

شماره سوم



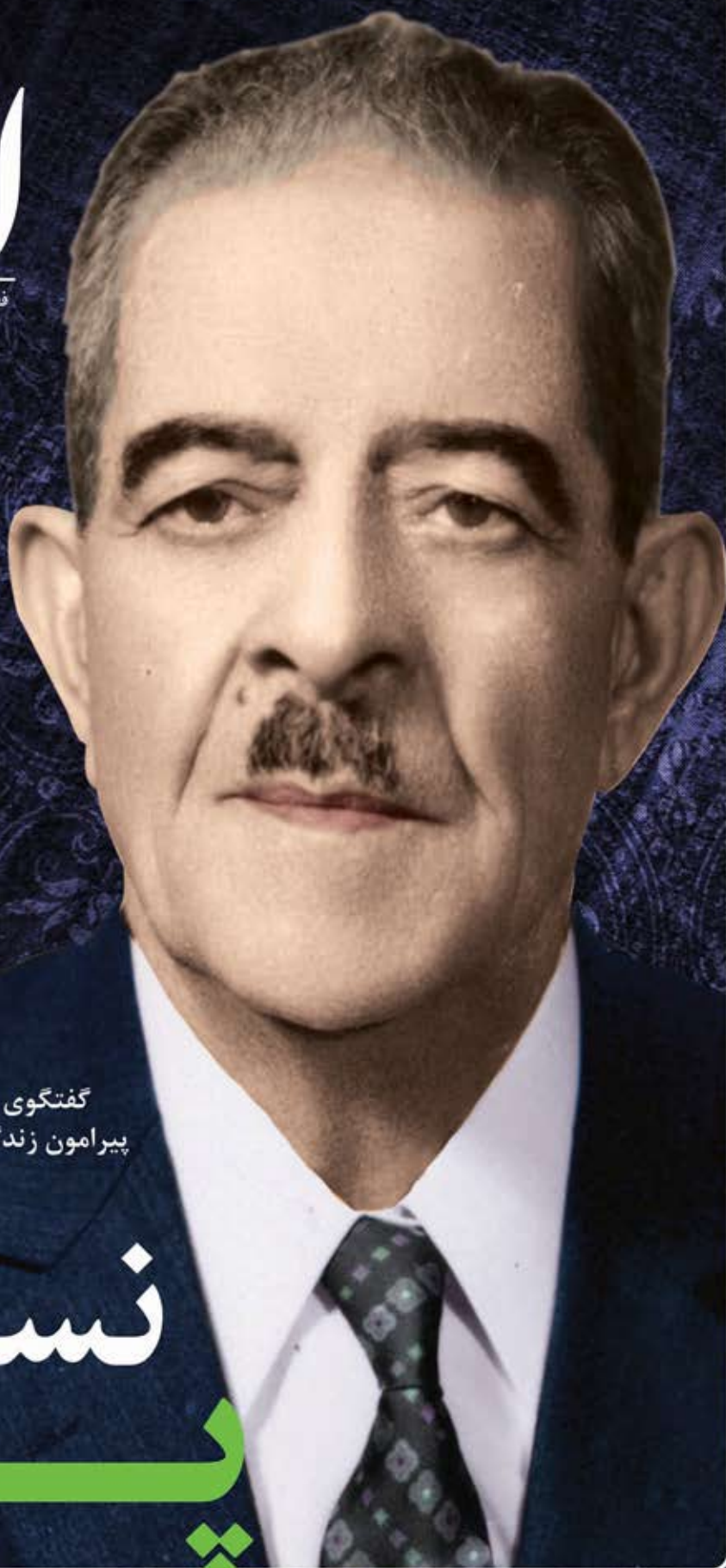
اقتصاد نامر

فصلنامه اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی کاشان

■ نگاهی بر وضعیت اقتصاد کاشان
■ در سالی که گذشت ■ آشنایی با
■ قوانین و معافیت های مالیاتی
■ همه چیز در مورد برند و برندسازی
■ تجارت آزاد ایران و افغانستان
■ گزارشی از نشست مدیر کل بانک
توسعه صادرات

گفتگوی ویژه با استاد فریدون شیرین کام
پیرامون زندگی و فعالیتهای مرحوم حسن تفضلی

ایران نساجی پدر



فهرست عناوین

- ۱ سرمایه اجتماعی تنها محرک پرداخت مالیات
- ۳ پیشگفتار
- ۴ تاریخ اقتصاد
- ۵ تاریخ کاشان
- ۶ تاریخچه کاشان
- ۱۲ گفتگو با فریدون شیرین کام
- ۱۴ روایتی متفاوت از شکل گیری بزرگترین معدن مس ایران
- ۱۴ معرفی کتاب "مدارهای توسعه نیافتگی در اقتصاد ایران"
- ۱۵ زندگی و مرگ حاج محمد حسین کازرونی
- ۱۶ اخبار اقتصاد
- ۱۶ نگاهی جامع بر وضعیت اقتصاد کاشان
- ۱۶ بحران اشتغال در کمین اقتصاد
- ۱۹ دشواری های کار آفرینی در ایران
- ۲۰ قانون اقتصاد
- ۲۰ معافیت ها
- آموزش اقتصاد
- ۲۲ ۵ راز برندسازی که می توانیم از گوگل بیاموزیم
- ۲۳ تصویر های نام تجاری
- ۲۴ اصول، اهمیت و نحوه نامگذاری یک برند
- ۲۵ معرفی کتاب "تبلیغات تجاری، اصول و شیوه های عمل"
- تجارت اقتصاد
- ۲۶ برنامه ۵ مرحله ای تجارت آزاد ایران و افغانستان
- ۲۹ مذاکره کاری ظریف
- ۳۰ روابط بین الملل
- ۳۰ آشنایی با اینکوترمز
- ۳۱ معرفی کتاب "راهنمای کاربران اعتبار اسنادی بر اساس UCP600"
- گزارش اقتصاد
- ۳۲ اخبار اتاق کاشان و ایران



سرمایه اجتماعی عاملی
برای رسیدن به توسعه پایدار
یادداشتی از رضا فرزانه

تاریخ اقتصاد

پدر نساجی ایران

گفتگو با فریدون شیرین کام



اخبار اقتصاد

نگاهی جامع بر وضعیت
اقتصادی کاشان در سالی
که گذشت



آموزش اقتصاد

همه چیز در مورد برند سازی



گزارش اقتصاد

نشستی بامدیر کل
بانک توسعه صادرات



فصلنامه داخلی اتاق بازرگانی، صنایع معادن و کشاورزی کاشان آمادگی دارد تا توانمندی ها، خدمات و امکانات شما را در قالب تبلیغ در فصلنامه به عموم اعضا محترم اتاق در سراسر کشور معرفی کند؛ لذا از علاقمندان دعوت به عمل می آید تا جهت معرفی کالا و توانمندی خود با روابط عمومی اتاق بازرگانی کاشان با شماره ذیل حاصل فرمایند:

۰۳۱-۵۵۴۵۲۲۸۸ داخلی ۸

شورای سیاست گذاری:

رضا فرزانه، محمود تولائی، سید علی دیانت، محمد مروج،
جواد عطابخشی

هیئت تحریریه:

جواد قاضی، میلاد رهبری، فاطمه آرین، درس سید عسگری

اقتصاد نامه

فصلنامه تابستان ۹۳

صاحب امتیاز: اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی کاشان

مدیر مسئول: مهندس رضا فرزانه

سرمدیر: حسین شکرریز

مدیر هنری و طراح: فاطمه اکرمی فرد

تلفن: ۵۵۴۵۲۲۸۸ - ۳۱

نمبر: ۵۵۴۵۸۰۷۰ - ۳۱

آدرس: کاشان، میدان ۱۵ خرداد، خیابان طالقانی، ابتدای بلوار نماز

صندوق پستی: ۸۷۱۶۶/۱۴۷۶۸

وب سایت: www.kashanccima.org

ایمیل: kashanccim@gmail.com

مطالب مندرج در اقتصادنامه بازتاب نظر نویسندگان آنها است و لزوماً مطابق با دیدگاه نشریه نیست.

سرمایه اجتماعی

عاملی برای رسیدن به توسعه پایدار



رضا فرزانه

مادی استفاده نماید و البته این مساله برای گروه بیشتر صدق می‌کند. به طور مشخص سرمایه اجتماعی در مطالعات انجام شده اثرات مثبت و قابل توجهی بر ابعاد مختلف اجتماع گذاشته، که این کارکردهای مثبت از قرار زیرند:

۱. افزایش سلامت روانی افراد از طریق فراهم آوردن حمایت‌های عاطفی و روانی، کاهش عوامل استرس‌زا، کاهش حوادث زندگی (مانند از دست دادن شغل).

۲. از نظر پاتنام، تقویت هنجارهای مستحکم بده و بستان (از طریق افزایش هزینه‌های بالقوه جدا شدن)، تسهیل جریان اطلاعات از جمله اطلاعات مربوط به شهرت کنش‌گران و تجسم موفقیت‌های گذشته که به تحقق کنش جمعی کمک می‌کند.^۱

۳. سرمایه اجتماعی خصوصاً در شکل جمعی آن، هنجارهای همیاری و اعتماد، می‌تواند افراد جامعه را در حل مشکل کنش جمعی یاری برساند و در آن صورت همه افراد جامعه از برکات آن برخوردار می‌شوند.^۲

۴. تأثیر درونی سرمایه اجتماعی بر جامعه مدنی و گسترش دموکراسی، افزایش شهروندانی با جهت‌گیری معطوف به اجتماع و قانون‌مدار است که با دولت بهتر همکاری کنند^۳ می‌تواند به عنوان عاملی تأثیر گذار جهت رسیدن به توسعه پایدار قلمداد شود.

سرمایه، منبعی کلی است که اجتماع افراد و گروه‌های اجتماعی و نهایتاً کل جامعه از آن استفاده می‌کنند تا اهداف خود را تحقق ببخشند. یعنی ابزارهایی که فرد، گروه، نهاد یا جامعه‌ای برای رسیدن به هدف‌هایش از آن‌ها استفاده می‌کند، سرمایه نامیده می‌شود. به نظر پی‌یر بوردیو سرمایه اشکال متنوعی دارد: سرمایه اقتصادی (ثروت)، سرمایه فرهنگی (صلاحیت، دانش)، سرمایه نمادین (افتخار، پرستیژ) و سرمایه اجتماعی (پیوندهای اجتماعی و اعتماد). سرمایه اجتماعی در یک معنای عام، نوعی سرمایه‌گذاری در روابط اجتماعی است که با بازده مورد انتظار تعریف می‌شود.^۴

اندیشمندان برجسب دیدگاه‌های خود تعاریف مختلف (ونه متناقضی) از سرمایه اجتماعی به عمل آورده‌اند که فصل مشترک آن‌ها را در تعریف زیر می‌توان گنجاند: سرمایه اجتماعی، پتانسیل نهفته در روابط میان افراد (و گروه‌های) یک جامعه است که باعث انجام امور آن‌ها می‌شود.

اندیشه اصلی سرمایه اجتماعی این است که خانواده، دوستان و همکاران دارایی بسیار مهمی را تشکیل می‌دهند که یک فرد می‌تواند در شرایط بحرانی از آن‌ها بهره گیرد یا برای منافع

۱. سیدمن، استیون؛ کشاکش آراء در جامعه‌شناسی، هادی جلیلی، تهران، نی، ۱۳۸۸، ص ۱۹۸.

۲. لهسایی‌زاده، عبدالعلی و مرادی، گلرمد؛ رابطه سرمایه اجتماعی و سلامت روان در مهاجران

۳. فیلد، جان؛ سرمایه اجتماعی، غلامرضا غفاری، تهران، کویر، ۱۳۸۶، ص ۵۴

۴. توسلی، غلامعباس و موسوی، مرضیه؛ پیشین، ص ۱۹-۲۰.

نگاهی عمیق تر به مسئله مالیات بنگرند. تنها عاملی که می تواند این نگاه را به جامعه ی پیش رو اعطا کند، سرمایه گذاری واحدهای اجرایی در بخش سرمایه اجتماعی خواهد بود. لازم به ذکر است که این مهم نیز به عواملی بستگی دارد که در اینجا به چند نکته اشاره می شود.

زمانی پرداخت مالیات برای جامعه ای به یک ارزش تبدیل خواهد شد که در ابتدا :

- مالیات پرداختی در مسیر درست هزینه شود؛
 - مردم بتوانند این هزینه ها را لمس کنند؛
 - تاثیر پرداخت مالیات را بر رفاه اجتماعی خود ببینند؛
 - دولت تمام هزینه کردهای مالیاتی را بصورت شفاف به مردم بصورت صورت های مالی کلی و دقیق نشان دهد.
- این نکات از اینجا ناشی می شود که تمام بهانه های فرار مالیاتی از موارد بالا نشأت می گیرد. پس ابتدا واحدهای اجرایی در رفع این ابهامات باید کوشا باشند.
- رعایت این نکات، ابتدای راه شروع ایجاد سرمایه اجتماعی و ایجاد ارزش در مردم جهت پرداخت مالیات است و ادامه راه بر دوش دولت در حوزه ی فرهنگ و تشکل های اقتصادمحور همچون اتاق های بازرگانی است تا در این امر دولت را برای نهادینه کردن این امر مهم در ذهن عموم یاری رساند.

رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی کاشان



۵. تجارب بانک جهانی نشان داده است که سرمایه اجتماعی تأثیر قابل توجهی را بر اقتصاد و توسعه کشورهای مختلف دارد. افزایش آن موجب پایین آمدن جدی سطح هزینه های اداره جامعه و نیز هزینه های عملیاتی سازمان ها می گردد.^۵

همانطور که از کارکردهای مثبت سرمایه اجتماعی پیداست و تجارب بانک جهانی به آن پرداخته است، سرمایه اجتماعی نقش مهمی در توسعه ی اقتصادی کشور ها داشته و می تواند تأثیر بسزایی را در پیشرفت کشورها داشته باشد.

جدای تأثیر سرمایه اجتماعی بر پایین آمدن سطح هزینه های اداره جامعه و اثرات مثبت دیگر بر وضعیت اقتصادی و روانی جامعه، سرمایه اجتماعی مطمئناً تأثیر و نقش مهمی را در بازپرداخت مالیات حاصل از درآمد خواهد داشت، که این اثر را می توان در بالا رفتن سطح سرمایه اجتماعی در کشورهای پیشرفته مانند ژاپن و تأثیر آن بر پرداخت به موقع و کاهش فرارهای مالیاتی در این کشورها مشاهده نمود.

امروزه سرمایه گذاری در حوزه ی سرمایه اجتماعی نقش مهمی را به عنوان عوامل کلیدی فرایند رشد و توسعه ی اقتصادی به خود اختصاص داده است و از موضوعات جدی در اقتصاد قلمداد می شود. در حالی که در گذشته تنها سرمایه فیزیکی بود که به عنوان عامل رشد و توسعه مورد بحث و بررسی قرار می گرفت. جالب تر اینجاست که در بررسی های انجام شده در تحقیقات اقتصادی و سنجش این عامل مستقل، این مهم دریافت شده که سرمایه اجتماعی اثر مستقیمی بر ایجاد امنیت اقتصادی نیز خواهد داشت. پس می توان یکی از کلیدی ترین راهکارهای پیشنهادی توسعه ی اقتصادی کشور را این عامل در نظر گرفت و با تکیه بر این عامل به پرورش این سرمایه پرداخت. ناگفته نماند که رشد و توسعه ی یک جامعه ی مدنی به رشد سرمایه اجتماعی وابسته است و رشد سرمایه اجتماعی نیازمند همیاری و ایجاد اطمینان و آرامش در درون جامعه را طلب می کند که خود یک نکته بسیار مهم برای رسیدن به این رشد است.

تجربه چند دهه برنامه ریزی توسعه نشان داد که تنها توجه و تاکید بر متغیرهای اقتصادی صرف، تبیین کننده موفقیت یا عدم موفقیت برنامه توسعه نیستند و لازم است به متغیرهای اجتماعی و فرهنگی مانند سرمایه اجتماعی توجه شود؛ لذا با صرف تاکید بر پرداخت مالیات یا مطلع ساختن مودیان از مزایای پرداخت مالیات، این مهم محقق نخواهد شد و جامعه باید به این درک و نگرش دست یابد که مالیات چه تأثیر بسزایی در رشد و توسعه خواهد گذاشت و از نگاهی دیگر اینکه تغییر نگاه جامعه تنها با اتخاذ قوانین سختگیرانه و جرایم محقق نشود و می بایست سرمایه ای در ذهنها جاری ساخت تا آنها با



کاشان، خانه عامریها

پیشگفتار

«حسین شکریز»

خوشبختانه در چند سال اخیر، مردم و گروه‌های مختلف صنفی به اهمیت جذب درآمدهای ملی از طریق مالیات پی برده‌اند و همین موضوع باعث کم شدن مشکلات مالیاتی در سطح کلان شده است. همه افراد و ارگانها و همچنین تشکل‌ها که در رأس آن اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی قرار دارد، باید به نحوی نقش خود را در توسعه جامعه ایفا کرده و بتوانیم جمعیت کثیری را با بحث مالیات و نقش آن در توسعه کشور آشنا کنیم؛ چرا که سرمایه‌گذاری در این زمینه می‌تواند مشارکت مردم را در توسعه و آبادانی کشور به همراه داشته باشد.

در بخش قوانین اقتصاد نشریه، پرونده‌ی ویژه‌ای برای آشنایی هر چه بیشتر خوانندگان با مباحث مالیاتی ایجاد شد که امیدواریم قوانین مرتبط با این حوزه مفید واقع شود. با توجه به اهمیت موضوع، سعی خواهیم کرد تا در شماره‌های بعدی نشریه نیز به تکمیل این مباحث بپردازیم.

امروزه درآمدهای مالیاتی در تأمین مالی دولتها از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است؛ به طوری که مالیات می‌تواند نشانه‌ای از مشروعیت بخشی جامعه به دولتها قلمداد شود. افزایش درآمدهای مالیاتی و توجه بیشتر در این مقوله، امری لازم الاجراست؛ به خصوص در اقتصادهای تک محصولی مانند ایران که تکیه گاه اصلی درآمدهای آن درآمد پرنوسان و غیرقابل پیش بینی نفت است.

می‌توان یکی از شاخص‌های اصلی توسعه، وجود آشنایی با فرهنگ مالیات است. مالیات یکی از مهم‌ترین مسائلی است که مردم باید از همه مباحث آن اطلاعات کافی داشته باشند. بدون شک، آشنایی با پرداخت به موقع مالیات، یکی از ضروریات امروز جامعه محسوب می‌شود که باید با اهتمام به این موضوع و فرهنگ سازی در این زمینه، بستر پرداخت مالیات از گروه‌های مختلف جامعه فراهم شود. همه صنعت‌گران خرد و کلان، ملزم به یادگیری آموزش‌های لازم در زمینه قوانین مالیات هستند. از آنجا که آموزش، یکی از بسترهای مناسب برای آشنا کردن مردم در زمینه ضرورت پرداخت مالیات محسوب می‌شود، به نظر می‌رسد که با اهتمام به این بخش و با برنامه‌ریزی‌های لازم، دیری نخواهد پایید که دغدغه‌های کشور در حوزه مالیات مرتفع و جایگاه آن در افزایش درآمدهای ملی بر همگان آشکار خواهد شد.



Sum ۲۰۱۴

No. ۳

۳

فصل اول: تاریخ اقتصاد

پرونده اول: تاریخ کاشان و اتاق



کاشان، باغ فین

تاریخ کاشان

بخش سوم

◀ جواد قاضی

شد؛ بدین ترتیب بسیاری شورشیان علیه خلافت اموی راه به مناطق مرکزی ایران می بردند؛ از جمله عبدالله بن معاویه بن عبدالله از نوادگان جعفر ابن ابی طالب که البته بعدها به دست ابومسلم خراسانی - که او را رقیبی برای دعوت عباسی می شمرد - مسموم و کشته شد.

پس از ظهور عباسیان نیز منطقه کاشان گاه مأمن برخی شورشیان و گاه علویان شد. در منابع تاریخی، اخباری از برخی وقایع در کاشان در دوره های حکومت های نیمه مستقل ایران در سده های میانه - سامانیان، زیاریان، آل بویه، غزنویان و سلجوق - دیده می شود.

با این وصف، در متون جغرافیای اسلامی همچون اعلاق النفیسه ابن رسته، أحسن التقاسیم مقدسی، حدود العالم مجهول المؤلف، البلدان یعقوبی، المسالك و الممالك اصطخری، صورة الارض ابن حوقل، تقویم البلدان ابوالفداء، معجم البلدان یاقوت حموی و... بارها نام کاشان دیده می شود. البته نخستین تک نگاری مختص به این شهر، در دوران متأخر نوشته شده است: مرآة القاشان - معروف به تاریخ کاشان - نوشته عبدالرحیم کلانتر ضرابی که اثر خود را در فاصله ی سالهای ۸ - ۱۲۸۷ ق. به نگارش در آورد. ضرابی در این کتاب علاوه بر شرح مبسوطی از اوضاع جغرافیایی کاشان، از نحوه ی معاشرتهای اجتماعی و روابط اقتصادی و آداب و رسوم و سنن اجتماعی و فرهنگی کاشانیان نیز سخن های مفصلی ارائه کرده که بسیاری از آنها در هیچ منبعی یافت نمی شود.

در تقسیم بندی های دوره ساسانی، کاشان به همراه شهرها و ولایاتی چون کرمانشاه، اصفهان، قم، ری، زنجان، آرمینیه، آذربایجان، گرگان، طبرستان و ... جزء ناحیه ای محسوب می شد که در دوره اسلامی که به نام جبال موسوم شد. این شهر به همراه دیگر شهرهای مشهور و بزرگ این منطقه، در دوره ی عمر بن خطاب، به دست فاتحان درآمد. فرمانده ی عرب، ابوموسی اشعری - که بعدها در میان شیعیان به واسطه فریبی که در حکمیت صفین از عمروعاص خورد، به ساده لوحی شهره شد - سپاهی را به سمت کاشان فرستاد و آنان شهر را - که چندی پناهگاه یزدگرد سوم پس از شکست در نبرد نهاوند شده بود و از این شهر، سرداران و جنگجویان بسیاری برای مقابله با اعراب گسیل شده بودند - با خشونت به روی سربازان خود گشودند. شاید این چنین خشونتها در فتوح بود که چندی بعد، غلام ایرانی مغیره بن شعبه، به نام فیروز (ابولؤلؤ) را - که درودگری می دانست و به نظر می رسد در دوران ساسانی، جز کاشانیان، کسانی دیگر در آن زمان این حرفه را نمی دانستند - مجاب ساخت که خلیفه ی مسلمین را در فرصتی مناسب - در محراب نماز - به قتل برساند و جان بر سر این اقدام دهد؛ پسر عمر - عبدالله - به زودی بر او دست یافت و به همراه او، کسانی را نیز که در قتل پدر همدستانش می پنداشت - به حق یا ناحق - قصاص کرد. با سيطرة امویان، ایران و اعراب منطقه جزیره (عراق امروز)، دشمنی مشترک - دستگاه خلافت - یافتند و زمینه همکاری میان آنها فراهم

تاریخ اقتصاد

اخبار اقتصاد

قانون اقتصاد

آموزش اقتصاد

تجارت اقتصاد

گزارش اقتصاد



ساختمان سابق اتاق کاشان

تاریخچه اتاق کاشان

بخش سوم

آقای توکلی، حاج محمد علی فرشچی و حاج حسینعلی فرشچی. جلسه های اتاق تجارت کاشان برگزار شد و در آذر ۱۳۱۳ ش. کمیسیونی به منظور تجدید انتخابات دوره ی دوم اتاق تجارت برگزار شد. از نتیجه انتخابات و وضعیت پس از آن اطلاعی به دست نیامده است.

در سال ۱۳۱۲ ش. که مهمترین عملکرد اتاق تجارت برگزاری کنفرانسی جهت یکسان سازی تصمیمات اتاقها با هدف حفظ و حمایت از مصنوعات داخلی در برابر کالاهای صادراتی بود، نماینده اتاق تجارت کاشان نیز در آن حضور یافت. در جلسه ۱۹ خردادماه ۱۳۱۴ ش.، هیئت وزرا تصویب کرد که کلیه اتاقهای تجارت پیشین منحل و کشور به ۱۶ منطقه تجاری تقسیم شود و تجار شهرهایی که دارای اتاق تجارت نبودند، باید به مرکز تجاری مرتبط با خود مراجعه می کردند. یکی از این حوزه ها با نام حوزه ی عراق (اراک) بود که ولایات کاشان، گلپایگان، خوانسار، کمره، چابلق، دولت آباد، نهاوند، تویسرکان، بروجرد و لرستان را زیر نظر داشت؛ به این ترتیب اتاق کاشان منحل و زیر مجموعه اتاق اراک شد.



در چهارم خرداد ماه ۱۳۰۹ ش. از سوی وزارت تازه تأسیس «اقتصاد ملی» به کفالت محمد علی فروغی - طبق بخشنامه ای به سراسر اتاقهای تجارت در شهرستانها، همگی آنها منحل و پس از آن مقرر شد تا قانون جدید اتاقها تصویب و برای شهرستانها ارسال شود. در آن زمان، علاوه بر تهران در شهرهای دیگری هم اتاق برپا شده که یکی از آنها کاشان بود. در نتیجه طبق قانون جدید، انتخابات اتاقها برگزار شد. در کاشان هم که انتخابات قبلی ابطال شده بود، این امر، مهر تأیید دیگری بود بر انجام انتخابات مجدد: انتخابات برگزار شد و این افراد به عنوان اعضای اصلی اتاق تجارت کاشان انتخاب شدند:

حاج سیدمحمد علوی، حاج میرزا آقا احسان، حاج آقا تقی تقوی، ارباب محمد



Sum ۲۰۱۴

No.۳



فصل اول: تاریخ اقتصاد

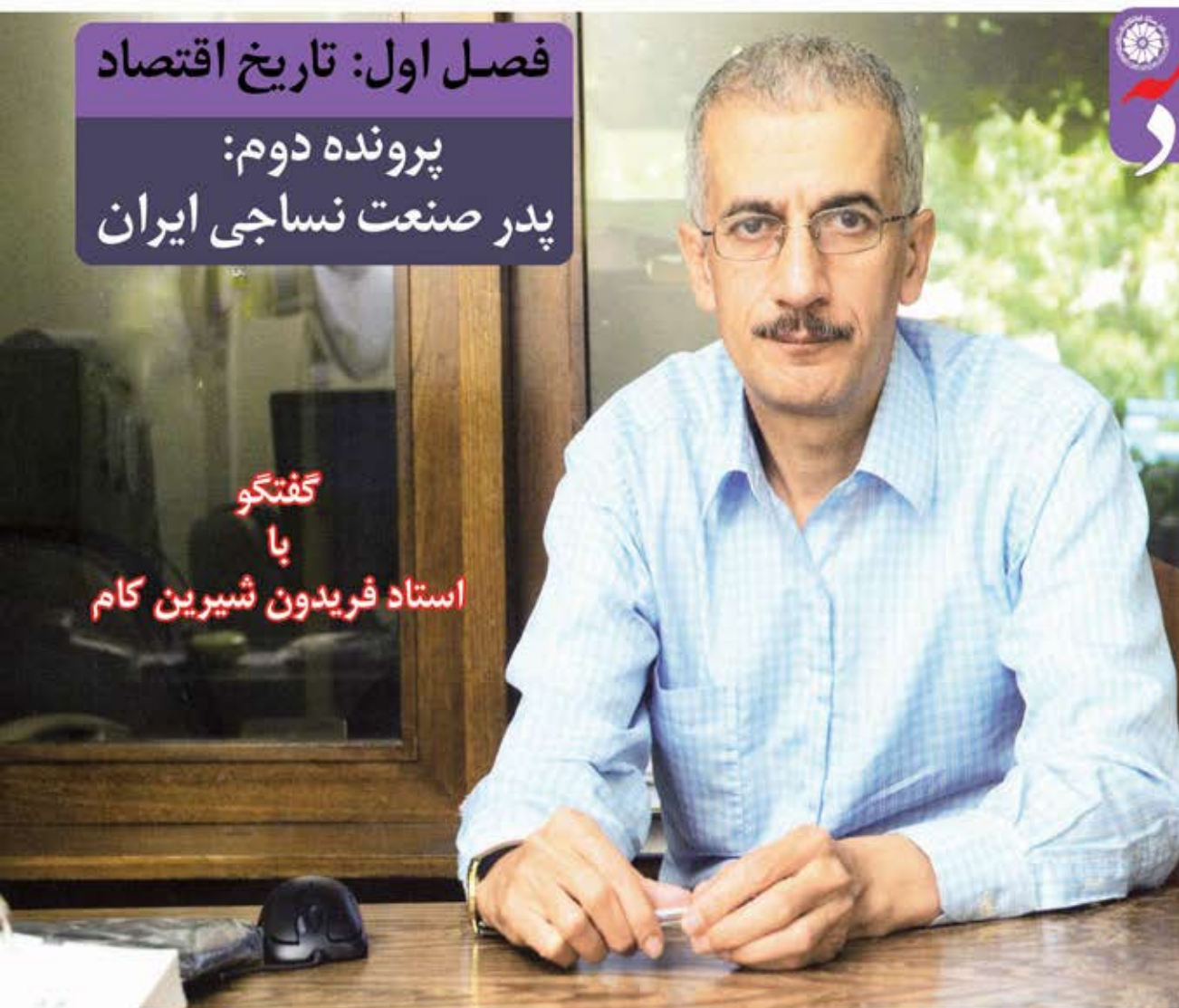
پرونده دوم:

پدر صنعت نساجی ایران

گفتگو

با

استاد فریدون شیرین کام



جواد قاضی: حسن تفضلی (۱۲۷۴-۱۳۶۶ ش.) در آستانه ۴۰ سالگی، فعالیت صنعتی اش را آغاز و طی بیش از نیم قرن، صنعت ایران را شاهد یکی از درخشانترین نمونه های مدیریت صنعتی کرد. تداوم حضور موفق تفضلی در این برهه طولانی و علی رغم فراز و نشیب های فراوان اقتصاد ایران، این سؤال را به ذهن متبادر می سازد که راز موفقیت وی در مدیریت صنعتی اش چه بوده است و چگونه با سخت شدن شرایط سیاسی و تبعات آن بر اوضاع اقتصادی، فعالیت صنعتی او نه تنها در مقابل مشکلات، متوقف نشده، بلکه همواره راه صعود پیموده است؟

برای پاسخ به این سؤالات و یافتن تصویری از شرایطی که تفضلی و به طور کلی صنعت ایران در دهه های پر تلاطم فعالیت او گذراند، به سراغ یکی از آگاهترین افراد در این حوزه رفتیم: استاد فریدون شیرین کام تاکنون پژوهش های بسیاری پیرامون تاریخ اقتصادی عصر پهلوی انجام داده و علاوه بر مقالاتی متعدد، کتبی همچون پیشگامان رشد و مجموعه پژوهش هایی با نام موقعیت تجار و صاحبان صنایع در ایران عصر پهلوی - که در جلدهایی جداگانه به زندگی و کارنامه افرادی چون محمد تقی ایروانی، خاندان لاجوری، محمد تقی برخوردار پرداخته - نوشته است و اکنون مشغول تهیه پژوهشی پیرامون زندگی، فعالیت ها و کارنامه حسن تفضلی است. به نظر شیرین کام، تفضلی با استفاده از امنیت سیاسی به وجود آمده پس از استقرار پهلوی اول، گام در راه صنعت نهاد و با گذشت زمان و با توجه به اعتماد به طبقه ای از مدیران مشاور آگاه و باتجربه و نیز با تکیه بر سرمایه اجتماعی عظیمی که - چه در میان سرمایه داران و چه در میان طبقه کارگر - برای خود ایجاد کرد، توانست بحرانهای پیش رو - از جمله بحرانهای اقتصادی دهه ۳۰ که بسیاری مراکز تولیدی ایران را به محاق تعطیلی کشاند - را پشت سر بگذارد. او یکی دیگر از رازهای موفقیت تفضلی را حفظ دیالوگ وی با طبقه متوسط می شمرد؛ دیالوگی که او و کارگران واحد صنعتی اش را از نفوذ عناصری چون گفتمانهای مارکسیستی و تحریکات مخرب حزب توده مصون داشت. شیرین کام بر آن است که فعالیت صنعتی تفضلی، از جهانی تجربه ای منحصر به فرد در تاریخ اقتصاد ایران و خاورمیانه به شمار می رود.

