

# یک سوزن به خودمان...

< **عبدالرضا تحسینی**

فعال اقتصادی و مدیرعامل سازمان  
مدیریت صنعتی استان کرمان



را در مدل کسب‌وکار (Business model) و طرح کسب‌وکار (Business plan) خود دیده و در محاسبات خود لحاظ کرده باشد که متأسفانه عموماً این‌گونه نیست و بعد از اجرای طرح، نادیده‌ها بروز می‌کنند و صاحب کسب‌وکار را به چالش می‌کشند. در ذیل به شرح این موارد می‌پردازیم.

## ۱- مالی و اقتصادی

### ۱-۱- مالیات

هر صاحب کسب‌وکار هنگامی که اقدام به ثبت شرکت می‌کند و اسامی سهام‌داران و میزان سهام هر یک از شرکا را لیست می‌نماید باید بداند که یک شریک ۲۵ درصدی به نام دولت دارد که باید سالانه یک‌چهارم از سود حاصله را به او بپردازد اگرچه نام او در لیست سهام‌داران ذکر نشده باشد. قطعاً شریکی با ۲۵ درصد سهام شریکی مهم و تأثیرگذار محسوب می‌شود، پس چرا نباید او را شناخت و شرایط همکاری او را ندانست؟ چند تن از فعالان اقتصادی یک‌بار قانون مالیات‌های مستقیم و ملحقات و تغییرات آن را در هنگام ثبت شرکت (که در واقع قرارداد مشارکت با شریک ۲۵ درصدی است) مطالعه کرده‌اند و از آن آگاه شده‌اند. این شریک قوی پنجه سال‌هاست که شروط خود را برای مشارکت اعلام داشته است. فعالیت‌هایی هم که مستلزم ثبت شرکت نیستند نیازمند اخذ جواز از مراجع مربوط به خود هستند که آن نیز تعریف نسبتاً روشنی از مالیات بر درآمد دارد، اما کمتر کسی در هنگام دریافت جواز به این امر توجه می‌کند.

در جلسات متعددی حضور داشته‌ام که در آن‌ها تلاش برای جذب سرمایه‌گذار و حذف مشکلات سرمایه‌گذاری در طرح‌های ایجاد شده و دو سال بعد جلساتی برای سرپا نگه‌داشتن این بنگاه‌ها و حل مشکلات مالیاتی و بازپرداخت وام‌ها، و پس از آن جلساتی برای حل مشکل مالی و اقتصادی و فروش برگزار شده است. از سوی دیگر حضور فراوان در جلسات گوناگون در ارتباط با کسب‌وکار و مسائل مبتلابه آن در اتاق بازرگانی و سایر نهادها، ضمن این‌که اغلب مسئولین را در مقابل بسیاری از شکایات و خواسته‌های فعالان بخش خصوصی واکنش داده و موجب شده است که کمتر تحت تأثیر قرار گیرند به لیست کوتاه و مختصری از مشکلات اصلی این عزیزان منتهی می‌شود که تعمیق در آن‌ها گویای حجم بزرگی از فرافکنی و فرار از خود به‌سوی دیگران است که در این مختصر تلاش می‌شود به آن‌ها پرداخته شود.

عمده مسائلی که در جلسات به‌عنوان مشکلات بخش خصوصی در موضوع فضای کسب‌وکار مطرح می‌شود در حوزه‌های زیر قابل دسته‌بندی است:

- ۱- مالی و اقتصادی،
  - ۲- بازار و فروش (عرضه و تقاضا)،
  - ۳- منابع انسانی،
  - ۴- استراتژی کسب‌وکار.
- علی‌القاعده یک کارآفرین یا صاحب کسب‌وکار باید در ابتدای کار آن‌ها

