

اقتصاد

...وانگهی «میلیاردر» نشدند

۴ میلیارد در ایرانی از راهی که طی کرده‌اند تا به قله ثروت رسیده‌اند سخن می‌گویند و این که اکنون چه احساسی درباره پول دارند دولت هنوز خودش را پدر بخش خصوصی می‌داند با غلامرضا کردزنگنه مدیر خصوصی سازی که جذب بخش شبه‌دولتی شد شیشه‌عمر اقتصاد در دست شبه‌دولتی‌ها

...وانگهی «میلیاردر» نشدند

۴ میلیارد ایرانی از راهی که طی کرده‌اند تا به قله ثروت رسیده‌اند، سخن می‌گویند و این که اکنون چه احساسی درباره پول دارند

روشن است این توضیحات بیانگر معرفی کل جمعیت میلیاردی کشورهای کشور نیست که هر انسان و هر زندگی حکایت و سایه‌روشن‌های خودش را دارد. لذا این روایت نه درصد تأیید و نه در پی تکذیب کسی یا قشری است و در پی قضاوت هم نیست. احد عظیم‌زاده، اسدالله عسکراولادی، محمد صدرهاشمی‌نژاد و شاهرخ ظهیری چهار شخصی بودند که سفره زندگی‌شان را پیش روی نگارنده گشودند. طوری که این گفت‌وگوها به یک زندگینامه فشرده خودنوشت تبدیل شده و این چهار میلیارد راه رفته زندگی از کودکی تا به امروزشان را حکایت کرده‌اند. این زندگینامه‌ها حکایات بسیاری در دل دارد و به همان نگاه‌های حسرت‌آلود به آن ماشین‌ها و خانه‌ها و زر و زر و زرهای جدید می‌گشاید.

این چهار میلیارد زندگینامه‌ای بس عجیب شبیه هم دارند و راهی که رفته‌اند، به شکل تعجب‌آوری شبیه هم بوده است. این شباهت در سطر سطر این زندگینامه‌ها قابل مشاهده است. سوالات نگارنده اما از تمام آنها ثابت بوده است. چگونه میلیارد شدید؟ آیا از روز اول همین گونه پولدار بوده‌اید؟

چه راه و مسیری را طی کرده‌اید که اکنون به این جایگاه رسیده‌اید؟ و آیا این رسیدن آسان بوده است؟ و سرانجام اکنون که به این جایگاه رسیده‌اید، چه احساسی نسبت به پول دارید و با این همه پول چه خواهید کرد؟...

نام: احد عظیم‌زاده

موقعیت: بزرگ‌ترین تولیدکننده و صادرکننده فرش

دستباف کشور

متولد: ۱۳۳۶، روستای اسفنجان - اسکو

من احد عظیم‌زاده هستم. در ۱۰ آذر ۱۳۳۶ در ده اسفنجان در شهرستان اسکو متولد شدم. هفت ساله بودم که پدرم را از دست دادم و یتیم شدم. امکانات مالی‌مان اجازه نمی‌داد به مدرسه بروم و فقط پس از رفتن به کلاس اول مجبور شدم پشت دار قالی بنشینم و قالیبافی کنم. تا ۱۳ سالگی روزها قالی می‌بافتم و شب‌ها درس می‌خواندم. چاره‌ای نبود، وسع مالی ما جز این اجازه نمی‌داد. خاک خوردم و زحمت بسیار کشیدم. در سال ۲۱ بار بیشتر نمی‌توانستیم برنج بخوریم. یک بار روز ۲۱ ماه رمضان و بار دوم شب چهارشنبه‌سوری. آرزو داشتم یا خلیان شوم یا پولدار و برای رسیدن به این آرزوها بسیار زحمت کشیدم. کارم را با به دوش کشیدن پستی و قالی‌های کوچک و بردن آن از اسفنجان یا اسکو برای فروش آغاز کردم. در آغاز کار از هر کدام از آنها یک یا دو تومان (نه هزار یا ۲ هزار تومان) سود می‌کردم. پنج سال اینچنین سخت کار کردم. بسیار دشوار بود. اما پشتکار و اعتقاد به هدف با توکل به خدا تحمل سختی‌ها را آسان می‌کرد. در ۱۸ سالگی توانستم ۲۰ هزار تومان پس‌انداز کنم، اما فشارها همچنان ادامه داشت تا این که مجبور به ترک تحصیل شدم.

غصه یتیمی چون باری سنگین به دوشم بود. (بغض می‌کند) یتیم هیچ‌کس را ندارد. کارمند، کارگر، بانکی، کاسب و هر کس دیگری شب که به خانه‌اش می‌رود دستی به سر و روی بچه‌اش می‌کشد اما یتیم این محبت بزرگ را ندارد. شب‌ها، شب‌های جمعه پاهایش را در بغل می‌گیرد و به انتظار می‌نشیند. در انتظار آن کس که دستی به سرش بکشد...

در این فکر بودم که سرمایه‌ام را افزایش بدهم تا بتوانم کاری بکنم. می‌خواستم یک کارگاه فرشبافی راه بیندازم. سراغ پسرعموی پدرم رفتم و از او ۲۰ هزار تومان قرض کردم و ۶۰ هزار تومان هم از بانک وام گرفتم. سرمایه‌ام شد ۱۰۰ هزار تومان یعنی به اندازه یک تارول صد تومانی امروزی. وقتی این پول دستم آمد تازه به فکر اقدام که چه بکنم. چه ایده جدیدی داشته باشم؟ ماه‌ها فکر کردم. آن روزها چون انقلاب پیروز شده بود تا ۲ سال به هیچ ایرانی پاسپورت نمی‌دادند. در این مدت فکر کردم و فکر کردم تا به این نتیجه رسیدم که با صادرات کارم را شروع کنم. اما هیچ اطلاعاتی نداشتم. شنیده بودم آلمان مرکز تجارت فرش است. ویزا گرفتم و به هامبورگ رفتم و در یک مسافرخانه یا پانسیون مستقر شدم. به سالن‌ها و انبارهای فرش آنجا سرزدم و با سلیقه‌ها آشنا شدم. آنجا به من گفتند ثروتمندان برای خرید فرش به سوئیس می‌روند. ویزای ۱۵ روزه سوئیس گرفتم و به ژنو رفتم. زبان هم نمی‌دانستم. در یک هتل با تاجری آشنا شدم و او ایده اصلی را به من داد:



سیدعلی دوستی موسوی

ماشینش رو نیگا کن. لامصب لکسوزه، بی‌ام‌وست. بنزه. رینگش اندازه کل ماشین من می‌ارزه. میگن ۳۰۰ میلیون تومن بابتش پول داده... خونه رو نیگا. هزارمتری بر فرشته فقط یکی از دارایی‌هاش. ۱۰ تا خونه داره. یکی رو داده اجاره، یکی مال اون پسرش، یکی مال اون دخترش... چک می‌کشه به برگ زندگی ما رو می‌خره... بابا یارو میلیارده... اینها فکرهای جسته گریخته، جویده و حسرت‌آلودی است که بسیاری از مردم هنگام دیدن خانه‌ها و ماشین‌ها و زر و زرهای آنچنانی میلیاردی سرزمین ما در مقایسه با زندگی محقر اکثر ما از ذهن می‌گذرانند. میلیاردرها از نظر بسیاری آدم‌هایی که لفظه‌ای از کنارشان رد می‌شوند، انسان‌هایی فضایی‌اند. اما شاید همیشه یک سوال بزرگ در این میان ناگفته مانده باشد، آقای میلیاردر! چگونه میلیارد شدیدی؟ از کجا آوردیدی؟ ارث پدری؟ تلاش و تقلا؟ شانس؟ یافتن گنج؟ یا خدای ناکرده پایین بالا کردن حق این و آن و دست زدن به روش‌ها و کارهایی که خدا و عرف و قانون و اخلاق سخت‌تردش می‌کند؟ این گزارش در تلاش برای یافتن پاسخ این پرسش از میان میلیاردی‌های متعددی که در ایران وجود دارند به سراغ چند نفر که دست یافتنی بودند رفت تا ساده و صریح از آنان بپرسیم ثروتی که به دست آورده‌اند، چگونه و از چه راهی بوده است؟



اسدالله عسکراولادی

فرش گرد بیاف، در آن دوران در ایران فرش گرد بافته نمی شد و کیفیت تولید فرش و رنگ بندی ها هم مناسب نبود، چای و قهوهام را خوردم و همان روز به ایران برگشتم. به ده خردمان آمدم و ساختنمانی اجاره کردم. دستگانه خریدم، با ۱۰ درصد نقد و بقیه اقساط. ابریشم هم قسطی خریدم. انسان باید ریسک پذیر باشد و من هم ریسک کردم. با دست خالی و از هیچ. شروع به بافتن فرش گرد کردم و چند نمونه که بیرون آمد سر و کله تاجران آلمانی پیدا شد و آنان به اسفنجان آمدند. باور می کنید یا نه؟ در اولین معامله ۶/۵ میلیون تومان نقد پرداختند و شش میلیون تومان هم چک دادند! آن شب از شدت هیجان نخوابیدم. احساس آن شب را خوب به خاطر دارم. سرمایه ۱۰۰ هزار تومانی من که ۸۰ هزار تومانش قرض بود در کارخانه اجاره ای اینچنین سودی نصیب من کرده بود، در اولین قدم. کسب و کار رونق گرفت و صادراتم را به آلمان، ایتالیا، سوئیس، انگلیس، بلژیک و دیگر کشورهای آغاز کردم. بسیار سفر کردم و ایده های جدید دادم. از موزه های فرش کشورهای بازدید می کردم و از طرح ها اقتباس یا از آنها عکس می گرفتم و با الهام از آنها و تلفیق طرح ها، ایده های نو بیرون می دادم. در این مدت سلیقه مشتریان را شناختم. اصول کار خودم را پیدا کردم. من شریک ندارم. هیچ گاه نداشتم و نخواهم داشت. اگر شریک خوب بود، خدا برای خودش شریک می گذاشت. اصل دیگر من احترام به مشتری است، هر که می خواهد باشد. پیش مشتری مثل سربازی که جلوی تیمسار خردار می ایستد، یا احترام می ایستم. اتکای خودم اول به خدا و دوم به ایده و تفکر و پشتکار و ریسک پذیری خودم است. بسیار ریسک می کنم، بسیار. کمی بعد در بازدید از هتل های معروف جهان تصمیم گرفتم وارد کار ساخت بزرگترین پروژه هتل کشور شوم. تاکنون ۱۸۰ میلیارد تومان در این پروژه سرمایه گذاری کرده ام. تمام مصالح این پروژه خارجی و بهترین است. سنگ برزیل، شیشه بلژیک، دستگیره در انگلیس و تاسیسات آلمانی است. کابین چهار آسانسور نیز از طلای ۱۸ عیار است. این هتل ۳۴۰ واحد مسکونی در ۲۵ طبقه، هفت طبقه سالن ورزشی، ۲۴ طبقه هتل، ۷ رستوران روی دریاچه، ۱۰ هزار متر شهر آبی، ۷۰ هزار متر زمین آمفی تئاتر، ۹۰ هزار متر زمین گلف و ۲ باندهلیکوپتر دارد. فقط قرارداد نوبرداری این پروژه با فرانسوی ها ۹ میلیون دلار (۹ میلیارد تومان) است. این پروژه آبروی کشور است و من با افتخار روی آن سرمایه گذاری کرده ام. من ایران را دوست دارم. بروید بگردید حتی یک دلار و ریال در خارج کشور ندارم و سرمایه گذاری یا ذخیره نکرده ام...

