا قرار بود در جایی عجیب غریب مانند سالی با آیندهایی دارای اعوجاج وارد مذاکره بشوم؟ جایی که قوانین معمولی کاربرد ندارند؟

پس از سپری شدن یک ساعت از این آموزش های گیج کننده، با سرباز های سابق دست دادم و با آنها خداحافظی کردم. ناگهان احساس کردم که نمی توانم صبر کنم و باید به سرعت کاری بکنم، در حالی که هنوز حرف های آنها در ذهنم تازگی داشت، به هتل بازگشتم و هرچه داشتم داخل چمدان کوچک و کوله پشتی ام ریختم، به اونیتسوکا زنگ زدم تا زمان ملاقات با آنها را هماهنگ کنم. همان روز بعد از ظهر سوار قطار جنوب شدم.

ژاپن به خاطر نظم بی عیب و نقص و تمیزی بیش از حد شهرت دارد. ادبیات، فلسفه، پوشش، زندگی محلی، همه اینها بسیار تمیز و البته شسته رفته بودند. مینی مالیسم. «هیچ چیز را انتظار نکش، هیچ چیز را مجو، به هیچ چیز چنگ مز.» اشعار فناپذیر ژاپنی که به نظر می رسد بارها و بارها صیقل خورده تا زمانی که به نظر برسد به درخشانی تیغه شمشیر سامورایی و سنگ هایی که در مسیر آب قرار دارند شده است، بدون هیچ نقصانی. از خودم پرسیدم پس چرا این قطار این قدر کثیف است؟

کف قطار از روزنامه ها و ته سیگار پوشیده شده بود. روی صندلی ها پر از پوست پرتقال و روزنامه کهنه بود. بدتر اینکه همه واگن ها کاملاً پر بودند. حتی به سختی می شد جایی برای ایستادن یافت.



دستگیرهای جلوی یک پنجره پیدا کردم و هفت ساعت از آن آویزان ماندم در حالی که قطار به آرامی روستاهای جدا افتاده و مزارعی را که از حیاط پشتی خانه‌های پورتلند<sup>۵۹</sup> بزرگ‌تر نبودند پشت سر می‌گذاشت. سفر طولانی بود اما نه صبرم تمام شد و نه توان پایا هم. فکرم مشغول نکاتی بود که از سربازان سابق آموخته بودم. وقتی رسیدم اتاق کوچکی در ریوکان<sup>۶۰</sup> گرفتم. قرارم در اونیتسوکا برای صبح روز بعد بود، پس فوراً روی تشک تاتامی دراز کشیدم. اما هیجان‌زده‌تر از آن بودم که بتوانم بخوابم. بیشتر شب را روی تشک غلت زدم و هنگام طلوع خورشید با خستگی بیدار شدم و به چهره خسته و درمانده‌ام در آینده نگرستم. پس از اصلاح صورت، کت و شلوار مارک بروکس برادرز<sup>۶۱</sup> را پوشیدم و سعی کردم به خودم نیرو بدهم. تو می‌توانی. تو به خودت مطمئن هستی. تو می‌توانی این کار را انجام دهی. تو می‌توانی انجامش دهی. سپس به آدرس اشتباهی رفتم. من به فروشگاه اونیتسوکا رفته بودم در حالی که در کارخانه شرکت در سوی دیگر شهر منتظرم بودند. تاکسی گرفتم و با نیم ساعت تأخیر رسیدم. گروهی از مدیران شرکت که آزرده‌خاطر هم به نظر نمی‌رسیدند در سالن ورودی من را دیدند. تعظیم کردند. تعظیم کردم. یکی از آنها جلو آمد و گفت که نامش کن میازاکی<sup>۶۲</sup> است و قصد دارد کارخانه را به من نشان بدهد.