این گفتگوی خواندنی که علاوه بر موضوع اصلی بحث، دوره ای است تحلیلی از تاریخ اقتصادی ایران در عصر پهلوی، با همراهی پیمان اسدزاده - دانشجوی دکتری علوم سیاسی دانشگاه تهران - در اتاق استاد در محل پژوهشگاه علوم انسانی انجام شد.

تاریخ اقتصاد

اخبار اقتصاد

قانون اقتصاد

آموزش اقتصاد

تجارت اقتصاد

گزارش اقتصاد

خاستگاه اجتماعی و اقتصادی آقای تفضلی پیش و پس از آغاز فعالیت های صنعتی ایشان چه بود؟

ایشان در خانواده ای تجاری پرورش یافت و طبیعتاً تا شروع فعالیت صنعتی اش که در ۱۳۱۴ بود و در آن زمان حدود ۳۹ سال داشت، در حوزه محلی کاشان بود. در آن زمان که وی فعالیت تجاری می کرد، هنوز آن تمرکزگرایی شدید که دوره پهلوی اول ایجاد شد به وجود نیامده بود و بخش بزرگی از فعالان اقتصادی، کماکان در شهرستانها فعالیت می کردند؛ برای مثال فردی مانند فاتح که بعدها شرکت هایی همچون روغن جهان، چیت جهان و... را تأسیس کرد، در شهر مشهد فعالیت داشت؛ خود وی در جایی شرح داده که چگونه مجبور شده تا به تهران بیاید و فعالیت اقتصادی اش را ادامه دهد. منطق این جابجائی و تمرکزگرایی، قانون تصویب شده در دوره رضا شاه مبنی بر کنترل و انحصار تجارت خارجی بود. تا پیش از این قانون، تاجری که در شهرستانها حضور داشت می توانست به طور مستقل و بدون اخذ مجوز از تهران مبادلات تجاری خود با کشورهای دیگر را انجام دهد. این تجار با اینکه در حوزه های محلی فعالیت می کردند، ولی حجم فعالیت تجاری آنها بالا بود مثلاً تا پیش از دهه ۱۳۱۰، آقای برخوردار با اینکه در یزد فعالیت تجاری می کرد، ولی حجم کار وی که با هندیها بود بسیار بالا بود؛ یا افراد دیگری همچون آقای آگاه در کرمان، آقای فاتح در مشهد، آقای لاجوردیان در کاشان و... پس در آن دوره ی تاریخی که هنوز ایران، اقتصادی غیر متمرکز داشت و هنوز می شد از مناطقی جز پایتخت، روابط تجاری گسترده با خارج از کشور داشت - بدون آنکه نیازی به بوروکراسی اداری متمرکز در پایتخت باشد - این عدم تمرکزگرایی باعث شده بود تا تجار بزرگ در شهرهای مختلف ایران بروز و ظهور یابند. در ساختهای دیگر هم به همین شکل بود؛ مثلاً در زمینه علمی در عصر ناصری فردی مانند ملاهادی سبزواری بدون آنکه نیازی به آمدن به مرکز داشته باشد، در سبزواری به فعالیت های علمی خود می پرداخت. بدین معنا پایتخت سیاسی ایران، لزوماً پایتخت اقتصادی، علمی، فرهنگی و... نبود.

نشان این عدم تمرکزگرایی را در اینکه دارالسلطنه در جانی جز تهران (تبریز) بود، می توان دید.

دقیقاً! این تمرکزگرایی، حاصل مدرنیته ناپهنجاری بود که وارد کشور ما شد و باعث بی اهمیت ساختن بسیاری از پدیده ها در پیرامون شد. این مدل از مدرنیته، باعث چنین عواقبی شد.

با توجه به صحبت های شما می توان استنباط کرد که شما نگاه منفی ای به دوره ی رضاشاه دارید؛ اما باید به این نکته توجه داشت که با توجه زیرساخت های آموزشی و ارتباطی و بحث امنیتی، چنین تمرکزگرایی غیر قابل اجتناب به نظر می رسید.

خیر! من در نگاهی کلی به دوره ی رضاشاه نگاه منفی ندارم. من در اینجا به آن جنبه هایی از زیر ساختها که در دوره رضاشاه محقق شد و بسیاری از آنها آرمان مشروطه بود توجه ندارم. نگاه من در این بحث به مسئله تمرکزگرایی در این دوره است. در این دوره، همین تحولاتی را که انجام شد - اعم از تحول در ساختار آموزشی، جاده، بهداشت و... - می توانستیم داشته باشیم و در عین حال دچار تمرکزگرایی نشویم. امروزه در کشورهای مدرن علیرغم حضور دولت مقتدر، می بینیم که آنها دچار تمرکزگرایی نشده اند؛ مثلاً شما در فرانسه و در یک روستای دور افتاده می توانید صادرات کنید، بدون آنکه نیازی به پاریس داشته باشید. البته این بحث منافاتی با اقتدار دولت مرکزی ندارد.

این تمرکزگرایی شدید واکنشی بود به عدم اعتماد دولت مرکزی به نقاط پیرامونی کشور. آن هم به خاطر شورشیهای متعددی که در آن نقاط انجام می شد و حتی با حمایت استعمار در نقاطی چون خوزستان استقلال طلبانه بود.

بله! ولی می بینیم تا امروز کماکان این مسئله ادامه دارد. اکنون ۸۰ سال از آن اتفاق ها گذشته ولی تهران تنها پایتخت سیاسی مانده است. از حدود سالهای ۱۳۰۷-۸ دولت با اقتدار ارتش به قدرت کافی رسید؛ ولی تمایل برای تمرکزگرایی ادامه یافت. بحث اصلی ما این است که بسیاری از تجار همانند آقای تفضلی در محدوده محلی فعالیت می کردند؛ ولی دایره فعالیت آنها بسیار گسترده بود و مبادلات داخلی و خارجی آنها از طریق سیستم بُنکداری بود. آنها در یک فرآیند طولانی مدت عمدتاً تجربی، راه و روش تجارت را دریافته بودند و البته تجار موفق، هوش تجاری بالایی داشتند که لازمه کار تجارت است. مهمترین مسئله برای تجارت که برای آقای تفضلی هم پیش آمد، اعتماد اجتماعی کنشگران دیگر بود که به نظر من شرط اول موفقیت در کسب و کار است. اهمیت این اعتماد در کشورهای جهان سوم از آنجا بیشتر است که بسیاری از مبادلات اقتصادی در این جوامع، بدون قرارداد های حقوقی است و مبنای اصلی آنها اعتماد بین طرفین است. بخش مهم موفقیت امثال آقای تفضلی در آن مقطع آن بود که پیش از آغاز فعالیت های صنعتی در یک فرآیند طولانی مدت با گروه های متعددی اعم از اعتبار دهندگان، تهیه کنندگان مواد اولیه، توزیع کنندگان داخل شهری و بین شهری و... ارتباط دو سویه بسیاری داشت. امروزه از این مسئله با عنوان سرمایه اجتماعی یاد می شود که البته اگر چه در آن مواقع چنین مفاهیمی وجود نداشت، ولی آنها سرشار از این مفاهیم بودند. همین نکته که آقای تفضلی اعلام می کند که شرکت خود را به صورت سهامی اداره می کند، نشان آن است که وی به پشتوانه آن سرمایه اجتماعی دلگرم است. در واقع به واسطه این امر، نگران فروش سهام نیست و این مسئله بسیار مهمی است. حتی پرداخت پول به صورت تعویقی نیز امری بود که به واسطه اعتماد و اعتبار اجتماعی به فرد مورد نظر محقق می شد. در آن جامعه توسعه نیافته ای که فرآیند های حقوقی وجود نداشت، اهمیت سرمایه اجتماعی برای تجار و صاحبان صنایع چندین برابر می شد. بدین ترتیب آنها با ورود صنعت، گویی آسانتر می توانستند گامهای توفیق را بردارند و این مهم، کار هر کسی نبود.

ما می بینیم حتی وقتی پلی استر به شدت کم می شود، آقای تفضلی سفری به ژاپن می کند و مدیر ژاپنی فقط به خاطر شخص ایشان، ۵۰ تن پلی استر به ایشان می دهد.

بله! در جایی دیگر هم فردی آلمانی، نامه بسیار جالبی برای وی نوشته و تقدیر هایی بسیاری از وی کرده است. این مسئله نشان می دهد که در چالش تاریخی میان ساختار و کنشگر، کنشگران تا چه حد می توانند مهم باشند. به نظر من در آن فاصله که آقای تفضلی فعالیت تجاری خود را آغاز کرد، وی با همه مشکلاتی که کاشان در آن مقطع تاریخی با

آن مواجه بود، روبرو بود؛ مشکلاتی که عمدتاً ناشی از ناامنی حاصل از ظهور ناپییان بود. در آن مقطع نائب حسین و ماشالله خان کاشی، تاریخ کاشان را به نوعی قفل کرده بودند و بسیاری از فعالان اقتصادی همچون اخوان کاشانی، لاجوردیان، عمیدحضور و... از شهر مهاجرت کرده بودند؛ ولی تفضلی در آن مقطع در شهر ماند و علیرغم آنکه بخشی از دارایی اش توسط ماشالله خان غارت شد، شهر را ترک نکرد.



Sum ۲۰۱۴
No. ۳

V

حوزه فعالیت آقای تفضلی پیش از ورود به صنعت چه بود؟
حوزه فعالیتش بیشتر تولید کارگاهی قالی بوده است. در آن زمان یکی از اقلام صادراتی ایران قالی بوده و طبیعتاً ایشان با بازارهای مختلف از

جمله تهران و بازارهای خارج از کشور آشنایی کامل داشته است.

پس ایشان از حوزه تجارت به حوزه صنعت وارد شده است؟
بله! ایشان در حدود ۴۰ سالگی وارد صنعت شده است و البته جالب آنکه سهامدار جزء است و برخلاف بیشتر سرمایه داران که به همراه خانواده هایشان سهامداران کلی شرکتها می شده اند، تجربه آقای تفضلی در این زمینه در تاریخ اقتصادی ایران بسیار خاص است.

سواد اکادمیک مرحوم تفضلی در چه حد بوده است؟
سواد ایشان در حد خواندن و نوشتن بوده است؛ چرا که اولین مدارس کاشان در مقطع پس از مشروطه تأسیس شده اند. این مسئله می تواند مقداری ماجرای فعالیت های اقتصادی ایشان را پیچیده تر کند. اینکه کسی بدون سواد چندانی در آن حوزه وسیع اقتصادی فعالیت کند، جالب و شاید عجیب به نظر بیاید. جالب است که این مسئله در بسیاری از فعالان اقتصادی دیده می شود.



خود محمود لاجوردی هم دارای سواد نبود. همچنین خاندان عمید حضور که مؤسس شرکت بلا بودند، سواد چندانی نداشتند. البته افرادی چون ارجمند هم بودند که در فرانسه درس خوانده بود؛ اما این گونه افراد که پس از گذراندن مقاطع دانشگاهی وارد صنعت می شدند و موفق بوده اند، بسیار اندک اند.

شرایط سیاسی آن موقع (یعنی سالهای دهه ۱۳۱۰ ش.) به مرحوم تفضلی در اقدام به تأسیس واحد صنعتی، کمک رساند یا ایشان خلاف جریان رایج زمانه خود عمل کرد؟

در دوره رضاشاه، پارادوکسی بین رابطه دولت و بازار وجود دارد. از طرفی بسیاری از مسائل دولتی شد و از طرفی به دلیل امنیت و ثبات به وجود آمده، زمینه فعالیت اقتصادی بیشتر از دوره ای همچون اواخر قاجار است. با توجه به این مسئله به نظر می رسد در آن دوره تاریخی گامهای بزرگی در ایران برداشته شد. اولین تقاضای مهم آنها در حوزه حقوق بود یعنی داشتن دولت پاسخگو از طریق داشتن پادشاهی مشروطه. در دوره پس از مشروطه این ایده ها عملی نشد و مهمترین دلیل آن خلأ امنیت بود در آن دوره در گیلان، تبریز، خوزستان و... گریز از مرکز با گفتمان های مختلف به وجود آمده بود که امکان هر گونه اقدام ملی را می گرفت. اقدامات خارجی هم در ناکامی اهداف مشروطه خواهان بی تأثیر نبود. از جمله جنگ اول جهانی که ایران وارد آن شد و یا زیاده خواهی های دولت تزاری که مشروطه خواهان ابزاری برای کارشکنی های آنها نداشتند. خلأ موجود در آن دوره یعنی امنیت توسط رضاشاه تأمین شد. اگرچه در برخی ساحتها دیگر امنیت وجود نداشت؛ نمونه بارز آن حضور آبرون بود که علیرغم آنکه به ریاست شهربانی تعیین و به نوعی شخص دوم مملکت شد، اما در نهایت مجبور به فرار گردید. یا ماجرای سرپاس مختاری. اما به نظر می رسد در فرآیند صنعتی شدن تا حد زیادی امنیت به وجود آمده بود و مهمترین دلیل آن این بود که خود رضاشاه مدافع این جریان بود. این امنیت باعث می شد تا امثال کازرونی و دهدشتی در اصفهان یا خانواده توکلی در تبریز یا تفضلی در کاشان یا خانواده هراتی در یزد، توانستند فعالیت اقتصادی خود را توسعه دهند. در این شرایط سیستم، مؤید و حتی مشوق فعالان اقتصادی بود و در موارد بسیاری به آنان یاری می رساند. مثلاً در حوزه نساجی، دولت برای نظامیان پیش خرید می کرد؛ یا به صاحبان این صنعت وام می پرداخت یا تسهیلات گمرکی قرار می داد. از طرف دیگر کسی چون آقای تفضلی این احساس امنیت را می کرد که وقتی کالای خود را از گمرک وارد می کند، دچار مشکلات ایجاد شده توسط امثال ماشالله خان کاشی نیست. در نتیجه در این شرایط، نظام اعتباری و نظام تقاضا برای تجار و صاحبان صنایع تسهیل گر بود. از طرف دیگر سیستم، مخالفت های نیروی کار را بر نمی تابید و هرگونه کارشکنی از جمله اعتصابات را به شدت سرکوب می کرد. این شرایط کلی باعث می شد که این اطمینان اداری و سیاسی برای فعالان اقتصادی ایجاد شود.

گسترش سواد هم در این جریان مؤثر بود؛ یعنی یک فعال اقتصادی با یک کارگر باسواد می توانست بهتر کار کند.

دقیقاً! البته اثرات فرآیند سواد بیشتر در دوره های بعد نمود یافته است؛ مسائل دیگر هم بود؛ مثلاً گسترش جاده ها یا گسترش بهداشت که باعث می شد تا کارگران کمتر دچار بیماری شوند و هزینه تولید را پایین می آورد. همین طور در مورد جلوگیری از

تاریخ اقتصاد

اخبار اقتصاد

قانون اقتصاد

آموزش اقتصاد

تجارت اقتصاد

گزارش اقتصاد

بیماریهای واگیر دار. پس در مورد سؤال شما که فضای آن دوره چه کمکی به امثال آقای تفضلی می توانست بکند، به نظر می رسد مهمترین کمک این بود که جریان اقتصادی کشور دارای امنیت و قابل پیش بینی بودن شده بود که یکی از مهمترین شرایط فعالیت دراز مدت اقتصادی است. برای نمونه در یک فعالیت اقتصادی دراز مدت ممکن است تأسیس یک شرکت و نصب ماشین آلات شاید دو تا سه سال طول بکشد و در این شرایط قابل پیش بینی بودن شرایط اقتصادی اهمیت بسیاری می یابد. نکته قابل توجه آنکه بحث عدم امنیت که بعدها در مورد رضاشاه مطرح شد، بیشتر در حوزه بزرگ مالکی بود و در تجارت و صنعت ما جایی نداشت؛ البته مواردی از دستگیری حاج معین الدین بوشهری و امین التجار ذکر شده و حتی در مورد امین التجار به دلیل همکاری با تیمور تاش و اتهام صدور تریاک به زندان هم رفت، ولی به سرعت آزاد شد و البته نکته مهم آن است که اموال آنها مصادر نمی شد.

بحث ثبت قانون مالکیت در دوره رضاشاه در همین جهت کمک به تجار و صنعتگران قابل بررسی است.

بله! این موارد تسهیل گر است. البته مخالفان به اختلالات این مسائل که در هر پدیده مدرن می تواند وجود داشته باشد، تکیه می کنند. درست است که برخی در این شرایط سوء استفاد می کنند و در همین مورد ثبت مالکیت، گروهی به ناحق زمینهایی را به نام خود ثبت کردند؛ ولی در نگاهی کلی و در سبایز جمعیت ۱۲ میلیونی آن روز ایران، به نظر می رسد که تضمین امور مالکیت - حتی جنبه های مختلف جانبی آن همچون مهار تورم - افق روشنی برای فعالان اقتصادی ایجاد کرد و می بینیم فعالیت صنعتی ایران در کاشان، تبریز، اصفهان و... در این دوره شکل می گیرد.

مشاهده می شود که در دهه ۳۰، اوضاع اقتصادی ایران چندان مناسب نیست. برنامه دوم توسعه در بسیاری موارد دچار اختلال می شود و منابع آن تامین نمی شود. در اواخر این دهه، اقتصاد کشور دچار رکود می شود و حتی صندوق بین المللی پول در مورد ایران سیاست های انقباضی و ریاضیتی در پیش می گیرد. در این شرایط ما می بینیم شرکت ریسندگی کماکان با جهش سود دهی و گسترش روز افزون شرکت به کار خود ادامه می دهد. البته این سود دهی به صورت تصاعدی در دهه های ۴۰ و ۵۰ هم ادامه می یابد؛ اما در آن دو دهه در یک جریان کلی که اقتصاد ایران با رونق همراه بود، قابل تحلیل و درک است. اما سؤال اینجاست که به نظر شما عوامل توفیق آقای تفضلی در دهه ۳۰، با توجه به شرایط مذکور چه بود؟

من هنوز اسناد مربوط به شخص آقای تفضلی در این دوره خاص را مطالعه نکرده ام؛ ولی به نظر می رسد با قرائنی که از فعالیتهای صنعتی این دوره وجود دارد، می توان این قضیه را تحلیل کرد. پس از جنگ جهانی دوم و در آغاز پهلوی دوم، کشور تا حد زیادی با کاهش رشد تجارت و صنعت مواجه می شد. دلایل آن هم مشخص بود؛ مسائلی از قبیل این که حمل و نقل بین المللی دچار اختلال شده بود و انواع واردات به کشور دچار مشکل شده بود. از طرف دیگر خط تولید به سمت تولیدات صنعتی که در غرب مصرف داشت رفته بود و این دلیل مبارزه با فاشیسم و نازیسم بود. این محدودیت های غرب، اختلالاتی برای فعالان اقتصادی ما به وجود آورده بود. در این شرایط صناعی که دچار شرایط غیرعادی شده بودند، در اواخر دهه ۲۰، دچار اختلال شدند. عامل تورم افسارگسیخته که در دهه ۲۰ به وجود

آمد مزید بر این اختلال شد بسیاری از این واحدهای تولیدی در پرداخت دستمزدها و تأمین مواد اولیه و نوسازی دچار مشکلات اساسی شدند و بسیاری از آنها نیازمند مؤسسه ای شدند چنین مؤسسه ای توسط سازمان برنامه و وزارت اقتصاد تأسیس بود و مدیریت این بنگاهها را بر عهده گرفت. این مسئله در اکثر شهرهای ایران اتفاق افتاد؛ از جمله یزد، اصفهان، کرمان و ... پس بسیاری از صنایع آن دوره که از آن بخش خصوصی بود، توسط مدیریت دولتی اداره می شد تا بتوانند به حیات خود ادامه دهند. بخش زیادی از صنایع هم به مزایده گذاشته و فروخته شدند. نکته حائز اهمیت در مورد پدیده مدیریت در باره آقای تفضلی در اینجا آن است که الگوی مدیریت ایشان در این دوره بحرانی به گونه ای بود که - بر خلاف واحدهای موجود در تبریز و کرمان و اصفهان و... که نیازمند مدیریت دولتی بودند - بخش زیادی از آورده شرکت در درون خود کارخانه صرف بهبودی آن شد. آقای تفضلی، خود، تحصیلات آکادمیک نداشت؛ ولی مدل مدیریتی اش به این شکل بود که همواره تعدادی از افراد محدود ولی فوق العاده کاردان را که لزوماً تحصیلکرده هم نبودند و عمده آنها از طریق یک فرآیند تجربی طولانی مدت در حوزه مختلف مالی و اداری به مهارت و آگاهی رسیده بودند، به کار می بست. به نظر می رسد درآمدهای هنگفتی که شرکت داشت، صرف توسعه بیشتر شرکت شد و تعداد شرکتها در حوزه ریسندگی و بافندگی توسعه یافت. علیرغم آنکه در دوره رضا شاه بورس به عنوان نهادی که خرید و فروش سهام صورت بگیرد، وجود نداشت، ولی جالب است که بخشی بزرگی از شرکت های آنها دوره سهامی بود در فقدان بورس، نظام های محلی و اعتماد و اعتبار افراد اهمیت بسیاری می یابند از آنجا که مدیران واحدهای اقتصادی، بیشترین آگاهی ها در عرصه سهام را دارند، می توانند نقش های مثبت و منفی اساسی در موفقیت و شکست های واحدهای صنعتی ایفا کنند به نظر می رسد آگاهی و کنترل آقای تفضلی و همچنین سلامت اخلاقی ایشان باعث شد در جذب پرسنل دقت بسیاری به خرج دهد. در آن دوره به خاطر آنکه بسیاری افراد همراه مدیران شناور به مراکز صنعتی آورده می شدند، آن مراکز پس از چندی با تورم نیروی انسانی مواجه می شدند. علت ناکامی آنها این بود که از یک طرف هزینه های بنگاهها افزایش می یافت و از طرف دیگر به خاطر رقابت با محصولات خارجی نمی توانستند افزایش قیمت داشته باشند. علت موفقیت آقای تفضلی در آن شرایط آن بود که ایشان برخلاف سایر بنگاهها مدیریت بادوام داشت. این مدیریت بادوام باعث می شد تا افزایش نیروی انسانی حاصل از یارکشی در بنگاهها به دنبال تغییر مدیران رخ ندهد. در نتیجه هزینه تولید بالا نمی رفت و توان ارائه محصول با قیمت مناسب در بازار رقابتی وجود داشت. آقای تفضلی توانست سرمایه گذاری در بنگاه را در شرایطی که سایر بنگاهها دچار اختلالات کارگری ناشی از عدم پرداخت دستمزدها بودند و نمیتوانستند با کارگران ارتباط معقول پیدا کنند، با کمال موفقیت انجام دهد.

در همین فاصله سالهای ۱۳۲۰ تا ۱۳۳۲ در کارخانه آقای تفضلی، چندین اعتصاب هم گزارش شده؛ ولی جالب است که برخلاف بسیاری از شرکت های دیگر، ما نمی بینیم که نیروی نظامی، کارگران را سرکوب کند در واقع دیالوگ میان مدیریت و نیروی کار رخ می داد تا به گونه ای با هم به تفاهم برسند.

همه این مسائل کمک کرد تا بحران هایی همانند نفوذ حزب توده - که باعث شورش های متعدد کارگری می شد و اختلالات بسیاری برای کارفرمایان به وجود می آورد و سیستم توافقی میان آنها برقرار نبود - در شرکت آقای تفضلی با توافق کارفرما و کارگر حل شود. پس آقای تفضلی توانست با عناصری همچون ثبات مدیریت و سرمایه اجتماعی و همچنین توانست محصولات خود را با موفقیت تولید کند و به فروش چشمگیر برساند.

هنوز هم در کاشان نگاه قاطبه جامعه به آقای تفضلی، نگاه خاصی است؛ یعنی نگاه و دیدگاه مردم نسبت به ایشان ورای یک کارخانه دار است. در واقع نگاه به فردی است که مردم به نیت خیر او اعتماد دارند.

شاید بتوان علت این مسئله را این گونه شرح داد که در گذشته مفهوم شمال شهر و جنوب شهر معنای چندانی نداشت. حتی بزرگترین فعالان اقتصادی شهر در دل محلات سنتی زندگی می کردند. در کتاب اتحادیه کارگری و خودکامگی در ایران نوشته حبیب لاجوردی تعبیر زیبایی به کار برده شده. وی می گوید در آن زمان پدر مسن من دارای سه کارخانه بود. ما در محله امیریه زندگی می کردیم و او در قصابی و نانوائی های محله خرید می کرد. در واقع در دوره های بعد که فعالان اقتصادی به نیاوران رفتند، دیگر آن دیالوگ با طبقه متوسط وجود ندارد. لاجوردی اشاره دارد که ما تا دهه ۱۳۴۰ در امیریه زندگی می کردیم و پدر و برادران من با مردم عادی درگیر بودند. آقای تفضلی هم به همین شکل، تا آخر عمر در محله ای قدیمی و درخانه ی پدری خود زندگی می کرد. ماشین خیلی خاصی سوار نمی شد و در کل، سبک زندگی او نقش مهمی در موفقیت او داشت و در گسترش اعتماد اجتماعی تأثیر گذار بود.

اموال آقای تفضلی پس از انقلاب مصادره نشد و تحلیلی که از این امر می توان کرد این است که ایشان روابط مستحکم و دو جانبه ای با دربار نداشته اند. روابط ایشان با دربار و به طور کلی روابط متقابل تولیدکنندگان عصر پهلوی با دربار را چگونه ارزیابی می کنید.

شاید پس از ۳۵ سال لازم باشد که بر روی مصادره های ابتدایی انقلاب، مطالعه تاریخی و مبتنی بر اسناد صورت بگیرد. یعنی افرادی که در وزارت صنایع، احکام مصادره ها را صادر می کردند، تا چه حد افراد را می شناختند؛ جالب است که کثیری از تجار مشمول مصادره نمی شوند و عمدتاً بلایا بر سر صاحبان صنایع می آید. یعنی رویکرد کاهش سرمایه و گفتمان مارکسیستی حاکم، مشمول صنایع می شد. در مورد آقای تفضلی تا آنجا در اسناد موجود می توان مشاهده کرد، بعید می نماید که با خانواده یا افراد وابسته به دربار شاه ارتباطی داشته باشد. البته اینکه افرادی از دربار یا دولت به کارخانه می آمدند، امری متعارف بود. هنوز هم به همین شکل است که وقتی خطی به یک واحد تولیدی گسترده اضافه می شود، معمولاً فردی از دولت حضور یافته و آن را افتتاح می کند و این مسئله در کشورهای جهان سوم امری عادی تلقی می شود و در کشورهای توسعه یافته این قضایا وجود ندارد. در مورد آقای تفضلی هم طبیعتاً گاهی افرادی از دولت برای بازدید در کارخانه حضور می یافتند که نشانه ی همکاری با دربار تلقی نمی شود. نرخ بهره های وام ها هم مشخص است؛ مثلاً در آغاز دهه ۵۰، وام های تجاری ۱۱ درصد و وام های صنعتی ۹ درصد است.

دسترسی به تسهیلات در آن دوره به چه شکل بوده است؟ آیا تسهیلات به راحتی در اختیار آنها قرار می گرفت؟ چون پس از انقلاب دلیل بخشی از مصادره ها به دلیل دسترسی بسیار راحت برخی سرمایه داران به تسهیلات عنوان شد و این در حالی بود که برخی افراد با وجود نیاز شدید از ابتدایی ترین تسهیلات محروم بودند و دلیل

این دسترسی راحت به تسهیلات، بیشتر استفاده از رانت دربار عنوان می شد.

دربار در هر جا که منابع محدود باشد، طبیعتاً عده ای دسترسی دارند و عده ای نه! بحث اصلی آن است که زمانی که آقای تفضلی در ۱۳۱۴ شروع به کار صنعتی کرد، با اعتبارات شروع نکرد. او در ابتدا سهام پخش کرد و حتی دهها یهودی سهام شرکت را خریداری کردند. یا افراد معتبری همچون آقایان کیهان و محمدیان سهامدار بودند. یعنی در زمان تأسیس شرکت هنوز بانک ملی کشور بسیار ضعیف بود و اصلاً قادر به پرداخت اعتبارات سنگین صنعتی نبود. پس شرکت حداقل در ابتدای تأسیس روی پای خود می ایستد و با سهامی خاص هم تأسیس می شود. منابع مالی دولت تا حوالی سالهای ۱۳۳۲ بسیار محدود است. اصلاً توان ارائه رانت را ندارند! پس از سال ۱۳۳۳ هم شرکت حدود ۲۰ سال از تأسیس خود گذرانده و طی این مدت قطعاً ارکان خود را از جمله بازار، فروشندگان مواد اولیه و ... را می شناسد و دارای ثبات مدیریت هم شده است. این عوامل باعث می شود که وقتی برای مثال قصد خرید مواد اولیه را دارد، بسیار راحت تر از یک بنگاه صنعتی تازه تأسیس این کار را انجام می دهد. آقای تفضلی در سال ۱۳۵۲ وارد یکی از بانکهای صنعتی شد و البته عضو افتخاری بود و هیچ مبلغی دریافت نمی کرد و حتی خودش در زمان تأسیس بانک در ایران نبود و خود اعضای مؤسس بانک وی را به عنوان هیئت مؤسسان اعلام کردند. به نظر می رسد هیچ نیازی برای ایشان وجود نداشت که به روابط حکومتی رو بیاورد. این نظر بیشتر از آن جهت مورد تأکید است که ایشان درصد کمی از سهام شرکت - حدود ۷ درصد - را داشت و ۹۳ درصد از آن کسان دیگر بود. به علاوه بنگاه صنعتی او در دهه ۵۰ وارد بورس شده بود. این شرایط نشانگر آن است که انگیزه آنکه ایشان به رانت و فساد رو بیاورد کمتر است. در کل به نظر نمی رسد ایشان با دربار ارتباط خاصی داشته باشد. البته ایشان مانند همه فعالان صنعتی به امنیت نیاز داشت.