می پرسید چه احساسی نسبت به پول دارم؟ پول دیگر مرا ارضا نمی کند. هدف من کارآفرینی است. تنها در پروژه آن هتل ۶۰۰ نفر به طور مستقیم کار می کنند. من ۲ بار برنده تندیس الماس بزرگترین بیزینس من جهان شدم و بزرگترین صادر کننده فرش کشور هستم. اما می دانید بزرگترین افتخار من چیست؟ یتیم نوازی. افتخار می کنم ۲ سال خیر نمونه کشور شدم. افتخار می کنم جزو

۱۰۰ کارآفرین برتر کشور هستم. دوست دارم اشتغالزایی کنم. دوست دارم سفره مرتضی علی باز کنم، معتقدم خدا من را وسیله قرار داده است. هم اکنون ۱۰۷۰ بچه یتیم را زیر پوشش دارم و با خودم پیمان بستم تا عمر دارم هر سال ۱۰۰ بچه به آنها اضافه کنم. وصیت کرده ام وقتی مردم تا ۱۰ سال بعد از عمرم هر سال ۱۰۰ بچه یتیم اضافه شود و مخارج همه یتیم ها را از محل ارثم بپردازند. بعد از ۱۰ سال هم اگر بازماندگانم لیاقت داشتند، راه من را ادامه می دهند. سفره که می اندازیم برای یتیم ها و می آیند و غذا می خورند، کیف می کنند. گریه می کنند و حال می کنند. این گونه ارضا می شوم. در یک مراسمی بچه ها دورم جمع شده بودند و هر کس چیزی می خواست. در این میان دختر بچه ای به من نزدیک شد و به جای آن که چیزی بخواهد، فقط خواست دستم را ببوسد. مهرش بدجور به دلم نشست. خواستم فردا بیایند دفترم. آن دختر الان دختر خوانده من است. روی پایم نشست و بابایی صدایم کرد. من به هر دخترم ۵۰ میلیون تومان جهاز دادم و مقرر کردم به این یکی ۱۰۰ میلیون تومان جهاز بدهند. این دست خداست که مهر این دختر را به دل من انداخت. یتیمی سخت است. بهترین ساعات عمر من زمانی است که در خدمت یتیمان هستم. پول را برای چه می خواهیم؟ خدا به ما داده و ما هم باید به بقیه بدهیم. ما وسیله هستیم. باید بخشید و بی منت و زیاد بخشید. این توصیه من به همکارانم است. من از زیر صفر شروع کردم. توصیه من به جوانان این است که منطقی فکر کنند. این گونه نبوده که شب بخوابم، صبح بپولدار شوم. خاک خوردم و رنج کشیدم و آثار این رنج هنوز در من هست. امیدشان به خدا و فکر و بازاری خودشان باشد. درستکار باشند و



انسان باید ریسک پذیر باشد و من هم ریسک کردم. با دست خالی و از هیچ. شروع به بافتن فرش گرد کردم و چند نمونه که بیرون آمد سر و کله تاجران آلمانی پیدا شد و آنان به اسفنجان آمدند. باور می کنید یا نه؟

تلاش و تلاش و تلاش و تلاش کنند. این فرمول من است...

نام: اسدالله عسکراولادی
موقعیت: بزرگترین صادر کننده خشکبار کشور
متولد: ۱۳۱۲ - تهران

من اسدالله عسکراولادی هستم و سال ۱۳۱۲ در تهران متولد شدم. خانواده ام متدین و در سطح پایین جامعه بودند و با قشر ثروتمندان سروکار نداشتم. شغل پدرم پیشه‌وری بود و مغازه عطاری داشت. ما سه برادر بودیم که هر سه از سن ۱۲ - ۱۳ سالگی کار در بازار تهران را شروع کردیم. روزها کار و شبها درس. پس از گذراندن کنکور در رشته ادبیات پذیرفته شدم اما عصرهایی که فرصت داشتم به دانشکده اقتصاد هم می رفتم چون ساختمان های دانشکده مقابل هم بود. گاهی سر کلاس های دانشکده حقوق هم می رفتم. آن موقع رفتن به سایر دانشکده ها آزاد بود و مثل امروز کنترل و حراست هم در کار نبود. کارم را از صفر شروع کردم. اولین حقوقی که در دوره شاگردی گرفتم روزی ۲ ریال بود که می شد ماهی شش تومان. تلاشم شبانه روزی و کار سخت بود. اولین تجارتم را با خرید یک کیسه کنجد به قیمت ۵۳ تومان از بازار تهران شروع کردم و آن کیسه کنجد را به نانوایی سر محل به قیمت ۷۰ تومان فروختم و این اولین سود من در تجارت بود. این مربوط به سال ۱۳۲۷ است. تا سال ۱۳۳۴ کارمند بودم و در یک شرکتی کار می کردم که فعالیتش در زمینه صادرات بود. به صادرات علاقه مند شدم اما پول نداشتم. تنها دارایی ام خانهای بود که در خیابان مصطفی خمینی به مبلغ ۵۶۰۰ تومان خریده بودم. در آن خانه من و دو خواهر و پدر و مادرم زندگی می کردیم. اولین ماشین من که در سال ۱۳۳۳ خریدم یک فولکس به مبلغ ۵۹۰۰ تومان بود که با همین

ماشین چند کیسه خربار از بازار می خریدم و بین نانو و بقال توزیع می کردم. سال ۱۳۳۴ تصمیم گرفتم تاجر شوم. به اتاق بازرگانی رفتم که کارت بازرگانی بگیرم، اما ستم اقتضا نمی کرد. چون حداقل باید ۲۴ ساله می بودم. نایب رئیس اتاق وقت طبق قانون می توانست مرا امتحان کند. مرحوم عبدالله توسلی مرا پیش او فرستاده بود. یاد نمی رود ۲۰ سوال از من کرد درباره ارز کشورها، حمل جنس و غیره. من به تمام سوالات جواب دادم و آن نایب رئیس به معرف زنگ زد و گفت: این باید جای من بنشیند. ۲۵ سال بعد جای او نشستم. ۲ سال بعد با قسط و تخفیف حجره ای به مبلغ ۴ هزار تومان خریدم و رشته خشکبار را انتخاب کردم و هنوز بعد از ۵۴ سال در همین رشته هستم. زیره سبز را بسیار دوست داشتم. چون هم سرمایه کمی می خواست و هم قیمش ارزان بود. از کار در داخل خوشم نمی آمد می خواستم صادرات داشته باشم. من در دانشکده اقتصاد معلمانی چون دکتر لطفعلی صورتگر و سیدمحمد مشکات و دکتر آشتیانی را دیده بودم. در پله های دانشگاه سراغ پروفسور حسابی می رفتم و سوال می پرسیدم. پس اینها باید به کار من می آمد. کار را در سال ۱۳۳۶ و از صفر با صادرات زیره شروع کردم و قسطی پنج تن زیره خریدم. اولین مشتری ام در صادرات سنگاپور بود. با تمام دنیا از طریق اتاق های بازرگانی شان مکاتبه کردم و دنبال خریدار گشتم. اولین معاملاتم با نیویورک سال ۱۳۳۰ شروع شد. نیویورک از دیرباز تاکنون بورس زیره بوده و هست. کوشش کردم و سفرهایم شروع شد و روزی رسید که دیکته کننده قیمت زیره در جهان و ایران شدم. دوشنبه ای نبود که بازار آلوده نیویورک که زیره هم زیر مجموعه آن است باز شود و نرخ شرکت من - حساس - الان ۵۱ ساله شده، روی میز نرود و معاملات شروع بشود. اما سال های واقعا سختی بود. در سال ۱۳۴۷ به صادرات دو قلم دیگر خشکبار شامل پسته و کشمش رو آوردم. پسته کار بزرگی بود و پول سنگینی می خواست. من پول نداشتم اما چون در بازار آبرو داشتم و خوش حساب بودم به من نسبه می دادند و هنر من این بود که یک ماهه آن جنس را به خارج می فروختم و پولش را می گرفتم. این هنر خوش حسابی من عامل موفقیت من در بازار پسته بود. سال ۱۳۴۳ اولین انبارم را در خیابان تختی تهران خریدم و کارخانه زیره حساس را در مشهد تأسیس کردم که هنوز هم هست، هر سال که سودی می بردم انبار و دفتر و خانه و ملک می خریدم. در سرای امید که آن حجره قسطی را خریده بودم تمام دفاتر همسایه را خریدم. آقای خبرنگار! من تاجر و اصولی دارم؛ یکی از اصولم این است که هیچ وقت بیش از یک هفتم تنخواهم را به کسی نسبه نمی دهم تا اگر پولم را خورد باقی پولم محفوظ بماند. اصل بعدی ام این است که سعی کردم هیچ وقت بیش از نصف دارایی ام