## ۱-۲- سیستم بانکی

گله و شکایات صاحبان کسب‌وکار از سیستم بانکی، اگر اولین در لیست شکایات نباشد قطعاً دومین آن‌هاست. مشکل اصلی آنجا آغاز می‌شود که طرفین قرارداد مشارکت بانکی (بانک و مشتری) به‌هیچ‌عنوان یکدیگر را شریک نمی‌دانند. مدیران بخش خصوصی عموماً بانک را مجموعه‌ای خیره‌ای و یا تحت امر نهادهای دولتی می‌دانند که موظف به تأمین مالی پروژه‌هاست و هیچ دلیلی ندارد که به دنبال منافع خود باشد. از همین روست که انبوه مکاتبات دستگاه‌های دولتی، نمایندگان مجلس و ... در جهت بخشودگی سود و جرائم، عدم اخذ وثایق یا تسهیل در آن و ... به بانک‌ها سرازیر می‌شود. آیا اگر همین مدیر بنگاه به مشارکتی فراخوانده شود، بدون مطالعه عمیق طرح و اطمینان از سودآوری آن و بدون اخذ تعهدات و وثایق کافی و بدون انتظار سود به آن وارد می‌شود؟

اما مشکلات مالی و اقتصادی از کجا ناشی می‌شود و راه‌حل آن چیست؟ به نظر نگارنده مشکل از عدم تسلط کارآفرینان یا صاحبان کسب‌وکار به مسائل مالی و اقتصادی و حسابداری ریشه می‌گیرد. یک مهندس یا یک بازرگان خوب با فرض آشنایی و تسلط کافی به حوزه فنی و تخصصی خود الزاماً به مسائل مالی اشراف و تسلط ندارد. تجربه شخصی‌ام در مصاحبه و گفتگو با بسیاری از مدیران بخش خصوصی گواه آن است که دانسته‌های آنان صرفاً متمرکز بر حوزه تخصصی آنان بوده و از سایر نیازمندی‌های دانشی و تجربی یک کارآفرین به‌اندازه کافی آگاه نیستند. همه امور مالی به حسابدار امین آنان سپرده‌شده است و حداکثر درگیری آنان با این حوزه احتمالاً در تیرماه هنگام تنظیم اظهارنامه مالیاتی، هنگام رسیدگی به دفاتر از سوی دارایی و یا جلسات استمهال و تقسیط مجدد تسهیلات در بانک‌هاست که اگر حسابدار شرکت از عهده این کارها نیز برآید مسئله از دید مدیر حل‌شده است و فقط در هنگام بروز مشکل، مدیر ناچار به پیگیری آن خواهد بود.

اغلب مدیران با اتکا به ذهن پویا و حافظه قوی خود حساب‌ها را اصطلاحاً «سرانگشتی به خاطر دارند و آن را کافی می‌دانند، حال آنکه کاملاً مشخص است که این روش جز شکست و فروپاشی بنگاه یا بروز دردها و مشکلات فراوان چیز دیگری در پی ندارد. حسابداری فرآیندی رو به گذشته است، چراکه پس از وقوع درآمد یا هزینه ثبت آن صورت می‌گیرد و دخلی به آینده ندارد، اما مدیریت مالی از ضروری‌ترین مواردی است که مدیر بنگاه باید و باید شخصاً به آن بپردازد و نسبت به آن اقدام کند. عدم آگاهی صاحب کسب‌وکار از مدیریت مالی همچون رانندگی در شب بدون چراغ محسوب می‌شود و خطرناک و مشکل‌آفرین است. از طرفی در بهترین شرایط ذهن قوی مدیر بنگاه اطلاعات مالی را با ۱۵ درصد خطا حفظ می‌کند، چراکه به ذهن سپردن دقیق همه ارقام یک عدد ۸ رقمی غیرممکن است و تنها اعمال و جمع و تفریق تقریبی این اعداد در ذهن امکان‌پذیر است، از طرفی برخی آیت‌های مالی و حسابداری اصولاً در ذهن قابل‌محاسبه و نگهداری نیست، از جمله استهلاک.

تضمین می‌کنم که استهلاک به‌عنوان یکی از اصلی‌ترین پارامترهای مالی و حسابداری، از آنجا که نقد و به‌روز نیست، کمترین نقش و جایگاه و اهمیت را در ذهن و محاسبات قریب به‌اتفاق صاحبان کسب‌وکار دارد که متأسفانه یکی از اصلی‌ترین مشکلات بنگاه‌های با عمر متوسط و

بلند است و راه‌حلی نیز برای حل آن یافت نمی‌شود و مدیران ناگزیر به دست‌یازیدن به روش‌های دیگرند. راه‌حل این معضل تغییر نگرش کارآفرینان به مباحث مالی و حسابداری است. یک مهندس عالی به‌طور مادرزادی حسابدار یا مدیر مالی خوبی نیست و باید آن را فراگیرد و از طرف دیگر باید نگرش خود نسبت به مالیات و نهادهای سرمایه‌گذار را تغییر داده و آن‌ها را شریک و صاحب حق بداند.