به طور کلی وضعیت و شرایط به وجود آمده برای آقای تفضلی در دوره پس از انقلاب چگونه است؟

هر چند اموال آقای تفضلی مصادره نشد، ولی مورد سوء ظن و تردید شدید دادگاه انقلاب بود؛ چرا که ایشان عضو هیئت مؤسس بانک صنایع بود. اسناد متعددی در دادگاه انقلاب وجود دارد که ایشان در تمام دادگاههایی که حضور می یافت، قصد رفع اتهام از خود را داشت. بیشتر دفاع ایشان در این جهت است که هرگز کار رانتی انجام نداده است و هیچ گاه دچار فساد مالی نشده است حکم اولیه برای ایشان بود که حق خروج از تهران را نداشت؛ یعنی به نوعی محکوم شد. ایشان در آن مقطع - سال ۱۳۵۸ - بیش از ۸۰ سال داشت. طبق اسناد موجود، بازجویی های بسیار متعددی از ایشان انجام شده است. اتهامهای متعددی به او زده شد و نهایتاً در شهریور سال ۱۳۶۶ - که حدود دو ماه قبل از فوت ایشان است - به طور کلی رفع اتهام شد. یعنی همواره از سوی دادگاه انقلاب بار سنگین اتهام بر او وجود داشت؛ در نتیجه از بهمن ۵۷ تا شهریور ۶۶ دچار این مشکل است. به گمانم با ارائه وثیقه سنگینی اجازه خروج از تهران و رجوع به کاشان را یافت. ایشان تا همان شهریور ۶۶ یعنی آخر عمرش اجازه خروج از کشور را نداشت. علاوه بر این مشکلات، فشارهای متعددی بر بنگاه ایشان وارد می شد؛ از جمله کارخانه با جرمه سنگین ۲۰ میلیون تومانی مواجه شد. این در حالی است که در آن مقطع قیمت دلار ۷ تومان بود. تردیدی وجود ندارد که در دادگاه انقلاب کاشان کسانی بودند که به دنبال حذف ایشان بودند و این جرمه را که در آن موقع حدود ۳ میلیون دلار است، از ایشان گرفتند. چنین فشارهایی هم وجود داشت. مصاحبه هایی که من با افراد مختلف در کاشان داشته ام چنین چیزی را

تاریخ اقتصاد

اخبار اقتصاد

قانون اقتصاد

آموزش اقتصاد

تجارت اقتصاد

گزارش اقتصاد

(۲)

شماره ۲
موضوع درخواست آقای
حسن تقضی
مدیریت شرکت
تجارت
شماره و تاریخ ثبت رسمی اظهارنامه
۵
شناسنامه
دارای
پوشه اطلاعات
نشانی دفتر کار: خیابان بهار، پلاک ۱۳، تهران
ساکن: کاشان خیابان بهار، کوچه ۵، شماره ۱
در طبق مقررات قانون اطاقهای بازرگانی مصوب دیماه ۱۳۳۳
و قانون تشویق صادرات و تولید مصوب ۲۴ بهمن ماه ۱۳۳۳
و آیین نامه های مربوطه این و در عضویت عمومی اطاق بازرگانی
برای ایشان صادر میشود
تاریخ ثبت شرکت در دفتر ثبت ۱۳۳۹
رئیس اطاق بازرگانی کاشان

اطاق بازرگانی کاشان

(۳)

وزارت بازرگانی
کارت بازرگانی سال ۱۳۴۹
۸۵
۲۹/۲/۸
موضوع دستور وزارت بازرگانی فرمانداری
کاشان اعتبار این کارت بازرگانی را مطابق صفحه
مقابل تأیید مینماید. رئیس اطاق بازرگانی کاشان

در یک نگاه کلی فعالیت آقای تقضی در تاریخ اقتصاد ایران را چگونه ارزیابی می کنید؟

بسیاری از بنگاههایی که در تاریخ اقتصاد ما چه به صورت عمومی و چه به صورت خصوصی وجود دارند، در دهه های بعد به مشکل برخوردند؛ مثلاً کارخانه حریر بافی چالوس که کارخانه ای بسیار بزرگ بود، در دهه ی ۳۰ دچار اختلال شد و این نمونه ی کار کارخانجات دولتی و متعلق به رضا شاه بود، دهها کارخانه خصوصی هم در دهه های ۳۰ و ۴۰ و ۵۰ دچار اختلال شدند و بسیاری از آنها به مزایده گذاشته و فروخته شدند؛ ولی در کارخانه آقای تقضی هیچ گاه لازم نشد که مدیر دولتی بیاید و آن را اداره کند. چون مدیران دولتی هم در آن شرایط دیگر از ادامه بسیاری از شرکت ها عاجز شده اند. آقای تقضی در صنعت نساجی یکی آگاهترین فعالان این حوزه بود. در مدیریت خود هم بسیاری حرفه ای عمل می کرد. از جمله همکاری فردی به نام مهندس دهدشتی که سالهای سال در کارخانه های نساجی انگلیس کار کرده بود، بیش از ۳۰ سال با ایشان همکاری می کرد. او آنقدر به ایشان وفادار بود که حتی چند سال پس از فوت آقای تقضی هم همکاری خود با شرکت را ادامه داد. درحالی که بسیاری از شرکت های تأسیس شده در دوره رضا شاه در دهه های بعد به تعطیلی کشیده شدند، آقای تقضی توانست بنگاه های صنعتی خود را دائما توسعه دهد. این توسعه نشان می دهد که حتما در ایشان پتانسیل های بسیاری وجود داشته است؛ چرا که اگر این پتانسیل ها نبود، فساد رسوخ می کرد و می دانیم که بنگاه اقتصادی با وجود فساد، توان ادامه حیات ندارد. بدین ترتیب تجربه آقای تقضی، تجربه مدیر بزرگی است که شاید

نشان می داد.

البته برخی اشاره می کردند که به ایشان فشار می آوردند که ماشینی که او سوار می شود، توهین به انقلاب است و کسی که عامل این کار بود، خودش ماجرا را برای من تعریف می کرد. این راوی از اعضای انجمن اسلامی یا انجمن شورای اسلامی کارخانه بود. او اشاره داشت که ما بارها و بارها نزد آیت الله یثربی می رفتیم و می گفتیم که آقای تقضی با ماشین شورت خود توهین به انقلاب می کند و سوار شدن آن ماشین نوعی دهن کجی به انقلاب است. خود این راوی می گفت بعدها من به سر قبر او می رفتم و از او به خاطر کارهایم حالیت می طلبیدم.

نوع بیماری ایشان مشخص بود؟

ایشان حدود ۳-۹۲ سال عمر کرد و دچار کهولت سن بود و چالب است که تا قبل از آن دو سه هفته آخر که در بیمارستان بستری بود، شخصا به سر کار می رفت.

اقدامات آقای تقضی در شهر کاشان را چگونه ارزیابی می کنید.

آقای تقضی بر خلاف سایر فعالان اقتصادی ما، کمتر به انباشت سرمایه رسیده بود. افرادی همچون لاجوردیان، فاتح، ایروانی، همدانیان و... بنیاد خیریه تأسیس کردند؛ ولی ایشان بنیاد خیریه به معنای مستقل تأسیس نکرد. عمدتاً در حوزه فردی آن چیزی را که خود تشخیص می داد انجام می داد؛ مثلاً قبر محتشم کاشانی را ساخت یا گروههای مختلفی به افرادی که خود نیازمندی آنها را تشخیص می داد، کمک می کرد. این گونه افراد در امور اجتماعی به صورت غیر مستقیم بسیار تأثیر گذارند. شما فرض کنید در کاشان آن زمان، ۴۵۰۰ نفر به سر کار می روند؛ آن ۴۵۰۰ نفر به همراه خانواده شان به سمت شهرنشینی مدرن سوق می دهند. کارگر صنعتی، کارگر مدرن است و وقتی شهرنشینی توسعه می یابد، این به معنای گسترش آموزش فنی، بهداشت و ... هم هست. چون شهر، الزامات شهری پیدا می کند.

یا وقتی از کره و هند کارگر وارد می شود، باید متناسب با حضور آنها، تسهیلات ایجاد شود.

بله! به علاوه پرداخت مالیات هم گسترش می یابد و این مسئله خود به گسترش فضاهای شهری کمک می کند.



Sum ۲۰۱۴

No. ۳

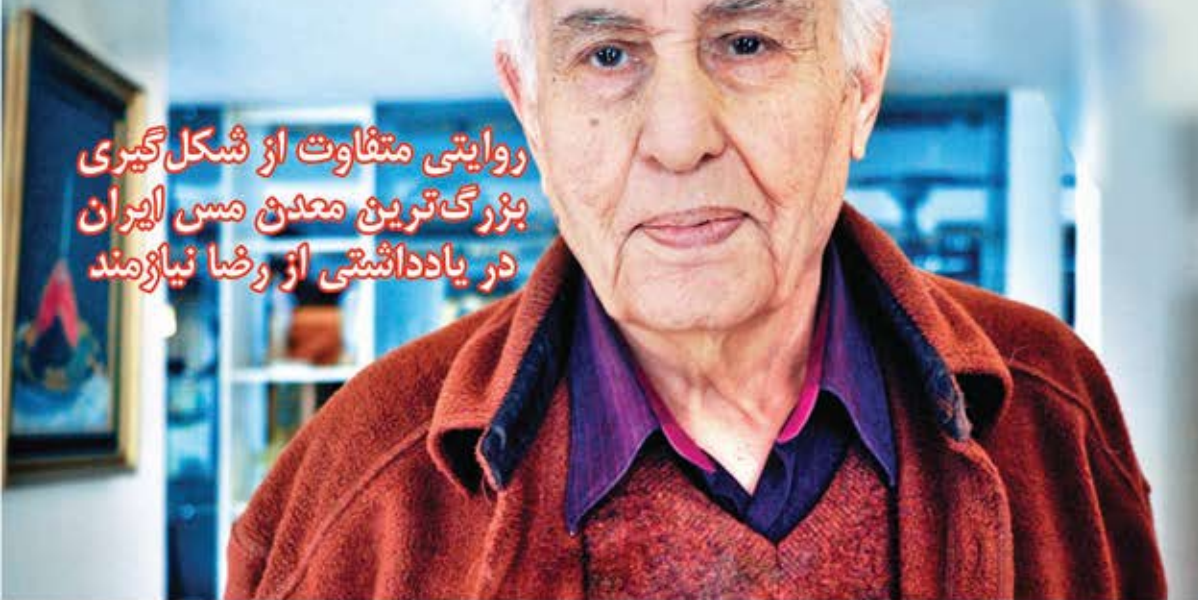


فصل اول: تاریخ اقتصاد

پرونده سوم: رضا نیازمند

بخش اول

روایتی متفاوت از شکل‌گیری
بزرگ‌ترین معدن مس ایران
در یادداشتی از رضا نیازمند



چالش‌های جابه‌جایی بومیان

علیرضا بهداد: از یک سال پیش تا کنون سلسله گفت‌وگوهایی را با دکتر رضا نیازمند، در قالب «طرح تدوین تاریخ شفاهی اقتصاد ایران» انجام داده و تا کنون بیش از ۲۰ ساعت نوار از خاطرات او را ضبط کرده و بخشی از آن را در مجله تجارت فردا به چاپ رسانده‌ایم. او بنیانگذار شرکت ملی مس است و معدن بزرگ سرچشمه را در دهه ۵۰ بازگشایی کرده است. خاطراتی که می‌خوانید به قلم خود استاد نیازمند نوشته شده است. داستان بومیان مس سرچشمه و چگونگی زندگی آنان را سال گذشته در منزل ایشان ضبط کردیم که پس از پیاده‌سازی به مذاق‌شان خوش نیامد و گفت که می‌خواهم خودم این داستان را بنویسم. او در سن ۹۳ سالگی پای لپ‌تاپش نشسته و این داستان را برای ما روایت کرده است.

معاون وزیر اقتصاد در دهه ۴۰ و بنیانگذار شرکت ملی مس ایران

داستان بومیان ناحیه سرچشمه - ناحیه‌ای که ۵۰ سال قبل اگر بزرگ‌ترین ذخیره مس جهان را نداشت حتما دومین ذخیره مس جهان را در دل داشت - نه تنها داستانی شیرین و خواندنی است بلکه الگویی است برای موارد مشابه و چگونگی برخورد با مردمی که در نهایت فقر و سختی - در یک نقطه دور افتاده کشور ما - زندگی میکردند و نمی‌دانستند که زیر پای آنان گنجی خوابیده که میلیاردها دلار ارزش دارد.

فکر نمی‌کنم کسی جز راقم این سطور از جزئیات این داستان خبر داشته باشد. بدین جهت بر آن شدم که در این دوران آخر عمر، تا دیر نشده این داستان را بنویسم، باشد که در راستای تاریخ مس سرچشمه باقی بماند و شاید الگویی شود برای طرز برخورد با وقایع مشابه در مواقع دیگر.

سرچشمه کجاست

سرچشمه ناحیه‌ای کوهستانی و مرتفع است در استان کرمان که بین سیرجان و رفسنجان واقع شده و یکی از بزرگ‌ترین ذخایر مس جهان را در دل خود جا داده است.

مهندس انتظام (علی انتظام، دارنده گواهی کشف معدن مس سرچشمه) و

مهندس خادم (نصراله خادم، بنیانگذار سازمان زمین‌شناسی ایران و رئیس این سازمان از سال ۱۳۴۱ تا ۱۳۵۳) از افرادی بودند که رضا شاه طبق روال هرسال که صد نفر دیپلمه را به هزینه دولت به اروپا - خصوصا فرانسه فرستاد، آنها را هم به کشور فرانسه فرستاده بود و در مدرسه معدن تحصیل کرده و مهندس شده بودند. بین محصلینی که رضا شاه به اروپا فرستاد بیشترشان مهندس معدن شدند و برگشتند. دلیل اینکه بیشتر دانشجویان رشته معدن را خوانده بودند، این بود که رضاشاه می‌خواست یک کارخانه ذوب‌آهن در ایران بسازد و همه آنها را در معادن زغال و سنگ‌آهن جهت تامین سوخت و مواد اولیه این کارخانه ذوب‌آهن به کار گمارد. این محصلین پس از برگشت همه در اداره کل معادن مشغول کار شدند ولی در سال ۱۳۲۰ که متفقین به ایران حمله کردند، رضا شاه استعفا داد و به جزیره موریس تبعید شد و ماشین آلات کارخانه ذوب‌آهن هم هنگام حمل به ایران - در دریای مدیترانه - توسط متفقین ضبط و موضوع تاسیس کارخانه ذوب‌آهن به کلی مرتفع شد، در نتیجه عده زیادی از این محصلین، گرچه در اداره کل معادن استخدام بودند و حقوقشان را هم می‌گرفتند ولی عملا بیکار بودند.

برادران رضایی که بودند؟

از طرف دیگر چون جنگ جهانی دوم شروع شده بود قیمت فلزات اساسی مانند آهن و مس و سرب و نیکل در بازار جهانی بالا رفته و عده‌ای سرمایه‌دار در ایران علاقه‌مند به سرمایه‌گذاری در این معادن شدند که مشهورترین آنها برادران رضایی بودند. برادران رضایی معمولا به چوپان‌هایی که سنگ‌های رنگین پیدا کرده و برای آنها می‌آوردند، انعام خوبی می‌دادند، تا اینکه چوپانی از ناحیه کرمان مقداری سنگ سبز و آبی رنگ برای محمود رضایی آورد و انعامش را گرفت. محمود رضایی سنگ‌ها را به مهندس انتظام و مهندس خادم نشان می‌دهد و آنها گفتند که اینها سنگ معدن مس است. رضایی از آنها

تاریخ اقتصاد

اخبار اقتصاد

قانون اقتصاد

آموزش اقتصاد

تجارت اقتصاد

گزارش اقتصاد

صنعت نفت ملی اعلام خواهد کرد.» با این تهدید شاه رضایی ساکت شد و غائله خوابید و من توانستم افکارم را متوجه مدیریت این معدن بزرگ کنم، کاری که در آن هیچ تجربه و دانشی نداشتم.

اولین بازدید از سرچشمه

طبیعی است که اولین کار من در مس سرچشمه رفتن به معدن و دیدن ناحیه سرچشمه بود. از قاسم رضایی خواستم یک نفری که محل را می شناسد همراه من بفرستد تا او راهنمای من باشد. آن شخص آمد، بلیت هواپیما خریدیم و به کرمان پرواز کردیم و از آنجا با یک اتومبیل سواری به طرف رفسنجان رفتیم. پس از استراحت کوتاهی در رفسنجان قرار شد با یک جیب لنرور به سرچشمه برویم. راه طولانی، در حدود ۵۰ یا ۶۰ کیلومتر بسیار نا هموار و با شیب زیاد و پر از چاله چوله را پیمودیم، از کوه های متعدد گذشتیم تا به محوطه ای وسیع و تقریباً مسطح و شش هزار پا بالاتر از سطح دریا رسیدیم. در قسمتی از این زمین جوی آبی بود سبزرنگ، که کمی از آب برداشتیم ولی آب سبز نبود و معلوم شد جدار این جوی آب سنگ ها آبی و سبز رنگ شده اند که خود علامت وجود مس در این ناحیه بود. در این ناحیه درختان گردوی بزرگی که نشانه قدمت آنها بود وجود داشت. در اینجا همه چیز عجیب و غریب بود که عجیب ترین آن ساکنان بومی این ناحیه بودند. به وضوح دیده می شد که آنها از نژاد دیگری هستند. چهره ها سیاه رنگ موهای آنها سیاه مجعد. بدن ها لاغر و استخوانی، از ما می ترسیدند و خود را مخفی می کردند. حیوان مورد علاقه آنها بز بود با موهای بلند. من این نژاد را بزها را می شناختم، حیوانی است خودکفا که هیچ گونه احتیاجی به آدم ندارد. خودش غذای خودش را می یابد و می خورد و به صاحبش شیر و گوشت می دهد. یگانه مواظبتی که لازم دارد این است که در زمستان ها لانه گرمی داشته باشد. به این جهت بومیان آنجا خانه ها یا بهتر بگویم لانه هایی درست کرده بودند که خودشان و بزشان باهم در آن لانه ها زندگی می کردند. بومیان این خانه ها - یا لانه ها - را «کپر» (با فتح کاف و پ) می گفتند و آن عبارت بود از یک چاله دایره ای شکل به عمق نزدیک به یک متر و مساحت حدود سه مترمربع، که روی آن را با شاخه های درختان گردو، به صورت مخروطی شکل و آن را با شاخه و برگ درختان گردو پوشانده بودند. در یک طرف این کپر راهی بود برای ورود اعضای خانواده و بزها. در زمستان ها حرارت بدن بزها این کپر را گرم می کرد. این بومیان تن پوشی داشتند که یا از کهنه فروشی شهر رفسنجان خریده و یا خودشان از پوست بز درست کرده بودند. محصولات این ناحیه در درجه اول گردو بود، که عده ای از شهر رفسنجان و سیرجان می آمدند و می خریدند یا با اجناسی مانند چاقو و تبر و لوازم پخت غذا یا لباس تعویض می کردند. این بومیان برخی زمین ها را بیل می زدند و سبزی های مختلف و نوعی غلات می کاشتند و این به اضافه شیر و گوشت بز - غذای آنها بود. برخی از این بومیان به رفسنجان و سیرجان هم رفت و آمد داشتند و کمی زبان فارسی یاد گرفته بودند، به طوری که برخی لغات زبان فارسی بین آنها متداول شده بود. دیدن این بومیان از دیدن معدن عظیمی که میلیون ها دلار مس در دل دارد و اطراف این جلگه را پوشانده است برای من جالب تر بود. در حقیقت این بومیان اطلاع نداشتند که در وسط خروارها طلا زندگی می کنند. در نظر اول من به راحتی می توانستم تصور کنم که به زودی این بومیان را باید از سرزمین آبا و اجدادشان بیرون کنم و شهری به نام شهر مس در اینجا بسازم، صدها مهندس و هزاران تکنسین و کارگر به شهر مس بیايند تا سنگ مس را استخراج کنند و ذوب کنند و تصفیه کنند و بفروشند و ثروت زیادی از این عملیات حاصل کنند. گرچه به زودی این کار انجام می گرفت و این «کپر» نشینان هم از این زندگی مشقت بار رهایی می یافتند و در رفاه خیلی بیشتر زندگی می کردند ولی فکر خراب کردن زندگی این بومیان من را ناراحت می کرد.

ولی چه می شد کرد به هم زدن آرامش این بومیان از وظایف من بود. با کوله باری از غم به تهران برگشتم در تمام راه خراب کردن کپرهای این بومیان و به هم زدن آرامش زندگی آنها چون پرده سینما از مقابل چشمم می گذشت تا اینکه در راه به خود گفتم: «تو وظیفه داری به هر صورت که شده تامین زندگی بهتر برای این بومیان را تا روزی که زنده هستند هرگز از یاد نبری و است «خراج تن ها مس و به دست آوردن میلیون ها دلار نباید تورا لحظه ای از این وظیفه غافل کند.»

می خواهد که با آن چوپان به محل بروند و ناحیه را شناسایی کنند و نتیجه را به او اطلاع دهند. وقتی این مهندسین به محل می روند ملاحظه می کنند که یک چشمه در آنجا وجود دارد که سنگ های کف آن همه آبی رنگ است چنان که گویی آب چشمه آبی رنگ است. مهندس انتظام که در شناخت دوران های زمین شناسی زیاد کار کرده بود تشخیص می دهد که این ناحیه متعلق به دوره Eocen - Miocen است و می تواند معدن بزرگی از ذخایر مس پورفیری در دل داشته باشد. در آن زمان معادنی که در ایران کشف شده و استخراج می شد همه از نوع رگه ای بودند ولی این معدن رگه ای نبود. در معدن رگه ای کار استخراج آسانتر است، به زودی کارگران یاد می گیرند که رگه های معدنی را پیدا کنند و آنها را استخراج کنند ولی در باره معدن پورفیری هیچ گونه اطلاع و سابقه ای در ایران موجود نبود. وقتی این مهندسین موضوع را به رضایی خبر می دهند او برای استخراج مس در این ناحیه اقدام می کند ولی به زودی می فهمد که استخراج مس از این ناحیه هم پر خرج است و هم دانش فنی پیشرفته ای لازم دارد که در ایران موجود نیست. به این جهت دنبال یک سرمایه گذار اروپایی می گردد تا او سرمایه و دانش فنی را بیاورد تا اینکه شرکت سلکشن تراست انگلیسی حاضر به مشارکت در این کار می شود و قراردادی با رضایی منعقد می کند و در شرکتی که رضایی برای این کار تشکیل می دهد ۳۰ درصد سهام به آن شرکت واگذار می شود.

آغاز بررسی های «سلکشن تراست»

شرکت سلکشن تراست مشغول بررسی این معدن می شود و چندین چاه اکتشافی می زند و نشان می دهد که ذخیره این معدن بسیار بزرگ است و تامین سرمایه لازم برای استخراج این معدن از عهده آن شرکت خارج است.

سلکشن تراست به ناچار به بانک های انگلیس و آمریکا مراجعه می کند ولی هیچ کدام حاضر به قبول این ریسک نمی شوند و کار سلکشن تراست متوقف می شود. در این دوره بود که سازمان اوپک تشکیل شده بود، قیمت فروش نفت بالا رفته بود و ممالک نفتخیز منجمه ایران همه پولدار شده بودند. برادران رضایی دست به دامان هویدا، نخست وزیر وقت می شوند که دولت ایران به آنها کمک کند. هویدا هم طبق روال خودش موضوع را به شاه گزارش می دهد. شاه می گوید رضایی کار را به دولت تحویل دهد و هزینه هایی که او و شرکت سلکشن تراست کرده اند توسط دولت پرداخت شود و دولت راساً عملیات استخراج و تبدیل مواد معدنی به مس خالص را به عهده بگیرد.

من و دستور شاه

در همین موقع شاه به من دستور داد که شرکت دولتی مس سرچشمه را تشکیل دهم و من را به عنوان مدیر عامل و رئیس هیات مدیره آن شرکت منصوب کرد. در نتیجه محاسبه و پرداخت هزینه هایی که رضایی و شرکت سلکشن تراست کرده بودند به من محول شد. من هم ناچار شدم چند هفته در تهران بمانم و به صورت هزینه های انجام گرفته توسط رضایی رسیدگی و حساب او را پرداخت کنم. ولی محمود رضایی (برادر بزرگ) به شاه شکایت کرد که هزینه های ما پرداخت شد ولی ما از بابت کشف ۴ میلیون تن مس که چند صد میلیون دلار ارزش دارد چیزی دریافت نکرده ایم. شاه هم دستور داد، آقای مهندس اصفیا (نایب نخست وزیر) باضافه وزیر صنایع و معادن، وزیر کار و امور اجتماعی، وزیر دارایی، مدیرعامل سازمان برنامه و رئیس کل بانک مرکزی به ادعای جدید برادران رضایی رسیدگی و نظر خود را گزارش دهند. این هیات در جلسات متعدد به ادعای برادران رضایی رسیدگی کرد و تمام مدارک اکتشاف های سلکشن تراست را هم خواست و رسیدگی و کشف حداقل ۴۰۰ میلیون تن سنگ مس با عیار ۲۱/۱ را تایید کرد و گزارش جامعی به شاه داد. شاه اقلام مختلف پیشنهادها را شخصاً با حضور مهندس اصفیا (نایب نخست وزیر) و مهندس فرخ نجم آبادی (وزیر صنایع و معادن) یکایک رسیدگی و دستوراتی درباره پرداخت به رضایی صادر می کند. وقتی که محمود رضایی از تصویب پرداخت های فوق اطلاع پیدا کرد مجدداً نامه اعتراض آمیزی به شاه نوشت و اظهار کرد که حقوق او در این تصمیم رعایت نشده است. شاه که انتظار سپاسگزاری از برادران رضایی داشت از این اعتراض عصبانی شد و پیام داد «اگر رضایی به آنچه تصویب کرده ام رضایت ندهد صنعت مس را مانند



Sum ۲۰۱۴
No. ۳

۱۳

ادامه مطلب در شماره بعد خواهید خواند

منبع: دنیای اقتصاد، شماره ۳۲۱۲

دکتر حسین عظیمی (آرانی)

مدارهای توسعه نیافتگی در

اقتصاد ایران

معرفی کتاب

“مدارهای توسعه نیافتگی در اقتصاد ایران”

اساسی در نگرش و سازمندی دستگاههای توسعه ای کشور دانسته، با تحلیل وضعیت بودجه و ارز، پیشنهادهایی برای کانالیزه کردن بودجه کشور در جهت توسعه اقتصادی ارائه می کند.

دکتر عظیمی در ادامه، موقعیت استراتژیک و فرهنگی ایران را از لحاظ تاریخی بررسی کرده، آن را در بستر تحولات جهانی مورد مذاقه قرار می دهد و فقدان تفاهم فرهنگی و سیاسی در جامعه را عامل بازدارنده توسعه اقتصادی می شمرد.

پس از پایان این مقدمه مبسوط، نویسنده، مقالات خود را در شش بخش دسته بندی کرده است: در بخش اول که آن را «تصویر کلان اقتصادی- اجتماعی کشور» نامیده مقالاتی درج شده که در آنها به ذکر مشکلات و تنگناهای اصلی و ساختاری اقتصادی موجود در اقتصاد ایران - که هریک از مشکلات مذکور با نمودار و تحلیل های مختلف توصیف و تحلیل شده اند - پرداخته شده است. وی در بخش دوم با عنوان «توزیع درآمد، فقر و محرومیت» طی چندین مقاله با شاخص های متعددی به ترسیم برآوردی از حجم محرومیت و فقر در جامعه در دهه های ۵۰ و ۶۰ ایران پرداخته است. در ابتدای بخش سوم کتاب که «بودجه و سیاستگذاری اقتصادی» نامیده شده، مقاله ای با عنوان «بودجه و توسعه اقتصادی در ایران» آمده که در آن با تحلیل مسائلی چون انفجار جمعیت در کشورهای جهان سوم و تفاوت در گردش سرمایه گذاریها، به ذکر واقعیت های بودجه کشور پرداخته و در نهایت به بیان راه حل هایی می پردازد. نویسنده در ادامه مقالات این بخش به تحلیل بودجه عمومی کشور در سالهای ۶۴-۱۳۵۰ ش. و مسائلی چون تورم و مالیات پرداخته است.

چهارمین بخش کتاب درباره «بخش کشاورزی» است که در آن، عظیمی با ارائه چند مقاله، سعی در نشان دادن میزان قدرت تولید در بخش کشاورزی و عوامل موجه این قدرت دارد.

«جواد قاضی: «مدارهای توسعه نیافتگی در اقتصاد ایران» نوشته مرحوم دکتر حسین عظیمی آرانی یکی از مهمترین آثار است که توانسته تصویری نسبتاً جامع از اوضاع اقتصادی ایران در دهه ی ۶۰ ارائه می کند.

کتاب، شامل مجموعه مقالاتی است که یکی از برجسته ترین استادان اقتصاد ایران به رشته تحریر درآورده است. نویسنده در پیشگفتار کتاب انگیزه جمع آوری مقالات در یک جلد را فراهم آوردن متنی کمک آموزشی برای دانشجویان می داند؛ در حالی که ارزش مطالب کتاب بسیار فراتر از این هدف گذاری متواضعانه است.

در مقدمه این اثر که با عنوان «چشم اندازی از اقتصاد ایران: گذشته، حال، آینده» مطرح شده، نویسنده مدعی «مسائل و مشکلات فراوان اقتصادی ایران» در پایان دهه ۶۰ می شود و با ارائه آماری جامع و دقیق به تشریح مدعای خود می پردازد. در ادامه، وی با طرح پرسشی پیرامون چرایی این مشکلات، طرح «علت یابی» این مسائل و چارچوبهای اساسی حل و فصل مشکلات را مطرح می سازد. او با ذکر مختصری از تاریخچه تحولات تولید در عصر صنعتی و بیان مشکلات جوامع سنتی، در حال گذار، مدرن و نیز مسائل بنیانی پیرامون اقتصاد این جوامع، کشور ما را جامعه ای در حال گذار قلمداد میکند. به زعم وی دوره سالهای ۵۶-۱۳۵۱ ش. دوره «توهم قدرت» است: دوره ای که با افزایش یکباره درآمدهای نفتی و به ثمر رسیدن پروژه های عمرانی دوره قبل، دستاوردهایی که کمتر متکی بر کارکردهای داخلی اقتصاد و بیشتر متکی بر ضروریات نظام جهانی بودند، «توهمی» از امکانات وسیع ترقی و پیشرفت اقتصادی را برای تمامی اقشار جامعه ایجاد کرد. نویسنده هدف انقلاب اسلامی را بازیابی جامعه ای آرمانی بر اساس ارزشهای اصیل انسانی می شمرد که البته با شروع جنگ تحمیلی و افزایش شدید نرخ رشد جمعیت و تداوم مشکلات اقتصادی و اجتماعی این دوره توانست به سرانجام نهایی اهداف خود برسد. وی که اولین نیاز مبرم توسعه اقتصادی کشور را تجدید نظر

تاریخ اقتصاد

اخبار اقتصاد

قانون اقتصاد

آموزش اقتصاد

تجارت اقتصاد

گزارش اقتصاد

زندگی و مرگ حاج محمدحسین کازرونی



عبدالمهدی رجایی - بی شک یکی از بزرگمردان عرصه اقتصاد اصفهان حاج محمدحسین کازرونی بود درباره او و رسیدنش به ثروت افسانه‌ای شایعات زیادی هنوز هم بین مردم شهر می‌پیچد. اینکه او در ابتدای کار وقتی از شیراز به اصفهان آمد «طبق کش» بود و در کوچه و خیابان جنس می‌فروخت و...

کازرونی پیش از مشروطیت با تاسیس شرکت اسلامی و مسعودیه، با هدف ترویج کالاهای وطنی، وارد فعالیت اقتصادی شد. در عهد مشروطیت از فعالان مشروطیت اصفهان به خصوص در دوره نخست مشروطه بود. او از سوی تجار به عضویت انجمن ولایتی در آمد و نیز انجمن تجار اصفهان به همت او پایه‌گذاری شد. از موسسین بانک ملی در لوان مشروطیت بود و در این راه پول‌های زیاد تقدیم کرد.

به‌طور خلاصه کازرونی در دوره مشروطیت دومین مرد ثروتمند اصفهان پس از حاج محمدابراهیم ملک التجار بود. کازرونی مردی فعال و اجتماعی بود. در دوره مشروطیت انجمن تجاری تشکیل داد و در فکر آن بود که کارخانه ریسمن رسی در اصفهان راه بیندازد و بعدها که امکانش فراهم نشد کازرونی کار تجارتش را ادامه داد و البته در خیابان چهارباغ عمارت‌ها و مغازه‌هایی ساخت که پاساژ کازرونی فعلی باقی مانده آن است. مهم ترین کار کازرونی در اصفهان آن بود که کارخانه وطن را خریداری کرده و خود به راه انداخت و به این ترتیب صنعت به شکل جدید را وارد اصفهان کرد. او کارآفرینی استثنایی بود و با تلاش زیاد هر ساله کارخانه وطن را گسترش می‌داد.