بعدی ام این است که سعی کردم هیچ وقت بیش از نصف دارایی ام



اسدالله عسکراولادی

را نسبیه نخرم. اصل دیگر این است که سعی کردم از بانکها وام نگیرم. بانکها بسیار سراغ من آمدند اما قبول نمی‌کردم. در نتیجه شب با خیال راحت به خانه می‌رفتم و بدهکار نبودم. اگر داشتم می‌خریدم و اگر نداشتیم، نمی‌خریدم. سال ۵۵ اگرچه آدم سیاسی نبودم به نجف خدمت حضرت امام(ره) رفتم. رفته بودم از ایشان اجازه بگیرم که در قم کارخانه بزنم و ایشان هم مرا راهنمایی کرد. یکی دیگر از اصولم عوض نکردن شریکم است. محمدحسن شمس ۵۰ سال شریک من است و هنوز هم شریک هستیم. یادم نمی‌رود در اولین سفرم به نیویورک پای ساختمان معروف امپایر استیت که مجسمه راکفلر قرار دارد، ۳ جمله نوشته بود: موفقیت من به این ۳ جمله است: زودتر از دیگران مطلع شدم، زودتر از دیگران تصمیم گرفتم و وقتی تصمیم گرفتم چشمم را بستم و عمل کردم. این ۳ جمله اثر زیادی روی من گذاشت. سعی کردم در تجارتم به این ۳ جمله متعهد باشم. اینها در تجارت خیلی مهم است. چون تجارت بی‌رحم است. تجارت در محیط رقابت بی‌رحم است. این شعار هم است: اگر می‌خواهی رقابت کنی باید با چشم بسته بی‌رحمی کنی. می‌شود البته با رفت و مهربانی کار کنی اما آنجا که می‌خواهی رقابت کنی نه رفت کاربرد دارد و نه مهربانی باید بی‌رحم باشی ...



۲۰ درصد اموال مال خدا، ۲۰ درصد مال انفاق، ۲۰ درصد خرج خانواده و با بقیه‌اش چیزی می‌خرم. الان که به عنوان یک تاجر مشهور روبه‌روی شما نشسته‌ام یک ریال به هیچ بانکی بدهکار نیستم و در هیچ رانت دولتی مشارکت نکرده‌ام

من از کم به زیاد رسیدم. مثالش خانه‌هایم است. اولین خانم ۵۶۰۰ تومان، دومی را ۳۳ هزار تومان، سومی را از درخشش وزیر فرهنگ شاه معوم ۱۴۰ هزار تومان، چهارمی را ۵۰۰ هزار تومان و پنجمی را ۱۴۰ میلیون تومان خریدم که الان در آن ساکن هستم. اکثر این خانه‌ها را هنوز دارم آنها را اجاره داده‌ام و هیچ یک را نفروخته‌ام. وجوهات شرعی و ... مالیات‌هایم را داده‌ام. هرگز با دارایی چانه نمی‌زنم. انفاق می‌کنم. مسجد و درمانگاه و مدرسه می‌سازم و خدا به من کمک کرده است. من هیچ مالی در خارج کشور ندارم. فقط دفاتری در هامبورگ، دبی و لندن دارم که دفاتر تجاری‌ام هستند. من افتخار می‌کنم که میلیارد هستم. همان خانه ۵۶۰۰ تومانی امروز ۵۰۰ میلیون تومان می‌ارزد. پس میلیارد شدن کاری ندارد. خانه‌ای که ۱۴۰ هزار تومان خریدم امروز یک میلیارد تومان می‌ارزد، خانه دیگری در خیابان ولیعصر ۱۳۰۰ متر مساحت دارد و حساب کنید چقدر می‌ارزد. چرا بگویم گدا هستم؟ ۱۶ سال عضو هیات رئیسه اتاق بازرگانی ایران و نایب رئیس اتاق بودم. بعد از سال ۵۷ امام(ره) به ۸ نفر برای اداره اتاق حکم داد که بنده هم جزوشان بودم. از آن ۸ نفر فوت کردند و ۴ نفر زنده هستند. در ۱۰ سال اول حضورم در اتاق از آن آبرو گرفتم و در ۲۰ سال بعد به آن آبرو دادم. جالب است بدانید در این ۵۴ سال تجارت در دفاترم ضرر ندم. در ایران ۱۰ کارخانه دارم و اظهار فقر نمی‌کنم. درآمد هر چه را دارم این گونه تقسیم کرده‌ام: ۲۰ درصد مال خدا، ۲۰ درصد مال انفاق، ۲۰ درصد خرج خانواده و با بقیه‌اش چیزی می‌خرم. الان که به عنوان یک تاجر مشهور روبه‌روی شما نشسته‌ام یک ریال به هیچ بانکی بدهکار نیستم و در هیچ رانت دولتی مشارکت نکرده‌ام. در هیچ معامله دولتی هم نبوده‌ام. من در تجارت به ۳ اصل سخت و سفت پایبند هستم: کیفیت، رقابت، خوش‌قولی، وقتی تعهد می‌کردم برای فروش یک جنس، اگر بعد از فروش قیمت ترقی می‌کرد، معامله را به هم نمی‌زد. اما خیلی از همکاران این کار را می‌کنند یا از کیفیت می‌زنند تا ضرر نکنند. نیویورک به خاطر همین ۳ اصل در دستان من بود. این رموز موفقیت من است. هر جای دنیا میوه می‌خواستند ۴۸ ساعت بعد من بالای سرشان بودم و بعد هم به خاطر کیفیت

دیگر ما را رها نمی‌کردند. بیشترین معاملاتم با تلفن است، تلفنی می‌فروشم و آن وقت به بجه‌هایم که در این ساختمان خودم کار می‌کنند می‌گویم قراردادش را ببندند.

یک بار لس آنجلس بودم، نیمه‌شب و خواب‌آلود تاجری از آلمان به من زنگ زد و ۲۰۰ تن پسته خرید. خواب‌آلود بودم و فروختم. صبح بیدار شدم و دیدم قیمت پسته ۵۰ هزار دلار فرقی کرده است. اما نمی‌توانستم پسته فروخته شده را ندم. صبح به آلمان پرواز کردم و به دفترش رفتم و گفتم من به تو پسته فروختم و حالا می‌خواهم پس بخرم. ۱۰۰ هزار دلار به او دادم و قرارداد تلفنی را کنسل کردم. یک هفته بعدش را در هامبورگ ماندم. دوباره سراغش رفتم و گفتم حالا آن پسته را باز می‌فروشم و او با ۲۰۰ هزار دلار تفاوت همان بار پسته را از من خرید و علاوه بر این که ضررم را جبران کردم ۱۰۰ هزار دلار هم سود کردم! آقای خبرنگار! این خوش‌قولی اصل تجارت است. براحتم می‌توانستم بگویم خواب بودم، فروختم، خب! قرارداد و امضایی که نداریم.

اما شهرت من در این است: فروختی مال اوست، خریدی مال توست. من در تجارت خارجی اصول خودم را دارم. قبل از هر ملاقات درباره ویژگی‌های آن شهر یا علاقه‌مندی مالی طرف تجاری‌ام مطالعه می‌کنم و واقعا عمیق مطالعه می‌کنم و وقت می‌گذارم و آن‌گاه این کار در نتیجه ملاقات تجاری‌ام تاثیر می‌گذارد و خوب هم تاثیر می‌گذارد. من از هیچ و صفر به همه چیز رسیدم و الان که به عقب نگاه می‌کنم می‌بینم تلاش، توکل به خدا، درستکاری و مطالعه به من کمک کرد موفقیت امروز را داشته باشم...

نام: محمدصدر هاشمی‌نژاد
موفقیت: بانکدار، صاحب ۶۰ شرکت، یکی از بزرگ‌ترین پیمانکاران راهساز و بساز کشور.

تولد: ۱۳۲۹ - روستای هنزا؛ یکی از روستاهای کرمان

من در روستای هنزا در استان کرمان متولد شدم. هنزا جایی است در دامنه کوهستان هزار بین جیرفت و بافت. پدر من فرد عالمی از خانواده روحانی و در کار دانشی وجه تسمیه‌ها نیز دستی داشت و از جمله روی نام روستای ما هم مطالعه کرده بود. هنزا در ابتدا هنزاب بوده است که به معنی افتادن آب از بلندی به پایین است که به مرور به هنزا تبدیل شده است. خانواده من یکی خانواده کاملاً معمولی اما با فرهنگ بودند. تا دیلم را در کرمان خواندم و بعد در رشته مهندسی دانشکده فنی تبریز مشغول تحصیل شدم. من در اتاق پلی کپی دانشکده فنی تبریز کار می‌کردم و ماهی ۹۰ تومان (نه ۹۰ هزار تومان حقوق می‌گرفتم. حدود ماهی ۵۰ تومان هم از طرف خانواده می‌آمد و علاوه در مجموع با ماهی ۱۴۰ تا ۱۵۰ تومان در ماه درس می‌خواندم.