## ۱-۳- قیمت تمام‌شده محصول یا خدمت

یکی از تبعات عدم کنترل مناسب بر حوزه مالی بنگاه، عدم محاسبه قیمت تمام‌شده واقعی محصول یا خدمت است. قیمت فروش الزاماً تحت شرایط رقابت و توسط بازار تعیین می‌شود و در موارد غیررقابتی توسط نهادهای ناظر. پس تنها ابزار مدیران برای سودآوری و موفقیت «کاهش قیمت تمام‌شده» است و این تنها در حالتی ممکن است که با کمک حسابداری دقیق و به‌روز، بهای تمام‌شده کالا یا خدمت تعیین‌شده باشد تا بتوان با ابزارهای موجود نسبت به کاهش متناسب بهای فروش همت گماشت.

## ۲- بازار و فروش (عرضه و تقاضا)

از دیگر دغدغه‌های صاحبان کسب‌وکار اعم از خصوصی، شبه خصوصی و دولتی، نبود بازار پایدار و رقابت شدید در بازار است. ریشه این مشکل نیز در «طرح کسب‌وکار» اولیه است. زمانی گفته می‌شد مجوزهای صادره و کارخانه‌های نصب‌شده برای تولید ماکارونی در کشور (دهه هفتاد شمسی) ظرفیتی برای تأمین نیاز ماکارونی کل منطقه (حدود ۴۰۰ میلیون نفر) را دارد و موضوع تولید ماکارونی و فرش ماشینی و ... تبدیل به لطیفه‌ای برای انبساط خاطر بود. از این معضل درس کافی گرفته نشد و ظرفیت نصب‌شده برای تولید سیمان (علیرغم امکان صدور محدود آن) چندین مرتبه بیش از نیاز کشور است و پس‌از آن نوبت به فولاد رسیده است. گویا این مد، هر از چند گاهی به صنعتی یا تولیدی می‌رسد و البته کسب‌وکار رستوران و فست فود و قلیان و آب‌معدنی هم در نوبت هستند. طی سال‌های اخیر (در هر دهه) تسهیلاتی نسبتاً «ارزان‌قیمت از سوی دولت برای تولید و افزایش اشتغال در نظر گرفته‌شده و همواره عده‌ای را برانگیخته است تا برای بهره‌برداری از این تسهیلات که معمولاً نرخ بهره آن کمتر از تورم بوده است اقدام به راه‌اندازی کارخانه یا کسب‌وکاری خدماتی نمایند و چون هدف اخذ تسهیلات بوده و نه راه‌اندازی کسب‌وکاری توجیه‌پذیر و سودآور (به معنای واقعی آن)، مطالعه کافی در بازار داخلی و صادراتی انجام نگرفته و تمام هم‌وغم بر تولید بوده است تا بعد از تولید به امید خدا فروخته شود و نتیجه آن شده است که با اندک تغییر در قدرت خرید مصرف‌کننده داخلی، محصول در انبارها رسوب کرده و چون در اغلب موارد، محصول تولیدی کیفیت و امکان رقابت در خارج از کشور را ندارد، اولین راه‌حل‌ها از نظر مدیران بنگاه، تسهیل شرایط فروش و فروش اقساطی و موعدی و قرعه‌کشی و ... (به عبارتی به آتش کشیدن سرمایه و برند بنگاه) بوده است که نتایج آن بر همه عیان است.

انبوه سنگ‌بری‌ها در دهه ۶۰، انبوه کارخانه‌های ماکارونی و فرش ماشینی در دهه هفتاد، انبوه کارخانه‌های سیمان در دهه ۸۰ و صف رو به تزاید واحدهای فولادی فاقد توجیه اقتصادی در دهه ۹۰، مثال‌های روشنی محسوب می‌شوند.