سرانجام حاج محمدحسین کازرونی در اردیبهشت ۱۳۱۱ جهان را وداع گفت. روزنامه محلی «خگر» درباره وی نوشت:

حاج محمدحسین کازرونی دیروز صبح بین‌الطلوعین پس از ۸۵ سال زندگانی دارفانی را وداع گفت و بلاشک یک عده زیادی از کسانی را که از پرتو مساعی این مرد خیر و زحمت کش نان می‌خوردند، داغدار نمود. شرح حال این بزرگمرد بلاشک می‌تواند مثل شرح حال یک عده از نوایب و رجال بزرگ برای معاصران و اعقاب آن مرحوم درس عبرتی گردیده و آنها را تشویق به سعی و عمل نماید.

مرحوم کازرونی علاوه بر اینکه تاجر زحمت‌کش خوبی بود، به عمران و آبادی نیز عشق و علاقه مخصوصی داشت. چه بسیار قرا و مزارع بایری را که آباد کرده و باعث رونق فلاحت و اداره کردن معیشت عده زیادی از فلاحین گردیده، مغازه‌ها و عمارات و ابنیه بی‌حسابی که این مرد بزرگ در اصفهان باعث بنا و ایجاد آنها گردیده، الان در مقابل چشم عموم جلوه گر است. مخصوصاً کسانی که به یاد دارند در خیابان خوش و حدود دروازه دولت تا بیست سال قبل در اول شب احدی جرات نداشت به تنهایی حرکت کند و در عین حال این خیابان مهم اصفهان صورت مزبله‌ای را بیش نداشت و سپس فقید مذکور با حس

عمران‌طلبی خویش با ساختن مغازه‌ها و سراهای متعدد موجب عمران و احیای این خیابان و رونق و شکوه اصفهان گردید.

مرحوم کازرونی بر اثر کثرت کار، در این اواخر در صحت مزاجش انحرافی پدیدآمده، کم کم داشت از زندگانی خود صدمه می‌دید. اخیراً کسالت مزاج آن مرحوم شدت کرده و بالاخره این وجود مغتنم و مرد سعی و عمل را که مایه افتخار شهر اصفهان بود، از دست ما به در برد.

همچنین او به چگونگی تقویت بخش کشاورزی و رسیدن کشاورزان به رفاه نسبی و ترقی کشاورزی به جایگاهی مناسب در کل اقتصاد تولیدی کشور اشاره کرده، سه عامل اصلی ظرفیت تولیدی بخش کشاورزی - عوامل طبیعی (زمین و آب)، تکنولوژی و دانش فنی و نیز سازماندهی فعالیت‌های تولیدی - را مورد بررسی قرار می‌دهد. طی مقاله دیگری در این بخش به عوامل مهم توسعه اقتصادی و سیاست اقتصادی کشاورزی می‌پردازد: عواملی که طی عناوینی همچون محیط فرهنگی - اقتصادی مناسب، ثبات نظام اقتصادی، سازماندهی و مدیریت صحیح اقتصادی، انباشت سرمایه، آموزش توسعه‌ای و هدایت مؤثر دولت، مطرح شده‌اند. در مقاله پایانی این بخش نیز به بحث اصلاحات ارضی در ایران و توزیع زمین و درآمد کشاورزی در آستانه این تحول اقتصادی پرداخته شده است.

بخش پنجم از کتاب مدارهای توسعه نیافتگی در اقتصاد ایران، پیرامون «صنعت» است. در این بخش در ابتدا مقاله‌ای با عنوان «توسعه صنعتی و فرهنگ خاص آن در ایران» گنجانده شده که در آن فرآیند توسعه صنعتی در ایران مورد مذاقه قرار گرفته است. در این مقاله ضمن بررسی الگوی توسعه اقتصادی حکومت پهلوی و بیان تحلیلی اشکالات آن، راهکارهای عملی پیرامون توسعه صنعت در شرایط پس از انقلاب ارائه شده است. در مقاله دوم که به نقش دولت در حمایت از صنایع کشور پرداخته است، از یک سو با ذکر آماری که نشان از اوضاع وخیم اقتصادی ایران در پایان دهه ۶۰ دارد و از سوی دیگر با اشاره انتظارات بالای مردم از دولت به ویژه در سالهای پس از انقلاب اسلامی، این انتظارات را با توجه به منابع درآمدی دولت، مبتنی بر واقع گرایی نمی‌داند. نویسنده ریشه مشکلات رابطه‌ی دولت و صنعت را در عقب ماندگی بافت فنی تولید دانسته است و اولین گام در جهت ارائه راهکار برای حل معضلات دولت و صنعت را در ایجاد مطالعات بنیادین در باب توسعه اقتصادی می‌شمرد. اگرچه دکتر عظیمی حمایت دولت از صنعت را ضروری می‌داند، ولی به زعم وی لزومی ندارد که این حمایت، بی قید و شرط باشد. او در حالی که حمایت دولت را تنها در صورتی که صنایع بتوانند به استقلال صنعتی دست یابند، ضروری قلمداد می‌کند، دو اصل مهم حمایت از صنعت را فراهم کردن زیر بناها و هدایت تجارت خارجی دانسته و در نهایت پیشنهاد می‌کند که دولت در برنامه‌ی کلان باید تا حدودی آزادسازی داخلی را مجاز بداند.

در بخش پایانی کتاب که پیرامون «نفت» است، تنها یک مقاله درج شده است: «دورنمای بازار نفت و آینده اقتصادی ایران». در این مقاله نویسنده پس از ذکر وجوهی از اهمیت نفت برای جوامع صنعتی، به طرق سیطره جهان صنعتی بر منابع نفتی و راه حل‌های ممکن برای کشورهای نفت خیز جهت مبارزه با این روش‌ها پرداخته و سپس با تحلیل سه حوزه عوامل اقتصادی، عوامل انحصاری و عوامل سیاسی به تشریح قیمت گذاری‌های نفت در بازارهای جهانی می‌پردازد.

در نگاهی کلی، مقالات مندرج در کتاب، تصویری تحلیلی از بخش‌های مختلف اقتصادی ایران در دهه ۶۰ ارائه می‌کند. بسیاری مشکلات مطروحه در آن، هنوز پس از دو دهه، دست از دامن اقتصاد ایران برنداشته‌اند و تشریح و تحلیل نویسنده آگاه کتاب، کماکان در بسیاری زمینه‌ها می‌تواند راهگشای تیم اقتصادی دولت و فعالان اقتصادی ایران در حوزه‌های مختلف قرار گیرد؛ لذا خواندن و باز خواندن این اثر بر تمامی علاقه‌مندان این حوزه لازم و ضروری به نظر می‌رسد.



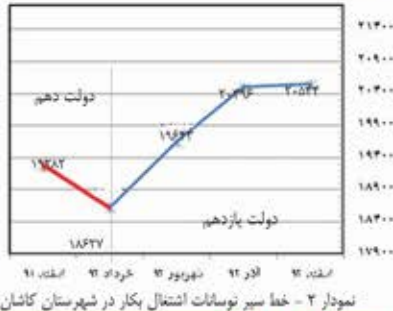
Sum ۲۰۱۴
No. ۳

۱۵

منبع: روزنامه دنیای اقتصاد، شماره ۳۱۱۲

فصل دوم: اخبار اقتصاد

پرونده: اشتغال و درآمد



بحران اشتغال

در کمین اقتصاد

کارنامه اشتغالزایی در چند دوره اخیر



بر اساس آخرین آماری که مرکز آمار ایران منتشر کرده است، نرخ بیکاری در سال ۱۳۹۲ به ۲۱/۱۰ درصد رسیده که یکی از کمترین نرخ‌های بیکاری طی سال‌های پس از انقلاب است. بر اساس آمارها، طی دوره ۱۳۸۴ تا ۱۳۹۲، تنها سال ۱۳۸۷ دارای چنین سطحی از نرخ بیکاری بوده است. بنابراین سال‌های ۱۳۸۷ و ۱۳۹۲، کمترین سطوح نرخ بیکاری را داشته‌اند. این در حالی است که در سال‌های گذشته، کشور با یکی از شدیدترین رکودهای تاریخ اقتصادی خود مواجه بوده است. همچنین، گفته می‌شود به دلیل وابسته شدن ساختار اقتصاد به واردات از نیمه دهه ۸۰ تا سال ۱۳۸۹ و شوک ناشی از تحریم‌ها از سال ۱۳۹۰ به بعد، بسیاری از کارگاه‌ها از فعالیت بازایستادند و افراد بیشتری کار خود را از دست دادند. وضعیت نامطلوب تولید در کشور را منفی شدن رشد اقتصادی از سال ۱۳۹۱ به بعد به خوبی نشان می‌دهد. با این وجود، آمارها می‌گویند که از سال ۱۳۸۹ به بعد، «نرخ بیکاری» کاهش یافته است. این موضوع در ظاهر می‌تواند به عنوان موفقیتی در عملکرد اشتغال‌زایی این سال‌ها تلقی شود. اما آیا در واقع چنین است؟

کاهش بیکاری در شرایط رکود؟

برای رسیدن به پاسخی بهتر برای این پرسش، بهتر است به تعریف شاخص «نرخ بیکاری» توجه بیشتری شود. بر اساس تعریف، نرخ بیکاری از تقسیم «تعداد افراد بیکار» به «تعداد جمعیت فعال» کشور حاصل می‌شود. جمعیت فعال، شامل دو گروه است: بیکاران و شاغلان. به عبارت دیگر، معنی بیکاری ۲۱/۱۰ درصدی این نیست که ۲۱/۱۰ درصد از کل جمعیت ایران بیکار هستند؛ بلکه به این معناست که از «جمعیت فعال ایران» در سال گذشته، نسبتی معادل ۲۱/۱۰ درصد آنان بیکار هستند. این نکته اولی است که معمولاً در مواجهه با آمار بیکاری مورد بی‌توجهی قرار می‌گیرد. در این تعریف، جمعیت فعال معادل با افرادی تعریف می‌شود که

نگاهی جامع بر وضعیت اقتصادی کاشان در سالی که گذشت

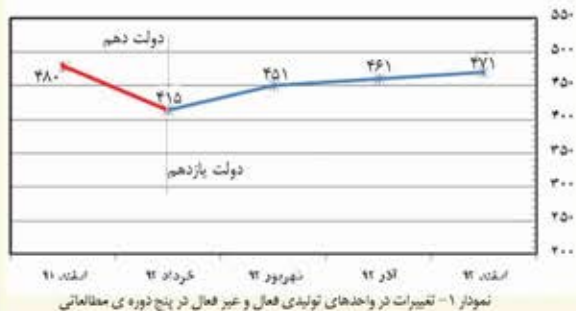
در این گزارش به بیان چکیده‌ای از وضعیت و گزارش پنج دوره ی سه ماهه از شرایط واحدهای صنعتی در کاشان پرداخته است. طبق داده‌های این گزارش می‌توان وضعیت اقتصادی شهرستان را در دوران دولت یازدهم مشاهده کرد به علاوه نیم‌نگاهی به سه ماهه‌ی آخر وضعیت اقتصادی تا قبل از اتمام کار دولت دهم انداخته شده است.

طبق آمار رسمی اعلام شده تأمین اجتماعی و مطالعات میدانی انجام شده از شرکت‌های صنعتی مختلف در محدوده کاشان از جمله شهرک صنعتی راوند، امیرکبیر، کویر و حوضه ی تردد (کاشان - قم، قمصر، نطنز، نراق، ورکان) و محدوده ی شهرستان کاشان تعداد واحدهای تولیدی سال گذشته معادل ۸۵۶ واحد بوده که کل واحدهای فعال و غیر فعال را شامل می‌شود. در گزارش پیش رو این عدد برای کلیه دوره‌های مورد مطالعه مقداری ثابت است.

• بررسی‌های واحدهای صنعتی دوره یک ساله دولت جدید

بانگهی به جداول آماری به سه ماه آخر عملکرد دولت دهم در وضعیت واحدهای اقتصادی کاشان و حومه با تعطیلی چشمگیر ۶۵ واحدی در حوزه ی کاشان روبرو شدیم که این عدد تنها در مدت زمان سه ماه برای اقتصاد شهرستان اثرات نابسامانی در پی داشت. که با توجه به آمار اخذ شده از تأمین اجتماعی دریافتیم که در این سه ماه، شهرستان با بیکاری ۶۵۵ نفر از همشریان روبرو شده است.

بعد از شروع به کار دولت جدید آمارها جهت و سوی دیگر را به ما نشان می‌دهد. تعداد واحدهای فعال از عددی معادل ۴۱۵ واحد صنعتی به ۴۷۱ واحد رسیده که این عدد رشدی معادل ۵۱ واحد صنعتی را نشان می‌دهد. نکته قابل توجه اینکه تعداد واحدهای فعال بدون مجوز و پروانه ی بهره برداری در شهرستان به میزان قابل توجهی کاهش داشته و این واحدها به بنگاههای تولیدی دارای مجوز تبدیل شده‌اند (نمودار ۱)



• بررسی وضعیت اشتغال در شهرستان کاشان

نکته مهم در فعالیت دولت جدید، نشان دهنده این است که در این دوره، افزایش ۵۱ واحدی در بنگاههای منطقه افزایش آمار اشتغال در شهرستان را در پی داشته است. با نگاهی به آمار رسمی منتشر شده از سوی تأمین اجتماعی، اشتغال در کاشان رشد ۱۹۱۷ نفر در این بازه را نشان می‌دهد که این عدد با توجه به عملکرد یکساله ی دولت عدد قابل توجه و مناسبی محسوب می‌شود (نمودار ۲).

لازم به ذکر است که نوسانات آماری واحدهای تولیدی در محدوده ی آران و بیدگل نیز حاکی از همین اتفاق مهم است که در گزارشات بعدی با دیدی جامع به آن اشاره خواهیم کرد.

تاریخ اقتصاد

اخبار اقتصاد

قانون اقتصاد

آموزش اقتصاد

تجارت اقتصاد

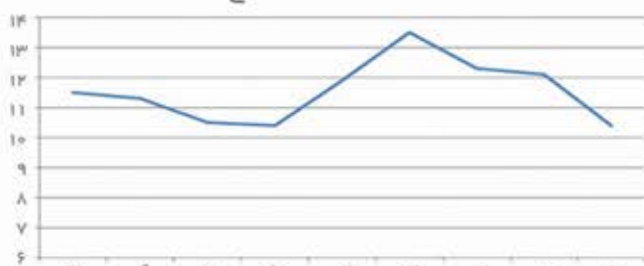
گزارش اقتصاد

۱۳۸۰ تا ۱۳۸۵، به طور متوسط هر سال نزدیک به ۷۰۰ هزار مورد شغل جدید در اقتصاد کشور به وجود می‌آمد. مقایسه جالب‌تری می‌تواند با عملکرد اشتغال‌زایی دهه ۶۰ و سال‌های دفاع مقدس صورت بگیرد. بر اساس آمارها، در فاصله سال‌های ۱۳۵۵ تا ۱۳۶۵ (یعنی سال‌های درگیر انقلاب و جنگ)، به طور متوسط در هر سال نزدیک به ۲۲۰ هزار شغل جدید به اقتصاد کشور اضافه می‌شد. از سال ۱۳۶۵ تا ۱۳۷۰ نیز به طور متوسط در هر سال نزدیک به ۴۲۰ هزار شغل جدید ایجاد می‌شد. این آمارها نشان می‌دهد با وجود اینکه در فاصله سال‌های ۱۳۸۵ تا ۱۳۹۰، اقتصاد ایران هنوز با چالش تحریم‌ها نیز مواجه نشده بود و بی‌سابقه‌ترین درآمدهای ارزی را نیز تجربه می‌کرد، تا چه اندازه کارنامه ضعیفی از حیث اشتغال‌زایی در این سال‌ها به جای مانده است. حال می‌توان سؤال نخست را مجدداً مطرح کرد: چرا با وجود عملکرد ضعیف اشتغال‌زایی سال‌های اخیر، این موضوع در نرخ بیکاری خود را نشان نداده است؟

خروج افراد بالقوه از جمعیت فعال

همان‌طور که گفته شد، نرخ بیکاری از حاصل تقسیم «تعداد بیکاران» به «تعداد جمعیت فعال» محاسبه می‌شود. این موضوع نشان می‌دهد لزوماً «کاهش تعداد بیکاران» نیست که به «کاهش نرخ بیکاری» منجر می‌شود، بلکه تغییر در «تعداد جمعیت فعال» یا در اصطلاح دقیق‌تر، «تغییر در نرخ مشارکت اقتصادی» نیز می‌تواند نرخ بیکاری را دستخوش کاهش یا افزایش کند. نرخ مشارکت اقتصادی، به نسبت «جمعیت فعال» تقسیم بر «جمعیت کل» کشور، نسبت «مشارکت اقتصادی» گفته می‌شود. این نسبت نشان می‌دهد چه تعداد از جمعیت کل کشور، خواهان در اختیار گرفتن شغل بوده‌اند و اقدام به جست‌وجوی شغل کرده‌اند. به طور طبیعی، این نسبت در مردان بیشتر از زنان است. آخرین آمارهای مربوط به سال ۱۳۹۲ نیز نشان می‌دهد که نسبت مشارکت اقتصادی مردان در سال گذشته معادل ۰/۶۳ درصد بوده است. در حالی که تنها ۴/۱۲ درصد از زنان ایرانی در سال گذشته، وارد جمعیت فعال شده بودند. اما نکته مهم در بررسی آمار مربوط به نرخ مشارکت اقتصادی، این است که از سال ۱۳۸۴ به بعد، این نسبت مجموعاً و به تدریج، وارد مسیر نزولی شده است. آمارهای اخیر حاکی از این است که این نرخ در سال گذشته، معادل با نسبت ۴/۳۷ درصدی شده است. این در حالی است که بر اساس آمارهای رسمی مرکز آمار، نرخ مشارکت اقتصادی کشور در سال ۱۳۸۴ معادل ۰/۴۱ درصد بود. البته سال ۱۳۸۴ از لحاظ نرخ مشارکت اقتصادی، یکی از بالاترین آمارها را در تاریخ کشور دارا بوده است. بر اساس آمارها، نسبت مشارکت اقتصادی در سال‌های اخیر دو روند کاملاً متفاوت را طی کرده است: دوره صعودی از سال ۱۳۷۶ تا ۱۳۸۴، دوره نزولی از سال ۱۳۸۴ تا ۱۳۹۱.

تناقض رکود با کاهش نرخ بیکاری



این آمارها نشان می‌دهد نرخ مشارکت اقتصادی از سال ۱۳۷۶، مجموعاً وارد مسیر صعودی شد؛ به این معنا که هر سال، درصد بیشتری از کل جمعیت کشور، خواهان ورود به بازار کار می‌شدند. این نرخ در سال ۱۳۷۶ معادل ۷/۳۴ درصد در کل کشور بود. پس از طی مسیر صعودی در سال‌های گفته‌شده، این نرخ در سال ۱۳۸۴ با ۰/۴۱ درصد برابر شد. اما از سال ۱۳۸۴، با وجود اینکه انتظار می‌رفت ورود «موج جمعیت جوان» به ساختار جمعیتی کشور، بازار نیروی کار را با «شوک از ناحیه عرضه» مواجه کند، نرخ مشارکت اقتصادی به سمت کاهش پیش‌رفت کارشناسان معتقدند دو عامل در این نزول نقش بیشتری داشت: گسترش «دانشگاه‌ها و فضای آموزش عالی» و «کاهش سطح دستمزدهای حقیقی» در این دوره. به عبارت دیگر، از یک‌سو با ظاهر شدن

در سن کار قرار دارند و همچنین، خواهان در اختیار گرفتن شغل هستند. به عنوان مثال، در آمارهای ایران افراد دارای کمتر از ۱۰ سال سن یا افراد با سن بیشتر از ۶۵ سال، خودبه‌خود خارج از جمعیت فعال در نظر گرفته می‌شوند. همچنین، ممکن است تعداد زیادی از افراد دارای سن بین ۱۰ تا ۶۵ سال، خواهان داشتن شغل نباشند. این افراد نیز از جمعیت فعال کنار گذاشته می‌شوند. به عنوان مثال، ورود افراد به دانشگاه موجب می‌شود در آمارهای جمعیت فعال محسوب نشوند. این موضوع چه تأثیری در بررسی شاخص‌های اشتغال و بیکاری دارد؟

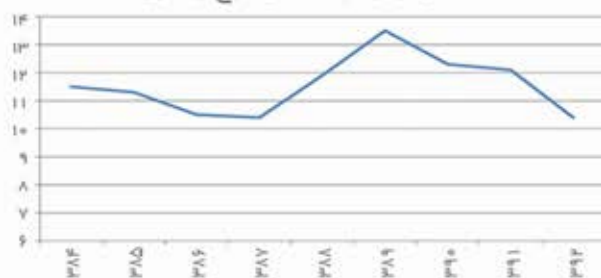


همان‌طور که تاکنون بارها اعلام شده است، اقتصاد ایران از سال ۱۳۸۴ به بعد از لحاظ «تعداد شاغلان» تقریباً در جاذده است. این موضوع به این معناست که تعداد کمی «شغل جدید» در کشور ایجاد شده است. برای بررسی این موضوع، می‌توان به آمارهای موجود از تعداد شاغلان در کشور که از سوی مرکز آمار تهیه و منتشر می‌شود، مراجعه کرد. مرکز آمار، داده‌های مربوط به تعداد شاغلان و بیکاران را در دو گزارش جداگانه، یکی «سرشماری‌های عمومی نفوس و مسکن» و دیگری «طرح‌های آمارگیری از نیروی کار» منتشر می‌کند.

اقتصاد بدون شغل جدید

بر اساس آمارهای طرح آمارگیری از نیروی کار، یکی از ضعیف‌ترین عملکردهای اقتصاد ایران در «ایجاد شغل جدید»، در فاصله سال‌های ۱۳۸۴ تا ۱۳۹۲ به ثبت رسیده است. به طوری که در کل این دوره هشت‌ساله، حدود ۷۴۰ هزار شغل جدید به اقتصاد کشور افزوده شده و تعداد کل شاغلان، از حدود ۶/۲۰ میلیون نفر در ابتدای این دوره، به حدود ۳/۲۱ میلیون نفر در سال گذشته رسیده است. این آمارها حاکی از این است که در کل این دوره، به طور متوسط در هر سال کمتر از یکصد هزار شغل جدید ایجاد شده است. این در حالی است که این آمارها، از داده‌های طرح آمارگیری از نیروی کار استخراج شده و کارشناسان بازار کار، معتقدند داده‌های این طرح سندیت کمتری در مقایسه با داده‌های سرشماری عمومی نفوس و مسکن دارند. آخرین سرشماری عمومی نفوس و مسکن در سال ۱۳۹۰ به اجرا رسیده و به همین دلیل، بازه چند ساله اخیر را نهایتاً تا سال ۱۳۹۰ می‌توان ادامه داد. به این ترتیب، می‌توان «متوسط ایجاد شغل سالانه» در دوره ۱۳۸۵ تا ۱۳۹۰ را با دوره‌های زمانی پیشین مقایسه کرد.

تناقض رکود با کاهش نرخ بیکاری



این مقایسه، بیانگر این است که تعداد شغل‌های جدید ایجادشده در این دوره، نزدیک به ۱۴ هزار مورد در سال بوده است. برای داشتن درکی بهتر از اینکه چرا این عملکرد در مقایسه با اقتصاد ایران پایین است، کافی است توجه شود که در فاصله سال‌های



Sum ۲۰۱۴

No. ۳

IV

شرایط رکودی در بازار کار، افراد تلاش داشتند با فراگیری معلومات دانشگاهی، در رقابت با سایرین شانس بیشتری برای اخذ فرصت‌های کاهنده کاری موجود داشته باشند؛ از سوی دیگر نیز کاهش سطح درآمد‌ها و دستمزدها به دلیل تعدیل‌نشدن با

تورم‌های بالای سالانه، فرصت‌های شغلی موجود را دارای جذابیت کمتری برای جویندگان کار می‌کرد و در نتیجه، افراد تمایل بیشتری به اخذ مدرک تحصیلی و «تعویق ورود به بازار کار» پیدا می‌کردند. اما همان‌طور که گفته شد، اشتغال‌زایی ضعیف سال‌های گذشته در شرایطی بود که ساختار جمعیتی ایران دارای شرایطی کاملاً ویژه در این سال‌ها بود. در کل، مهم‌ترین پیامی که از کاهش نسبت مشارکت اقتصادی در سال‌های گذشته می‌توان دریافت کرد، این مورد است که شوک عرضه نیروی کار به دلیل تعداد بالای متولدان دهه ۶۰ در سال‌های گذشته به اقتصاد وارد نشد و تنها به «تعویق» افتاد. این شوک چه اثراتی بر بازار کار کشور در سال‌های پیش رو خواهد داشت؟

ورود متولدان دهه ۶۰ به بازار کار

آمارهای مرکز آمار از تعداد متولدان کشور از سال ۱۳۴۴ به بعد نشان می‌دهد بیشترین تعداد متولدان در پنج دهه گذشته، در حد فاصل سال‌های ۱۳۵۸ تا ۱۳۶۹ بوده است. در این سال‌ها جامعه ایرانی با نرخ‌های رشد بیش از چهار درصدی، یکی از بالاترین نرخ‌های رشد جمعیت را در بین کشورهای جهان دارا بود. تعداد بالای ۶/۱ میلیون نفری متولدان در سال‌های دهه ۶۰ در حالی بود که تا سال ۱۳۵۷، حداکثر تعداد متولدان در هر سال معادل ۴/۱ میلیون نفر بود؛ از سال ۱۳۷۰ به بعد نیز، تعداد ولادت در هر سال حداکثر به میزان ۶/۱ میلیون نفر بوده است. البته تعداد موالید از دهه ۷۰ وارد مسیر نزولی شد. به عنوان مثال از سال ۱۳۷۵ به بعد، تعداد کل متولدان در هر سال همواره کمتر از ۳/۱ میلیون نفر بوده است. به هر حال، تعداد بالای متولدان دهه ۶۰ نسل این دوره را با معضل‌های پیش‌بینی‌نشده‌ای مواجه کرد. به طوری که گفته می‌شود از کمبود «شیر خشک» و «کلاس درس» گرفته تا کمبود «فضای آموزشی دانشگاهی» و «امکانات ازدواج» این نسل را درگیر خود کرده است. حال، بر اساس آمارها، این نسل در حال ورود به آخرین بازار در بین این بازارها یعنی بازار کار است. بر اساس آمارها، در سال ۱۳۸۸ جمعیت افراد ۲۰ تا ۲۴ ساله، با رسیدن به تعداد ۹ میلیون نفری به بیشترین تعداد خود در تاریخ کشور رسیده بود. بر همین اساس، انتظار می‌رود در حال حاضر، جمعیت افراد بین ۲۵ تا ۲۹ سال، قله جمعیتی در کشور را از آن خود کند. این

موضوع نشان می‌دهد برخلاف سال‌های نیمه دوم دهه ۸۰، بازار آموزش کشور نمی‌تواند دیگر کارکرد چندانی به عنوان «ضربه‌گیر شوک بیکاران» داشته باشد. چرا که جمعیت متولدان دهه ۶۰ کم‌کم در حال نزدیک شدن به سن ۳۰ سالگی هستند و عمده آنان، در حال تمام کردن تحصیلات دانشگاهی خود در این سال‌ها و سال‌های پیش رو خواهند بود که ورود آنان به بازار کار، به مثابه شوکی از ناحیه عرضه نیروی کار عمل خواهد کرد.

آمارها نشان می‌دهد تعداد دانش‌آموزان ابتدایی در کشور در فاصله سال‌های ۱۳۵۰ تا ۱۳۶۰، بین سه تا پنج میلیون نفر بوده است. این تعداد در سال‌های بعد، حالتی جهش‌وار به خود گرفت و تا سال ۱۳۷۰، نزدیک به ۱۰ میلیون نفر شد. یعنی طی یک دهه، جمعیت دانش‌آموزان دبستانی در ایران نزدیک به دو برابر شد. به همین شکل، این شوک در دوره‌های بعدی در مقاطع دیگر تحصیلی نیز خود را نشان داد. به طوری که بیشترین دانش‌آموزان مقطع متوسطه در کشور نیز، در حد فاصل سال‌های ۱۳۷۹ تا ۱۳۸۱ با بیش از ۱۰ میلیون دانش‌آموز تجربه شد. این در حالی است که بر اساس آمارهای مربوط به سال ۱۳۸۹، در این سال شوک متولدان از دو مقطع ابتدایی و متوسطه عبور کرده بود، به طوری که تنها نزدیک به شش میلیون نفر دانش‌آموز دبستانی و نزدیک به هشت میلیون نفر دانش‌آموز دبیرستانی در کشور وجود داشت. در مقابل، در این سال‌ها به شدت بر تعداد دانشجویان در کشور افزوده شد. به عنوان مثال، آمارها نشان می‌دهد در حد فاصل سال‌های ۱۳۸۴ تا ۱۳۸۸، سالانه نزدیک به ۵/۱ میلیون نفر بر تعداد کل دانشجویان در ایران اضافه شده است. این سال‌ها، دقیقاً مصادف با سال‌های کاهش نرخ مشارکت اقتصادی است. موضوعی که بیانگر خروج جمعیت از بازار کار و ورود آنان به بازار آموزش عالی در این سال‌هاست. به این ترتیب، می‌توان برآورد کرد از سال جاری، به طور متوسط در هر سال نزدیک به ۵/۱ میلیون نفر فارغ‌التحصیل آموزش عالی به بازار کار کشور وارد شوند. این در حالی است که همان‌طور که گفته شد، در سال‌های گذشته کمتر از ۱۰۰ هزار شغل در سال به مشاغل موجود در ایران افزوده شده است. در نتیجه، در صورتی که اقتصاد بخواهد با سیل شدید بیکاران در سال‌های آتی مواجه نشود، نیازمند این است که در هر سال، دست‌کم یک میلیون فرصت شغلی جدید ایجاد شود. بر اساس برآوردهای رسمی، برای دستیابی به چنین اشتغالی، کشور به نرخ‌های رشد اقتصادی حداقل هشت درصدی در سال‌های پیش رو نیازمند خواهد بود.

منبع: ۱۷ خرداد ۱۳۹۳، شماره ۸۹



تاریخ اقتصاد

اخبار اقتصاد

قانون اقتصاد

آموزش اقتصاد

تجارت اقتصاد

گزارش اقتصاد

دشواری‌های کارآفرینی در ایران



ثروت، بالای جان

فکر می‌کنید اگر بیل گیتس در ایران متولد شده بود، او مبدل به یک کارآفرین می‌شد؟ آیا او می‌توانست یکی از ثروتمندترین افراد جهان شود؟ پاسخ به اولی شاید و دومی به احتمال زیاد، خیر است. اقتصاد ایران کارآفرین دارد، در این هیچ شک نیست اما به دلایل مختلف کارآفرینی در اقتصاد ایران محدودیت دارد. ابتدا به این محدودیت‌ها می‌پردازیم و سپس توضیح خواهیم داد که چرا احتمالاً افرادی با هوش بسیار و دارای خصوصیات کارآفرینی در شرایط ایران، ممکن است به دام فساد بیفتند. به عبارت دیگر ما به دنبال آن هستیم تا نشان دهیم چرا رویه‌های مختلف، اقتصادی-اجتماعی و فرهنگی باعث می‌شود افرادی که می‌توانند از طرق مشروع به بالاترین سطوح از ثروت دست یابند و به مردم خویش نیز خدمت کنند، در نهایت به راهی می‌روند که ثروت بالای جان‌شان می‌شود.