نخستین باری بود که یک کارخانه کفش را می‌دیدم. همه چیز آن برایم جالب بود. حتی به نظر می‌رسید که خوش‌آهنگ است. هنگامی که یک کفش قالب‌گیری می‌شد، فلز قالب به زمین برخورد می‌کرد و صدایی تولید می‌کرد شبیه تلق تلق که به نظرم خوش‌آهنگ بود. هر چند ثانیه یک بار، تلق - تلق - تلق، شبیه کنسرت کفشی بود. به نظر می‌آمد که مدیران شرکت هم از آن لذت می‌بردند. آنها به من و به یکدیگر لبخند می‌زدند. از جلوی بخش حسابداری گذشتیم. همه در اتاق مردان و زنان، از روی صندلی‌هایشان بلند شدند و هماهنگ به سبک کی<sup>۶۳</sup> تعظیم کردند و به تایکون<sup>۶۴</sup> آمریکایی احترام گذاشتند. جایی خوانده بودم که تایکون واژه‌ای با ریشه ژاپنی است به معنی «جنگ‌سالار». نمی‌دانستم چگونه باید به احترام گذاشتن آنها پاسخ بدهم. تعظیم کنم یا نه. در ژاپن این پرسش همواره مطرح است. من لبخندی ملیح زدم و نصفه و نیمه خم شدم و به راه خود ادامه دادم.

مدیران به من گفتند که هر ماه پانزده‌هزار جفت کفش تولید می‌کنند. گفتم «عجبا!» در حالی که نمی‌دانستم که آیا این مقدار خیلی زیاد است یا خیلی کم. من را به اتاق کنفرانس راهنمایی کردند و اشاره کردند که بر روی صندلی که در سر یک میز گرد بزرگ قرار داشت بنشینم. یکی از آنها گفت: «اینجا، آقای نایت.» صندلی افتخار<sup>۶۵</sup>. دوباره تعظیم. روی صندلی‌هایشان نشستند، کراوات‌هایشان را مرتب کردند و به من خیره شدند. روز موعود فرارسیده بود.

این صحنه را بارها با خودم تمرین کرده بودم، درست مانند هر مسابقه دویمی که پیش از آغاز رقابت آن را در ذهنم مرور می‌کردم. اما در آن لحظه پی بردم که این یکی مسابقه نیست. باوری عمومی وجود دارد مبنی بر اینکه می‌توان همه چیز - زندگی، کسب‌وکار، هر نوع ماجراجویی - را با مسابقه مقایسه کرد. اما این تشبیه معمولاً ناکافی است و می‌تواند شما را گمراه کند.

نمی‌توانستم به خاطر بیاورم که چه می‌خواستم بگویم و یا اصلاً چرا آنجا بودم، چند بار به سرعت نفس کشیدم. همه چیز به عملکرد من در این موقعیت بستگی داشت. همه چیز. اگر خوب عمل نمی‌کردم، اگر خراب می‌کردم، باید بقیه عمرم را به فروش دایره‌المعارف یا سهام صندوق سرمایه‌گذاری مشترک<sup>۶۶</sup> و هر چیز مزخرف دیگری که اصلاً برایم جذاب نبود می‌گذراندم. به مایه سرافکندگی والدینم، مدرسه و دانشگاهم، شهرم و خودم تبدیل می‌شدم.

به چهره‌های اطراف میز نگاه کردم. هر زمان که این صحنه را برای خودم شبیه‌سازی کرده بودم یک عنصر اساسی از قلم افتاده بود. پیش‌بینی نکرده بودم که جنگ جهانی دوم تا چه حد در آن اتاق حی و حاضر خواهد بود. جنگ درست آنجا حضور داشت، کنار ما، بین ما، گویی به هر کلمه‌ای که می‌گفتم پیوند خورده بود. «عصر همگی به‌خیر، امشب خبرهای خوبی داریم!»

با وجود این، اینجا خبری از جنگ نبود. ژاپنی‌ها با پایداری، پذیرش شکست کامل و بازسازی حماسی کشورشان جنگ را کاملاً پشت سر گذاشته بودند. همچنین همه مدیران حاضر در اتاق کنفرانس جوان بودند، مانند من، و می‌توانستید حس کنید که جنگ در نظرشان هیچ ارتباطی به آنها نداشت.

از طرفی، پدران و عموها و دایی‌های آنها تلاش کرده بودند که پدر، عموها و دایی‌های من را بکشند. از طرف دیگر، گذشته‌ها گذشته بود.