بیشتر در پی نیروی مناسب، مجدداً به دوستان و آشنایان یا مؤسسات کاریابی، و احیاناً ربابیش نیرو از رقبا متوسل گردد. در حالی که تبیین نیاز واقعی بنگاه از حیث نیروی کار، انتخاب بر اساس شایستگی، حمایت در عین نظارت، توسعه شخصیتی و فنی و مهارتی کارکنان، متناسب با نیازهای آتی بنگاه، ضمن کاهش تنش‌ها، زمینه موفقیت و رضایت متقابل طرفین قرارداد را فراهم می‌آورد. معضل بیمه کارکنان و مسائل تأمین اجتماعی بحثی چندجانبه در حوزه مالی و حسابداری، منابع انسانی و حوادث ناشی از کار است که با آشنایی به قوانین و دستورالعمل‌ها نا حدود زیادی قابل رفع و کنترل است.

#### ۴- استراتژی کسب‌وکار

تحولات متعدد مثبت و منفی و بسیار سریع محیط اقتصادی و رقابت شدید در بازار از ویژگی‌های کسب‌وکارها در قرن بیست و یکم است، لذا موفقیت‌های کوتاه‌مدت به‌هیچ‌وجه موفقیت بلندمدت را تضمین نمی‌کند.

در گفتگوهای متعددی که با صاحبان کسب‌وکارهای کوچک و متوسط داشته‌ام دریافتیم که جز تعدادی انگشت‌شمار مابقی هیچ استراتژی و نگاه بلندمدتی به بنگاه خود و کسب‌وکاری که به آن سرگرم هستند ندارند، حتی نمی‌دانستند سه سال بعد چه خواهند کرد، چه تکنولوژی‌های جدیدی در حال عرضه در صنعت آن‌هاست، رقبای جدید و فن‌آور چه تهدیدی برای آن‌ها محسوب می‌شوند، محصولات جایگزین، رقبای خارجی جدید با قیمت‌های بسیار کمتر و مسلط به روش‌های جدید بازاریابی چه خطراتی را برای آن‌ها پیش خواهند آورد. مواد اولیه موردنیاز تولید چه سرنوشتی خواهد داشت آیا دسترسی به آن تسهیل یا دشوار خواهد شد؟ ارزان‌تر یا گران‌تر و یا نایاب‌تر می‌شود؟

متأسفانه مدیران اغلب بنگاه‌ها در ابتدا فقط در اندیشه راه‌اندازی و سپس در تلاش حفظ شرایط موجود هستند، و تنها زمانی که خدمتی شبیه «تاکسی اینترنتی» سریع‌تر و ارزان‌تر به بازار وارد می‌شود فریاد و فغان آژانس‌های کرایه اتومبیل و تاکسی‌ها به آسمان‌ها می‌رود و یا هنگامی که مجموعه‌های فولادی به جنگی بی‌رحمانه برای تهیه سنگ‌آهن وارد می‌شوند، مشخص می‌شود که استراتژی روشنی برای تأمین مواد اولیه و خام و نیمه‌خام وجود نداشته و تازه این در شرایط بسته بازار داخلی و بدون حضور آزاد رقبای خارجی است. با باز شدن بازار (که عموماً در آرزوی آن هستیم) و حذف یارانه‌های ظالمانه انرژی و ... باید انتظار «روز قیامت» را داشت. نگاهی به سرنوشت چندین کارخانه تولید و مونتاژ تلویزیون در کشور نتیجه فقدان استراتژی را روشن و ملموس می‌سازد. کارخانه‌های تولید گوشی همراه، مانیتور و البته خودروسازی‌ها بدون حمایت‌های دولتی دیگر نمونه‌ها هستند.

فقدان سیاست و استراتژی تعریف‌شده در هنگام راه‌اندازی و سپس از آن در دوران فعالیت از مواردی است که به‌طور مشخص در جلسات مطرح نمی‌شود و اغلب به معلول‌های آن پرداخته می‌شود، حال آنکه این موضوع مادر بسیاری از مشکلات بنگاه‌هاست و ضروری است که صاحب هر کسب‌وکار، استراتژی خود در حوزه‌های مالی و اقتصادی، بازاریابی و فروش، صادرات، تأمین و تولید، منابع انسانی را برای خودش تعریف و تبیین کند.