سقف ثروت

این یک واقعیت است که ثروتمند بودن در فرهنگ ایرانی ارزش نیست. شاید همگان به دلایل مختلف به شخص ثروتمند احترام گذارند اما این نیست که فرهنگ ما معتقد باشد وقتی ثروتمند باشی می‌توانی بهتر به دیگران خدمت کنی. این امر دقیقاً برعکس فرهنگ سرمایه‌داری است. در کشورهای غربی ثروت خود یک ارزش اجتماعی است. ارزش بدین معنا که مردمان نه تنها به خاطر خودشان می‌خواهند به ثروت دست یابند بل معتقدند که فرد ثروتمند می‌تواند برای جامعه سودمندتر باشد و از این رو ثروت‌اندوزی برای آنان به معنای خدمت به جامعه است. این دقیقاً معکوس تفکر اجتماعی ایرانیان است.

وقتی فرهنگ عمومی در جهت حمایت از ثروت و ثروتمند نباشد، بزرگ‌ترین مانع برای آنانی که مایل به رسیدن به چنین جایگاهی هستند، ایجاد می‌شود. تک‌تک مردم در حالی که خود برای نفع شخصی خویش می‌خواهند ثروتمند شوند اما خود همراه با آن نگاه عمومی، به ثروت‌اندوزی به یک ضدارزش برای دیگران نگریسته و در نهایت برآیند چنین ذهنیتی آن خواهد بود که افراد کارآفرینی که می‌خواهند به چنان جایگاهی دست یابند باید با نگاه عمومی کج دار و مریز برخورد کنند. آری ثروتمندان، به یک نوعی متهم هستند که ثروتمند شده‌اند. البته شاید نگاه عمومی نیز در این مورد حق داشته باشد چرا؟ در اقتصادی که دولت اصلی‌ترین بازیگر آن است، آنچنان بعید هم نیست که بسیاری از ثروتمندان به خاطر ارتباطی که با

ارکان دولتی دارند و با رانت به وجود آمده از دولت، ثروتمند شده باشند این در حالی است که یک شهروند غربی وقتی با ثروتمندی مواجه شود، بر آن نیست که از پشت پرده او با دولت رونمایی کند، بل از خود می‌پرسد که کسب و کار او چه بوده و چگونه توانسته در کسب و کار خود موفق باشد و چگونه هوش و توانایی‌اش را مصروف کارش کرده و ثروتمند شده است؟ او احتمالاً بسیار کمتر از یک ایرانی به ذهنش خطور می‌کند که فلان فرد ثروتمند از طرق نامشروع کسب ثروت کرده است. وقتی در جامعه‌ای رانت‌ناچیز است، اقتصاد دولتی نیست و تجربه تاریخی از این قرار است که بیشتر ثروتمندان کارآفرین هستند، دلیلی وجود ندارد تا مردم فکر کنند، ثروتمندان به هزینه منفعت عموم مردم پولدار شده‌اند برعکس آنان می‌انگارند که ثروت این افراد نتیجه خدمتی است که آنان به مردم کرده‌اند. همین نگاه می‌تواند در نهادهای دولتی و مراجع قضایی رخنه کند و وقتی نمی‌توان به راحتی بین ثروت ناشی از رانت و ثروت ناشی از کارآفرینی تمایز قائل بود آن گاه عرصه برای ثروتمندانی که از طرق مشروع کسب دارایی کرده‌اند تنگ می‌شود. با این تجربه است که ثروتمندان ایرانی و عقلای آنان بر آن هستند تا دارایی خود را کمتر از واقعیت نشان دهند. در این صورت است که نگاه عمومی و فرهنگ ما ایرانیان می‌تواند سقفی بر بلندپروازی‌های کسانی زند که می‌خواهند با توسعه هرچه بیشتر کسب و کار و بنگاه خود کسب ثروت کنند و در عین حال به جامعه نیز خدمت کنند.

رویه‌های اشتباه

به پرسش ابتدایی برگردیم. گیتس در ایران نمی‌توانست گیتس شود زیرا ثروتش به هر رو سقفی داشت مگر آنکه کاملاً در دیار دیگری به کار می‌پرداخت. البته حتی در کشورهای غربی نیز پتانسیل‌های گیتس شدن متفاوت است که در ایالات متحده به دلیل قوانین و رویه‌های بسیار منعطف، کارآفرین دست بسیار بالاتری دارد. از قوانین سرمایه‌گذاری تا قوانین کار و بیمه اجتماعی همه در ایالات متحده، به نفع آنانی است که می‌توانند بیشتر کار کنند و نبوغ بیشتری برای کارآفرینی دارند. در کشور ما از یک‌سو، همچنان که ذکرش رفت نگاه اجتماعی به زبان کارآفرینان است و از سوی دیگر، قوانین نیز در جهت پیشرفت و کمک به کارآفرین نیست. از سوی دیگر قوانین دارای قدرتی که در کشورهای توسعه‌یافته است، نیست. افراد می‌بینند که بالاترین قوانین نیز دارای استثناست و می‌توان بدین امتیاز استثنا بودن دست یافت. از این رو حتی کارآفرینان نیز بدین صرافت می‌افتند که از امتیاز استثنا بودن بهره برند و گویی هر کدام از این استثنا بودن‌ها درهای تازه‌ای را برای آنان می‌گشاید.

آنان بخشی از فعالیت خویش را مصروف دور زدن قوانینی می‌کنند که اگر رویه‌ها معقول بود ای بسا نیازی به وجود آن قوانین نبود. افرادی بسا در ابتدا برای دور زدن موانعی به دامن فساد اداری می‌افتند، که در دیگر کشورها وجود ندارد اما آرام‌آرام این فساد به عرصه‌های دیگری می‌رسد. جایی که آنان درمی‌یابند از همین طریق می‌توان به امتیازهای قانونی برای انحصار و رانت دست یافت. به عبارت دیگر، گویی چارچوب‌ها به گونه‌ای است که حتی اگر افراد نخواهند نیز، مجبورند با قوانین و رویه‌های دولتی دست‌وپنجه نرم کنند و این وسوسه همواره با آنان است که به طریقی نه تنها این رویه‌ها را دور زنند، بلکه از آنها نیز سوءاستفاده کنند.

راه چاره چیست؟ راهی که در آن گیتس در ایران نیز گیتس شود؟ اگرچه نمی‌توان فرهنگ عمومی را تغییر داد، اما دولت قادر است در جهت کاهش موانع قانونی و رویه‌های اشتباه گام بردارد. سیاستگذاری بر مبنای واقعیات بازار، باز کردن دست کارآفرینان و حتی تبلیغ برای تغییر ارزش‌ها نسبت به ثروتمندان، می‌تواند بازی را تغییر دهد.

این وظیفه‌ای است که دولت به دوش دارد. وظیفه‌ای که در پس آن این گزاره نهفته است که اگر بار دیگر فسادهای بزرگی رخ دهد، سیاستگذار خود نیز وظیفه‌اش را انجام نداده است.

به هر رو هر چه دست دولت در اقتصاد کمتر شود و مداخلات قانونی در فرآیند کسب و کار کمتر، فرصت‌های رانتی کمتر و امتیازهای ویژه بسی ناچیزتر خواهد بود و در نتیجه اقتصاد ایران کمتر روی فساد را خواهد دید. در پس آن است که دیگر از نگاه عموم نیز ثروتمند به راستی با تلاش خود و نوآوری‌اش ثروتمند شده است.

منبع: دکتر پویاجبل عاملی / تجارت‌فردا شماره ۸۸

گزارش اقتصاد

اشخاص حقوقی تعاونی و خصوصی بوده، لذا از ابتدای سال ۱۳۸۱ اشخاص حقیقی و همچنین اشخاص حقوقی دولتی نمی‌توانند از معافیت فوق استفاده نمایند.

۳. بر اساس ماده (۱۳۲) سابق که تا پایان سال ۱۳۸۰ لازم‌الاجراء بود، واحدهای تولیدی و معدنی مربوطه (در صورت داشتن شرایط معافیت مالیاتی موضوع ماده فوق‌الذکر)، حسب اولویتهای (۱) و (۲) و (۳) به ترتیب به مدت (۸) و (۶) و (۴) سال از مالیات معاف می‌شدند، لکن در اصلاحیه ۲۷/۱۱/۱۳۸۰ که از ابتدای سال ۱۳۸۱ لازم‌الاجراء می‌باشد، اولویتهای مذکور وجود نداشته و صرفاً معافیت مالیاتی به مدت چهار سال وجود دارد و چنانچه واحدهای تولیدی یا معدنی مربوطه در مناطق کمتر توسعه یافته مستقر باشند معافیت مالیاتی به مدت ده سال خواهد بود.

ضمن اینکه بر اساس ماده (۱۳۲) سابق، درآمد واحدهای تولیدی و معدنی در صورت احراز شرایط معافیت، به میزان صد درصد (۱۰۰٪) معاف می‌شدند و این معافیت به کل درآمد مشمول مالیات اعم از سود ابرازی و هزینه‌های غیر قابل قبول تعلق می‌گرفت. لکن بر اساس ماده (۱۳۲) اصلاحی، معافیت مالیاتی مربوطه صرفاً شامل هشتاد درصد (۸۰٪) درآمد مشمول مالیات ابرازی بوده و شامل هزینه‌های برگشت داده شده توسط واحد مالیاتی نخواهد بود.

۴. مبدأ شروع معافیت مالیاتی موضوع ماده (۱۳۲) اصلاحی، تاریخ شروع بهره‌برداری عملی است که واحد مالیاتی با توجه به سوابق موجود در پرونده مالیاتی و تحقیقات و بررسی‌های به عمل آمده و اسناد و مدارک مربوطه احراز می‌نماید.

۵. معافیت مالیاتی موضوع ماده (۱۳۲) اصلاحی فقط در مورد تولیدات مندرج در پروانه بهره‌برداری بوده، لکن تفاوتی در خصوص تولید برای خود واحد تولیدی یا تولید برای دیگران (کارمزدی) وجود نداشته و حتی فروش ضایعات حاصل از تولیدات مذکور نیز مشمول معافیت فوق‌الذکر می‌باشد.

۶. واحد تولیدی در صورت احراز شرایط موضوع ماده (۱۳۲) اصلاحی، فقط از معافیت درآمد حاصل از تولید مندرج در اظهارنامه استفاده می‌نماید و در صورت داشتن درآمدهای دیگر از قبیل فروش ماشین‌آلات، فروش وسایل نقلیه، فروش زمین و ساختمان، فروش مواد اولیه و... طبق مقررات مشمول مالیات خواهد بود.

۷. با توجه به تبصره ماده (۱۹۳) ق.م.م. چنانچه واحدهای تولیدی که دارای شرایط استفاده از معافیت مالیاتی موضوع ماده (۱۳۲) اصلاحی ق.م.م. می‌باشند از تسلیم اظهارنامه و ترازنامه و حساب سود و زیان در هر کدام از سال‌های دوره معافیت خودداری نمایند، در سال مذکور نخواهند توانست از معافیت مالیاتی مربوطه استفاده نمایند. ضمن اینکه عدم استفاده از معافیت مالیاتی در هر یک از سال‌های مذکور، موجب اضافه شدن مدت معافیت مالیاتی (به طور مثال از چهار سال به پنج سال) نخواهد شد.

از طرف دیگر، چنانچه واحد تولیدی طی دوره معافیت مالیاتی، توقف تولید داشته باشد، به مدت معافیت مالیاتی اضافه نخواهد شد.

۸. ملاک اصلی برای استفاده از معافیت موضوع ماده (۱۳۲) اصلاحی ق.م.م.، درآمد مشمول مالیات ابرازی می‌باشد، بنابراین در صورت رد دفاتر یا غیر قابل رسیدگی اعلام شدن از طرف هیأت موضوع بند (۳) ماده (۹۷) ق.م.م. واحد تولیدی (در صورت احراز شرایط معافیت مالیاتی فوق)، می‌تواند از معافیت مالیاتی مذکور استفاده نماید.

۹. چنانچه واحد تولیدی حایز شرایط معافیت مالیاتی موضوع ماده (۱۳۲) اصلاحی ق.م.م. باشد و بیشتر از ظرفیت مندرج در پروانه بهره‌برداری تولید نماید، تولید اضافی نیز مشمول معافیت مالیاتی می‌باشد.

۱۰. علیرغم اینکه معافیت مالیاتی خود ماده (۱۳۲) اصلاحی ق.م.م. در مورد اشخاص حقوقی است، لکن تبصره (۳) ماده مذکور (کلیه تأسیسات ایرانگردی و جهانگردی دارای پروانه بهره‌برداری از وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی هر سال از پرداخت پنجاه درصد (۵۰٪) مالیات معاف خواهند بود) در مورد کلیه اشخاص اعم از حقیقی و حقوقی می‌باشد.

۱۱. ماده (۱۳۲) اصلاحی از تاریخ بعد از اصلاحیه ۲۷/۱۱/۱۳۸۰ نیز اصلاحاتی به شرح ذیل داشته است:

الف) به موجب بند (الف) ماده (۶) قانون تنظیم بخشی از مقررات تسهیل نوسازی صنایع کشور مصوب ۲۶/۵/۱۳۸۲، عبارت «واحدهای تولیدی فن آوری اطلاعات با تأیید وزارتخانه‌های ذی‌ربط و» بعد از کلمه «به استثنای» در متن تبصره (۲) اضافه شده است.

لذا تبصره (۲) ماده (۱۳۲) اصلاحی که تا تاریخ ۲۹/۴/۱۳۸۴ لازم‌الاجراء بوده است:

«تبصره ۲. معافیت‌های موضوع این ماده شامل درآمد واحدهای تولیدی و معدنی مستقر در شعاع یکصد و بیست کیلومتری مرکز تهران و پنجاه کیلومتری مرکز اصفهان و سی کیلومتری مراکز استان‌ها و شهرهای دارای بیش از سیصد هزار نفر جمعیت بر اساس آخرین سرشماری به استثنای واحدهای تولیدی فن آوری اطلاعات با تأیید وزارتخانه‌های ذی‌ربط و شهرک‌های صنعتی استقرار یافته در شعاع سی کیلومتری مراکز استان‌ها و شهرهای مذکور نخواهد بود.»

ب) به موجب ماده (۶۶) قانون الحاق موادی به قانون تنظیم بخشی از مقررات مالی دولت مصوب ۱۵/۸/۱۳۸۴، استثناء مذکور در تبصره (۲) حذف شده است.

لذا تبصره (۲) بعد از اصلاح که از تاریخ ۳۰/۹/۱۳۸۴ به بعد لازم‌الاجراء می‌باشد:

«تبصره ۲- معافیت‌های موضوع این ماده شامل درآمد واحدهای تولیدی و معدنی مستقر در شعاع یکصد و بیست کیلومتری مرکز تهران و پنجاه کیلومتری مرکز اصفهان و سی کیلومتری مراکز استان‌ها و شهرهای دارای بیش از سیصد هزار نفر جمعیت بر اساس آخرین سرشماری نخواهد بود.»

آشنایی با قوانین تامین اجتماعی

ماده ۳۳ - حق بیمه کارآموزان باید به نسبت مزد یا حقوق آنها پرداخت شود و در هر حال میزان حق بیمه در این مورد نباید از میزانی که به حداقل مزد یا حقوق تعلق می‌گیرد کمتر باشد. در صورتی که مزد یا حقوق کارآموز کمتر از حداقل دستمزد باشد پرداخت مابه‌التفاوت حق بیمه سهم کارآموز به عهده کارفرما خواهد بود.

ماده ۳۴ - در صورتی که بیمه شده برای دو یا چند کارفرما کار کند هر یک از کارفرمایان مکلفند به نسبت مزد یا حقوقی که می‌پردازند حق بیمه سهم بیمه شده را از مزد یا حقوق او کسر و به انضمام سهم خود به سازمان پرداخت نمایند.



Sum ۲۰۱۴

No.۳

PI

محمدشعبه

مشاور اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی کاشان

۵ راز برند سازی که می توانیم از گوگل بیاموزیم

جدید، نام گوگل معمولاً در جلو آن مشاهده شده و به عنوان یک طرح شناخته شده در کنار سلسله محصولات این شرکت قرار داده می شود. در نتیجه، کاربران احساس می کنند تمام این محصولات برای کار با یکدیگر طراحی شده و قابلیت استفاده از یک محصول جدید به جای مدل قدیمی، مزیت بزرگی برای این شرکت محسوب می شود. قانع ساختن کاربران به استفاده از محصولات جدید و جایگزین کردن آن ها به جای تولیدات شرکت های دیگر یک اصل بسیار مهم است.

۴. با اشتیاق به سوی منافع بازسازی برند هجوم نبرید.

در طول مسیر رشد، گوگل در چندین پروژه پر منفعت بزرگ سرمایه گذاری کرده است. از جمله سه عدد از بزرگترین پروژه ها می توان به Blogger (یک مکان برای وبلاگ سازی)، Picasa (یک مکان برای به اشتراک گذاری عکس) و یوتیوب اشاره کرد. هر کدام از آن ها روند برندسازی و هویت شخصی خود را حفظ کرده و گوگل در مقابل وسوسه آنها به بازسازی مقاومت می کند؛ در غیر این صورت آنها را مستقیماً به سوی کارمندان این شرکت هدایت خواهد کرد. ایجاد این فرصت، امکان حفظ روابط مردم با برندهای مختلف و ارائه خدمات مورد استفاده کاربران - به جای اجبار در استفاده از محصول جدید گوگل - را فراهم می کند. به این ترتیب گوگل می تواند حسن نیت خود را نشان داده و مشتریان را حفظ کند. این کاری است که بسیاری از برندهای بزرگ تر قادر به انجام آن نبوده اند.

۵. برای حفظ سادگی برند خود بی رحمانه رفتار کنید.

ویژگی برجسته گوگل از زمان تاسیس آن سادگی در طراحی آن است. با تصمیم مدیران این شرکت مبنی بر عدم وجود هر گونه عناصر اضافی در صفحه اصلی به جز یک صفحه مشخص و دکمه جستجو، گوگل تا حدی به خاطر سادگی در کار موفق شده است. از علائم دیگر این کامیابی می توان به طراحی دوباره و ساده لوگوی

Google Chrome اشاره کرد، که این فلسفه عمیقاً به سوی حفظ ارزش شرکتی این برند و تحمیل حقوق و مزایای خود به دیگران به روش های مختلف پیش می رود.

۱. با بصیرت کافی با ثبات رفتار کنید.

در حالی که گوگل به طور قابل توجهی لوگوی خود را حفظ کرده است، معمولاً با لوگوی خود بازی کرده و به مناسبت های مختلف آن را تغییر می دهد. نکته مهم این است که حتی با وجود یک تصویر ذهنی ثابت از این برند، آنها از انجام اقداماتی خارج از راهنمایی های متداول برندسازی ترسی ندارند. با ترکیب دوباره لوگو به روش های مختلف، می توانید به جای ضعیف کردن یک برند بر قدرت آن بیفزایید.

۲. یک مأموریت قابل درک را به اشتراک بگذارید.

اولین مأموریت گوگل از زبان این شرکت تقریباً به خاطر احساس سادگی و غیر شرکی آن افسانه ای شده است: "شورانه رفتار نکنید". یک ضربه انکارناپذیر به شرکت منحصر به فرد مایکروسافت، زمانی بود که گوگل تاسیس و تمرکز ساده بر روی به اشتراک گذاشتن اطلاعات با دیگران که واقعاً با زبان طبیعی توسط گوگل انجام شد. علی رغم شکست در نیل به هدف دیجیتالی کردن تمام کتاب های منتشر شده در گذشته گوگل در حقیقت به تعهد خود مبنی بر "سازماندهی اطلاعات جهانی" پایبند مانده است. حتی در چند روز گذشته، وقتی این شرکت برنامه جدید "Google for Nonprofit" (گوگل برای امور غیر انتفاعی) را راه اندازی کرد، پیام اصلی آن این بود: "شما دنیا را تغییر می دهید. ما می خواهیم به شما کمک کنیم". این ها سخنانی بی معنی نیست؛ فقط مأموریت قابل درک این برند را به طور واضح بیان می کند.

۳. به کارمندان خود نیروی دوباره ببخشید.

گوگل یک شرکت تولیدی است که محصولات مختلف را ارائه می کند و در عین حال که در همه حال به توسعه محصولات جدید می پردازد، به خاطر دادن اوقات فراغت کافی به مهندسان و کارمندان خود به عنوان بخشی از نقش آن ها در رویا سازی دوباره تحول بزرگ بعدی معروف است. با تولید یک کالای

تاریخ اقتصاد

اخبار اقتصاد

قانون اقتصاد

آموزش اقتصاد

تجارت اقتصاد

گزارش اقتصاد

تصویرهای نام تجاری

فراتر از یک نام صرف است. در واقع، تصویری است در ذهن مصرف کنندگان که منعکس کننده چیزی است که آنان درباره یک محصول می اندیشند یا احساس می کنند که چگونه آن را ارزش گذاری می کنند. تصویر نام تجاری، یک شکل ذهنی است که منعکس کننده طریقی است که یک نام تجاری ادراک شده است و این شامل تمامی عناصر هویتی، شخصیت محصول و احساسات و تداعی هاست که از ذهن مصرف کننده فراخوانده می شوند. شخصیت محصول - فکری مبتنی براین که یک محصول، ویژگی های آشنای انسانی نظیر دوستانه بودن، قابل اعتماد بودن یا خودستایی را دارد- یکی از مهم ترین اجزای یک تصویر است.

بنابراین، یک نام تجاری، دارای ابعاد فیزیکی و روانشناختی است. و بعد فیزیکی از ویژگیهای فیزیکی خود محصول و طرح بسته بندی یا نشان آن حاصل می شود که شامل حروف، اشکال، هنر و رنگ هایی است که برای تعریف گرافیکی تصویر از آنها استفاده شده است. در مقابل، ابعاد روانشناختی شامل احساسات، باورها، ارزش ها و شخصیت هایی است که مردم در توصیف محصول به کار می برند. برای مثال هنگامی که درباره تصویر نام تجاری هرشیز (Hershey's) صحبت می شود؛ شما درباره خود شکلات و نیز بسته بندی متمایز قهوه ای آن، نحوه نگارش نام و تأثیرات ارزش های چند گانه ای صحبت می کنید که شعار (آب نبات تمام آمریکایی ها) با خود حمل می کند.

یک نام تجاری، خود وعده یک ارزش است. از آنجا که این نام در پی ایجاد یک تصویر آشناست، سطحی از انتظار را نیز ایجاد می کند؛ برای مثال گرین جاینت، امتیاز خود را بر شخصیت غولی مهربان نهاده است که نگهبان دره خود است و اطمینان می دهد که سبزیجات گرین جاینت، تازه، خوشمزه و مغذی است. نام گرین جاینت بر روی بسته بندی، به این معناست که شما هنگام خرید محصول گرین جاینت، با هیچ چیز پیش بینی نشده یا ناخواسته روبرو نمی شوید.

ذخیره انباشت شده ای از حسن نیت و تأثیرات خوب که به آن ارزش یا شأن نام تجاری می گویند.

شخصیت ها و تصویرهای نام تجاری، احساسی از آشنایی با یک محصول شناخته شده ایجاد می کند. از آنجا که این محصول شناخته شده است، مصرف کننده اطمینان مجددی می یابد که خرید دوباره آن، کار مناسبی است. این همان رازی است که در پشت موفقیت عظیم مک دونالد طی سالها نهفته است. زنجیره های غذای آماده دارای یک تصویر آشنا و راحتند و مصرف کننده بنا به تجربه می داند که همراه آنها نظافت، خدمت و کیفیت قابل اعتماد با قیمت مناسب وجود دارد.

نام و نشان سازی، به خاطر سپاری را همراه دارد، اما ترجیحات، عادات و وفاداری ها را نیز ایجاد می کند. به عبارت دیگر، زمینه ای فراهم می آورد که بین یک نام تجاری و مصرف کننده آن، رابطه ای برقرار شود.

نام و نشان سازی، به ویژه در خصوص محصولات هم ارز اهمیت دارد؛ یعنی محصولاتی که مشخصه های عمده آنها خیلی کم با یکدیگر تفاوت دارند. این نوع محصولات در بازار، وجوه افتراقی با یکدیگر ندارند، ولی از طریق گسترش یک تصویر برای نام تجاری در ذهن مصرف کنندگان، از یکدیگر متمایز می شوند.

صابون ها نسبتاً از یکدیگر قابل تشخیص نیستند. آنچه تفاوت بین یک صابون با دیگری را تقویت می کند؛ تبلیغات است. در چنین مواردی، تمایز ممکن است کوچک باشد. اما تفاوت چنین نیست. درباره شخصیت و ارزش آن، شخصیت هم برای موقعیت دهی به نام تجاری و هم برای موقعیت دهی به نام تجاری و هم برای توسعه تصویر آن نام، اهمیت دارد.

یک نام تجاری یک محصول معین را معرفی می کند؛ ولی چیزی

ویلیام ولز
مترجم: سینا قربانلو



اصول، ضرورت و نحوه نام گذاری یک برند چگونه است؟

انتخاب نام برند یا نامگذاری برند یکی از انتخابهای بنیادین است؛ زیرا اغلب، نقش اصلی را در میان عناصر اصلی یا برندینگ بازی می کند و تداعیات ذهنی قدرتمندی را در زمینه ی محصول یا خدمات به صورت فشرده، مختصر و مفید ارائه می دهد.

نام ها جزو مؤثرترین ابزارهای ارتباط برند با مخاطبان به شمار می آیند. آگهی های تبلیغاتی معمولاً حداکثر به مدت پنجاه ثانیه نمایش داده می شوند؛ در حالی که مشتریان به سادگی تنها در مدت چند ثانیه نام برند را مورد توجه قرار می دهند و مفهوم آن را در ذهن ثبت می کنند یا آن را به حافظه ی خود می سپارند. از آنجا که نام برند در ذهن مصرف کنندگان وابستگی بسیار زیادی با محصولات یا خدمات می باید، تغییر نام برند برای بازاریابان بسیار دشوار است. به همین دلیل، قبل از نامگذاری برند، باید نام برند مورد مطالعه و بررسی عمیق قرار گیرد. دیگر زمان آن گذشته که مانند Henry Ford، محصول خود را به صورت کاملاً اتفاقی و به نام یکی از اعضای خانواده-Edsel- نام گذاری کنیم.

انتخاب نام مناسب برای یک برند تا چه حد دشوار است؟ به اعتقاد Ira Bachrach، یکی از شناخته شده ترین مشاوران حوزه ی بازاریابی و مدیر شرکت مشاوره ای Name Lab، اگرچه بیش از ۱۴۰ هزار واژه در زبان انگلیسی وجود دارد، اما هر فرد آمریکایی به طور متوسط تنها با بیست هزار کلمه آشناست. به همین دلیل، شرکت مشاوره ی برندسازی Name Lab با انتخاب نام ها از میان هفت هزار واژه ی پرکاربرد در بیشتر برنامه های تلویزیونی و آگهی های تبلیغاتی، تلاش می کند تا از انتخاب نامهای نامناسب

برای برندها بپرهیزد. اگرچه ممکن است به نظر برسد که ترکیب هفت هزار واژه، گزینه های بسیار زیادی را پیش روی فرد قرار می دهد، اما از آنجا که همه ساله ده ها هزار برند جدید ثبت می شوند و به عنوان علائم تجاری مورد پشتیبانی های قانونی قرار می گیرند، انتخاب نام های مناسب روز به روز دشوارتر می شود. به همین دلیل، انتخاب نام رضایت بخش برای یک محصول جدید می تواند فرآیندی دشوار و آزاردهنده باشد. بسیاری از مدیران پس از آگاهی از این نکته که نام های تجاری مورد نظر آنها قبلاً ثبت شده اند و به لحاظ حقوقی غیر قابل استفاده هستند، احساس می کنند؛ تمامی گزینه ها مناسب، قبلاً انتخاب شده اند؟!!

دشواری نامگذاری برند، شگفت انگیز نیست. شاید هر پدر و مادری درک کند که تا حد انتخاب نام برای فرزند دشوار است و همه ساله هزاران نوزاد روزهای متمادی بدون نام به سر می برند؛ زیرا والدین آنها نتوانسته اند در مورد نام مناسب تصمیم بگیرند یا به توافق برسند. به ندرت پیش می آید که انتخاب نام برای یک محصول به سادگی انتخاب برند «Taurus» برای اتومبیل های Ford باشد. Taurus، کد مورد استفاده ی طراحان هنگام فرایند طراحی جزئیات این خودرو بود؛ زیرا مهندس ارشد و مدیر تولید این محصول هر دو در برج ثور به دنیا آمده بودند. تحقیقات بعدی نشان داد این نام به صورت اتفاقی ویژگی های مثبت و مناسبی را در ذهن مشتری ها تداعی می کند و زمانی که به عنوان نام برند یک خودرو انتخاب شد، و شرکت Ford از هزاران دلار برای انجام تحقیقات و مشاوره ی نام گذاری برند خود رهایی یافت.

تاریخ اقتصاد

اخبار اقتصاد

قانون اقتصاد

آموزش اقتصاد

تجارت اقتصاد

گزارش اقتصاد

طبقه بندی نامها از دیدگاه موسسه بین المللی برندینگ Landor

- کلاسیک: برگرفته از ریشه های لاتین، یونانی یا سانسکریت، نظیر Meritor
- اختیاری: واژه های واقعی بدون هیچ نوع ارتباط معنایی روشن، نظیر Apple
- تخیلی: واژه های ابداعی بدون بهره گیری از معنایی روشن و واضح، نظیر Avande
- تشریحی: تشریح کننده ی کارکردها و نقش محصول یا خدمت هستند. چنین نام هایی معمولاً غیر قابل ثبت هستند. نظیر: Singapore Air Liner و Global Crossing
- پیشنهادی: این نامها مزیت محصول یا خدمت را به مشتری یادآوری می کنند. نظیر march FIRST و Agilent Technologies
- ترکیبی: ترکیبی از دو یا چند واژه ی گاهی نامرتبط و غیر منتظره برای مشتری نمونه ی آن RedHat است.

نکات راهنما در انتخاب نام برند (Brand)

انتخاب نام برند برای یک محصول جدید، ترکیبی از هنر و علم است. دسته بندی بالا نشان دهنده ی انواع مختلف نگرش جهت انتخاب نام برای برند است. نام همچون سایر عناصر برند باید براساس شش معیار اصلی انتخاب شود.

معیار های اصلی انتخاب نام یک برند عبارتند از:

- قابل نگارش به سایر زبانها؛
- بیانگر امتیازات محصول؛
- راحتی در تلفظ؛
- مختصر و مفید؛
- متمایز؛
- قانونی و قابل ثبت بودن آن نام؛

مهم ترین ویژگی ها جهت انتخاب نام یک برند!



بر اساس این معیارها نام یک برند موفق باید که ساده باشد، به راحتی تلفظ و نگارش شود، آشنا و با مفهوم باشد، متفاوت و منحصر به فرد بوده و میزان آگاهی برند را در ذهن مصرف کننده تا حد زیادی افزایش دهد. اکنون هر یک از موارد ذکر شده را با دقت بیشتری مرور می کنیم.

راحتی تلفظ و نگارش و سادگی نام، میزان زحمت مصرف کننده را برای درک و ارزیابی برند در ذهن کاهش می دهد. نام های کوتاه اغلب به راحتی به یاد آورده می شوند؛ زیرا به سادگی در ذهن فرد رمزگشایی و ذخیره می شوند. بازاریابان می توانند نامهای طولانی تر را خلاصه کنند تا میزان یادآوری آنها را در ذهن مصرف کننده افزایش دهند.