از یک سو، همه مسئله پیروزی و شکست، که بسیاری از مرادفات را تحت تأثیر قرار می‌دهد و فرآیند به نتیجه رسیدن را پیچیده می‌سازد، می‌تواند حتی پیچیده‌تر شوند زمانی که برندگان و بازندگان بالقوه به‌تازگی، هرچند به صورت نیابتی و از طریق نیاکان، درگیر جنگی خانمان‌سوز بوده باشند. همه این حس درونی، این آونگ گیج‌کننده میان جنگ و صلح، زمزمه‌ای را در ذهن من ایجاد کرده بود، حسسی عجیب که من برایش آماده نبودم. بخش واقع‌گرای درون من به آن معترف بود و بخش آرمان‌گرا آن را کنار می‌زد. سینه‌ام را صاف کردم و شروع کردم: «آقایان،»

آقای میازاکی حرفم را قطع کرد و پرسید: «آقای نایت، شما برای چه شرکتی کار می‌کنید؟»

«بله، سوال خوبی است.»

آرنالین خونم بالاتر می‌رفت، می‌خواستم بگریزم<sup>۶۷</sup>، نیاز به فرار کردن و مخفی شدن باعث شد که به امن‌ترین نقطه روی زمین فکر کنم. خانه والدینم. خانه‌ای که دهه‌ها پیش توسط مردمی ثروتمند، افرادی بسیار ثروتمندتر از والدین من، ساخته شده بود و بنابراین معمار خانه در پشت آن بخشی را برای خدمتکاران در نظر گرفته بود که به اتاق خواب من تبدیل شده بود و من آن را با کارت‌های بیسبال، آلبوم‌های موسیقی، پوسترها و کتاب‌ها که همه‌شان برایم مقدس بودند پر کرده بودم. همچنین یکی از دیوارها را با روبان‌های آبی‌رنگی پوشانده بودم که در مسابقات دو دریافت کرده بودم، چیزی در زندگی که با بی‌پروایی به آن می‌بالیدم. در نتیجه؟ «روبان آبی.» گفتم: «آقایان، من نماینده شرکت ورزشی روبان آبی در پورتلند اورگن هستم.»

آقای میازاکی لبخند زد. بقیه مدیران هم لبخند زدند. زمزمه‌ای از دور میز شنیده می‌شد. «روبان آبی، روبان آبی، روبان آبی.» مدیران شرکت دوباره دست‌هایشان را به هم گره زدند و ساکت شدند و بار دیگر به من خیره شدند. «خب» و دوباره آغاز کردم: «آقایان، بازار کفش آمریکا بسیار بزرگ و تا حد زیادی بکر است. اگر اونیتسوکا بتواند به این بازار نفوذ کند، اگر اونیتسوکا بتواند کفش‌های تایگرش را به فروشگاه‌های آمریکایی برساند و آنها را طوری قیمت‌گذاری کند که جای آدیداس را بگیرد، که بیشتر ورزشکاران آمریکایی این روزها می‌پوشند، می‌تواند ماجراجویی بسیار سودآوری را تجربه کند.»

فقط داشتم سخنان تحقیق در استنفورد را کلمه به کلمه تکرار می‌کردم، خطوط و ارقامی را می‌گفتم که هفته‌ها و هفته‌ها در موردشان تحقیق کرده و آن را به خاطر سپرده بودم و این باعث شده بود دچار توهم سخنوری بشوم. می‌توانستم ببینم که مدیران تحت تأثیر قرار گرفته‌اند. اما هنگامی که به انتهای سخنانم رسیدم، سکوتی سنگین حکم‌فرما شد. سپس یکی از آنها سکوت را شکست و سپس یک نفر دیگر، حالا دیگر همگی داشتند با هیجان و با صدای بلند حرف می‌زدند اما نه با من، بلکه با خودشان.

سپس ناگهان همگی بلند شدند و رفتند.

آیا این شیوه مرسوم ژاپنی‌ها برای رد یک ایده احمقانه بود؟ با هم برخاستن و ترک کردن؟ من هم باید همین کار را می‌کردم؟ آیا طرح من رد شده بود؟ باید چه کار می‌کردم؟ الان باید آنجا را ترک می‌کردم؟

آنها پس از چند دقیقه بازگشتند. طرح‌ها و نمونه‌هایی را با خود آورده بودند و آقای میازاکی کمک کرد که طرح‌ها جلوی من قرار داده شوند. او گفت: «آقای نایت، ما مدتی طولانی بود که داشتیم به بازار آمریکا فکر می‌کردیم.»

«به بازار آمریکا فکر کرده اید؟»

«همین حالا هم در آمریکا کفش کشتی می‌فروشیم. در... ام... شمال شرق؟ اما بارها درباره صادرات دیگر مدل‌ها به دیگر نقاط آمریکا بحث کرده‌ایم.»