نکته قابل‌ذکر آن است که محصول تولیدی عموماً «به دلیل کیفیت نامناسب، قیمت تمام‌شده بالا و بازاریابی ناصحیح بین‌المللی امکان ورود پایدار به بازارهای صادراتی را ندارد و مسئولان باید برای فروش این محصولات بعضاً» گران، کم‌کیفیت و بدون هدف‌گذاری برای بازارهای مشخص چاره‌اندیشی کنند. به خاطر دارم در جلسه‌ای در ساعت ۱۱ شب در جی‌رفت با حضور استاندار وقت و خیل بزرگی از مسئولین استانی و محلی از طرف اتاق بازرگانی شرکت داشتم که در آن جلسه اتاق بازرگانی را مکلف می‌دانستند تا خیار تولیدی کشاورزان اجتماع‌کننده پشت درب فرمانداری جی‌رفت را خریداری و صادر کند!

از دیگر سو مهندس عزیز ما علاوه بر تخصص فنی، احتمالاً خود را صاحب‌نظر در گزینش استراتژی فروش، روش بازاریابی، تعیین نوع و رنگ بسته‌بندی، تعیین بازارهای هدف داخلی و خارجی و مذاکره‌کننده موفق تجاری می‌داند و حداکثر روش آزمون‌وخطا را برمی‌گزیند؛ اما به‌روری عدم توفیق در فروش را ناشی از سیاست‌های نادرست مسئولین، رقبای ناچوانمرد، ارتباطات بین‌المللی ضعیف کشور و ... می‌داند. غافل از این که باید تلاش می‌کرد چیزی را تولید کند که بازار می‌طلبد نه چیزی را به بازار تحمیل کند که به سلیقه خودش تولید کرده و آن را می‌پسندد!

#### ۳- منابع انسانی

از دیگر موارد نگرانی در جلسات، موضوع قانون کار، عدم کیفیت نیروی انسانی و بهره‌وری پایین آن است. قانون کار در دهه ۶۰ وضع گردیده است و قاعدتاً همه کسب‌وکارهایی که بعد از آن راه‌اندازی شده است بر مبنای آن و آگاهی از مفاد آن شکل گرفته، اما آیا واقعاً همه مشکلات در حوزه منابع انسانی ناشی از قانون کار است؟

#### ۱-۳-۱- روش جذب نیرو و شرح شغل

آنچه در عمل مشاهده می‌شود این است که صاحب کسب‌وکار در دوران راه‌اندازی، لاجرم به همه افراد و خیل دست‌اندرکاران فرآیند راه‌اندازی درباره جذب فرزندان و نزدیکانشان تعهداتی برای خود ایجاد می‌کند، و پس از آن نیز تحت فشار بستگان و آشنایان و مسئولین محلی، ناچار به زیر پا گذاردن استانداردها می‌شود. البته در قریب به اتفاق موارد، شرح شغل و نیازسنجی شغلی تعریف و تعیین نمی‌شود تا بر اساس نیازهای واقعی بنگاه در کوتاه و بلندمدت فرد مناسب و شایسته شناسایی و جذب شود، حداکثر مؤدب و حرف‌شنو و پرانرژی بودن اصلی‌ترین شاخص‌ها محسوب می‌گردد. حال آنکه به‌طور استاندارد پس از تشریح شغل و ویژگی‌های شخصیتی، مهارتی و علمی موردنیاز برای آن شغل اقدام به مصاحبه و جذب می‌گردد تا حداکثر تناسب بین شغل و شاغل اتفاق افتد.

#### ۲-۳-۲- انگیزش کارکنان

اغلب فعالان اقتصادی بستن قراردادهای کوتاه‌مدت، با حداقل دستمزد ممکن را نوعی موفقیت محسوب می‌کنند و به صرفه‌جویی مالی ناشی از آن افتخار می‌نمایند، حال آنکه شاهد هستیم کارکنانی که تحت فشار بیکاری جذب شده‌اند انگیزه‌ای برای موفقیت و پیشرفت ندارند و به‌محض یافتن پیشنهادی با پایداری زمانی بیشتر و یا مبلغی بالاتر محل کار خود را ترک می‌کنند و صاحب‌کار خود را به دردسر می‌اندازد. درگیری در هیئت‌های حل اختلاف کارگری و کارفرمایی موجب می‌شود صاحب کسب‌وکار با سرخورگی و نارضایتی و مظنون‌تر از قبل و با سختگیری