بازاریابان برای افزایش میزان تبلیغات دهان به دهان با هدف ایجاد پیوند های قوی در حافظه ی مشتری باید تلاش کنند تا نام برند را به نوعی طراحی کنند که از تلفظ ساده ای برخوردار باشد؛ همچنین این نکته را به خاطر داشته باشید که ممکن است مصرف کنندگان برای گریز از شرمندگی ناشی از تلفظ نادرست نام برند به طور کلی از آن ها بپرهیزند و این اتفاق بدی برای یک برند است؛ مانند برند شرکت فلاندی تولید

نان Jussipussi و برند شکلات های رژیمی AYDS که به نحوی مشورتیان آنها حتی از تلفظ دقیق نامشان طفره می روند. برندهایی که تلفظ نامشان دشوار است، چالش بزرگی پیش روی خود دارند تا شیوه ی تلفظ درست نام خود را به مصرف کنندگان بیاموزند و آنها را نسبت به ذکر و به خاطر سپاری نام برندشان تشویق کنند.



معرفی کتاب تبلیغات تجاری، اصول و شیوه های عمل



کتاب «تبلیغات تجاری، اصول و شیوه های عمل» یک کتاب آموزشی با اهداف کاربردی است. این کتاب مبانی و محیط تبلیغات، نحوه ی برنامه ریزی و تدوین راهبرد تبلیغاتی را تشریح و رسانه های تبلیغاتی را معرفی می کند. سپس به جنبه های خلاقیت تبلیغات و ساختن انواع آگهی ها برای رسانه های مختلف می پردازد. همچنین به فراگرد بازاریابی و ارکان تشکیل دهنده ی آن، بررسی مؤسسات تبلیغاتی و نحوه سازماندهی آنان، اهمیت تحقیق و تحقیق راهبردی، روان شناسی تبلیغات تجاری، ترویج فروش و روش های گوناگون آن و مقولات بسیار مهم دیگر در حوزه تبلیغات می پردازد.

این کتاب دارای هفت بخش است.

در بخش اول این کتاب مباحثی پیرامون شالوده و محیط تبلیغات، مقدمه ای بر تبلیغات و موازین اخلاقی و مقررات و همچنین آشنایی با مؤسسات تبلیغاتی مطرح شده است.

در بخش دوم این مجموعه با پیشینه، برنامه ریزی و راهبرد تبلیغات و اینکه تبلیغات چگونه عمل می کند آشنا می شویم.

در بخش سوم و چهارم با رسانه های تبلیغات، راهبرد و برنامه ریزی رسانه ها، رسانه های چاپی و پخش، خلق تبلیغات، خلق تبلیغات چاپی، رادیویی و تلویزیونی و کتاب راهنما و تبلیغات خارج از خانه آشنا شده و در بخش های پایانی این مجموعه در مورد عملیات تبلیغات، ترویج

فروش و روابط عمومی و مبارزه تبلیغاتی و انواع تبلیغات، تبلیغات بین المللی و واژه نامه تبلیغات آشنایی می شویم.

این کتاب توسط اساتید مجرب بازاریابی دنیا، ویلیام ولز، جان برنت و ساندرا موریتی و ترجمه سینا قربانلو به تحریر درآمده و توسط نشر مبلغان چاپ و در دسترس علاقمندان می باشد.



Sum ۲۰۱۴
No. ۳

۲۵

برنامه ی پنج مرحله ای تجارت آزاد ایران و افغانستان



مظفر علیخانی: شکل گیری «تجارت آزاد» بین ایران و افغانستان، باعث رونق اقتصادی مناطق مرزی دو کشور شده و در نتیجه امنیت مرز مشترک دو کشور را هم ارتقا می دهد سیاست های ما در قبال مهاجران افغان، اگر سیاست های پخته ای نباشد، می تواند حضور قوی شرکت های ایرانی در بازار افغانستان و صادرات بالغ بر دو میلیارد دلاری ما به این کشور را، دچار چالش کند

اشاره: صادرات ایران به افغانستان، در سال های اخیر رشد قابل توجهی داشته است: بنا به گزارش گمرک ایران، میانگین صادرات غیرنفتی ایران به افغانستان در هفت ماهه اول سال ۹۱، ماهانه ۲۳۰ میلیون دلار بوده که اگر همین وضعیت در ماه های باقیمانده امسال هم ادامه یابد، حجم صادرات غیرنفتی ایران به افغانستان در سال جاری، به دو میلیارد و ۷۰۰ میلیون دلار خواهد رسید، یعنی حدوداً ۳۰ درصد بیشتر از سال قبل. به این ترتیب صادرات غیرنفتی ۲ میلیارد و ۷۰۰ میلیون دلاری ایران به افغانستان در سال جاری، تقریباً معادل یک چهارم از کل درآمد صادرات نفتی کشور در سال ۱۳۷۷ خواهد بود. با وجود این روابط تجاری رو به گسترش، که توسعه آن به ویژه در دوره تحریم های سنگین فعلی نشان از «مزیت تجاری» بالای موجود بین ایران و افغانستان دارد، سیاست دولت ایران در قبال مهاجران افغان در سال های اخیر دچار تغییرات جدی شده است: هر چند که هنوز شاهد تأثیر منفی این سیاست ها در زمینه حضور شرکت های ایرانی در بازار افغانستان نبوده ایم. درباره چشم انداز توسعه تجارت ایران و افغانستان، منافع دوجانبه ناشی از این توسعه تجاری و نیز تأثیر سیاست های اخیر دولت در قبال مهاجران افغان بر روند توسعه تجارت دو کشور، با مظفر علیخانی، دبیرکل اتاق مشترک تجاری ایران و افغانستان، به گفت و گو نشستیم:

- با وجود تحریم های ناجوانمردانه علیه ایران که تجارت ما با کشورهای مختلف را دچار مشکل کرده، حجم صادرات غیرنفتی ایران به افغانستان در سال ۹۰، رشد خیره کننده حدوداً ۵۰ درصدی نسبت به سال ۱۳۸۹ داشته است. شما به عنوان دبیرکل اتاق مشترک تجاری ایران و افغانستان، این آمارهای رو به رشد را ناشی از چه می دانید؟ چه عواملی باعث شده اند که تولیدکنندگان ایرانی، حتی با وجود تحریم های سنگین موجود، بتوانند حضور پررنگ و رو به رشدی در بازار افغانستان داشته باشند؟ در مورد عواملی که باعث توسعه صادرات ایران به افغانستان شده، به نظر بنده، به چهار عامل می توان به عنوان عوامل اصلی اشاره کرد:

عامل اول: روند جهانی سال های اخیر، نشان می دهد که در اغلب مناطق دنیا، تجارت منطقه ای و به بیان دیگر تجارت کشورها با همسایگان خود، نسبت به تجارت آنها با سایر کشورها و مناطق دنیا از رشد بیشتر و سریع تری برخوردار است.

عامل دوم: فرهنگ، دین و زبان مشترک مردم دو کشور ایران و افغانستان، همسایگی و مرز مشترک طولانی دو کشور، زندگی میلیون ها مهاجر افغان در ایران (چه در گذشته و در حال حاضر) و آشنایی تجار و

افغانستان با کالاها و محصولات تولیدی ایران، کیفیت کالاها و برندهای معتبر جمهوری اسلامی ایران و نیز صرفه اقتصادی خرید و واردات از ایران برای افغان ها نیز، در این زمینه تأثیر گذار بوده است.

عامل سوم: اراده سیاسی مقامات بلند پایه و عزم ملی مردم دو کشور، ارتباط و تعامل اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران و اتاق تجارت و صنایع افغانستان و مجموعه های تابعه آنها (اتاق های استانی، اتاق های مشترک و تشکلهای اقتصادی) و سفارتخانه ها و رایزنان بازرگانی دو کشور به عنوان بسترساز، تأثیر غیرقابل انکاری در توسعه صادرات ایران به افغانستان دارند؛ به طوری که افغانستان در چند سال اخیر همواره به عنوان یکی از بازارهای اصلی صادراتی ایران بوده است، به طوری که همیشه جزو پنج کشور اول صادراتی کشورمان محسوب شده است. عامل چهارم: تشدید تحریم های اقتصادی ایران، تحریم روابط بانکی، سخت تر شدن نقل و انتقال ارز و افزایش هزینه های مبادله، اهمیت بازارهای منطقه و همسایه را در حوزه توسعه صادرات کشورمان دوجندان کرده است. به عبارت دیگر، افغانستان برای ایران یک بازار حیاتی و استراتژیک تلقی می شود.

منظور شما از استراتژیک بودن بازار افغانستان برای صادرات غیرنفتی ایران چیست؟

کشورهای منطقه به ویژه افغانستان، عراق، ترکیه و امارات متحده عربی، در تجارت فرامرزی ایران، هم در بُعد صادرات و هم در بُعد واردات، چه در شرایط عادی و چه شرایط تحریمی، از اهمیت بالایی برخوردار هستند. در این میان، افغانستان و عراق، به عنوان دو بازار مهم صادرات غیرنفتی کشورمان، جایگاه ویژه ای را به خود اختصاص داده اند؛ چون امارات متحده عربی یک حلقه واسط و کشور توزیع کالاهای صادراتی و وارداتی در منطقه است و ترکیه هم کشوری است که با وجود اهمیت بالا در زمینه برقراری ارتباط بین ایران و اروپا، اما بیشتر به عنوان یک صادرکننده کالا به ایران مطرح است تا یک بازار برای صادرات غیرنفتی ایران. علاوه بر اینها، رواج واحد پولی ایران در افغانستان و در نتیجه امکان دریافت پول کالاهای صادراتی به ریال ایران، در شرایط فعلی، یکی از مهم ترین دلایل توسعه صادرات به افغانستان ارزیابی می شود. در ضمن، الزامی نبودن گشایش اعتبارات اسنادی و نیز عدم نیاز به پوشش ریسک های سیاسی و تجاری کالاهای صادراتی به افغانستان به سبب این که تاجران مسلمان، اصیل و حرفه ای افغانستان عموماً مردمانی خوش قول، پایمند و متعهد به تعهدات و دارای اخلاق کسب و کار هستند، از عوامل کلیدی افزایش قابل توجه صادرات ما به افغانستان بوده است. - به نظر شما، حرکت به سمت انعقاد توافق نامه تجارت آزاد بین ایران و افغانستان، تا چه حد در رونق بیشتر تجارت بین این دو کشور موثر است؟ و لازمه حرکت به این

تاریخ اقتصاد

اخبار اقتصاد

قانون اقتصاد

آموزش اقتصاد

تجارت اقتصاد

گزارش اقتصاد

اساس رشد تجارت، تسهیل و روان سازی تجارت است. به عبارت دیگر، کاهش اسناد و مجوزهای لازم و نیز هزینه های گمرکی پرداختی برای صادرات و واردات، موجب تسهیل و تسریع تجارت فرامرزی و افزایش صرفه اقتصادی برای بنگاه ها و کشورها خواهد شد. درست به همین دلیل است که انعقاد «گات» و به تبع آن تاسیس سازمان تجارت جهانی (WTO)، حیج تجارت جهانی را به صورت باور نکردنی افزایش داد، به طوری که درصد افزایش تجارت جهانی در سال های اخیر، به مراتب بیشتر از درصد رشد تولید ناخالص جهانی بوده است.

در این میان، کاهش یا حذف موانع تعرفه ای و غیر تعرفه ای و غیر فنی، از اهمیت بسزایی برخوردار است. موافقت نامه «تعرفه های ترجیحی» و موافقت نامه «تجارت آزاد»، می تواند با کاهش یا حذف موانع تعرفه ای (یعنی کاهش پایدار تعرفه های گمرکی) و نیز کاهش موانع غیرتعرفه ای (مثلا کاهش مجوزهای لازم برای صادرات و واردات)، هم زمان و هم هزینه های فعالان اقتصادی برای دسترسی به بازار کشورها را آسان تر ساخته و به این ترتیب به صورت ابزاری در اختیار رونق تولید و رشد اقتصادی کشورها قرار گیرد. - بسیار خوب، شما کلیاتی در مورد منافع «تجارت آزاد» بیان کردید. به طور خاص در مورد حرکت به سمت تجارت آزاد بین ایران و افغانستان، چه ارزیابی ای دارید؟

انعقاد موافقت نامه «تعرفه های ترجیحی» یا موافقت نامه «تجارت آزاد» بین ایران و افغانستان، علاوه بر توسعه تجارت دوجانبه، فواید اقتصادی، اجتماعی و امنیتی فراوانی برای دو کشور به ارمغان می آورد. توسعه تجارت بین دو کشور، رشد اقتصادی و اجتماعی و توسعه یافتگی دو کشور ایران و افغانستان به طور عام، و رونق اقتصادی مناطق مرزی دو کشور به طور خاص را به همراه خواهد داشت که به نفع دو کشور و دو ملت است. باید توجه کنیم که چنانچه یکی از دو کشور همسایه، توسعه نیافته باشند، از بحران های اقتصادی، نا امنی ها و ناهنجاری های اجتماعی بوجود آمده در یک کشور، کشور دیگر هم بی بهره نمی ماند و نه تنها امنیت مرزهای مشترک به مخاطره می افتد، بلکه بحران ها و نا امنی ها به درون خاک کشور همسایه هم سرایت می کند. بنابراین، ارتقای سطح همکاری های صنعتی، معدنی، کشاورزی، تجاری، حمل و نقل و ترانزیت و خدماتی و به ویژه خدمات فنی و مهندسی، ICT و توریسم، می تواند باعث رونق کسب و کار، افزایش درآمد و تامین معیشت خانواده های مردمان ساکن در مناطق مرزی دو کشور و ارتقای سطح ضریب امنیت شغلی و افزایش سطح رفاه عمومی آنها شود. این امر هزینه های دو کشور را هم در خصوص مبارزه با قاچاق، مدیریت بحران های اجتماعی و پرداخت یارانه به خانواده های نیازمند (چه یارانه های مستقیم و چه غیر مستقیم)، به طور محسوسی کاهش می دهد.

شما به مزایای اقتصادی و اجتماعی و امنیتی گسترده توسعه تجارت بین ایران و افغانستان اشاره کردید. به نظر شما، چه چالش هایی برای حرکت به سمت موافقت نامه تجارت آزاد بین این دو کشور وجود دارد؟

یکی از چالش های موجود بر سر راه انعقاد موافقت نامه «تعرفه های ترجیحی» یا موافقت نامه «تجارت آزاد» بین ایران و افغانستان، عبارت است از اینکه سطح توسعه یافتگی دو کشور ایران و افغانستان در تمامی زمینه ها و به ویژه در بخش اقتصاد، متوازن و حتی نزدیک به هم نیست. مصداق این مساله، آن است که ارزش صادرات ایران به افغانستان در سال ۱۳۹۰ حدوداً ۲ میلیارد دلار و ارزش صادرات افغانستان به ایران کمتر از ۱۰ میلیون دلار بوده است.

بر همین اساس، افغان ها، برقراری موافقت نامه تجارت آزاد را به نفع ایران ارزیابی می کنند و آن را استراتژی برد-برد نمی دانند. این نکته از نظر روانی به عنوان مانعی جدی بر سر راه مذاکرات مسوولان دستگاه های اقتصادی دو کشور خودنمایی می کند و مانع پیشرفت جدی مذاکرات در این زمینه شده است. این در حالی است که اصول علم اقتصاد، قواعد تجارت آزاد و نیز

تجربه جامعه جهانی نشان می دهد که آزادسازی تجاری و حذف موانع تعرفه ای و غیرتعرفه ای و تسهیل فرآیندهای تجارت فرامرزی، موجب توسعه صنعت و شکوفایی اقتصادی کشورهای مختلف (در هر سطحی از توسعه یافتگی که باشند) می شود. بسیار خوب، اگر ما به دنبال آن باشیم که در بلندمدت به یک توافقنامه تجارت آزاد با افغانستان برسیم و آنها تعرفه واردات کالاهای ایرانی را به طور پایدار به حدود صفر برسانند، در مقابل در کوتاه مدت مقامات تجاری افغانستان چه انتظاری از ایران دارند؟

به طور کلی، افغان ها مایلند جمهوری اسلامی ایران به طور یک طرفه معافیت گمرکی به کالاهای صادراتی افغانستان به ایران اعطا کند. این انتظار هم از آنجا شکل گرفته است که جامعه جهانی تلاش می کند افغانستان را به کشور آباد و توسعه یافته تبدیل کند و از همین منظر بسیاری از کشورهای پیشرفته دنیا، مانند کشورهای اروپایی، آمریکا، کانادا، کره جنوبی، چین، هند و برخی کشورهای دیگر، کالاهای و محصولات صادراتی افغانستان به کشورشان را تا حد زیادی از پرداخت حقوق گمرکی معاف کرده اند.

شما طبیعتاً به عنوان دبیر کل اتاق تجاری ایران و افغانستان، تجربه زیادی در تعامل با تجار و همین طور مقامات اقتصادی و تجاری افغانستان داشته اید. به نظر شما، چگونه می توانیم برای رفع تدریجی موانع موجود بر سر شکل گیری تجارت آزاد بین ایران و افغانستان غلبه کرده و به سمت یک وضعیت «برد-برد» حرکت کنیم؟ به نظر می رسد که اگر بخواهیم یک حرکت تدریجی و حساب شده به سمت انعقاد موافقت نامه تجارت آزاد بین ایران و افغانستان داشته باشیم و به منافع اقتصادی و امنیتی پایداری برای هر دو کشور برسیم، لازم است یک برنامه زمان بندی پنج مرحله ای را در دستور کار خود قرار دهیم:

مرحله اول: جمهوری اسلامی ایران با هدف کمک به رونق اقتصاد داخلی افغانستان، به کالاهای صادراتی افغانستان به ایران، به صورت یک طرفه معافیت گمرکی اعطا کند (مانند سیاستی که شوراهایی همچون هند و چین و کره جنوبی در قبال افغانستان انجام داده اند). از آنجا که ارزش کالاهای صادراتی افغانستان به ایران مبلغی ناچیز و در حدود ۱۰ میلیون دلار است، معافیت مورد بحث از نظر ارزش مالی در قیاس با میزان کمک های توسعه ای ایران به دولت افغانستان و هزینه هایی که دولت برای مهاجرین افغانستانی در ایران انجام می دهد و هزینه هایی که در مرز طولانی بین دو کشور جهت مبارزه با قاچاق صورت می پذیرد، بسیار بسیار ناچیز است. در عین حال چنین اقدامی از بعد روانی، آثار مثبت شایان توجهی را در بین ملت و دولت افغانستان دارد.

مرحله دوم: تا به امروز، بیش از ۵۰ موافقت نامه و یادداشت تفاهم نامه همکاری در قالب کمیسیون های مشترک همکاری یا در قالب سایر مذاکرات و همکاری ها در بخش های مختلف اقتصادی بین دو کشور به امضا رسیده که متأسفانه ماده ها و بندهای بسیار زیادی از این موافقت نامه ها، هنوز اجرایی نشده است. یکی از راه های تسهیل کننده حرکت به سمت «تجارت آزاد»، اجرای مواد اجرانشده موافقت نامه های پیشین است.

مرحله سوم: موافقت نامه «تعرفه های ترجیحی»، به عنوان مقدمه موافقت نامه «تجارت آزاد»، بین دو کشور منعقد شود. در این موافقت نامه (حتی) می توان کالاهای صادراتی ایران را مشمول ۵۰ درصد معافیت گمرکی و کالاهای صادراتی افغانستان را مشمول ۱۰۰ درصد معافیت گمرکی نمود که با توجه به میزان صادرات بسیار ناچیز افغانستان به ایران، کاملاً توجیه پذیر است.

مرحله چهارم: سرمایه گذاری فعالان اقتصادی ایران در بخش های کشاورزی، معدنی، صنعتی، تجاری، حمل و نقل و ترانزیت، بانک و بیمه، خدمات فنی و مهندسی، ICT، صنعت توریسم و هتلداری، بهداشت و درمان، آموزش و نظایر آن را از طریق انجام مذاکره، توافق و همکاری دولت ها و در نتیجه ایجاد زیرساخت ها و برقراری تسهیلات و امتیازات و مشوق های اقتصادی،



Sum ۲۰۱۴

No. ۳

۲۷



سختگیری‌های شدید بر شهروندان افغان مقیم کشورمان حرکت کرده است. هم‌اکنون این سیاست‌های سختگیرانه، حتی آن دسته از افرادی که پدر یا مادر افغان دارند ولی خودشان متولد ایران و بزرگ‌شده ایران هستند را هم، در بر می‌گیرد.

صرف‌نظر از مباحث انسانی و اخلاقی در مورد سیاست‌های جدید دولت در قبال مهاجران افغان، شما فکر می‌کنید که سیاست جدید دولت در دو سال اخیر، می‌تواند بر روابط اقتصادی و تجاری دو کشور هم تاثیرگذار باشد؟

اجازه بدهید اول در مورد سیاست کشور در مورد مهاجران افغان در دهه ۱۳۶۰ مطالبی بگویم و بعد ارزیابی سیاست‌های دو سال اخیر بپردازم:

تصمیم ایران در زمینه اجرای سیاست «درهای باز» در دهه ۶۰ درباره مهاجران افغان، سیاست درستی بود که بر مبانی انسانی، بشردوستانه و اسلامی استوار است. در آن شرایط سخت که جان و مال مردم مظلوم و مسلمان افغانستان مورد هجوم، تجاوز و هتک حرمت متجاوزین خارجی و ارتش سرخ اتحاد جماهیر شوروی سابق قرار گرفت و بعد هم این کشور درگیر جنگ‌های داخلی و در نهایت سلطه طالبان بر مردم مظلوم افغانستان شد، شرایط ایجاب می‌کرد تا کشورهای مسلمان و همسایه و بشردوست به طرق مختلف به کمک مردم غیور، دلاور، مظلوم و مسلمان افغانستان بشتابند. پس کاملاً طبیعی بود که جمهوری اسلامی ایران و مردم مسلمان و انسان‌دوست و میهمان‌نواز ما هم، آغوش خود را به روی مردم افغانستان باز کرده و از آنان به گرمی استقبال کنند. اوج این میهمان‌نوازی به حدی بود که در آن سال‌های اولیه مهاجرت، برخی از مهاجرین افغان در خانه‌های مردم ایران زندگی می‌کردند.

اما در شرایط فعلی که کشور افغانستان دوران بازسازی و سازندگی را طی می‌کند، به طور قطع و یقین نمی‌تواند زمینه‌ها و بستر بازگشت میلیون‌ها مهاجر را به سرعت فراهم کند. این مهاجرین به مسکن، شغل، درآمد، بهداشت، آموزش، ازدواج و امثالهم نیاز دارند که تدارک آنها کار ساده‌ای نیست. بنابراین به نظر می‌رسد مناسب است دولتمردان دو کشور در چارچوب مذاکراتی دوستانه، در خصوص شرایط و چگونگی بازگشت تدریجی مهاجرین افغان به کشورشان، به

افزایش دهیم. این سرمایه‌گذاری‌ها می‌تواند به صورت سرمایه‌گذاری‌های مشترک سرمایه‌گذاران ایرانی یا سرمایه‌گذاران افغانستانی انجام شود.

افزایش سرمایه‌گذاری سرمایه‌گذاران ایرانی در افغانستان، به سود سرمایه‌گذاران ایرانی است که از مزیت‌هایی مانند زمین ارزان و نیروی کار ارزان در خاک افغانستان بهره‌مند می‌شوند و به علاوه از تعرفه‌های تجاری پایین برای صادرات به کشورهایی مانند آمریکا و کانادا و اتحادیه اروپا بهره‌مند می‌شوند. از طرف دیگر، توسعه این سرمایه‌گذاری‌های مشترک، علاوه بر کمک به ارتقای سرمایه‌فیزیکی و بهبود سطح تکنولوژی در

این کشور، به ایجاد اشتغال مولد در افغانستان کمک کرده و افزایش درآمد دولت افغانستان (از طریق دریافت مالیات) را نیز به دنبال خواهد داشت. این موضوع بدون تردید منافع اقتصادی فراوانی را هم برای کشور عزیزمان ایران و هم برای کشور افغانستان ایجاد می‌کند. توسعه همکاری‌های صنعتی و تجاری دو کشور در داخل خاک افغانستان، پایه‌های رشد صنعتی و رشد تولید ملی را پی‌ریزی و مقدمات تجارت آزاد را در ابعاد روانی و اقتصادی فراهم می‌کند.

مرحله پنجم: با عنایت به بندهای فوق‌الذکر، موافقت نامه تجارت آزاد به عنوان گام چهارم در این فرآیند پیاده‌سازی شود.

البته نکته مهم این است که برای موفقیت این برنامه پنج‌مرحله‌ای، لازم است که در طراحی جزئیات آن، همکاری مناسبی بین سازمان‌های اقتصادی دولتی و نیز تشکل‌های نماینده بخش خصوصی برقرار شود. در واقع در همکاری‌های بین‌المللی و به طور ویژه در زمینه همکاری با کشورهای همسایه و مسلمان و به خصوص کشور افغانستان، لازم است دستگاه‌های اقتصادی کشور با مشورت و مشارکت بخش خصوصی و با محوریت اتاق بازرگانی ایران و نیز اتاق مشترک ایران و افغانستان، در مورد تدوین جزئیات استراتژی همکاری اقتصادی با کشور افغانستان، براساس رویکرد برنده-برنده برنامه‌ریزی کنند تا زمینه شکل‌گیری همکاری‌های اقتصادی و تجاری پایدار بین دو کشور، فراهم شود.

جناب علی‌خان، اجازه بدهید در بخش پایانی مصاحبه، قدری هم به بحث مهاجران افغان مقیم ایران بپردازیم:

سیاست ایران در قبال مهاجران افغان، از دهه ۶۰ تاکنون، دچار چرخش‌های اساسی شده و به طور خاص در دو سال اخیر، دولت به سمت اعمال

تاریخ اقتصاد

اخبار اقتصاد

قانون اقتصاد

آموزش اقتصاد

تجارت اقتصاد

گزارش اقتصاد

مذاکره کاری ظریف

مذاکره، چیزی نیست جز دستیابی به راه حل مشترک به نفع تمام گروه‌های درگیر با هدف رسیدن به توافقی مفید برای طرفین مذاکره.

در دنیای مدرن امروز مذاکره کنندگان خبره پیشنهاد می‌کنند که به جای نزدیک شدن به مذاکره به عنوان رقابتی با حاصل جمع صفر - یکی برنده یکی بازنده - مذاکره کنندگان در یک طرف میز قرار بگیرند و در برابر مساله مطرح شده یا چالش پیش آمده با هم متحد شوند تا به نتیجه مطلوب دست پیدا کنند و اصطلاحاً مذاکره برد-برد انجام دهند.

زمانی که طرف مذاکره شما، فردی از فرهنگ پیگانه است و یا کسب و کار شما خارج از کشور است، تسلط بر مجموعه‌ای از مهارت‌های مذاکراتی برای برد در یک مذاکره کافی نخواهد بود. با وجود گسترش روز به روز ارتباطات در سطح جهانی، آنچه همواره چالش اصلی مذاکرات در سطح بین‌المللی بوده است، اختلافات عمیق میان فرهنگ‌هاست. حساس‌ترین آیت‌هایی که در یک چنین مذاکره‌ای باید مد نظر قرار بگیرد، به طور خلاصه و در چند پارگراف زیر عنوان می‌کنیم:

خود را با قواعد و مقررات فرهنگ شریک احتمالی هماهنگ کنید:

ضروری‌ترین و ابتدایی‌ترین نکته پیش از هر مذاکره، آشنایی با مناسبات موسوم و تمرکز بر روی فرهنگ طرف مورد مذاکره است. بسیار حائز اهمیت است که روش‌ها و رویکردهای مذاکره را به صورت شخصی در آورید و با فرهنگ مقابل تطبیق دهید. در اغلب موارد، این کار موفقیت‌آمیز است و در نهایت، فرهنگ جدید مشترکاً بین طرفین معامله ایجاد خواهد شد؛ اما به این نکته دقت داشته باشید که وقتی به دنبال زمینه‌های مشترک و شناسایی فرهنگ طرف مقابل هستید، از تمرکز بر روی فرهنگ خود و آنچه از برد در معامله مد نظر شما است، غافل نشوید و با زیرکی تمام از اینکه با شگردهای طرف مقابل به بازی گرفته شوید، پرهیز کنید.

جزئیات را مطابق فرهنگ طرف مذاکره ارائه دهید:

اگر طرف شما چینی باشد، نگاه آکادمیکی به کسب و کار دارد و ارائه مطلب به چنین مخاطبانی مانند ارائه پایان نامه دکترا است. آنها از شما انتظار دارند به عمق مطلب بروید و بتوانید به هر سؤالی پاسخ دهید. اگر در این کار شکست بخورید، هرگز به شما اعتماد نخواهند کرد؛ اما اگر بخواهید همین معامله را در یک کشور عرب زبان به سود خود پیش ببرید، اصرار بر ارائه جزئیات، چیزی جز وقت تلف کردن نخواهد بود و ممکن است شرکای شما این نوع از ارائه مطلب را به منزله فضل فروشی تصور کنند. بنابراین لازم است قبل از ورود به هر نوع مذاکره‌ای فرهنگ مقابل را بشناسیم. ریتیم مذاکرات را کنترل کنید:

همواره این نکته را مدنظر داشته باشید که ریتیم مذاکرات در کشورها بسیار با یکدیگر متفاوت است؛ سرعت در به نتیجه رساندن مذاکره الزاماً آن چیزی نیست که طرف مقابل به دنبال آن باشد. اگر با یک اروپایی وارد مذاکره شده‌اید، به خاطر بسپارید که کسب و کار در اروپا بیشتر ذهنی و درازمدت است. آنها برای هر کاری هر چند کوچک، مدت‌ها برنامه ریزی می‌کنند. تلاش برای شتاب دادن به گفتگو و نتیجه‌گیری سریع باعث می‌شود آنها از معامله کنار بکشند؛ اما در مقابل اگر طرف مورد مذاکره شما از کشورهای آسیای میانه باشد، ارائه خلاصه‌ای از مباحث مطرح شده و تلاش برای جمع‌بندی سریع از نتایج مذاکره، آنها را برای انجام معامله تشویق خواهد کرد.

اینها نکات پایه‌ای و ابتدایی مذاکره با شرکای احتمالی در سطح بین‌المللی محسوب می‌شوند؛ اما امیدواریم در شماره‌های آینده مجال این را بیابیم که اختصاصاً به فرهنگ موسوم معامله و مذاکره کشورهای که بیشتر با ایران مرادوات تجاری دارند بپردازیم.

دربار سید عسگری
دبیر کانون زنان بازرگان اتاق کاشان

توافق برسند و طی یک جدول زمان‌بندی آن را اجرا کنند تا از ناهماهنگی‌ها و مشکلات بعدی جلوگیری شود.

نکته مهم بعد، این است که باید توجه کنیم که طبیعتاً کیفیت رفتارهای دولت و ملت ایران با مهاجرین افغان، بر وضعیت همکاری‌های اقتصادی و تجاری دو کشور تأثیرگذار خواهد بود و آثار روانی، اجتماعی و اقتصادی خود را به همراه خواهد داشت. در کنار اینها، اقداماتی مانند جلوگیری از ترانزیت سوخت از خاک ایران به مقصد افغانستان هم، باعث بروز عوارض روانی و اجتماعی در بین مردم افغانستان شد که این قبیل پدیده‌ها بر سطح روابط و همکاری‌های اقتصادی هم اثرگذار است تا جایی که اتاق تجارت و صنایع افغانستان هم در این خصوص موضع‌گیری کرد.

به عبارت دیگر، این گونه مسائل بر سطح روابط اقتصادی و تجاری دو کشور تأثیرگذار است؛ هر چند که تا به امروز، با توجه به تاریخی و دیرینه بودن روابط دو ملت و سطح بسیار خوب همکاری‌های سیاسی و اقتصادی دو کشور، بروز برخی از رفتارها توسط تعداد اندکی از سازمان‌ها یا اشخاص که جزو سیاست‌های راهبردی کشورمان محسوب نمی‌شود، نتوانسته است منافع ملی دو کشور دوست، مسلمان و همسایه ایران و افغانستان را در عرصه اقتصاد و تجارت به خطر اندازد.