من را در مورد ایالات متحده، فرهنگ آمریکایی و ویژگی‌های مصرف‌کنندگان، انواع کفش‌های ورزشی موجود در لوازم ورزشی‌فروشی‌های آمریکا سوال‌باران کردند. از من پرسیدند که فکر می‌کنم بازار کفش آمریکا چقدر بزرگ است و چقدر می‌تواند رشد کند، به آنها گفتم که (ارزش بازار کفش در آمریکا) در نهایت می‌تواند به یک‌میلیارد دلار برسد.

26. Jeanne
27. Joanne
۲۸. اشاره نویسنده به دایره قرمز رنگ مربوط به ژاپن است که روی پرچم این کشور نیز نقش بسته است.
29. Corregidor
30. The Bataan Death March
31. The Rape of Nanking
۳۲. نویسنده به مجموعه‌ای از مهم‌ترین نبردهای میان نیروهای آمریکایی و ژاپنی در جنگ جهانی دوم اشاره می‌کند
33. Hawaii
34. Thanksgiving
۳۵. Cranberry: نوعی توت وحشی
۳۶. نوعی سوپ ژاپنی
37. The Catcher in the Rye
38. Naked Lunch
۳۹. Burroughs: نویسنده کتاب ناهار عربان
40. B-29 Superfortress
41. American Express
۴۲. Tatami: نوعی تشک ژاپنی
43. United Press International
۴۴. Importer: به معنی واردکننده
۴۵. Minolta: تولیدکننده ژاپنی دوربین که بعدها در شرکت کونیکا ادغام شد، هرچند که شرکت کونیکا هم در سال ۲۰۰۳ منحل شد.
۴۶. مکتبی است در مذهب بودایی
۴۷. Zen and the Art of Archery
۴۸. Toshio: بازار سهام توکیو به این نام خوانده می‌شود
۴۹. Kansas
۵۰. Torii: دروازه سنتی ژاپنی
51. Tsukiji
52. Hood
۵۳. Yankies: تیم بیسبال شهر نیویورک
54. Willie Mays
55. Tiger
56. Onitsuka
۵۷. Gaijin: اصطلاحی که ژاپنی‌ها برای افراد خارجی به کار می‌برند
۵۸. Hirohito: امپراتور ژاپن در زمان جنگ جهانی دوم
۵۹. Portland: بزرگ‌ترین شهر ایالت اورگن
۶۰. Ryokan: مسافرخانه‌های سنتی ژاپنی را ریوکان می‌نامند
61. Brooks Brothers
62. Ken Miyazaki
۶۳. Kei: سبکی از تعظیم در ژاپن که در مرادلات تجاری مرسوم است.
۶۴. Tycoon: فعال اقتصادی موفق، ثروتمند و پر قدرت
۶۵. Seat of Honor: بهترین صندلی و جایگاه سر یک میز که در فرهنگ آسیای شرقی برای احترام به مهمان اختصاص داده می‌شود.
۶۶. فیل نایت پیش از اینکه راهی ژاپن شود مدتی به فروش دایره‌المعارف و سپس سهام اشتغال داشت.
۶۷. پاسخ جنگ یا گریز احساسی است در جانوران که در مواجهه با خطر ایجاد می‌شود و جانور تصمیم می‌گیرد که بماند و مبارزه کند یا اینکه بگریزد.
۶۸. Limber Up: به معنی گرم کردن
۶۹. Spring Up: به معنی جهیدن
۷۰. Throw Up: در اصل به معنی پرتاب کردن اما در زبان محاوره‌ای بالا آوردن و استفراغ هم معنی می‌دهد و به همین خاطر نویسنده با شنیدن نام محصول تلاش می‌کرده که جلوی خنده‌اش را بگیرد.
71. Kobe

آنها سه مدل مختلف تایگر را به من نشان دادند. کفش تمرین که لیمبرآپ<sup>۶۸</sup> نام داشت. گفتم «زیاست.» کفش مخصوص پرش بلند که اسپرینگ‌آپ<sup>۶۹</sup> نام داشت، گفتم «دوست‌داشتنی است.» و کفشی برای پرتاب دیسک که تروآپ<sup>۷۰</sup> نام داشت.

«نخند.» به خودم گفتم «زن زیر خنده.»