## چند جوال دوز ...

آنچه گذشت بخشی از ضعف‌های داخلی بنگاه‌های اقتصادی در حوزه مدیریت آن‌ها است، اما پس از این چند سوزن به خود، بی‌انصافی خواهد بود که به مشکلاتی که بازیگران سطح بالا و سیاست‌گذاران کشور با اقدامات و تصمیمات خود ایجاد می‌کنند پرداخته نشود و نقش آنان در فضای تاریک کسب‌وکار نادیده گرفته شود.

### مالیات

پرداخت مالیات در طول تاریخ و در عرض جغرافیای جهان مرسوم و متداول بوده و هست و فعالان اقتصادی نیز آن را پذیرفته‌اند، اما چند نکته اساسی نارضایتی این فعالان را موجب شده است:

- بسیاری از فعالیت‌های اقتصادی پیدا و پنهان که برابر با بخش بسیار بزرگی از GDP کشور است یا معاف از مالیات و یا فراری از آن هستند و به این ترتیب شرایط برابر در رقابت بین بنگاه‌ها وجود ندارد و درآمد مورد انتظار دولت و طراحان بودجه سنوالتی کشور تنها بر نیمی از درآمدها سرشکن می‌شود.

- تفسیر به رأی قوانین و آئین‌نامه‌ها و روند طولانی و سخت‌گیری‌های بعضاً نوهین‌آمیز موجب دل سردی و نارضایتی زحمت‌کشان عرصه تولید و خدمات را فراهم می‌آورد.

- نامشخص بودن محل مصرف مالیات‌های پرداختی از سوی بنگاه‌ها و نگرانی از بابت حیف‌ومیل آن انگیزه و رغبت را در پرداخت‌کنندگان مالیات کاهش می‌دهد.

### سیستم بانکی

اگرچه نظام بانکی کشور با صفت «غیر ربوی» متصف است، اما پرواضح است در این سیستم نگاه بانک به فعال اقتصادی، نگاه به یک شریک نیست، بلکه به قول خودشان مشتری و آن هم مشتری دست‌وپا بسته‌ای که اجازه داشتن حتی یک نسخه از قراردادش با شریک سرمایه‌گذار و یا فروشنده سرمایه را ندارد و تنها منبعی برای اخذ سود هر چه بیشتر از طریق فرمول‌های مختلف و پیچیده حتی به قیمت حذف و ورشکستگی‌اش محسوب می‌شود.

### محیط اقتصادی

ناپایداری شرایط اقتصادی (ناپسامانی در سیستم مالی و پولی کشور) و همواره قرار داشتن در «برهه حساس کنونی» امکان برنامه‌ریزی بلندمدت، جذب شریک و سرمایه‌گذار داخلی یا خارجی را از کارآفرینان سلب می‌کند و آن‌ها را به روزمرگی دچار می‌کند.

گاهی یک سخنرانی، مصاحبه و ... طومار چندین ماه برنامه‌ریزی را در چند دقیقه درهم می‌پیچد. تغییرات مداوم و لحظه‌ای آئین‌نامه‌ها و دستورالعمل‌ها و علاوه بر آن تفسیر متفاوت یک ماده یا تبصره در دو استان، یا دو شهر یا دو اتاق در یک اداره سردرگمی و خستگی صاحبان کسب‌وکار را موجب شده است.

هر دو سال با فرارسیدن زمان انتخابات مجلس یا ریاست جمهوری، حداقل برای چندین ماه فعالیت‌ها و برنامه‌ریزی‌ها تا پس از انتخابات متوقف و موقوف به اعلام نتایج آن می‌شود که آن نیز سلسله بی‌پایان تغییرات استانی و محلی را در پی دارد.

این بلاتکلیفی اقتصادی ناشی از ناپایداری و تعدد مراکز تصمیم‌گیری و تأثیرگذار بر حوزه کسب‌وکار و اقتصاد است که باید ریشه آن را در معضلات

سیاسی و رانتهای اقتصادی جستجو کرد.