از وقتی که برای این مصاحبه در اختیار ما قرار دادید، متشکرم. در پایان مصاحبه، اگر نکته‌ای را به عنوان نکته پایانی مدنظر دارید، بفرمایید.

در زمینه تجارت ایران و افغانستان، نکته حائز اهمیت، به ویژه در شرایط فعلی که فعالیت‌های تولیدی و صادراتی کشور از محدودیت‌های ناشی از تحریم‌های اقتصادی رنج می‌برد، آن است که توجه کنیم توسعه صادرات به افغانستان، به دلایلی که در ابتدای مصاحبه اشاره کردم و به خصوص به دلیل امکان دریافت پول کالاهای صادراتی به ریال، یک فرصت استثنایی برای تولیدکنندگان و صادرکنندگان کشورمان به وجود آورده است. در کنار اینها، توسعه تجارت بین دو کشور، می‌تواند رونق اقتصادی مناسبی را برای مناطق مرزی دو کشور ایجاد کند که به ارتقای امنیت مرزها در کنار کاهش هزینه‌های کنترل امنیت مرزها منجر می‌شود. بنابراین ما باید توجه کنیم که اجازه ندهیم با سیاست‌های نه چندان پخته در قبال مهاجران افغان مقیم ایران یا با سیاست‌های سختگیرانه در قبال صادرکنندگان، بازار بسیار مناسبی را که تولیدکنندگان ما در این کشور پیدا کرده‌اند، دچار مخاطره کنیم.

دو پیشنهاد مهم دبیر کل «اتاق تجاری ایران و افغانستان»:

- اگر ما با هدف کمک به رونق اقتصاد داخلی افغانستان، به کالاهای صادراتی افغانستان به کشورمان به صورت یک‌طرفه معافیت گمرکی اعطا کنیم (مانند کاری که کشورهایی همچون هند و چین و کره جنوبی در قبال افغانستان انجام داده‌اند)، چنین اقدامی از بُعد روانی، آثار مثبت شایان توجهی را در بین ملت و دولت افغانستان دارد و در نهایت به بهبود جایگاه صادرکنندگان و سرمایه‌گذاران ما در بازار این کشور کمک می‌کند. ضمناً از آنجا که ارزش کالاهای صادراتی افغانستان به ایران مبلغی ناچیز و حدود ۱۰ میلیون دلار است، معافیت مورد بحث از نظر ارزش مالی، در قیاس با میزان کمک‌های توسعه‌ای ایران به دولت افغانستان و نیز هزینه‌هایی که در مرز طولانی بین دو کشور جهت مبارزه با قاچاق صورت می‌پذیرد، بسیار بسیار ناچیز است.

- هم‌اکنون که افغانستان دوران بازسازی را طی می‌کند، قطعاً نمی‌توان به سرعت زمینه‌های بازگشت میلیون‌ها مهاجر را فراهم کرد. بنابراین به نظر می‌رسد مناسب است دولتمردان دو کشور ایران و افغانستان، در چارچوب مذاکراتی دوستانه، در خصوص شرایط و چگونگی بازگشت تدریجی مهاجرین افغان به کشورشان، به توافق برسند و طی یک جدول زمان‌بندی آن را اجرا کنند تا از ناهماهنگی‌ها و مشکلات بعدی جلوگیری شود.

منبع: دنیای اقتصاد، ۹۱/۰۹/۲۲، شماره ۲۸۰۷



Sum ۲۰۱۴

No. ۳

۲۹

روابط بین الملل

◀ میلاد رهبری

امروزه تعامل، عاملی بسیار مهم در فرآیند پیشرفت و توسعه جوامع مختلف محسوب می شود. این مقوله از قرن ها پیش که توسط توکوئیدس - مورخ یونان باستان - مطرح شد، احساس نیازی بود برای بسترسازی و ایجاد هر چه بیشتر کانال های ارتباطی تا افراد جامعه

بتوانند همدیگر را بهتر شناخته و به سمت پویایی هر چه بیشتر جوامع خود گام بردارند.

در عصر حاضر نیز این مسئله بر هیچ نهاد، سازمان یا فردی پوشیده نیست که لازمه پیشرفت و توسعه و یا حتی تغییر، چیزی نیست جز ارتباط موثر و تعامل سازنده در قالب یک مجموعه یا ساختار طراحی شده؛ بر این اساس از سال ۱۹۱۹، رشته روابط بین الملل که تقریباً رشته بریتانیایی محور بود، در دانشگاه ابرستویت ولز تأسیس شد. تأسیس این رشته مستقل نشانه ای است بر اهمیت ارتباط و تعامل با جهان که از سال ها پیش بزرگان و حتی مردم عادی به دنبال گسترش آن در فضای سیاسی و اقتصادی بوده اند.

با عطف نظر به اهمیت این مسئله، اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی کاشان نیز بر آن شد تا در جهت گسترش روابط هر چه سازنده تر با استفاده از نیروهای جوان، سیستم مدیریتی خود را متحول ساخته، جریان فکری جدیدی را به درون شبکه خود تزریق کند. در این میان، بخش امور بین الملل اتاق کاشان، با انگیزه هر چه بیشتر بنا دارد تا با ارائه خدماتی همچون: اطلاع رسانی تمامی نمایشگاه ها و سمینارهای معتبر، تورهای اعزامی به سرتا سر جهان، هماهنگی جهت پذیرش هیئت های تجاری مطابق با بازار (market) شهرستان کاشان، ایجاد هماهنگی هر چه بیشتر در بین اعضا، آموزش در شاخه های مختلفی نظیر بازاریابی بین الملل، شناخت بازارهای مختلف، اصول بازاریابی (marketing)، شناخت کانال های ارتباطی مؤثر و... در مسیر اعتلای فعالان اقتصادی شهرستان کاشان به ویژه اعضای خود و صنعت گسترده این شهر صنعتی تلاش لازم را به عمل آورد. بر این اساس سعی خواهد شد تا با استعانت از خدانود مهربان و برنامه ریزی مؤثرتر از گذشته و نیز یاری فکری بزرگانی که در صنایع کاشان از تجربیات بسیاری برخوردارند، در جهت هر چه پرنفوذتر شدن ارتباطات و تعاملات در حوزه جهانی، برنامه ریزی و مراحل اجرای آن به انجام برسد.

آشنایی با اینکو ترمز

بخش سوم

DAT

This rule may be used irrespective of the mode of transport selected and may also be used where more than one mode of transport is employed.

"Delivered at Terminal" means that the seller delivers when the goods, once unloaded from the arriving means of transport, are placed at the disposal of the buyer at a named terminal at the named port or place of destination. "Terminal" includes any place, whether covered or not, such as a quay, warehouse, container yard or road, rail or air cargo terminal. The seller bears all risks involved in bringing the goods to and unloading them at the terminal at the named port or place of destination.

The parties are well advised to specify as clearly as possible the terminal and, if possible, a specific point within the terminal at the agreed port or place of destination, as the risks to that point are for the account of the seller. The seller is advised to procure a contract of carriage that matches this choice precisely.

Moreover, if the parties intend the seller to bear the risks and costs involved in transporting and handling the goods from the terminal to another place, then the DAP or DDP rules should be used.

DAT requires the seller to clear the goods for export, where applicable. However, the seller has no obligation to clear the goods for import, pay any import duty or carry out any import customs formalities.

این اصطلاح ممکن است بدون توجه به روش حمل و همچنین هنگامی که بیش از یک روش حمل به کار رفته، استفاده شود.

"تحويل در پایانه حمل" یعنی اینکه فروشنده زمانی کالا را تحويل می دهد که کالا از وسیله نقلیه در پایانه حمل تعیین شده در بندر یا محل تعیین شده در مقصد تخلیه و در اختیار قرار گیرد. پایانه حمل شامل هر محل سرپوشیده یا روباز، از جمله اسکله یا بارانداز، انبار، محوطه کانتینری یا پایانه حمل جاده ای، راه آهن یا هوایی است. کلیه ریسک های مربوط به حمل و تخلیه کالا تا در پایانه حمل در بندر یا محل تعیین شده به عهده فروشنده است. طرفین باید به روشن ترین شکل ممکن حمل، و در صورت امکان، نقطه مشخص در پایانه حمل واقع شده در بندر یا محل مقصد توافق شده را تعیین کنند؛ چرا که ریسک تا نقطه مذکور به عهده فروشنده است. فروشنده باید نسبت به انعقاد قرارداد حملی اقدام کند که دقیقاً متناسب با انتخاب محل مذکور باشد.

افزون بر این، اگر طرفین بخواهند که فروشنده ریسک و هزینه مربوط به حمل و جابه جایی کالا از پایانه حمل به محلی دیگر را به عهده بگیرد، باید از اصطلاحات DAP یا DDP استفاده کنند.

اصطلاح DAT فروشنده را، بسته به مورد، ملزم به ترخیص کالا برای صدور می کند. با این حال فروشنده وظیفه ای برای ترخیص کالا برای ورود، پرداخت هر گونه عوارض واردات یا انجام هرگونه تشریفات گمرکی برای ورود کالا ندارد.

تاریخ اقتصاد

اخبار اقتصاد

قانون اقتصاد

آموزش اقتصاد

تجارت اقتصاد

گزارش اقتصاد

DAP

This rule may be used irrespective of the mode of transport selected and may also be used where more than one mode of transport is employed.

"Delivered at Place" means that the seller delivers when the goods are placed at the disposal of the buyer on the arriving means of transport ready for unloading at the named place of destination. The seller bears all risks involved in bringing the goods to the named place.

The parties are well advised to specify as clearly as possible the point within the agreed place of destination, as the risks to that point are for the account of the seller. The seller is advised to procure contracts of carriage that match this choice precisely. If the seller incurs costs under its contract of carriage related to unloading at the place of destination, the seller is not entitled to recover such costs from the buyer unless otherwise agreed between the parties.

DAP requires the seller to clear the goods for export, where applicable. However, the seller has no obligation to clear the goods for import, pay any import duty or carry out any import customs formalities. If the parties wish the seller to clear the goods for import, pay any import duty and carry out any import customs formalities, the DDP term should be used

این اصطلاح ممکن است بدون توجه به روش حمل و همچنین هنگامی که بیش از یک روش حمل به کار رفته، استفاده شود.

"تحويل در حمل" یعنی اینکه فروشنده زمانی کالا را تحويل می دهد که کالا روی وسیله حمل، آماده تخلیه، در محل تعیین شده در مقصد در اختیار خریدار قرار گیرد. فروشنده کلیه ریسک های مربوط به حمل کالا تا محل تعیین شده را می پذیرد.

طرفین به خوبی می دانند که باید نقطه تحويل کالا در محل توافق شده در مقصد، را به روشن ترین شکل ممکن مشخص کنند. چرا که ریسک ها تا آن نقطه به عهده فروشنده است. فروشنده باید نسبت به انعقاد قرارداد حملی اقدام که دقیقاً متناسب با انتخاب محل تحويل باشد. چنانچه فروشنده به موجب قرارداد حمل مذکور متحمل هزینه های اضافی مربوط به تخلیه کالا در محل توافق شده گردد، نمی تواند این هزینه ها را از خریدار مطالبه کند؛ مگر اینکه ترتیب دیگری بین طرفین توافق شده باشد. اصطلاح DAP، بسته به مورد، فروشنده را ملزم به ترخیص صادراتی کالا می کند. با این حال فروشنده وظیفه ای در خصوص ترخیص وارداتی کالا یا پرداخت هر گونه عوارض واردات یا انجام هر گونه تشریفات گمرکی مربوطه را ندارد. اگر طرفین بخواهند که فروشنده، کالا برای واردات ترخیص کند، عوارض گمرکی مربوطه را بپردازد و تشریفات گمرکی واردات را به عهده بگیرد، باید اصطلاح DDP را به کار برند.

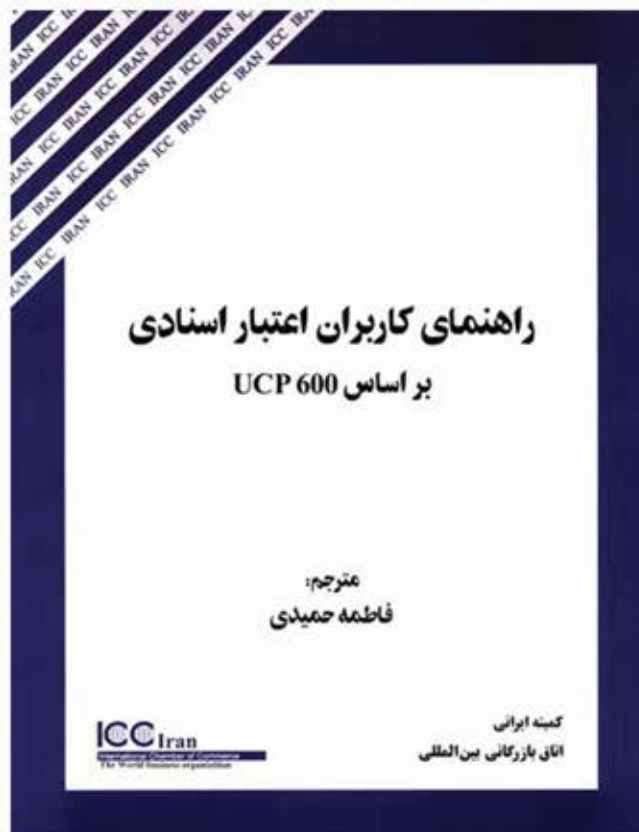
کتاب "راهنمای کاربران اعتبار اسنادی بر اساس UCP"

بازنگری در مقررات مذکور آماده انتشار است و مفاد آن را سیستم بانکی بین المللی اجرا می کند.

شاید این یادآوری لازم نباشد که اتاق بازرگانی بین المللی از بدو تاسیس یعنی سال 1919 تا کنون سعی در تسهیل مبادلات بین المللی و ایجاد نظم و تصویب مقررات یکسان و متحدالشکل در زمینه های بازرگانی، بانکداری، بیمه و حمل و نقل و دیگر رشته های مرتبط با امور تجاری کرده و کلیه این فعالیت ها را کارشناسان و فعالان بخش خصوصی کشورهای عضو، بدون دخالت سازمان های دولتی یا نهادهای وابسته به دولت برنامه ریزی کرده و به اجرا گذاشته اند.

مقررات حاضر که نشریه شماره 600 اتاق بازرگانی بین المللی تحت عنوان مقررات متحدالشکل اعتبارات اسنادی UCP-600 نامیده می شود، محصول بررسی بیش از 5000 اظهارنظر رسیده به گروه کار تهیه پیش نویس مقررات UCP است که از جمله نظرات کمیسیون بانکداری کمیته ایرانی اتاق بازرگانی بین المللی و مشارکت فعال مسئولان کمیسیون مذکور در جلسات کمیسیون بانکداری اتاق بازرگانی بین المللی در پاریس را می توان ذکر کرد.

در پی تصویب متن نهایی مقررات متحدالشکل اعتبارات اسنادی نشریه شماره 600 اتاق بازرگانی بین المللی، این مقررات به همت جناب آقای محمد صالحی ذوقی یکی از اعضای کمیسیون بانکداری ICC که از سال 1364 مسئولیت اداره کمیسیون بانکداری کمیته ایرانی اتاق بازرگانی بین المللی را به عهده داشته اند به زبان فارسی ترجمه شد.



مقررات متحدالشکل اعتبارات اسنادی موسوم به "UCP" یکی از پر استفاده ترین مقررات اتاق بازرگانی بین المللی است که اینک ششمین



Sum ۲۰۱۴
No. ۳

۳۱

فصل پنجم گزارش اقتصاد



گزارش سمینار قوانین و معافیت‌های مالیاتی

تعریف مالیات و تقسیم بندی آن، اهمیت مالیات و نقش آن در جامعه، مالیات اشخاص حقوقی و تکالیف قانونی اشخاص حقوقی، مالیات بر درآمد و معافیت‌های مالیاتی، انواع روش‌های تعیین درآمد مشمول مالیات و مالیات بر درآمد حقوق و محاسبات مالیاتی مربوطه و همچنین معافیت‌های مالیات بر درآمد حقوق بود. ارائه مطلب در این همایش همراه با پرسش و پاسخ مالیاتی شرکت‌ها همراه شد و همچنین در ابتدای جلسات ۲ نسخه از کتاب‌های گردآوری شده توسط استاد جلسه به میهمانان و شرکت‌کنندگان در جلسه تقدیم گردید. ضمناً بدلیل محدود بودن زمان جلسه مطالبی پیرامون انواع هزینه‌های قابل قبول از نظر قانون مالیات‌های مستقیم و آیین‌نامه‌ی نحوه تحریر و تنظیم دفاتر قانونی مطرح نگردید، که واحد آموزش اتاق بازرگانی مطالب مربوط به این بخش‌ها را به همراه کلیه مطالب ارائه شده در سایت اتاق بازرگانی برای استفاده عموم بازدیدکنندگان قرار داده است.

با توجه به نزدیک شدن زمان ارائه‌ی اظهارنامه‌های مالیاتی و نیاز فراوان بنگاه‌های تولیدی و خدماتی به دانش و اطلاعات در حوزه‌ی قوانین و مقررات مالیاتی جهت تنظیم صحیح دفاتر قانونی مالی، لزوم برگزاری دوره‌های تخصصی مرتبط با این موضوع را سبب گردید، تا اتاق بازرگانی بر اساس برنامه ارائه شده در سال ۹۲ واحد آموزش اقدام به برگزاری سمیناری با موضوع قوانین و معافیت‌های مالیاتی گرفت. این همایش که در روز دوشنبه ۱۳۹۳/۲/۱ در سالن اجتماعات و همایشات فرهنگسرای مهر برگزار شد با استقبال حسابداران و مسئولان امور مالی شرکت‌ها روبرو شد و طی این جلسه بعد از ارائه چند نکته توسط مدیر آموزش اتاق بازرگانی در خصوص برنامه‌های آموزشی سال ۹۳ جناب آقای زارع مقدم به ایراد سخن پرداختند.

محورهایی که در این سمینار به بحث گذارده شد در خصوص

نخستین نمایشگاه نقش آفرینی زنان بر توسعه پایدار

نخستین نمایشگاه نقش آفرینی زنان بر توسعه پایدار با تاکید بر اقتصاد مقاومتی که در ۳۰ فروردین ماه تا اول اردیبهشت در محل دائمی نمایشگاه‌های تهران در سالن همایش طبقه سوم سالن خلیج فارس برگزار شد. این نمایشگاه به منظور تاکید بر اهمیت نقش آفرینی بانوان در اقتصاد جامعه با حضور معاون اول رئیس‌جمهور آقای دکتر اسحاق جهانگیری و همچنین وزیر محترم صنعت و معدن آقای دکتر محمد رضا نعمت زاده برگزار شد. این نمایشگاه که به منظور رشد و شکوفایی بانوان کارآفرین جامعه برگزار شد در مراسمی توسط معاون اول رئیس‌جمهور اسحاق جهانگیری افتتاح شد. همچنین در بخش دیگری از سخنان خود با اشاره به فضایل حضرت زهرا(س) گفت: شخصیت زهرای اطهر چه در بعد کارهای خانه به عنوان همسر و مادر و چه در ابعاد سیاسی و اجتماعی شخصیتی ممتاز است و زندگی ایشان با وجود دوران کوتاه، حاوی درس‌هایی بزرگ برای بشریت است. معاون اول رئیس‌جمهور در ادامه یکی از دستاوردهای انقلاب اسلامی را توجه به زنان عنوان کرد و افزود: امام خمینی(ره) همواره به حضور زنان در عرصه‌های مختلف اجتماعی، سیاسی و اقتصادی تاکید داشتند و معتقد بودند زنان مسلمان باید در همه ابعاد جامعه حضوری فعال داشته باشند. جهانگیری در بخش پایانی سخنان خود اظهار امیدواری کرد: با سیاست‌هایی که دولت برای سال ۹۳ در نظر گرفته و با همت کارآفرینان و فعالان بخش خصوصی بتوانیم سال ۹۳ را به سال شکوفایی اقتصادی تبدیل کنیم. ایشان افزودند از نمایشگاه امروز استنباط شد که خانم‌ها در زمینه کار آفرینی خیلی فعال هستند و هم اینکه در برخی از کارگاه‌ها و کارخانه‌ها مدیریت خیلی خوبی

ایمنی در محیط کار نیازمند سرمایه‌های اجتماعی، فیزیکی و انسانی است

به گزارش ایرنا "رضا فرزانه" شامگاه سه شنبه در همایش "بهداشت حرفه‌ای و ایمنی در محیط کار" در دانشگاه علوم پزشکی کاشان اظهار داشت: زمانی که در یک کشور سرمایه‌های اجتماعی، انسانی و فیزیکی در کنار هم قرار گیرند، می‌توان شاهد رشد همه جانبه اجتماعی و اقتصادی در آن کشور بود. افزود: رعایت استانداردهای ایمنی و بهداشتی در محیط کار و زندگی از آسیب به خود و دیگران جلوگیری می‌کند که این شرایط توسط کارکنان و دولت فراهم می‌شود. وی نقش دولت را در برقراری ایمنی در محیط کار مهم دانست و تاکید کرد: تأمین امنیت شهروندان، انتشار پول و حفظ ارزش آن، تعریف حقوق مالکیت، تأمین استانداردها و ایجاد نظام دادگستری قاطع، بی‌طرف، ارزان و در دسترس از وظایف دولت است. فرزانه ابراز امیدواری کرد: با تعامل وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی و وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی کارکنان از استانداردها و منافع به کارگیری آنها آگاه شوند. معاون بهداشتی دانشگاه علوم پزشکی کاشان نیز در این همایش گفت: سازمان جهانی بهداشت امسال را سال ایمنی و بهداشت در استفاده از مواد شیمیایی در محل کار نامگذاری کرده است. دکتر "سیدعلیرضا مروجی" ضمن اشاره به شعار سال وزارت بهداشت مبنی بر "یک عمر سلامت با خود مراقبتی" افزود: خودمراقبتی بر رشد و شکوفایی صنعت و پیشرفت و توسعه سلامتی موثر و مقوله مورد نیاز شهروندان و صاحبان و شاغلان صنایع است. وی یادآوری کرد: بخشی از سلامت با قانون و نظارت مسوولان و بخش دیگر نیز توسط کارکنان و پایبندی آنها به اصول ایمنی محقق می‌شود. در این همایش از ۶۰ نفر از مدیران برتر صنایع و کارشناسان بهداشتی کاشان قدردانی شد.

تاریخ اقتصاد

اخبار اقتصاد

قانون اقتصاد

آموزش اقتصاد

تجارت اقتصاد

گزارش اقتصاد

دارند. همچنین وی افزود یکی از دغدغه های اصلی ایی که کشور دارد معضل بیکاری خانم ها است که بیشتر آنها تحصیل کرده هستند من فکر میکنم به هر میزانی که خانم ها ورود می کنند به کار هم توانایی ایجاد اشتغال را دارا میباشند هم در واحد های تولیدی که آقایون کار میکنند بازدهی بهتری دارند.

ایشان ادامه دادند که یکی از چالش های جدی دولت یازدهم همین مساله ی اشتغال بانوان خواهد بود و باید هم خانم ها همت کنند و وارد میدان شوند و دولت هم حمایت خواهد کرد لازم به ذکر است که تعدادی از اعضای کانون زنان بازرگان کاشان نیز در این نمایشگاه حضور فعال داشتند که مفتخر به دریافت لوح تقدیر از کانون زنان بازرگان ایران و وزارت صنعت معدن و تجارت شدند



اسامی شرکت کنندگان از کانون زنان بازرگان کاشان به شرح زیر است:

۱. شرکت نورد عرفان؛
۲. شیرین آریا؛
۳. شرکت میهن گلاب؛
۴. شرکت امیرکبیر تجارت؛
۵. شرکت نساجی سادات مد؛
۶. هنر موزاییک شکسته؛
۷. شرکت تعاونی زنان پویای قمصر کاشان؛
۸. موسسه خیریه امام حسن مجتبی و انجمن حمایت از بیماران سرطانی و پیوند مغز استخوان.

منبع : کانون بانوان بازرگان کاشان

گزارش همایش مسئولان آموزش اتاقهای سراسر کشور



دومین دوره همایش مسئولان آموزش اتاقهای سراسر کشور در محل سالن همایشهای اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران برگزار شد. این مراسم با سخنرانی دکتر نقره کار شیرازی دبیر اتاق ایران آغاز شد که وی بر عزم گسترده اتاق ایران بر گسترش امر آموزش تأکید داشت. در ادامه مهندس علیخانی مسئول امور استانهای اتاق ایران اشاره داشت که در سال گذشته ۶۴ همایش در استانها برگزار شده است. همچنین وی تأکید داشت

که از این پس تلاش خواهد شد تا در هر فصل از سال یک همایش برای مسئولان آموزش استانها برگزار شود. دکتر میر محمدصادقی رئیس مؤسسه آموزشی و پژوهشی اتاق ایران هم در سخنانی بیان کرد که سعی اتاق ایران بر آن است که تمرکز مسائل آموزشی را از تهران به شهرستانها منتقل سازد و اطمینان داد در سال جدید وضعیت آموزشی اتاقها دچار تحول اساسی شود. همچنین وعده داد که طبق تصمیم اتاق ایران، از این پس اتاق در صورت تقاضای استانها، در هر فصل به جای یک استاد، سه استاد را در اختیار اتاقها قرار خواهد داد.

دکتر جمشید عدالتیان، رئیس کمیسیون آموزش اتاق ایران نیز در سخنانی اشاره داشت که در بازدیدی که از اتاق فرانکفورت داشتیم، مشاهده کردیم که از میان ۸۵ کارمند آن اتاق، ۶۵ نفر کارمند بخش آموزش اتاق بودند و این نشان از محوری بودن امر آموزش در اتاقهای کشورهای پیشرفته است. ایشان در ادامه پیشنهاد داد که همانند اتاقهایی همچون اصفهان و یزد، در سایر اتاقها هم کمیسیون آموزش تشکیل شود. در نهایت از جشنواره بزرگی در محل نمایشگاههای بین المللی در مهر ماه خبر داد. این جشنواره که با عنوان جشنواره «رفاه» توسط اتاق ایران و طی شش روز برگزار خواهد شد، اتاقهای شهرستانها در غرقه هایی به نمایش فرهنگ و فعالیت های خود خواهند پرداخت.

در ادامه با حضور مهندس شافعی ریاست اتاق ایران وی طی سخنان کوتاهی اشاره به تأکید اتاق ایران در دوره جدید بر روی مسئله آموزش داشت و تأکید داشت که اتاقهای شهرستانها باید اولویت های نیاز هر منطقه را تشخیص دهند. با سخنرانی مهندس شافعی جلسه در نوبت صبح پایان یافت.

در جلسه عصر که پیرامون پرسش و پاسخ مسئولان آموزش استانها برگزار شد، مسئولان آموزش اتاقها به بیان اقدامات، برنامه ها و نظرات خود پرداختند. از جمله مسئول آموزش اتاق سمنان پیشنهاد داد تا مسئولان آموزش اتاقها گزارش عملکرد ماهانه خود را برای یکدیگر بفرستند تا ضمن ایجاد رقابت، به انتقال تجربیات یکدیگر منجر شود. مسئول آموزش اتاق قزوین مشکل عمده اتاق خود را عدم استقبال از سوی اعضا عنوان کرد که در این باره مسئول آموزش اتاق اردبیل راهکارهایی از قبیل ثبت نام آنلاین در سایت و ثبت مشخصات و دادن پیامک و فکس در هر همایش به اعضای ثبت شده، تبلیغات مؤثر در سطح شهر، همکاری با نهادهای علمی و تجاری در برگزاری همایش ها و تبلیغات جداگانه آنان برای حضور در همایش، پذیرایی نسبتاً مفصل در سمینارها و... را برای استقبال هر چه بیشتر در سمینارها ارائه داد. مسئول آموزش اتاق اصفهان نیز اشاره داشت که به هر طریق باید برای اعضا ایجاد انگیزه کرد. همچنین وی پیشنهاد داد که مؤسسه آموزشی اتاق ایران اقدام به چاپ مجله علمی پژوهشی کند. نماینده اتاق کاشان نیز به بیان سمینارهای برگزار شده در سال گذشته و برنامه های اتاق کاشان در سال جاری پرداخت. مسئول اتاق ارومیه نیز پیشنهاد داد تا در جهت پربارتر شدن مجلات اتاقهای شهرستانها، اتاق ایران کلاسهای برای سردبیران و هیئت های تحریریه مجلات اتاق ها برگزار کند. مسئول آموزش اتاق یزد نیز اشاره داشت که با اهتمام این اتاق، مجله ای علمی پژوهشی در حال آماده سازی است که به زودی به زیر چاپ می رود. همچنین وی خبر از تأسیس کمیسیون آموزش در اتاق یزد داد.

در پایان جلسه دکتر میرمحمد صادقی بار دیگر ضمن تشکر از حضور اعضا، پیرامون برخی نظرات مطروحه اشاراتی داشت و در انتهای سخن خود خبر از انجام پروژه ای مشترک بین اتاق ایران و دانشگاه شهید بهشتی داد که طی آن به طور مبسوط به بحث نیاز سنجی در اتاق های کشور پرداخته خواهد شد. مهندس علیخانی هم طی سخنان کوتاهی ابرازداشت که نظر هیئت رئیسه اتاق ایران در مورد هزینه های کلاسها این است که قیمت ها با نظر هیئت رئیسه اتاقها انجام شود.



دیدار گروه دوستی پارلمانی سوئیس و ایران از کاشان

گروه پارلمانی دوستی سوئیس امروز پنجشنبه چهارم اردیبهشت ماه از صبح وارد کاشان شده و از مکان هایی همچون شرکت سیمان کویر کاشان و فرش بافی عتبات عالیات بازدید کردند. گروه ذکر شده از شش نفر تشکیل شده که برای بازدید از آثار تاریخی و همکاری با سرمایه گذاران ایرانی بوده، این گروه در بدو ورود به بازدید از کارخانه سیمان کویر کاشان در جاده بزرگ رفتند. این هیئت پارلمانی هدف خود از این بازدید ها را ارتقاء سطح روابط میان دو کشور دانستند و افزودند که برای بررسی راهکارهای سیاسی و اقتصادی دو جانبه وارد ایران شده اند.

رئیس پارلمان دوستی سوئیس در بازدید امروز از کارخانه سیمان کویر کاشان پس از اعلام هدف خود برای این بازدید عنوان نمود: پس از فعالیت هایی در شرکت های کوچک و بزرگ و عضویت در پارلمان سوئیس، بگویم که از صنعت ایران بازدید چندانی نداشته ام. اما تا به حال از شرکت خودرو سازی و صنعت سیمان بازدید کردم و قبل از این در مورد تاریخ و تمدن و فرهنگ ایران تحقیقات و مطالعاتی انجام داده ام که در این سفر از نزدیک با آن ها آشنا شدم.

جان فرانسس در مورد سرمایه گذاری شرکت سوئیس افزود: از این سرمایه گذاری بی اطلاع هستم؛ اما خوشحالم که اکنون شرکت هلدسین و کارکنان آن تا این اندازه فعالیت دارند؛ بنده فعالیت ارزنده این شرکت را به مسئول آن در سوئیس گزارش خواهم داد.

جان ترانسس ریم به حضور کشورهای اروپایی در دهه ۷۰ اشاره کرد و بررسی توسعه همکاری با ایران و به خصوص منطقه کاشان را یاد آور شد. رضا فرزانه ریاست اتاق بازرگانی کاشان نیز که هیئت پارلمانی سوئیس را همراهی می کرد، در مصاحبه ای با خبرنگاران گفت: شرکت سیمان کویر کاشان در سال ۱۳۸۲ تأسیس شده و روزانه ۲ هزار تن سیمان تولید می کند؛ اما تولید سیمان با صادرات کمی روبرو است.