وقتی از دانشکده بیرون آمدم، همان کت و شلوار را تن داشتم که روز اول ورود به دانشگاه پوشیده بودم. کفش‌هایم هم کهنه و پاره بودند. تنها دارایی‌ام که در تمام زندگیم کمکم کرد و می‌کند ۳ چیز بود: یک پشتکار، دو پشتکار و سه پشتکار. با این دارایی شروع به کار کردم و چون مهندسی خوانده بودم در چند شرکت کارآموزی کردم و سرانجام استخدام شدم از قرار ماهی ۳ هزار تومان. این داستان مربوط به سال ۱۳۵۳ است. هیچ دارایی دیگری نداشتیم جز یک زیان چادری که مال شرکت بود و زیر پای ما گذاشته بودند. اما خیلی زود کارفرمای خودم شدم. پس از یک سال و اندی که در شرکت‌ها کار کردم، یکی از دوستانم که در زنجان پروژه پل‌سازی در راهی را به عنوان پیمانکار دست دوم برداشته بود و در کارش مانده بود، به من زنگ زد و گفت چه می‌کنی؟ گفتم: در شرکتی کار می‌کردم و از آنجا بیرون آمدم و الان سرگردان هستم. گفت بیا زنجان ببینیم با هم چه می‌توانیم بکنیم. به زنجان رفتم و آن پروژه پل‌سازی را با دوستم شریک شدم و از آنجا کار پیمانکاری را شروع کردم. الان در بین شرکت‌هایم که حدود ۶۰ شرکت هستند، اولینشان با همان کت و شلوار کهنه و کفش‌های پاره تاسیس شده است و تا الان به عنوان یک شرکت معتبر بین‌المللی که اولین صادرکننده خدمات فنی و مهندسی کشور است، کار می‌کند و پروژه‌های عظیمی را در این کشور احداث کرده است. آن موقع سازمان برنامه برای این که بخواید به هر شرکتی رتبه و درجه بدهد، حداقل ۱۰۰ هزار تومان سرمایه می‌خواست و ما دوست داشتیم این رقم ۱۰ هزار تومان یا کمتر باشد! اما سرانجام با قرض و قوله فراوان این رقم را جور کردیم و آن شرکت تاسیس شد. در این شرکت کمی

پیشرفت کردیم تا سال ۱۳۶۰ رسید که سال گرفتاری و بدبختی برای ما بود. در کار پیمانکاری‌مان ورشکست شدیم و سال ۱۳۶۴ دوباره از زیر صفر استارت زدیم. در آن سال‌ها واقعا هیچ چیز نداشتیم. هیچ چیز. در تبریز پروژه‌های اجرا کرده بودیم که ما را خلق ید کرده بودند و حالا دنبال گرفتن طلبیم بودم. یادم نمی‌رود. باید به تبریز رفت و آمد می‌کردم برای پیگیری امور مالی و طلب‌های آن پروژه. پول هوایما که نداشتیم با اتوبوس به تبریز می‌رفتم و آن اتوبوس‌ها شبرو بود و حدود ۵ صبح به تبریز می‌رسیدم. اما تا زمانی که ادارات دولتی باز می‌شد ۴ ساعته زمان بود. من هم که پول مسافرخانه نداشتیم با همان روزنامه‌ای که در اتوبوس خریده بودم، به حمام‌های عمومی تبریز می‌رفتم و آنجا می‌ماندم و بعد هم با همان روزنامه خودم را خشک می‌کردم و می‌رفتم دنبال کارم. این اوضاع ادامه داشت تا این که قرار شد یک هیاتی برای تهیه صورت‌های مالی آن پروژه به محل پروژه بیاید. خب! آن هیات شام و ناهار و بلیت و سایر مخارج لازم داشت و حالا دیگر من خودم نبودم و باید این مخارج را تامین می‌کردم و به پول سال ۶۳-۶۴ حدود ۷ تا ۱۰ هزار تومان می‌شد. به خانه آمدم و مثل ماتم زده‌ها فکر می‌کردم. خدا مادرخانم را خیر بدهد. از من پرسید چی شده؟ چند بار پرسید تا ماجرا را گفتم. ایشان آن پول را برای من تامین کرد و هیچ وقت هم حاضر نشد آن را پس بگیرد. با آن وضع اسفناک مالی در سال ۶۴ استارت زدم و کم‌کم پیمانکار خوبی شدم، با توسل به همان ۳ دارایی که گفتم. سپس پیمانکار اتوبان‌ساز شدیم و کمی بعد خواستند یک تعداد از پیمانکاران را به پاکستان بفرستند و ما هم به مصداق شعر معروف: عاقل به کنار دجله تا پل می‌جست / دیوانه پاره‌نه از آب گذشت. ما شدیم اولین پیمانکار خارجی جمهوری اسلامی ایران در خارج کشور. یک پروژه مهندسی را گرفتیم و شروع کردیم و به رغم همه مشکلات و گرفتاری‌ها در داخل و خارج کشور خدا کمک کرد و آن پروژه خوب از آب درآمد و ما هم کمی نونوار شدیم و خودمان را باور کردیم.

در مرحله بعدی که حدود ۱۱ سال پیش است، گفتم حالا که پیمانکاری را یاد گرفتیم، دست به کارهای دیگری هم بزنیم؛ لذا کار تاسیس یک هلدینگ متشکل از حدود ۶۰ شرکت را آغاز کردیم و از این مسیر به بحث بانکداری هدایت شدیم. با خودم گفتم در حوزه نگاه‌داری یکی از وظایف مهم این است که یک بانک را تاسیس کنیم و در آن بانک روش‌ها و عملکردهای نوین را بیابیم و به این ترتیب اولین بانک خصوصی کشور را تاسیس کردیم. از سوی دیگر هلدینگ ما در بازار سرمایه هم وارد شد و رنج‌ها و سختی‌های ما هم شروع شد. واقعا الان که نگاه می‌کنم از سختی یک کم بیشتر بود. سختی‌اش از نوع رنج بود. کارهای عادی پیمانکاری ما سختی فیزیکی یا مالی داشت. مثلا ماشین‌آلات نداشتیم یا بنیه مالی؛ اما وقتی به سراغ کاری می‌روی که جدید است و فضا برای آن مساعد نیست و به رسمیت شناخته نمی‌شود، رنج به دنبال دارد؛ اما باز آن ۳ سرمایه را داشتیم. هنگام ورود هلدینگ من به بازار سرمایه و



محمدصدر هاشمی‌نژاد

بانکداری، چون این حوزه حوزه از ما بهتران بود، با مشکل مواجه شدیم. دولتی‌ها در این حوزه جولان می‌دادند. چه شرکت‌های دولتی و چه شرکت‌های شبه‌دولتی. از هر طرف تیرها به سوی ما پرتاب شد و این بسیار رنج‌آور بود. واقعا رنج‌های دوره کم‌توانی و آن زمان که هیچ نداشتیم و به کارهای بزرگ دست می‌زدیم، در برابر این رنج هیچ بود. رنج‌های روحی، عصبی و جسمی. بریدن و ناامید شدن در حد اعلا وجود داشت. احساس می‌کردم در این مملکت تک و تنها دست به کاری زده‌ام که نباید می‌زدیم؛ اما دیدم حالا که کار از کار گذشته باید با توسل به همان سرمایه‌ها دست روی سرم بگذارم و رنج بکشم تا هزار تیر بیاید و اگر بعد از آن زنده ماندم، چشمانم را باز می‌کنم و به کار ادامه می‌دهم. اگر هم مرده بودم که هیچ، خدا خواست و زنده ماندم و بابت آنچه گذشت و ما از این ماجراها عبور کردیم، خدا را شکر می‌کنم؛ ولی الان که به پشت سر نگاه می‌کنم، می‌بینم ای کاش کار بزرگ از اول خبر می‌کرد که بزرگ است، اگر خبر می‌کرد اصلا سراغش نمی‌رفتم! آنچه باعث شد من دنبال کارهای بزرگ بروم این بود که احساس می‌کردم برای ارضای خودم و روح خودم پول کافی نیست و اصلا جایی در معادله ندارد.

باید به عنوان یک کارآفرین کارهایی انجام بدهی که قشر بیشتری از مردم در آن مشارکت داشته باشند. من نوعی سرمایه‌داری عمومی را در این کشور تعریف و اجرا کردم. نقش من این است که سرمایه زیاد و مشارکت عمومی متمرکز ایجاد کنم تا اتفاق بزرگی مثل تاسیس یک بانک و هلدینگ یا هر مجموعه دیگری که تاسیس آن از حد و مرز و توان فردی یک انسان فراتر است، به وقوع بپیوندد و دین ثمره آن تلاش یعنی ارضای روح، من حدود ۶۰ شرکت را زیر پوشش و مدیریت مستقیم و غیرمستقیم خود دارم و ۱۰ هزار نفر برایم کار می‌کنند، یعنی هر نفر ۳ عضو خانواده داشته باشد، یعنی ۳۰ هزار نفر از این محل نان می‌خورند و کار می‌کنند.

من ۳ فرمول را سخت حفظ کرده‌ام: یک پشتکار، ۲ پشتکار و ۳ پشتکار. اگر یک انسان بدون این فرمول در ابتدای یک داستان قرار بگیرد، سختی‌ها را تحمل نمی‌کند و از آن فرار می‌کند؛ اما اگر مثل من با این فرمول‌ها و سماجت وارد ماجرا شوی و به وسط موضوع برسی، می‌بینی که راهی نداری یا باید برگردی یا باید جلو بروی. من همیشه مسیر رو به جلو را انتخاب کرده‌ام. با خودم می‌گفتم با برگشتن من که چیزی درست نمی‌شود. فقط خسارت وارد می‌شود و ۱۰ هزار نفر بیکار می‌شوند. پس بگذار به جلو بروم تا اگر به ساحل رسیدم، ۱۰ هزار نفر هم پشت سرم نجات پیدا کرده باشند.

البته برای ارضای روح خودم کارهای دیگری هم می‌کنم که یکی از آنها که خیلی دوستش دارم، تاسیس یک بنیاد برای گسترش آموزش و پرورش در کشور است. فکر می‌کنم اصلی‌ترین نیاز ما در کشور آموزش و پرورش بویژه در مناطق محروم است تا استعدادهای ناب و خالص و پاکیزه و زیبا را کشف کند. هدفم در روی این کار متمرکز کرده‌ام و دارم کار را شروع می‌کنم. من خیلی پروژه‌های بزرگی را در این کشور اجرا کردم. راه‌آهن اصفهان - شیراز، سد تالوار، سد ارسباران، اتوبان قم - کاشان، پروژه ۷۰۰۰ واحدی خانه‌سازی در ونزوئلا... اما این کار آموزش و پرورش را بزرگ‌ترین کار خودم می‌دانم و حساس‌ترین آن. من روزهای سختی را پشت سر گذاشتم تا به اینجا رسیدم و اگر آن فرمول نبود، غیرممکن بود نجات پیدا کنم. داناترین آدم روی زمین که عقلش عالی است، اگر در حد حرف باقی بماند و ایستادگی و ایستادگی و ایستادگی را یاد نگردد، هیچ کاری از پیش نمی‌رود. توجه کنید تمام انسان‌های موفق اشتباهات فراوانی کرده‌اند و در تدریج و ستیز زمان آموزش دیده‌اند. لذا توصیه‌ام این است که آن فرمول جادویی من را همیشه به کار ببریم و بدانید معجزه می‌کند، در زندگی من که معجزه کرد...