### ارتباطات بین‌المللی

یکی از مهم‌ترین مشکلات در بخش صادرات محصولات و خدمات عدم ارتباطات و مناسبات خارجی مؤثر و مفید کشور است. کشور، تقریباً در هیچ معاهده و پیمان تجاری قوی و تأثیرگذاری حضور ندارد، حال آنکه ۹۷ درصد کشورهای جهان با عضویت در سازمان تجارت جهانی (WTO) ضمن برداشتن تعرفه‌ها، روابط تجاری فی‌مابین خود را بسیار آسان و سریع کرده‌اند و ۹۷ درصد تجارت جهان را بین خود صورت می‌دهند. اما ایران با پتانسیل بسیار بالا در مواد اولیه و منابع طبیعی، پشت دیوار بلند تعرفه‌ها و مقررات سخت‌گیرانه برای کشورهای غیر عضو WTO متوقف شده است.

برای اغلب بازارهای هدف محصولات صادراتی، حتی اخذ ویزا به‌عنوان ابتدایی‌ترین اقدام تجاری برای حضور در نمایشگاه یا بازدید و ملاقات، غیرممکن یا بسیار دشوار است و اغلب بازرگانان با ویزای توریستی امکان حضور در بازارهای هدف را پیدا می‌کنند.

### قانون کار

شنیده شده است یکی از تهیه‌کنندگان پیش‌نویس قانون کار که هم‌اکنون نیز در مجلس شورای اسلامی حضور دارد، در جلسه‌ای خصوصی اظهار داشته است که اگر فعالان اقتصادی و حتی کارگران می‌دانستند که این پیش‌نویس توسط من و دو تن از دوستانم در خانه کارگر تهیه شده است همین امروز ما را بر دار می‌کشیدند. علیرغم شعارهای دهه ۶۰ مبنی بر مترقی بودن قانون کار، کاملاً واضح است که این قانون فاقد جامعیت، مانعیت و آینده‌نگری است و جالب آنکه هیچ‌یک از طیف‌های سیاسی از هول شانتاژ و بهره‌برداری رقیب سیاسی جرأت حتی طرح پیشنهاد بازرگری در آن را ندارند. در واقع این قانون نه به نفع کارفرما و نه کارگر و نه اقتصاد کشور است؛ و تا اصلاح جدی در آن صورت نگیرد نمی‌توان به افزایش بهره‌وری نیروی کار امیدوار بود.

### نظام آموزشی مدرک‌گرا

متأسفانه اغلب فارغ‌التحصیلان مدارس و دانشگاه‌ها فاقد ابتدایی‌ترین توانایی‌ها و قابلیت‌ها برای جذب در بازار کار هستند. این عزیزان حتی توانایی حضور مؤثر در مصاحبه استخدامی و تدوین رزومه خود را ندارند چه رسد به این‌که بتوانند در محیط کار از عهده وظایف محوله برآیند و این تازه در حالی است که از حیث تخصص کمبودی نداشته باشند که در این خصوص نیز متأسفانه کاستی‌ها فراوان است.

کارآفرین یا صاحب کسب‌وکار از کجا و چگونه کارکنان موردنیاز خود را شناسایی، ارزیابی و جذب کند درحالی‌که انبوه بیکاران آماده جذب، سرد و گرم نچشیده و فاقد تجربه کاری، ناتوان در برقراری ارتباط کاری مؤثر، فاقد اعتمادبه‌نفس و با درگیر خودبزرگ‌بینی افراطی هستند. این لطمه بزرگی است که نظام آموزشی کشور به جوانان جامعه از یک‌سو و اقتصاد کشور از سوی دیگر می‌زند و بخش خصوصی جور آن را می‌کشد.

امید است با آگاهی بیشتر بخش خصوصی و تغییر نگرش آن نسبت به مدیریت علمی کسب‌وکار از طرفی و عزم جدی سیاست‌گذاران کلان بخش خصوصی و دولتی برای بهبود شرایط اقتصادی کشور و اصلاح اساسی فضای کسب‌وکار شاهد شکوفایی استعدادهای انسانی و طبیعی ایران عزیز باشیم. به امید آن روز. ●