رئیس هیئت مدیره شرکت سیمان کویر کاشان، دلیل بازدید این هیئت پارلمانی را سرمایه گذاری شرکت هلدسین سوئیس در این شرکت ذکر کرد و گفت این شرکت سوئیس ۴۹ درصد از سهام را خریداری کرده است و این شرکت یکی از زیر مجموعه های شرکت اسپندار است که این شرکت ۵ درصد از سهام سیمان کشور را به خود اختصاص داده است. وی ضمن اینکه سرمایه گذاری شرکت هلدسین سوئیس را سودمند تلقی کرد و گفت: هر گونه استفاده ای در این زمینه چه برای ایران و چه برای سوئیس ارزش بالایی خواهد داشت و باعث افزایش روابط دو طرفه ما با این کشور خواهد شد، عنوان کرد در این کارخانه از تکنولوژی های روز دنیا استفاده می شود و بیان داشت به دنبال توسعه و گسترش شرکت سیمان کویر هستیم و در نظر داریم در عرصه تولید بتن و آهک نیز پا بگذاریم. فرزانه در پاسخ به سوالی در مورد جاده بزرگ که کامیون های این کارخانه نیز از آن عبور می کنند، گفت: طرح تعریض این جاده در دستور کار مسئولین قرار گرفته است.

رئیس هیئت پارلمانی سوئیس نیز طی سخنانی گفت: در کشور سوئیس همه

علاقه مند به سرمایه گذاری اند؛ اما تحریم های ایجاد شده برای کشور ایران باعث محدودیت هایی برای سرمایه گذاران شده است و ما امید داریم نتایج نشست ژنو موفقیت آمیز باشد و تحریم ها برداشته شود و زمینه های سرمایه گذاری کشور ها فراهم شود. یوس نیدگر افزود: با این که سوئیس بی طرف است، زمانی که تحریم های اتخاذ شده که مهم ترین آن ها تحریم بانکی بود با توجه به اینکه تحریم ها جهانی است برای بانک های ایرانی در انتقال ارز از یک کشور به ایران مشکل ایجاد کرده است.

وی اظهار داشت، در صورت پایان موفقیت آمیز مذاکرات ژنو، سوئیس ارتباط خود را با ایران آغاز خواهد کرد و به واسطه همین سفری که به ایران داشتیم، رسانه های سوئیس با انتشار مقالات و اخبار به مردم اطلاع رسانی کرده و من نیز پس از بازگشت به سوئیس در مورد پتانسیل های اقتصادی در کاشان مصاحبه ای ترتیب خواهیم داد. گفتنی است که ۴۹ درصد شرکت سیمان کویر که در زمان وزارت مهندس محلوجی بر وزارت صنایع و معادن و با همت مهندس علی شکرریز تأسیس شد در مالکیت (هلدینگ) شرکتی سوئیسی است.

گزارش دیدار و نشست هیئت تجاری هند و اتاق بازرگانی کاشان



در نشستی که در تاریخ ۸ اردیبهشت ماه توسط اتاق بازرگانی صنایع معادن و کشاورزی کاشان برگزار شد، هیأت تجاری ۲۰ نفره از ایالت حیدرآباد هند به سرپرستی سید افخم رضا، رئیس اتاق بازرگانی و صنایع هند و ریاست اتاق بازرگانی امامیه هندوستان و متشکل از یک گروه بازرگانی شیعه و مسلمان از این اتاق، به منظور دیدار و گفت و گو با همتایان ایرانی خود در کاشان حضور یافتند. این هیئت که با زمینه های کاری متشکل از: ساختمان، مسکن و شهرسازی، کود شیمیایی و سموم کشاورزی، فرش و پرده، تولید سیستم های بخار برای کارخانجات بزرگ، جواهرات، الماس و سنگ های قیمتی، برگزاری نمایشگاه های داخلی و بین المللی، حمل و نقل پیک داخلی و بین المللی، دارویی، کشت و تجارت میگو، دندانپزشکی و لوازم مربوطه، فناوری اطلاعات، شبکه های فولادی، رنگ و مواد شیمیایی و پتروشیمی و گرانیات است، با هماهنگی اتاق کاشان در هتل امیرکبیر حضور به هم رسانیدند.

طی این نشست جلسه ی B TO B نیز برگزار شد که همتایان هندی و فعالان اقتصادی شهرستان کاشان به بحث و گفتگو پیرامون سرمایه گذاریهای داخلی و خارجی پرداختند. ضمناً طی این سفر جلسه ای بین اعضای هیئت نمایندگان اتاق کاشان و هیئت تجاری هندوستان در خانه ی نگین کاشان برگزار شد که طی این جلسه ریاست اتاق بازرگانی کاشان مهندس رضا فرزانه پیرامون اهمیت کاشان در اقتصاد ایران و همچنین پیشینه ی اقتصادی این شهر و

تاریخ اقتصاد

اخبار اقتصاد

قانون اقتصاد

آموزش اقتصاد

تجارت اقتصاد

گزارش اقتصاد

گردهمایی دبیران اجرایی اتاق بازرگانی سراسر کشور



به گزارش روابط عمومی اتاق کاشان به نقل از روابط عمومی اتاق ایران، گردهمایی دبیران اجرایی اتاق های سراسر کشور، ۱۵ اردیبهشت ماه با حضور ریاست اتاق ایران، دبیر کل و سرپرست امور استان های اتاق ایران در این اتاق برگزار و در آن مسائل و برنامه های اتاق ها با معاونت های مختلف اتاق ایران مطرح و بررسی شد.

غلامحسین شافعی رئیس اتاق ایران گفت: قوانین جدید تصویب شده، وظایف بیشتری بر عهده اتاق ها گذاشته و از سوی دیگر شرایط جدید کشور و تصمیمات دولت جدید مبنی بر مردمی کردن اقتصاد ایجاب می کند که اتاق ها وظایف و مسئولیت بیشتری قبول کنند که در این میان دبیران اتاق نقشی برجسته خواهند داشت. نقش دبیران اتاق ها نقش بسیار برجسته ای است و هر چه پیش تر می رویم بر مراجعه کار آنان افزوده می شود.

ایشان همچنین عنوان کردند: باید ساز و کار مشخصی برای مسئولیت های جدید اتاق و دبیران نیز ایجاد شود و از نظر فعالیت های برون مرزی - که از وظایف اتاق ها است - نیز ما وارد کارهای جدیدی شده ایم.

وی ادامه داد: این شرایط جدید یک فرصت تازه است و ما مکلف هستیم که از آن نهایت استفاده را ببریم و اکنون با سیل عظیمی از تقاضاها از کشورهای مختلف روبه رو هستیم که در این میان اتاق ها نقش بسیار پررنگی دارند.

وی افزود: ارتباط دبیران کل اتاق با تشکل های هر استان نیز تعیین کننده میزان تعامل است. شافعی اعلام کرد: برای ارتقای جایگاه اتاق باید بتوانیم در استان ها بزرگان بخش خصوصی را تشویق به عضویت در اتاق ها کنیم؛ زیرا افراد بزرگی وجود دارند که اکنون از مرکزیت کارها کنار هستند، اما اندیشه آنان می تواند کمک رساننده باشد.

ایشان یادآور شد: امیدوار هستیم در همه استان ها در راستای ارتقای اتاق ها حرکت کنیم و بتوانیم از همه اندیشه ها استفاده کنیم. ضمن این که هر قدر ارتباط دبیران اتاق ها با اتاق ایران بیشتر شود، کارها به صورت هماهنگ تری انجام خواهد شد.

وی بر لزوم برگزاری جلسات شورای گفت و گوی دولت و بخش خصوصی در استان ها تأکید کرد.

شافعی تصریح کرد: قصد داریم به زودی در جلسه ای مشترک با استانداران سراسر کشور موضوع برگزاری جلسات شورای گفت و گویا را نهایی کنیم و باید استان هایی که این شورا را برگزار می کنند به طور حتم گزارش آن را به اتاق ایران ارسال کنند در مورد مجلس نیز جلساتی با نمایندگان استان با حضور استاندار و اعضای آن اتاق برگزار می کنیم تا هم فکری ها بیشتر شود.

رئیس اتاق ایران توضیح داد: امیدوار هستیم با این جلسات بتوانیم ارتباط خوبی را میان اتاق ها، مجلس و استانداران ایجاد کنیم و دبیران اتاق ها می توانند نظرات و پیشنهادها را خود را جهت هر چه بهتر انجام شدن کارها اعلام کنند.

حسین نقره کار شیرازی دبیر کل اتاق ایران نیز به مقایسه دورن قدیم و جدید اتاق و شرایط حاکم بر فضای اتاق پرداخت و گفت: علت این که اتاق نتوانست در سال های گذشته به جایگاه واقعی خود برسد اقتصاد دولتی بود و با وجود اصل ۴۴ قانون اساسی و تأکیدات مقام معظم رهبری باز هم کارها آن چنان که باید پیش نرفت. وی ادامه داد: اکنون دولت اجرای قانون بهبود مستمر محیط کسب و کار را در اولویت کاری خود قرار داده است تا با این قانون

توانایی های تولیدی کاشان و بستر سرمایه گذاری این شهر، نکاتی را برای هیئت مذکور بیان کردند. سپس نائب رئیس اتاق کاشان نیز به نیاز ها و شرایط سرمایه گذاری کاشان اشاره کردند و بعد از آن ریاست اتاق هند و چین در مورد گروه خود به ایراد مطلب پرداخته و به معرفی فعالیتهای تجاری گروه مورد نظر پرداخت.

بعد از آن آقای نوریان سرکنسول گر حیدرآباد به اعضای هیئت نمایندگان در مورد هندوستان توضیحاتی را ارائه کرد و در مورد جمعیت ۲۳۰ میلیون نفری هندوستان و جمعیت شیعه این کشور - که نزدیک بر ۳۰ میلیون نفر است - و نیز در مورد دانشجویان ایرانی مشغول به تحصیل در شهر بنگلور هند - که به گفته وی در حدود ۲۵۰۰ دانشجو هستند - مطالبی را بیان کردند، در ادامه ریاست اتاق امامیه که رهبری بازرگانان مسلمان و شیعه ای هندوستان را بر عهده داشت. ضمن عرض تشکر از میهمان نوازی ایرانیان و مخصوصاً اتاق کاشان به بحث در مورد توان اقتصادی شهرستان کاشان پرداخت و اشاراتی به ایجاد تعامل با اتاق کاشان و صحبت هایی نیز پیرامون نحوه ی شکل گیری اتاق امامیه در هند و میزان سرمایه گذاری بسیار بالای این مجموعه طی ۳ سال تاسیس خود ارائه کرد. وی کاشان را یکی از مناسب ترین مناطق برای شروع همکاری های اقتصادی بازرگانی و گردشگری دانست و آمادگی خود را برای شروع در زمینه انواع مباحث تجاری با ایران اعلام کرد. همچنین در مورد ایجاد بستری برای ایجاد رابطه بین بانوان ایرانی و هندی و ایجاد کارگاههای انتقال معلومات بین آنان را مطرح ساخت. طی این جلسه هدایایی از طرف اتاق امامیه به یادبود به اتاق کاشان اهدا شد.

سمینار امور نمایشگاه گردانی



با توجه به نیاز سنجی انجام شده از اعضای اتاق بازرگانی و لزوم واحدهای تولیدی برای آشنایی هر چه بیشتر با اصول نمایشگاه گردانی و امور نمایشگاهی، واحد آموزش اتاق بازرگانی سمناری تخصصی با عنوان آشنایی با امور نمایشگاه گردانی را در تاریخ ۹۳/۳/۵ در سالن فرهنگی ورزشی شهید رسولیان برگزار کرد. سخنران این دوره مدیر اسبق روابط عمومی شرکت نمایشگاههای بین المللی تهران، جناب آقای مهندس حسن علاوش بود که در ابتدای بحث به ایراد مطالبی پیرامون، تعریف و توضیح در مورد انواع نمایشگاهها، اهمیت صنعت نمایشگاهی، چگونگی مشارکت در نمایشگاهها و آشنایی با انواع مشارکت کنندگان در آنها پرداخت و وی در ادامه مباحث تخصصی در مورد آشنایی با انواع غرفه داران و اهداف آنان، جداول هزینه ای برای شرکت در نمایشگاهها، انواع غرفه ها، ساخت و طراحی غرفه ها، تقسیم بندی فضای غرفه های نمایشگاهی، انواع بازدیدکنندگان و نحوه ی اداره امور غرفه و ویژگیهای افراد مورد نیاز برای غرفه گردانی و نحوه ی برخورد با بازدیدکنندگان، فرایند برگزاری نمایشگاه و نکاتی پیرامون اقدامات بعد از نمایشگاه را بیان کردند.

مدت زمان ارائه مطلب در این سمینار ۳ ساعت بود که در پایان جلسه پرسش و پاسخی میان بازرگانان و استاد جلسه برگزار شد.

فرزانه، تأمین زمین مناسب را از مشکلات سرمایه گذاری در استان های کشور برای احداث محل های اقامتی و رفاهی تفریحی که اینها زیر ساخت صنعت گردشگری است، دانست و اظهار کرد: دولت می تواند زمین به صورت بلاعوض در اختیار سرمایه گذاران بخش خصوصی قرار دهد و از این طریق سرمایه گذاری در حوزه های مختلف را شتاب بخشی کند.

وی، به تعامل مناسب دولت یازدهم با بخش خصوصی اشاره کرد و ابراز داشت: هرچند مشکلاتی برای سرمایه گذاری در مناطق مختلف کشور وجود دارد ولی فضای سرمایه گذاری در کشور فراهم شده و دولت تدبیر و امید برای برطرف کردن موانع گام های خوبی را برداشته است.

ترابری نیز یکی از موانع توسعه صنعت گردشگری برای مناطق اتاقهای منطقه ۴ (یاسوج، شهرکرد، بویر احمد، فارس، اصفهان، یزد و کاشان) و پیشنهاد برای رفع این مشکل، دو خطه کردن خطوط ریلی در این مناطق و توسعه خطوط ریلی به شهرکرد و یاسوج است که وسیله مطمئن و ارزان را برای گردشگران فراهم می کند.

با اقدامات در مورد تأمین زمین ارزان برای تاسیسات اقامتی (هتل) و تاسیسات رفاهی و تفریحی و دو خطه کردن خطوط ریلی و توسعه آن زیر ساختهای لازم برای توسعه گردشگری فراهم می شود و موجب ماندگاری گردشگران و رونق کسب و کارهای کوچک و رفع مشکل بیکاری در این مناطق می شود.

پرمحتواتواند بسیاری از گره های موجود را باز کند
دبیر کل اتاق ایران عنوان کرد: از دوره ششم تحولی در فضای اتاق ایجاد شد و آرام آرام اتاق ها توانستند جایگاه خود را پیدا کرده و پیشرفت کنند. دبیر کل اتاق ایران گفت: جایگاه فعلی اتاق ها با تلاش و زحمات فراوان و تعامل بسیار قوی با مجلس و دولت ایجاد شده است و

امروز، اتاق ها فراوان و تعامل بسیار قوی با مجلس و دولت ایجاد شده است و امروز، اتاق ها مشاوران سران سه قوه هستند و باید از این جایگاه حراست کرد. ایشان اعلام کرد: امروز اتاق های سراسر کشور جایگاه خوبی پیدا کرده اند و برنامه های مختلفی برای آنان تعریف شده است و به همین دلیل در جلسه امروز آن ها را در جریان فعالیت های تمام معاونت های اتاق ایران قرار خواهیم داد تا با نظرات خود به ما کمک کنند. در این جلسه آقای مهندس اکبر شجری دبیر اتاق کاشان، به ارائه گزارشی از آمار کارت های بازرگانی تحت پوشش اتاق کاشان (شامل شهرستانهای: کاشان، آران و بیدگل و نطنز) و پتانسیلهای صنعتی و معدنی منطقه و ارائه آمار صادرات واحدها (در سال ۱۳۹۲ از طریق گمرک کاشان حدود ۳۰۰ میلیون دلار کالا و با تنوع ۵۲ نوع محصول به ۴۱ کشور جهان توسط گمرک ماشان صادره گردیده است) پرداخت. همچنین دبیر اتاق کاشان در خصوص صدور و تمدید کارت بازرگانی جهت تشخیص اهلیت و محل فعالیت به صورت استیجاری و همچنین وصول یک در هزار فروش و سه در هزار درآمد مشمول مالیات برای واحدهایی که محل فعالیت آنها در حوزه کاشان بوده ولی کارت بازرگانی آنها به دلیل وجود دفتر مرکزی در تهران و یا اصفهان توسط اتاقهای بازرگانی تهران و اصفهان صادر شده، پیشنهاداتی ارائه کرد.

نشست اتاق بازرگانی کاشان با مدیر کل بانک توسعه صادرات



به گزارش روابط عمومی اتاق بازرگانی صنایع، معادن و کشاورزی کاشان در تاریخ ۱۳۹۳/۳/۱۷ دیداری پیرامون ایجاد روابط صادرکنندگان و بانک توسعه صادرات برگزار شد. که در طی این دیدار جلسه ای بین هیئت رئیسه اتاق کاشان و ریاست بانک توسعه صادرات برگزار شد.

میهنماتان بعد از دیدار با فرمانداری کاشان بازدیدی از واحدهای صنعتی کاشان از جمله: شرکت یونزجرمهر، مجتمع فرش آسایش و شرکت هامون نایزه داشتند. بعد از انجام بازدید ها اتاق کاشان نشستی را جهت آشنایی بیشتر واحدهای صنعتی فعال با کادر بانک توسعه صادرات ترتیب داد.

در این نشست ابتدا مدیر روابط عمومی اتاق کاشان مهندس حسین شکرریز به بیان مطالبی پیرامون اهمیت بنگاههای توسعه دهنده در صادرات و فرآیند عملکرد بانک توسعه صادرات و اهمیت برگزاری این جلسه پرداخت و همچنین اشاره ای به لزوم توسعه صادرات با همکاری بنگاههای مربوطه داشت بعد از آن مهندس فرزانه ریاست اتاق کاشان به بیان نکاتی پیرامون تاریخچه اتاق کاشان و مباحثی در مورد خدمات انجام شده پرداخت و در ادامه آقای تولایی نائب رئیس اتاق کاشان نیز مواردی پیرامون پتانسیل های اقتصادی و ظرفیتهای تولید در کاشان را اشاره کرد. در ادامه نشست، دکتر وکیلی ریاست بانک توسعه صادرات، مطالبی را در حوزه ی نحوه عملکرد و نوع گرایش بانک و تمرکز بانک های EXIM بیان کرد و سپس به بحث واردات و صادرات و تلاش خود برای ایجاد شعبه یا بجه ای برای این بانک در کاشان اشاره کرد.

سرمایه گذاران کاشان برای حضور در کهگیلویه و بویر احمد آمادگی دارند



یاسوج - ایرنا - رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی کاشان گفت: سرمایه گذران این شهر برای سرمایه گذاری در زمینه ایجاد صنایع تبدیلی در کهگیلویه و بویر احمد آمادگی دارند.

”رضا فرزانه“ روز جمعه در گفت و گو با خبرنگار ایرنا افزود: کهگیلویه و بویر احمد به ویژه یاسوج و مناطق سردسیری آن با برخورداری از آب و هوایی مناسب شرایط را برای سرمایه گذاری در حوزه گردشگری و ایجاد صنایع تبدیلی فراهم کرده است.

وی با بیان اینکه یک سرمایه گذار کاشانی تاکنون در زمینه تولید آب معدنی و بسته بندی محصولات گوناگون در کهگیلویه و بویر احمد سرمایه گذاری کرده است، اظهار کرد: ورود سرمایه گذاران بخش خصوصی به شکوفایی اقتصاد این استان کمک شایانی خواهد کرد.

فرزانه، ”پایتخت طبیعت ایران“ را برانزده یاسوج دانست و عنوان کرد: با توجه به شرایط آب و هوایی مساعد و جاذبه های گردشگری طبیعی، شرکت های گوناگون در استان های جنوب کشور باید برای تفریح کارکنان و خانواده های خود تورهای گردشگری به استان کهگیلویه و بویر احمد راه اندازی کنند.

وی ابراز داشت: اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی کاشان در همایش معرفی فرصت های گردشگری منطقه چهار کشور (قلب ایران) طرح های مناسبی را از مسئولان اتاق بازرگانی کهگیلویه و بویر احمد دریافت کرده تا در اختیار سرمایه گذاران بخش خصوصی قرار دهد و از این طریق زمینه ورود سرمایه گذاران متقاضی به استان را فراهم کند.

تاریخ اقتصاد

اخبار اقتصاد

قانون اقتصاد

آموزش اقتصاد

تجارت و اقتصاد

گزارش اقتصاد

در ادامه بحث، مهندس دیانت به بخش بعدی برنامه که پرسش و پاسخ بود پرداخت و سؤالات مطرح شده توسط میهمانان را بیان کرد و توسط ریاست و مسئولان پاسخ داده شد.

همایش مدیران مالی اتاق ها

به گزارش روابط عمومی اتاق کاشان به نقل از روابط عمومی اتاق ایران، جلسه گردهمایی مدیران امور مالی اتاق های سراسر کشور، روز ۲۴ خردادماه با حضور عضو هیأت رئیسه و خزانه دار اتاق ایران، دبیر کل و مقام مقام دبیر کل اتاق ایران، سرپرست معاونت امور استان ها و مدیر امور مالی این اتاق و جمعی از مدیران مالی اتاق های سراسر کشور برگزار شد. در این دوره آموزشی موضوعات قوانین مالیاتی مرتبط با عملکرد اتاق ها، ماده ۹۵ قانون مالیات های مستقیم و آیین نامه نحوه تحریر دفاتر قانونی، اظهارنامه مالیاتی مربوط به عملکرد دوره، تعهدات کلی در مورد تسلیم اظهارنامه مالیاتی موضوع قانون مالیات های مستقیم و قانون مالیات بر ارزش افزوده و گزارش های خرید و فروش و اجرای ماده ۱۶۹ توسط «محمد رزاقی» مشاور امور مالیاتی اتاق ایران توضیح داده شد.

در این جلسه «محمود اسلامی» عضو هیأت رئیسه و خزانه دار اتاق ایران اعلام کرد: «بحث های مالی در سازمان اهمیت ویژه ای دارد و انجام برنامه های هر سازمان متکی به تأمین منابع مالی آن است.»

وی ادامه داد: «اتاق نهادی عمومی است و از بودجه های دولتی استفاده نمی کند، زیرا در این صورت استقلال اتاق خدشه دار خواهد شد و به علت همین استقلال در طول سال ها توانسته است حرف خود را با حفظ اصول نظام به صورت دلسوزانه بزند.»

همچنین «حسین نقره کار شیرازی» دبیر کل اتاق ایران نیز در این جلسه ابراز داشت: «مسائل برای نخستین بار بودجه اتاق ایران، بودجه ای برنامه ای برای سال ۱۳۹۳ بود و انتظار ما این است که اعلام بودجه اتاق ها به اتاق ایران کمی زودتر از گذشته انجام شود.»

«علی اکبر جاویدان»، قائم مقام دبیر کل و سرپرست معاونت اداری و مالی اتاق ایران نیز گفت: «مسئولان مالی اتاق های سراسر کشور باید توجه داشته باشند که کار مالی غیر از اهمیت ویژه برای بقا و دوام هر سازمان، می تواند در چگونه عمل کردن و رعایت نظم مدیریتی در سامان دادن به کار سازمان متبوع خود و هدفمند کردن آن، بسیار مؤثر باشد.»

«مظفر علیخانی» سرپرست معاونت امور استان های اتاق ایران نیز بیان کرد: این نشست برای هم اندیشی و تضارب آرا میان مدیران مالی اتاق های سراسر کشور با مسئولان و مدیران مالی اتاق ایران است. وی ادامه داد: «بیشترین دستاورد از جلسه ها حاصل گفت و گو آزاد و تبادل نظر بوده است.»

«محمد صباغی»، مدیر امور مالی اتاق ایران نیز در خصوص سیستم مالی یکپارچه اتاق ها توضیح داد: «سعی شد در سه هفته گذشته ۲۷ اتاق را در سیستم های مالی و اداری و دستمزد آموزش دهیم و در این هفته این آموزش در مورد تمام اتاق ها انجام خواهد شد.» صباغی در مورد حسابرسی سالهای ۱۳۹۱ و ۱۳۹۲ برخی از اتاق نیز عنوان کرد: «این موارد هنوز در برخی از اتاق ها انجام نشده و لازم است با توجه به لزوم اظهارنامه مالیاتی، این امر هر چه سریع تر صورت گیرد تا مشکلی در تنظیم بودجه نداشته باشیم.» همچنین دوره آموزشی نرم افزار جامع مالی از تاریخ ۹۳/۳/۱۷ لغایت ۹۳/۳/۲۳ در محل اتاق ایران برگزار گردید که طی این دوره سه نرم افزار مالی، حقوق و دستمزد و اموال آموزش داده شد.

گردهمایی مسئولان خدمات بازرگانی اتاق های سراسر کشور

گردهمایی مسئولان خدمات بازرگانی اتاق های سراسر کشور، روز ۳ تیرماه با حضور دبیر کل اتاق ایران، سرپرست معاونت امور استان ها و معاون دفتر مقررات صادرات و واردات سازمان توسعه تجارت ایران، در اتاق ایران برگزار شد. به گزارش روابط عمومی اتاق ایران، در این جلسه «حسین نقره کار شیرازی» دبیر کل اتاق ایران گفت: تعریف بازرگانی چیزی به جز دادوستد و مبادله کالا و خدمات نیست و شکل فعلی اقتصاد ایران هر روز ابعاد تازه ای پیدا می کند و این محور ها در آن پررنگ تر می شود. دبیر کل اتاق ایران ادامه داد: با وجود همه این فعالیت ها، اما هنوز به فعالیت های اصلی خود بازنگشته ایم؛ زیرا یکی از وظایف اتاق که براساس قانون بهبود مستمر محیط کسب و کار به عهده اتاق ها گذاشته شده، تهیه آمارهای مختلف است. وی افزود: فضا در

بخش بین الملل در حال گشوده شدن است و در داخل کشور نیز به دستان ما گشوده خواهد شد؛ بنابراین انتظار داریم شاهد رشد چشم گیر و افزایش بهر موری در سال ۱۳۹۳ باشیم.

«مظفر علیخانی» سرپرست معاونت امور استان ها نیز در این جلسه ابراز داشت: قانون تجارت کشور، تمامی فعالیت های صنعتی، معدنی، حمل و نقل و ... را در بر می گیرد و آن قدر اهمیت دارد که قوانین مختلفی برای بخش های مختلف آن وجود دارد. علیخانی یادآور شد: اما در شاخص کسب و کار رتبه ۱۵۲ و در تجارت فرامرزی رتبه ۱۴۶ را به خود اختصاص داده ایم که نشان می دهد با توجه به تلاش های صورت گرفته در عملکرد خود موفق نبودیم که یک بعد آن به سیاست های کلان و یک بعد آن به دستگاه های اجرایی بازمی گردد. وی گفت: در بحث کارت بازرگانی با چالش بزرگی روبه رو هستیم و آن سوء استفاده از کارت ها است و در این زمینه بحث آیین نامه صدور و تمدید و ماده ۱۰ آیین نامه اجرایی مطرح است و باید گفت ۲ اصلاحیه در خصوص آن دیده شده که حاصل تلاش های چندماهه اتاق ایران است. سرپرست معاونت امور استان ها بیان کرد: یکی از وظایف ما در بحث تعامل با دولت این است که ما باید به سمت نظام مند کردن فرایندها حرکت کنیم و استراتژی اتاق این است که در فضای بخش خصوصی کشور سالم سازی کنیم. پس از این سخنان، فرصتی شد تا به بیان مسائل و مشکلات اتاق ها در زمینه صدور و تمدید کارت بازرگانی صدور گواهی مبدأ پرداخته شود طبق نظرات مطرح شده، از جمله مهمترین مشکلات اتاق ها در این زمینه می توان به فقدان وحدت رویه بین اتاق ها نیز بخشنامه اخیر سازمان توسعه تجارت در خصوص اهرز اهلیت متقاضی اشاره کرد. در این جلسه نمایندگان اتاق کاشان مشکلات بخش خود را به شرح زیر بیان کردند:

- درخواست ارائه راهکار در خصوص صدور گواهی مبدأ به کشور عراق در شیوه نامه تهیه شده؛
- درخواست اضافه کردن فیلد متعدد در قسمت فیش های پرداختی در سامانه گواهی مبدأ؛
- درخواست ایجاد امکان صدور گواهی مبدأ به دو زبان توسط سامانه جهت کشور عراق؛
- درخواست اضافه کردن فیلدهای متعدد در قسمت فیش های یک در هزار جهت وارد کردن اطلاعات چندین فیش؛
- جدا کردن زمان بندی ارسال کارت به سازمان توسط اتاق تا زمان ارسال کارت توسط اتاق ایران؛ چون در این فاصله زمانی ممکن است به دلایلی کارت توسط سازمان با تأخیر تأیید شود و این در عملکرد اتاق تأثیر می گذارد؛
- درخواست راه اندازی سامانه روی سیستم عامل اندروید

دوره آموزشی unido

به گزارش روابط عمومی اتاق کاشان به نقل از کانون بانوان بازرگان کاشان، دوره آموزشی یونیدو، به همت کانون زنان بازرگان ایران در تاریخ ۳۰ اردیبهشت به مدت ۳ روز در اتاق ایران و با حضور جمعی از بانوان فعال اقتصادی و اعضای کانون های استانی، پیرامون موضوع رویکرد سازمان ملل متحد برای توانمندسازی زنان برگزار شد. در این دوره آموزشی، اهدافی چون: شناخت کارآفرین و عوامل تأثیر پذیر کارآفرین در جامعه و عوامل اصلی ایجاد کارآفرینی، طرح اقتصادی و مراحل توجیه طرح های اقتصادی و اهمیت و ضرورت ارائه خدمات و حمایت های دولت از کارآفرینان مطرح شد.

در روز اول این دوره آموزشی که توسط آقای عقیف - مشاور سرمایه گذار و مدرس کارآفرینی - مطالبی پیرامون تعریف کارآفرین از نظر یونیدو و فرایند کارآفرینی، شاخص های اصلی کارآفرین، انواع کارآفرینی، مشخصات بازر کارآفرین، عوامل تأثیر گزار کارآفرینی در یک جامعه، عوامل اصلی کارآفرینی مطرح شد. در جلسه دوم آموزش، مدرس مربوط جناب آقای احمد زکریا مطالبی پیرامون: تعریف طرح اقتصادی، انواع ارزیابی طرح توجیهی، اهمیت و ضرورت حمایت دولت مطرح کردند. در جلسه سوم آموزش نیز مدرس دکتر هاشم حسین، در مورد خدمات یونیدو و مسائلی پیرامون

آمار تولید با توجه به تقاضا، توسعه سرمایه گذاری، افزایش کیفیت و بهر موری، توسعه صنعت و کشاورزی، محیط زیست به ارائه مطلب پرداختند. در پایان این جلسه، این مرکز با گرفتن آزمون از تمام افراد شرکت کننده، گواهینامه بین المللی این دوره آموزشی را توسط رئیس مرکز یونیدو در ایران آقای الکساندرا و با حضور سرکار خانم جلودارزاده و سرکار خانم اخوان نسب به شرکت کنندگان اعطاء کرد.



Sum ۲۰۱۴

No. ۳

۳۷

هفت روزہ ایگریمی بادر



اتاق بازرگانی، صنایع
معادن و کشاورزی کاشان