من را در مورد ایالات متحده، فرهنگ آمریکایی و ویژگی‌های مصرف‌کنندگان، انواع کفش‌های ورزشی موجود در لوازم ورزشی‌فروشی‌های آمریکا سوال‌باران کردند. از من پرسیدند که فکر می‌کنم بازار کفش آمریکا چقدر بزرگ است و چقدر می‌تواند رشد کند، به آنها گفتم که (ارزش بازار کفش در آمریکا) در نهایت می‌تواند به یک‌میلیارد دلار برسد. تا امروز نمی‌دانم که این عدد را از کجا آوردم. جا خوردند، با حیرت به یکدیگر نگاه کردند. اکنون، نوبت حیرت‌زده شدن من بود چرا که به من گفتند «آیا روبان آبی علاقه دارد که نماینده کفش‌های تایگر باشد؟ در آمریکا؟» پاسخ دادم: «بله، بله می‌خواهد.»

در مورد کفش لیمبرآپ اظهار نظر کردم: «کفش خوبی است، این کفش... من می‌توانم این را بفروشم.» از آنها خواستم که فوراً نمونه محصولاتشان را برایم بفرستند. نشانی‌ام را به آنها دادم و قول دادم که حواله‌ای پنجاه‌دلاری برایشان بفرستم.

ایستادند و این بار هنگام تعظیم کردن بیشتر از دفعات قبل خم شدند. من هم به همان صورت تعظیم کردم. دست دادیم. بار دیگر تعظیم کردم. دوباره تعظیم کردند. همگی لبخند زدیم. جنگ هرگز رخ نداده بود. ما شریک بودیم. برادر بودیم. جلسه، که انتظار داشتم پانزده دقیقه طول بکشد، دو ساعت طول کشیده بود.

از اونیتسوکا مستقیم به نزدیک‌ترین دفتر امریکن اکسپرس رفتم و برای پدرم نامه‌ای فرستادم. «پدر عزیز: فوری. لطفاً فوراً پنجاه دلار به شرکت اونیتسوکا در شهر کوبه<sup>۷۱</sup> حواله کن.»

هو، هو، هی‌هی... وقایع عجیبی در حال روی دادن هستند. ■

بی‌نوشت‌ها:

۱. Shoe Dog: به سگ‌هایی که علاقه زیادی به بازی با کفش دارند، شو داگ گفته می‌شود

2. Nike
3. Phil Knight
4. Wagon Train
5. Rawhide
6. Red Buttons
7. Stanford

۸. فیل نایت از دانشگاه استفورد در رشته مدیریت ارشد کسبوکار فارغ‌التحصیل شده بود.

9. Oregon

۱۰. اورگن ایالتی در شمال غرب آمریکا است که نویسنده در مقدمه کتاب می‌نویسد که هیچ اتفاق بزرگی در این ایالت روی نمی‌دهد و مردم آن به افرادی مشهورند که چندان بلندپرواز نیستند.

11. Spirit
12. Elvis Presley
13. Blue Hawaii
14. Oregon Journal
15. Claybourne
16. Portland
17. Eastmoreland
18. Buck
19. Pearl Harbor
۲۰. حمله ژاپنی‌ها به بندر پرل هاربر آمریکا در سال ۱۹۴۱ بود که باعث شد ایالات متحده وارد جنگ جهانی دوم شود.
21. Hatfield
22. Roseburg
23. Gabriel Heatter
24. Gravenstein
25. Kimono



مجله‌های اقتصادی جزو مهم‌ترین ابزارهای تحلیل‌گران اقتصادی و فعالان بازارهای جهانی است. خبرنگاران و تحلیل‌گران در نقاط مختلف دنیا به بررسی مهم‌ترین خبرها و رویدادهای اقتصادی جهان می‌پردازند و هر هفته به پرونده‌ای به طور مفصل به چالش‌های اقتصادی می‌پردازند. در میان مجلات اقتصادی، چند مورد جزو برترین نشریات به شمار می‌روند و دنبال کردن موضوعات آنها می‌تواند موثر و مفید باشد. کیوسک در این فضای کوچک به طور مختصر به پرونده و طرح جلد همین نشریات برتر اقتصادی می‌پردازد.