نام: شاهرخ ظهیری

موقعیت: پیشکسوت صنعت غذایی کشور و مبدع سس

مایونز در کشور

تولد: ملایر

من شاهرخ ظهیری هستم. من در خانواده‌ای متوسط در ملایر زندگی می‌کردم و شغل پدرم کشاورزی بود. در اصلاحات ارضی شاه معلوم بیشتر درایی پدرم در دست رفت و او مجبور به استخدام در درایی قم شد به عنوان رئیس. پدرم خیلی زود فوت کرد و من به عنوان پسر ارشد مسوول اداره خانواده شدم، لذا تحصیلاتم در این مقطع تا دیپلم (پنجم دبیرستان آن زمان) ناتمام ماند و ناچار



شاهرخ ظهیری

به استخدام فرهنگ درآمدم و معلم شدم. بعدها همزمان با معلمی وارد دانشگاه هم شدم و لیسانس حقوق قضایی گرفتم و از معلمی به دبیری ارتقا رتبه دادم؛ اما این کار از نظر درآمدی و ذهنی و روحی مرا راضی نمی‌کرد. من فکرهای بزرگی در سر داشتم و استعداد خدادادی را در خودم کشف کرده بودم. بنابراین فکر کردم در کنار تدریس، کار دیگری را نیز شروع کنم، لذا تحصیلدار یک کارخانه پارچه‌بافی شدم. صبح‌ها در آنجا کار می‌کردم و عصرها در دبیرستان درس می‌دادم. کم‌کم به لحاظ صداقتی که داشتم و در کار بازاریابی و فروش خبره بودم، مورد توجه صاحبان کارخانه قرار گرفتم و پس از این که کار کارخانه افزایش یافت و به رشته‌های دیگر چون واردات ماشین‌آلات کشیده به عنوان مدیر فروش از کف بازار به بالای شهر آمدم و آنجا هم به خاطر فروش بالایی که داشتم و صمیمانه کار می‌کردم و در بین سایر شرکت‌ها شناخته شدم. این نقطه ورود من به کار تجارت است. در آن زمان مهدی بوشهری شوهر اشرف، خواهر شاه معدوم به همراه اسدالله علم وزیر دربار و چند نفر دیگر گروهی تحت عنوان ماه داشتند که صاحب شرکت‌های متعدد در رشته‌های گوناگون بود. مانند ماه یار، مه‌کشت، ماه سال و غیره.

من مدیر شرکت مه‌کشت شدم که کار تجارت و واردات تراکتور و کمباین را داشت. کمی بعد به خاطر بانسد بازی‌های قدرت قرار شد بوشهری از شرکت خارج شده و اصولا شرکت به هم بخورد. کمی قبل از این ماجرا از من خواسته بودند کنار کارهای ساختمانی، نیروگاهی، برق و غیره در صنایع غذایی نیز وارد شویم و یک شرکت صنایع غذایی تاسیس کنیم. ما در فکر تاسیس بودیم و نام آن را نیز انتخاب کرده بودم که کارگروه ماه به هم خورد و بیرون آمدیم. سپس تصمیم گرفتیم ایده تاسیس این شرکت را خودم دنبال کنم و همراه یک شریک دیگر در سال ۱۳۴۹ مهران را با یک میلیون تومان سرمایه تاسیس کردم. واقعا به آن روزها که نگاه می‌کنم می‌بینم این موفقیت موهوب چه درس‌ها از بزرگان بازار و تجارت و چه سختی‌های طاقت‌فرسا و بویژه صحت فکر و عمل، صداقت و راستی، پشتکار و خلاقیت است.

بزرگ‌ترین خلاقیت من با مهران تولید سس مایونز است. شاید باور نکنید اما آن زمان کسی نمی‌دانست مایونز چیست، چگونه خورده می‌شود و مصرفش برای چیست.

برای شروع کار مهران مثلا ما سراغ تولید رب گوجه‌فرنگی که همگان می‌شناختند رفتیم. ما خلاقیت ایجاد کردیم تا یک فرهنگ غذایی جدید در کشور درست شود تا جایی که هنگام جنگ تحمیلی سس مایونز بازار سیاه پیدا کرد! اوایل کار کسی اصلا سس مایونز را تحویل نمی‌گرفت و ما برای جا انداختن آن روش‌های جدید بازاریابی ابداع کردیم که یکی از آنها خرید کاذب بود. من ۴۰ - ۳۰ نفر از مرد و زن و بچه و پیرمرد را استخدام کرده بودم که بروند در مغازه‌ها و سس مایونز بخواهند و بخرند. خودم این سس‌ها را می‌خریدم و کارتن می‌کردم و دوباره به مغازه‌ها می‌دادم. در نتیجه

۵۰ درصد تولید را خودم می‌خریدم و ۵۰ درصد دیگر را مغازه‌دارها می‌فروختند بعد دیدم این کار کافی نیست. مغازه‌دار باید علاقه‌مند به فروش کالای من شود. آن زمان که کامپیوتر نبود، به ویزیتورها هم گفتیم تاریخ تولد مغازه‌دارها را که اکثرا آذری‌زبان بودند بگیرند. براساس تاریخ تولد افراد کارت‌تبریک چاپ کردیم و با یک سبب گل برایشان می‌فرستادیم. بعد آنها تلفن می‌کردند می‌گفتند بابا ما خودمان هم یادمان نبود تولدمان کی است، دست شما درد نکند. به این ترتیب کم‌کم فروشمان زیاد شد. چون مغازه‌دار می‌گفت وقتی چنین شخصی با معرفتی برای من گل فرستاده و تولد را تبریک گفته، باید جنس او را بفروشم؛ لذا به هر صورتی بود، سس مایونز را برای من تبلیغ و به مشتری‌اش توصیه می‌کرد. واقعا روزهای سخت، پرکار، پرهیجان و پرباری بود. تجربه‌ها آموختم. ما از ورشکستگی و بی‌چیزی شروع کردیم و از صفر بالا آمدیم؛ اما بدون حساب و کتاب نبود.

من درس‌ها گرفتم و این درس‌ها را به کار بستم. من صداقت و درستی را از کف بازار یاد گرفتم. یاد نمی‌رود. برای کارخانه پارچه درخشان یزد پنبه می‌خریدم. من به عنوان تحصیلدار کارخانه می‌رفتم تا پول پنبه را بدهم. پدر آقای لاجوردی (همان لاجوردی که گروه صنعتی بهشهر را تاسیس کردند) و برای اولین بار در کشور از پنبه روغن گرفتند، نزد ایشان بودم تا چک پنبه‌ها

صدر هاشمی نژاد: من همیشه مسیر روبه جلو را انتخاب کرده‌ام تا اگر به ساحل رسیدم، افراد پشت سرم نجات پیدا کنند شاهرخ ظهیری: پول هیچ سعادت نمی‌آورد دوست من: چند خواهی تن را برای پیرهن / تن رها کن تا خواهی پیرهن

را بدهم. داشتم جای می‌خوردم که یکی از دلالت‌هایی که برای ایشان کار می‌کرد، آمد و گفت حاج آقا من پنبه‌های دیروز را یک تومان گران‌تر فروختم و چک هم گرفتم. ایشان گفت کدام پنبه؟ دلالت گفت همان پنبه‌ای که شما دیروز به حاج محسن آقا فروختید. ایشان گفت: آن را که فروختم. دلالت گفت می‌دانم. اما چک آن را گرفتید؟ پول گرفتید؟ امضایی چیزی کردید؟ ایشان گفت: خیر. دلالت پاسخ داد حاج آقا شما که فقط حرف زدید. اما من برایتان چک هم گرفتم. آقای لاجوردی گفت وقتی حرف می‌زنی، حرف یعنی چک، یعنی امضاء. یک تومان که ارزش ندارد. شما بگو صد میلیون تومان. نه! من قبلا آن را فروختم، برو پیشش بده. حالا تصور کنید من یک جوان ۲۴ - ۲۳ ساله از ایشان چه یاد می‌گیرم. این گونه بود که من شروع به ترقی کردم.

طوری که در سال ۷۵ که سهامی عام شدیم، حدود یک میلیارد و ۵۰۰ میلیون تومان سود انباشته داشتیم و کامیون از خط تولید به محل فروش می‌رفت و در عین حال یک واحد ما به ۷ کارخانه در کشور تبدیل شد و شدیم نخستین صنعت غذای ایران. تمام این موفقیت‌ها با دست و سرمایه خودم به دست آمد و صد البته دشواری‌ها. الان که به این موقعیت رسیده‌ام، صادقانه بگویم: «رسد آدمی به جایی که بجز خدا نبیند». پول هیچ سعادت نمی‌آورد دوست من. چند خواهی تن را برای پیرهن / تن رها کن تا خواهی پیرهن. من یک میلیارد باصالت هستم. آنچه را که دارم، آبروست و حرمتی است که دارم، چون کلاه سر کسی نگذاشتم، مال کسی را نخوردم، تقلب نکردم و دروغی نگفتم. من ماهیت وجودی خودم را حفظ کردم، اما شک ندارم که هدفم از ابتدا پولدار شدن بود و این که از معلمی برای مادر، خواهر، برادر و خودم زندگی بسیار خوبی درست کنم که کردم. اما وقتی به قله پول رسیدم، دیدم اینجا خبر آنچنانی نیست و آنچه بر جای می‌ماند خوبی، پاکی و صداقت است که ثمره عمر من محسوب می‌شود، نه پول، نه پول و نه پول...

دولت هنوز خودش را پدر بخش خصوصی می داند

گفت و گو با غلامرضا کردزنگنه

مدیر خصوصی سازی که جذب بخش شبه دولتی شد

□ گروه اقتصاد

بحث شبه دولتی‌ها در اقتصاد ایران، از زمان اجرای سیاست‌های کلی اصل ۴۴ قانون اساسی یعنی سه چهار سال اخیر جدی تر شد. سیاست‌هایی که هدف آن میدان دادن بیشتر به بخش خصوصی با انگیزه افزایش بهره‌وری و کارایی بنگاه‌های اقتصادی بود، اما نتیجه‌ای که تاکنون عاید شده، زیاد مطلوب برخی کارشناسان اقتصادی نیست. در این تحولات شبه دولتی‌ها به جای بخش خصوصی مالک سهام شرکت‌های دولتی شدند، شاید البته به این خاطر که بخش خصوصی به هیچ وجه قدرت رقابت با شبه دولتی‌ها را نداشت.