## اکونومیست: آتارشی در بریتانیا

رأی بریتانیایی‌ها به خروج از اتحادیه اروپا، بحث‌برانگیزترین خبر در ماه گذشته بود. اکونومیست به عنوان نشریه‌ای که تلاش می‌کرد مردم بریتانیا را از نادرست بودن این اقدام آگاه کند با اعلام نتایج دلسرد شد و با تیتیر جنجالی «شکاف تراژیک» ناراحتی خود را در این زمینه نشان داد. در این طرح پرچم بریتانیا نشان داده شده بود که از وسط پاره شده‌است. این پرچم از یک سو دوتکه و دوقطبی شدن جامعه بریتانیا را نشان می‌داد و از سوی دیگر طعنه‌ای بود به بریتانیا که احتمالاً به‌زودی با رأی اسکاتلندی‌ها به جزیره‌ای تنها تبدیل می‌شود. این نشریه چندی بعد نیز مقاله‌ای منتشر کرد با عنوان «آتارشی در بریتانیا» و رأی مردم را حاصل هرج‌ومرج و غلبه پوپولیسم در این کشور دانست.



## نایم: جنگ همیشگی عراق

عراق و افغانستان جزو کشورهایی هستند که جنگ در آنها به داستانی همیشگی تبدیل شده‌است. مجله نایم در یکی از شماره‌های اخیر خود به دائمی و همیشگی شدن جنگ در عراق اشاره کرده‌است. البته این مجله پیش‌تر نیز بارها به مسئله جنگ‌های مکرر در این کشور پرداخته‌است، اما این بار داستان کمی متفاوت است چرا که این دفعه پای داعش در میان است. عراق به خط مقدم مبارزه با داعش تبدیل شده‌است. این کشور مدت‌هاست که با جنگ درگیر است اما اکنون با حضور داعش به میدان همیشگی جنگ تبدیل شده‌است. هرروز بر تعداد کسانی که به دلیل حمله داعش جان خود را در این کشور از دست می‌دهند اضافه می‌شود اما امیدی نیست که این درگیری‌ها پایان گیرد.



## بلومبرگ بیزنس ویک: راهکارهای تجاری رئیس‌جمهور غیرتجاری

باراک اوباما رئیس‌جمهوری آمریکا در ماه ژوئن روی جلد مجله بлумبرگ بیزنس ویک قرار گرفت. او در مصاحبه‌ای با مجله بлумبرگ در مورد اقتصاد صحبت کرده‌است. بлумبرگ‌ها مصاحبه خود را بدون هیچ حاشیه‌ای با این پرسش آغاز کرده‌اند: «تنش‌های اقتصادی در بازار به اوج خود رسیده و هنوز این برچسب روی شما وجود دارد که شخصیتی ضد کسب‌وکار هستید؛ نظر خودتان چیست؟» به این ترتیب مصاحبه خیلی جدی و صریح آغاز می‌شود. در جایی از گفت‌وگو بлумبرگ این پرسش را مطرح کرده که آیا اوباما در وال‌استریت کار خواهد کرد و در پاسخ با حروف درشت نوشته‌است: «هی خنند!» در این مصاحبه شش صفحه‌ای نکات جذابی وجود دارد که خواندن آن برای همه جالب است. شیوه تنظیم آن نیز به گونه‌ای حرفه‌ای است و خواننده را با خود همراه می‌کند.



## نیوزویک: سیاست پارانویا

مجله نیوزویک تصویر دونالد ترامپ نامزد جمهوری خواه انتخابات ریاست جمهوری در ایالات متحده آمریکا را برای ماه جولای روی جلد خود قرار داد. اما موضوع این نشریه شخص دونالد ترامپ نبود، بلکه او سمبلی بود از آنچه نیوزویک به دنبال آن بود. این نشریه جمله قابل تأملی را کنار تصویر ترامپ قرار داده‌است: «چطور سیاست ترس در حال شکل‌دهی به جهان است». پیش از نیوزویک، بی‌بی‌سی نیز به این مسئله پرداخته بود و تأکید کرده بود که نوعی ترس و نگرانی در مردم جهان باعث شده به افراد پوپولیستی مانند دونالد ترامپ روی بیاورند. در حقیقت سیاستی که این افراد از آن پیروی می‌کنند به این شکل است که نوعی اضطراب و ترس نسبت به وضعیت جهان در دل افراد ایجاد می‌کنند و به کمک آن راهی برای حکمرانی بر آنها پیدا می‌کنند.



## ویک: مسی، برگرد!

مسی یک از شخصیت‌های پرماجرا در تیرماه بود. این فوتبالیست در کنار مسئله برگزیت به بحث داغ اکثر رسانه‌های جهان تبدیل شده بود. مجله ویک نیز تصویر او را روی جلد خود قرار داده بود و او را به تیتیر یک خود تبدیل کرده بود. جریان مسی به فرار از مالیاتی مربوط می‌شد که به او نسبت داده بودند. البته بریتانیا همچنان حرف اول را در این نشریه می‌زد. این نشریه به سراغ دو نفر از کسانی که رأی به خروج داده‌اند، رفته‌است و نظرات و دلایل آنها را برای رأی به خروج جویا شده‌است. دست‌یابی به استانداردهای بهتر زندگی، تشویق به اصلاح، تغییر سیاست‌ها در زمینه مهاجرت، نامطمئن بودن اتحادیه اروپا، حمایت از صنعت بریتانیا، آزادی و جلوگیری از شکست‌پذیری از جمله دلایل افرادی بوده‌است که به برگزیت رأی مثبت داده‌اند.



## وبسایت: نسلی نو بیافرینید

مجله وبسایت در ماه جولای تصویری از دونالد ترامپ روی جلد خود قرار داد و نوشت: «سل رهبر! نسلی نو و باشکوه بیافرینید!» سردبیر این نشریه در سرمقاله خود نوشته‌است: «برخی عاشق او هستند و برخی دیگر از او نفرت دارند؛ تقریباً هیچ‌کس نظر میانه‌ای نسبت به او ندارد. او یعنی دونالد ترامپ نسلی را با موفقیت هدایت می‌کند، بدون اینکه خودش از آن خبر داشته باشد.» این سردبیر با این مقدمه شخصیت ترامپ را تحلیل کرده و تأکید کرده‌است که ترامپ می‌تواند جدا از ویژگی‌های بد خود در مواردی که موفق عمل کرده، نقش یک الگو را در جوامع بازی کند. از نظر او، ترامپ می‌تواند توجه را به سوی خود جلب کند و این همان چیزی است که برای موفقیت در فروش یک ایده یا یک برند نو اهمیت دارد.





آلوارس موتور  
ALVARES MOTOR

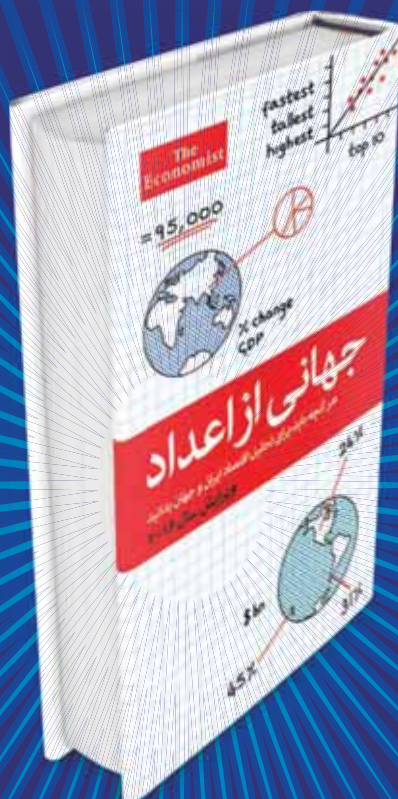
عضو رسمی انجمن وارد کنندگان خودرو



 LEXUS

 TOYOTA

تهران، پایین تر از میدان توحید، خیابان شهید غلامرضا طوسی، پلاک ۱۲۱، طبقه ۴  
تلفن: ۷۰ - ۶۶۹۰۷۱۶۶  
[www.alvaresmotor.com](http://www.alvaresmotor.com)



# جهانی از اعداد

هر آنچه باید برای تحلیل اقتصاد ایران و جهان بدانید  
ویرایش سال ۲۰۱۶

تخفیف ویژه برای اعضای اتاق تهران

آینده نگر و انتشارات اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران منتشر کرد

برای دریافت کتاب جهانی از اعداد  
با تلفن ۶۶۴۸۷۴۴۱ تماس حاصل فرمایید

بزودی توسط اتاق تهران منتشر می شود

## اقتصاد و دولت در ایران

پژوهشی درباره ریشه ها و علل تداوم اقتصاد دولتی در ایران