در مقابل گروه دیگری از کارشناسان و مدیران معتقدند توسعه شبه دولتی‌ها نه تنها هیچ زبانی برای اقتصاد کشور ندارد بلکه می‌تواند در برخی مقاطع زمانی نجات بخش اقتصاد کشور باشد. غلامرضا حیدری کرد زنگنه از جمله این مدیران است؛ مدیری که از مسوولیت خصوصی سازی شرکت‌های دولتی اکنون بر صندلی مدیریت یکی از هلدینگ‌های شبه دولتی تکیه زده است.



برخوردار نبود یعنی با عرضه حتی یک تا ۲ درصد سهام یک بنگاه، قیمت سهام آن بشدت کاهش می‌یافت. نمونه‌اش سهام شرکت فولاد مبارکه که ۲ درصد از سهامش را به عنوان جایزه صادراتی به بازرگانان واگذار کردیم و با هجوم آنان به بازار برای تبدیل این سهام به پول، قیمت سهام فولاد مبارکه تا ۵۰ درصد افت کرد چون در سمت دیگر عرضه، خریداری نبود که سهام را جمع کند. البته ناگفته نماند که در چند وقت اخیر خصوصا از ابتدای سال جاری، وضعیت بورس بسیار قابل تحسین و مثبت است. با این حال موضوع عرضه بلوکی همچنان در برنامه واگذاری‌ها قرار دارد. مساله دیگری هم که ما را وادار می‌کرد عرضه‌ها را به صورت بلوکی انجام دهیم، زمان بود چرا که اگر قرار بود سهام قابل واگذاری را به صورت عرضه کنیم، شاید برنامه‌ریزی برای این منظور سال‌ها زمان لازم بود در حالی که هر ساله باید بخشی

پیش از پاسخ دادن به این سوال، می‌خواهم توجه شما را به مدلی که کشور چین برای اجرای سیاست‌های خصوصی سازی خود از آن استفاده کرد، جلب کنم. چینی‌ها در این مدل که آن را post privatization نامگذاری کرده‌اند، ابتدا بنگاه‌های دولتی را به نهادهای واسطی که امکان خرید بنگاه‌های بزرگ دولتی را دارند و زیر نظر دولت هم هستند، واگذار می‌کنند و در مراحل بعدی با خرید کردن سهام عمده واگذار شده به این نهادها، آنها را به خریداران حقیقی و حقوقی کوچک می‌فروشند. من نمی‌گویم در ایران نیز ما عینا از همین روش استفاده می‌کنیم ولی بیره نیست اگر گفته شود نیم‌نگاهی هم به آن داشته‌ایم و از این تجربه موفق الگوبرداری کرده‌ایم. باز هم به عنوان نمونه از ستاد اجرایی فرمان حضرت امام مثال می‌زنم؛ ۷۶ شرکت از زیر مجموعه‌های این ستاد در سال گذشته بخش عمده‌ای از سهامشان را واگذار کرده اند که سهام شناخته شده در میان آنها، سهام شرکت مخابرات بود و بخشی از سهام این شرکت که در اختیار زیرمجموعه‌های ستاد اجرایی فرمان حضرت امام بود به خریداران خرد واگذار شد.

آقای کرد زنگنه ناگزیرم پرسشم را به گونه دیگری مطرح کنم. به اعتقاد شما آیا حضور این قبیل نهادها در فرآیند خصوصی سازی ضروری است؟

بله. همین سهام مخابرات را در نظر بگیرید. قرار بود معادل ۸۰۰۰ میلیارد تومان از سهام این شرکت در بورس عرضه شود که برای خریداری آن ۲۰۰۰ میلیارد تومان نقد لازم بود. با اطمینان کامل می‌گویم که در بخش خصوصی ما چنین توانی وجود نداشت و هنوز هم ندارد که چنین آورده نقدی برای خرید سهام مخابرات فراهم آورد. در چنین شرایطی باید از فروش مخابرات چشم‌پوشی می‌کردیم یا از قدرت شبه دولتی‌ها استفاده می‌شد. **با فرض پذیرش سخن شما که در بخش خصوصی ایران چنین توانی وجود ندارد، باید از شما بپرسم آیا راه دیگری غیر از شبه دولتی‌ها وجود نداشت؟ شما به عنوان عرضه کننده چرا سهام عرضه را خرد نکردید و همچنان بر عرضه بلوکی اصرار داشتید؟**

اولا باید بگویم در ۵ سال گذشته بیش از ۹۵ درصد سهام عرضه شده، بلوکی بود و سهام خرد به زحمتم به ۳ درصد می‌رسد. این در حالی است که از ابتدای فرآیند واگذاری‌ها هدف ما عرضه‌های بلوکی نبود و قصد داشتیم تا آنجا که ممکن است سهام را به صورت خرد عرضه کنیم؛ اما چند مساله ما را وادار کرد تا از این تصمیم صرف نظر کنیم؛ نخست این که بازار از عمق لازم

آقای کرد زنگنه به عنوان نخستین سوال فکر می‌کنید حضور شبه دولتی‌ها در اقتصاد ایران چقدر ضرورت دارد؟

اگر روزگاری این دولتها بودند که هم برنامه‌ریزی و هم آن برنامه‌ها را اجرا می‌کردند و در دوران بعد بخش خصوصی مجری برنامه‌های دولتها بودند، امروز این خود مردم هستند که هم برنامه‌ریزی می‌کنند، هم اجرا. در دنیای امروز نهادهای بخش خصوصی و عرضه و تقاضای آنان، نیازهای اجتماع را تعیین می‌کنند. به گفته آدام اسمیت، هر عرضه‌ای، تقاضای متناسب با خود را به وجود می‌آورد همچنان که هر پس اندازی هم ناگزیر راه خود را به سرمایه‌گذاری باز می‌کند.

در کشور ما هم روزبه‌روز به اهمیت و نقش آفرینی نهادهای عمومی و بخش خصوصی افزوده می‌شود و این لایه‌های اجتماعی خواهان مجال بیشتری برای فعالیت در حوزه‌های مختلف از جمله اقتصاد هستند.

منظور از این نهادها و فعالان که می‌گویید کدام‌هاست؟

به صورت کلی در کشورمان دو دسته موسسه و نهاد عمومی را می‌توان سراغ گرفت؛ دسته نخست آن گروه از بنگاه‌هایی هستند که غیر مستقیم زیر نظر دولت قرار دارند مانند صندوق‌های بازنسیستی. دسته دوم هم شامل مجموعه‌های زیرنظر نهادهای حکومتی، آمارهای موجود نشان می‌دهد این نهادها سالانه چند هزار میلیارد تومان در راه اجرای طرح‌های مختلف عمرانی و رفاهی سرمایه‌گذاری می‌کنند و به این طریق کمک‌های فراوانی به دولت و سایر نهادهای دولتی دارند. به عنوان نمونه می‌توانم به شرکت‌های زیر مجموعه ستاد اجرایی فرمان حضرت امام اشاره کنم که بنا بر گزارش‌های ارائه شده بیش از یک هزار میلیارد تومان از محل سود خود در سال مالی گذشته به طرح‌های عمرانی و رفاهی در کشور اختصاص داده‌اند. تعدادی از این شرکت‌ها هم به دولت مالیات پرداخت می‌کنند و به این ترتیب نیز به درآمدهای دولت کمک می‌شود.

گذشته از این خدمات، حضور و نقش این نهادها در فرآیند خصوصی سازی اقتصاد تاثیرات بسیاری دارد که نمی‌توان و نباید با اتکا به فواید عام المنفعه آنان از این پیامدها غفلت کرد.

بنا بر این می‌خواهم از شما بپرسم اساسا در روند واگذاری بنگاه‌های دولتی به بخش خصوصی چه نیازی به این قبیل نهادها هست؟ به عبارت دیگر نقش آفرینی این نهادها نشأت گرفته از یک نیاز است یا خلأ قانونی؟

چینی‌ها در این مدل که آن را post privatization نامگذاری کرده‌اند، ابتدا بنگاه‌های دولتی را به نهادهای واسطی که امکان خرید بنگاه‌های بزرگ دولتی را دارند و زیر نظر دولت هم هستند، واگذار می‌کنند و در مراحل بعدی با خرید کردن سهام عمده واگذار شده به این نهادها، آنها را به خریداران حقیقی و حقوقی کوچک می‌فروشند

از درآمدهای دولت از محل عرضه بنگاه‌ها تامین شود؛ بنابراین این چاره‌ای جز عرضه بلوکی برای عمل به برنامه زمان‌بندی شده نداشتیم. موضوع دیگری که باز هم ما را به سمت عرضه بلوکی سوق

روشنی انجام نشود، فرآیند تخصیص منابع به صورت کارا انجام نخواهد شد. بنابر این در مورد مساله واگذاریها هم تا ایرادات موجود در ساختار موسسات عمومی و نهادهای عمومی غیردولتی برطرف نشود، بدیهی است این مساله کارایی و بهره‌وری آنان را دچار چالش می‌کند. شایسته است باز هم در اینجا به سخنانی از رهبر معظم انقلاب اشاره کنم؛ ایشان در اوایل ابلاغ سیاست‌های اصل ۴۴ فرمودند باید تغییراتی در قوانین، ساختارها، نقش دولت، سهم دولت و نگرش دولت ایجاد شود. من همیشه می‌گویم روح و لب و لباب اصل ۴۴ همین جمله است.

دولت باید نگرش قییم مآبانه خود را به منابع و اقتصاد کنار بگذارد؛ بخش خصوصی را بپذیرد و این در حالی است که به اعتقاد من با گذشت بیش از چند سال از ابلاغ سیاست‌های اصل ۴۴ دولت هنوز هم به چشم یک پدرسالار به بخش خصوصی نگاه می‌کند و باور ندارد کسانی غیر از خودش هم می‌توانند مدیریت امور را عهده دار باشد.

تا اینجا از شما به عنوان یک کارشناس که چند سال تجربه تنگاتنگی در خصوصی سازی داشتید، پرسیدم اما آخرین پرسش را به عنوان رئیس سابق سازمان خصوصی سازی از حضرت تعالی سوال می‌کنم. آیا می‌توان تخمین و برآوردی از حجم شبه دولتی‌ها در اقتصاد ایران به دست آورد؟

بله. در حالت کلی با بررسی بودجه و چرخش اقتصادی صندوق‌های بازنشستگی، نهادهای عمومی و موسسات غیردولتی حاکمیتی می‌توان برآوردی از حجم آنها در اقتصاد کشور به دست آورد، اما دست کم می‌توانم در مورد نهادهای بگویم ۱۰ هزار میلیارد تومان حجم گردش مالی داشته اند که در مقایسه با حجم GDP کشور که حدوداً ۴۲۰ میلیارد دلار برآورد می‌شود، ۲/۵ درصد می‌شود و تاکید دارم حتی با احتساب سایر موسسات و بنیادها و... در نهایت به ۱۰ درصد GDP هم نخواهد رسید.

بنابراین معتقدم شاید بیش از حد در مورد حجم و نقش این نگاهها بزرگنمایی می‌شود، گرچه برای قضاوت بهتر باید بازار به بازار بررسی کرد که فکر می‌کنم در بیشتر بازارها از حد تعیین شده در قانون تخطی نشده است.

لازم شده است تا تجمع غیر قابل نظارت یا انحصار پدید نیاید. به عنوان مثال در ماده ۵ و ۶ قانون اصل ۴۴ تصریح شده که بیش از ۴۰ درصد یک بازار نباید در اختیار نهادهای و موسسات عمومی غیر دولتی قرار بگیرد و این نهادهای و موسسات بیش از ۱۰ درصد سهام بانکها و موسسات مالی را هم نمی‌توانند مالک باشند.

مضاف بر این که در حال حاضر شورای رقابت هم به عنوان ناظر حضور دارد. اما گذشته از این مسائل من می‌خواهم توجه شما را به اصل قضیه جلب کنم؛ ببینید متأسفانه در کشور ما بیشتر مواقع به جای تصحیح علل سراغ معلول‌ها می‌رویم. اگر بررسی کنید نفس واگذاری سهام بنگاه‌های دولتی به موسسات و نهادهایی مانند صندوق‌های بازنشستگی بد نیست چرا که با این کار در واقع گسترش مالکیت صورت می‌گیرد.

در کشورهای دیگر حتی در آگهی‌های عرضه تاکید می‌کنند که اولویت با صندوق‌های بازنشستگی است. اما آنچه در ایران مساله را پیچیده می‌کند ماهیت این صندوق‌ها و ساختار آنهاست. در کشور ما تمام این قبیل صندوق‌ها با واسطه یا بدون واسطه از طریق یک وزارتخانه به دولت تعلق دارند و وزرا به عنوان نمایندگان دولت هستند که مدیران عامل و حتی اعضای هیات مدیره را منصوب می‌کنند.

این قسمت ماجرا در ایران ایراد دارد. متأسفانه در ساختار مدیریتی کشور ما مدیران دولتی در تمام سطوح بیش از این که براساس توانایی‌های علمی، تجربی و کارشناسی انتخاب شوند براساس رویکردها و نگرش‌های سیاسی منصوب می‌شوند؛ از این رو شاهد کارایی کم، بهره‌وری پایین و ضعف در عملکرد بنگاه‌های دولتی هستیم. در حالی که این بنگاه‌ها به عنوان واحدهای اقتصادی و تجاری نیازمند مدیرانی کاربلد و متخصص هستند نه مدیرانی سیاسی. از این بابت است که تاکید دارم به علت پرداخت و نه معلول، باید ساختار این قبیل صندوق‌ها و نهادهای و... را اصلاح کرد.

از سوی دیگر انتقاداتی هم به سایر بخش‌ها و بازیگران وارد است و تمام مشکلات را نباید بر گردن دولت انداخت. با کمال تأسف باید عرض کنم که در ادبیات و فرهنگ اقتصادی کشور هنوز در مورد برخی کلیدی‌ترین مفاهیم اتفاق نظر وجود ندارد. هنوز در مورد واژه‌های خصوصی و تعاونی اختلاف نظر وجود دارد؛ تعداد زیادی از اعضای اتاق‌های بازرگانی وقتی از بخش خصوصی در ایران صحبت می‌کنند منظورشان فقط و فقط اعضای اتاق‌های بازرگانی و صنایع و معادن است، چرا که اساساً بخش خصوصی دیگری سراغ ندارند یا اصلاً به رسمیت نمی‌شناسند.

از سوی دیگر، اعضای مجامع امور صنفی هم فعالان بخش خصوصی را اعضای این مجامع و اتحادیه‌ها می‌دانند. در این شرایط انتظار دارید دیگران چه نگرشی نسبت به بخش خصوصی داشته باشند؟

نمونه دیگر، سهام عدالت است که در جریان آن ۴۰ میلیون نفر از مردم سهامدار شدند و رهبر معظم انقلاب هم در یکی از سخنرانی‌های خود، این طرح را کار بزرگی ارزیابی کردند، اما در حال حاضر نه بخش خصوصی سهامداران عدالت را به رسمیت می‌شناسند و نه بخش تعاون.

به عبارت دیگر می‌خواهم بگویم بخش خصوصی هم در ایران دچار انحصارگرایی شده است.

آقای کرد زنگنه به ضرورت اصلاح ساختارهای اقتصادی اشاره کردید؛ بهتر و لازم نبود پیش و بیش از آن که اینچنین تمام قد و با شدت و حدت هر چه تمام تر وارد مرحله واگذاری بنگاه‌های دولتی شویم، بسترهای اجرایی و قانونی لازم را فراهم می‌آوریم؟

تقریباً موافقم. واقعیت این است که یکی از وظایف مهم دولت، تخصیص منابع در کشور است. دولت باید مشخص کند سهم هر بخش از اقتصاد و منابع کشور چقدر است. هر قدر این تخصیص و تقسیم منابع دقیق تر و کارشناسانه تر، بهره‌وری و کارایی اقتصاد بیشتر خواهد بود. در مقابل اگر دولت به عنوان مقسم منابع هر چه را خواست به خودش اختصاص دهد و اگر چیزی باقی ماند به دیگران واگذار کند، نباید انتظار بهره‌وری و کارایی در اقتصاد داشت.

به عقیده من تا این مرزبندی‌ها و تعاریف در اقتصاد بدرستی و



می‌داد، قیمت بود. واقعیت این است که قیمت سهام در عرضه‌های بلوکی بسیار بهتر از عرضه‌های خرد است؛ چرا که افراد حاضرند برای در اختیار داشتن سهام مدیریتی پول بیشتری بپردازند. به عنوان نمونه باز هم به عرضه مخابرات اشاره می‌کنم؛ زمانی که سهام بلوکی مخابرات را عرضه کردیم، سهام خرد روی تابلو ۱۴۰ تومان قیمت خورده بود در حالی که ما هر سهم را ۳۴۰ تومان فروختیم و مطمئنم اگر می‌خواستیم خرد بفروشیم به ۸۰ تومان هم می‌رسید. حال شما بگویید این که درآمد بیشتری به بیت‌المال بریزیم بد است؟

نه آقای دکتر کسی با واریز درآمد بیشتر به بیت المال مخالف نیست اما من می‌گویم خصوصی سازی در واقع یک تغییر مالکیت است. در جریان این فرآیند اموال باز توزیع می‌شود بنا بر این اگر در این روند به هر دلیل و هر نیتی دقت عمل نباشد و زمینه

در کشورهای دیگر حتی در آگهی‌های عرضه تاکید می‌کنند که اولویت با صندوق‌های بازنشستگی است. اما آنچه در ایران مساله را پیچیده می‌کند ماهیت این صندوق‌ها و ساختار آنهاست. در کشور ما تمام این قبیل صندوق‌ها با واسطه یا بدون واسطه از طریق یک وزارتخانه به دولت تعلق دارند

برای تجمع دوباره مالکیت در بخشی غیر قابل نظارت مانند شبه دولتی‌ها فراهم شود، آن وقت حق بدهید که اسباب نگرانی پدید بیاید؛ چرا که این مساله پیامدهای بلند مدت دارد. قبول دارم اما به عقیده من تا حدودی در قانون پیش‌بینی‌های



شیشه عمر اقتصاد در دست شبه دولتی‌ها

در ادبیات اقتصادی ایران به شرکت‌هایی خصوصی یا شبه دولتی گفته می‌شود که با وجود قرار نداشتن در فهرست شرکت‌های دولتی، به علت این که تعدادی از سهامشان در اختیار نهادهایی است که زیر نظر دولت یا سایر نهادهای حکومتی هستند، در حقیقت در زمره شرکت‌هایی غیر خصوصی قرار می‌گیرند.

به عنوان مثال می‌توان به شرکت سرمایه‌گذاری تامین اجتماعی یا همان شستا اشاره کرد؛ این شرکت در نگاه نخست به علت دارا بودن سهامداران غیر دولتی، شرکتی دولتی به حساب نمی‌آید اما بررسی هیات مدیره و شیوه انتخاب و انتصاب آنان نشان می‌دهد که در واقع این وزیر رفاه و تامین اجتماعی است که با یک واسطه مدیر عامل آن تعیین می‌کند به این ترتیب که با تعیین رئیس سازمان تامین اجتماعی از سوی وزیر رفاه، مدیر عامل شستا هم از سوی رئیس سازمان تامین اجتماعی انتخاب می‌شود.

این پدیده در اقتصاد ایران باعث شده تا به اذعان نهادهای ناظر بر روند خصوصی‌سازی، طی سال‌های گذشته بخش عمده‌ای از واگذاری‌ها در قالب بورس یا حضور پرنرگ این قبیل شرکت‌ها که عمدتاً هم به علت معافیت از مالیات یا سایر حمایت‌های قانونی، بنگاه‌های بسیار متمولی هستند، مواجه باشد تا جایی که شبه دولتی‌ها در سال‌های اخیر به پای ثابت خرید بنگاه‌های دولتی مشمول اصل ۴۴ تبدیل شده‌اند.

به این ترتیب در جریان واگذاری‌ها دولت تنها در ظاهر بنگاه‌های خود را منتقل می‌کند ولی در باطن با خریدن مجدد آنها توسط شرکت‌هایی که فرزند خوانده‌های او به حساب می‌آیند همچنان مالکیت و مدیریت خود را بر این بنگاه‌ها حفظ می‌کند.

در گزارشی که کمیسیون اصل ۴۴ مجلس شورای اسلامی در مورد اجرای سیاست‌های واگذاری ارائه کرده به نکات جالبی در این زمینه اشاره شده است؛ در این گزارش عنوان شده که در سال ۸۸ حدود ۷۰ هزار میلیارد تومان واگذاری انجام شده که از این مقدار ۴۹ هزار میلیارد تومان (معادل ۴۹ درصد) آن سهام عدالت بوده است. حدود ۱۸ درصد واگذاری‌ها نیز که معادل ۱۳ هزار میلیارد تومان است به صورت پرداخت دیون به موسسات و نهادهای عمومی و بازنشستگی بوده است.

از مجموع واگذاری‌ها هم تنها ۲۴ درصد از طریق بورس انجام شده که از این مقدار ۷۵ درصد به صورت بلوک کنترلی ارائه شده و از همین میزان بلوک کنترلی، ۷۵ درصد در اختیار نهادهای عمومی غیردولتی و شرکت‌های شبه دولتی قرار گرفته است. از باقیمانده آن تنها ۱۳/۵ درصد به بخش خصوصی حقیقی واگذار شده است که در این بین، از این مقدار نیز شرکت‌های وابسته به نهادهای دولتی نیز سهام خریداری کرده‌اند. بنا بر این گزارش تنها ۱۴ درصد مالکیت بورس در دست بخش خصوصی است که از تباطی با واگذاری‌های اخیر و خصوصی‌سازی انجام شده ندارد و از ابتدای شکل‌گیری بورس وجود داشته است. عدم تغییر سهم ۱۴ درصدی بخش خصوصی نشان‌دهنده آن است که سهم بخش خصوصی در این واگذاری‌ها تغییری نداشته است.

با وجود حضور گسترده این نوع از شرکت‌ها در اقتصاد ایران و نقش مهمی که در روند سیاست‌های خصوصی‌سازی و آینده کشور بر عهده دارند تا به حال گزارش جامعی در مورد حجم و ارزش این شرکت‌ها تهیه و منتشر نشده است. شاید علت اصلی این خلاء نیز به گستردگی و مستتر بودن فعالیت‌های شرکت‌های شبه دولتی باز می‌گردد.

با وجود این، تخمین حجم نهادهای شبه دولتی و جایگاهی که گردش مالی اقتصاد کشور دارد، جذابیت و اهمیت فوق‌العاده‌ای دارد. از این رو شاید بتوان با در نظر گرفتن بودجه

و ارزش فعالیت‌های اقتصادی آنان نسبتی میان این شاخص و ارزش تولید ناخالص داخلی به دست آورد.

از این رو در این گزارش سعی شده با بررسی موردی چند نمونه از این قبیل شرکت‌ها تنها به گوشه‌ای از حجم و نقشی که آنها در اقتصاد کشور دارند، اشاره شود شاید که با عینی‌تر شدن مساله، اقدامات جدی‌تری برای حل این چالش انجام گیرد.

پیش از بررسی برخی از این شرکت‌ها و شناخت ارتباطات آنها با یکدیگر لازم است به چند نکته توجه کرد؛ نخست این که گزارش حاضر تنها به شرکت‌های حاضر در بورس پرداخته است. این تمرکز به چند دلیل بوده است چرا که بنا بر ماده ۵ قانون اصلاح موادی از قانون برنامه چهارم توسعه اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی جمهوری اسلامی و سیاست‌های اصل ۴۴، بانک‌های غیر دولتی و موسسات مالی و اعتباری و سایر بنگاه‌های واسطه پولی که قبل و بعد از تصویب این قانون تاسیس شده یا می‌شوند و بانک‌های دولتی که سهام آنها واگذار می‌شود صرفاً در قالب شرکت‌های سهامی عام و تعاونی سهامی عام مجاز به فعالیت هستند. سقف مجاز تملک سهام به طور مستقیم یا غیر مستقیم برای هر شرکت سهامی عام یا تعاونی سهامی عام یا هر موسسه و نهاد عمومی غیر دولتی ۱۰ درصد و برای اشخاص حقیقی و سایر اشخاص حقوقی ۵ درصد تعیین می‌شود. معاملات بیش از سقف‌های مجاز در این ماده باطل و بی‌اثر است.

بر اساس ماده ۶ هم، موسسات عمومی غیر دولتی شرکت‌های تابعه و وابسته آنها حق مالکیت مستقیم و غیر مستقیم مجموعاً حداکثر تا ۴۰ درصد سهم بازار هر کالا یا خدمت را دارند.



از این رو بررسی میزان حضور این شرکت‌ها و بنگاه‌ها در هر یک از حوزه‌های بورس می‌تواند نشان‌دهنده این دو ماده از قانون تا چه حد رعایت شده‌اند گرچه به نظر می‌رسد شورای رقابت موظف است با انجام این بررسی میزان سهم این نهادها را از هر بازار مشخص کند. شستا

یکی از مشهورترین این نهادهای شبه دولتی، شرکت سرمایه‌گذاری تامین اجتماعی است که به نام مخفف شستا شناخته می‌شود.

این شرکت که یکی از بزرگترین بنگاه داران ایران به حساب می‌آید که حدود ۱۰ هلدینگ بزرگ برای مدیریت دارایی‌هایش تاسیس کرده است، شرکت‌های سرمایه‌گذاری دارویی تامین، سیمان

تامین، صبا تامین، صدر تامین، صنایع پتروشیمی و شیمیایی، صنایع عمومی، ساختمان عمران، نفت و گاز، صنایع نوین و حمل و نقل تامین هلدینگ‌های وابسته شستا را تشکیل می‌دهند.

مدیر عامل این ابر شرکت سرمایه‌گذاری از سوی مدیر عامل سازمان تامین اجتماعی کشور انتخاب می‌شود که خود منصوب وزیر رفاه و تامین اجتماعی است. مروری بر تعداد اندکی از شرکت‌هایی که تنها در قالب بورس اوراق بهادار فعالیت می‌کنند و یکی از شرکت‌های سرمایه‌گذاری دهگانه زیرمجموعه شستا در آنها سهام دارند، ابعاد حضور این شرکت شبه دولتی را در اقتصاد کشور مان بیشتر روشن می‌کند.

شرکت سرمایه‌گذاری دارویی تامین: در معرفی این شرکت این طور آمده است: این شرکت با بنیانگذاری ۳ گروه فعال به حوزه‌های تولید مواد اولیه و محصول نهایی، توزیع و تحقیقات و بازرگانی و ۲۸ کارخانه و شرکت‌های تابعه اش همچنین بهره مندی از ظرفیت تولید و بازاریابی بیش از ۸۰ درصد از مواد اولیه و ۴۰ درصد از کل داروهای انسانی و حیوانی تولیدی کشور، نقش مهمی در برنامه‌ریزی، سازماندهی، مدیریت، تامین اعتبار مالی شرکت‌های تابعه خود در راستای استراتژی‌های کلان صنعت دارو را می‌نماید.

شرکت سرمایه‌گذاری دارویی تامین در ۴ شرکت دارای سهام مدیریتی است. این شرکت‌ها شامل پارس دارو، سرمایه‌گذاری مواد اولیه تامین، تحقیقات مهندسی توفیق دارو و دارویش است. حال نگاهی بیندازیم به شرکت‌های زیرمجموعه این ۴ شرکت:

داروپخش: توزیع دارو پخش، داروسازی اکسیر، داروسازی زهراوی، داروسازی ابوریحان، داروسازی داملران، لابراتوارهای رازک، کارخانجات داروپخش، کامپین، گسترش بازرگانی دارویی، داروپخش باکو و فارم دکتر عبیدی.

سرمایه‌گذاری مواد اولیه تامین: آنتی بیوتیک‌سازی ایران، تولید مواد اولیه برهان دارو، تولید مواد اولیه داروپخش، داروسازی دکریای تبریز، شرکت دارویی آترا شهید دکتر فقیهی، شیرین داور، شیمی دارویی داروپخش، شیمیایی ره آورد تامین، صنایع سیما شیمی، کلر پارس

پارس دارو: داروسازی فارابی، پخش هجرت، تولید ژلاتین کپسول ایران، مدیریت تولید و خدمات پارس دارو، اوزان، هما پیوند تامین.

شرکت سرمایه‌گذاری دارویی تامین علاوه بر شرکت‌های نام برده شده در بالا در ۵ شرکت مهم دارویی دیگر هم سهام دار است البته سهام غیر مدیریتی. این ۵ شرکت، بیو دارو، داروسازی شهید قاضی، داروسازی امین، داروسازی دانا و آذرفام هستند.

شرکت سرمایه‌گذاری سیمان تامین: این شرکت از جمله دیگر زیرمجموعه‌های شستا است که در حوزه سرمایه‌گذاری سیمانی فعالیت می‌کند. شرکت سرمایه‌گذاری سیمان تامین در شرکت‌های آذریت، سیمان ارومیه، سیمان زنجان، سیمان سفید ساوه، سیمان شاهرود، سیمان صوفیان، سیمان فارس و خوزستان، سیمان فیروزکوه، سیمان قائن، سیمان یاسوج (کهگیلویه) و کرمانیت سهامدار عمده است.

شرکت سرمایه‌گذاری صبا تامین: این شرکت بیشتر فعالیت خود را در حوزه ساخت و ساز متمرکز کرده است. شرکت‌هایی که صبا تامین در آنها سهامدار است به این قرارند:

ساختمان اصفهان، سرمایه‌گذاری توکا فولاد، کارگزاری باهنر، صنعت انرژی تامین (OTC)، کارگزاری کیمیا سهام، مجتمع‌های توریستی و رفاهی آبادگران ایران، کارگزاری بیمه تامین آینده.

شرکت سرمایه‌گذاری صدر تامین: این شرکت سرمایه‌گذاری عمدتاً در حوزه مصالح ساختمانی و خصوصاً کاشی و سرامیک فعالیت می‌کند و در شرکت‌های بیمه ملت، پشم شیشه ایران، سرام آرا، سرامیک البرز، صنایع خاک چینی ایران، فرآورده‌های نسوز ایران، کاشی اصفهان، کاشی و سرامیک پارس، کارخانجات کاشی و سرامیک سندی، کاشی نیلو، کاشی و سرامیک الوند، گلزار فارس، لعابیران و معدنی املاح ایران سهامدار است.