

## گزارش، بررسی و نقد وضعیت کارآفرینی در افغانستان

نویسندگان: جیک کیوزک و اریک مالستروم، مؤسسه کافمن، بنیاد کارآفرینی

برگردان: عبدالله غفاری\*

کارآفرینان افغان مشتاقانه به رشد بخش خصوصی در اقتصاد افغانستان کمک می‌کنند. خبرها از افغانستان تصویری نگران‌کننده و غم‌افزایی ارائه می‌کنند. در میان انبوهی از مشکلات به ظاهر لاینحل، کشور با افزایش ناامنی، فساد داخلی و تلاش شبانه‌روزی بین‌المللی به‌منظور پایان دادن به آنچه که امروز چنددهه جنگ خوانده می‌شود، مواجه است. برخی از صاحب‌نظران دلایل قابل توجهی برای نگرانی و یأس و روزنه‌های کمی برای امیدواری می‌بینند.

با وجود این‌که آمریکا، هم پیمانانش در ناتو و باقی شرکای خارجی‌اش درگیر ساختن پایه‌های ثبات برای افق‌های بلندمدت این کشور هستند، هنوز هم ظرفیت ایجاد تغییرات مثبت در حوزه‌ای که تا کنون در گفتمان عمومی مورد غفلت قرار گرفته است، وجود دارد؛ حوزه‌ای که از آن به‌عنوان بخش خصوصی یاد می‌شود.

از آنجایی که ارتباط بین رشد اقتصادی و امنیت پیچیده و مغلق است، توسعه بخش خصوصی بی‌گمان می‌تواند برای دوام بلندمدت دولت افغانستان مهم و حیاتی باشد. ایجاد کسب‌وکار و

\* ماستر اقتصاد، رشته مالی و بانک‌داری.

رشد می‌تواند یک منبع به‌شدت مورد نیاز و مطمئنی را برای دریافت‌های مالیاتی پایدار به‌منظور تأمین نیازهای مالی کشوری که بیش از هر کشور دیگری در جهان بر کمک‌های خارجی متکی است، فراهم آورد. تقویت بخش خصوصی می‌تواند به ایجاد اشتغال و افزایش درآمد برای مردمی که از خطر بیکاری و فقر هم‌تراز با ناامنی نگرانند، منجر شود.

در دوره پس از طالبان، تلاش‌هایی که با هدف تقویت بخش خصوصی انجام گرفته است، کافی و مطلوب نبوده است. تولید ناخالص داخلی (GDP) افغانستان از مقداری ناچیز در کم‌تر از یک دهه به بیش از سه برابر افزایش یافته است. افغانستان هم‌چنین در ساختن زیربناهای لازم چون جاده‌ها، شبکه‌های مخابراتی و ارائه خدمات اساسی بهداشت، درمان و آموزش پیشرفت‌هایی داشته است. گرچه هم‌چنان ۴۰ درصد GDP از کمک‌های توسعه‌ای رسمی ناشی می‌شود، سالانه افغانستان کسری تجاری‌اش بالغ بر ۴ میلیارد دلار است و در اکثر بخش‌های شاخص سهولت کسب‌وکار بانک جهانی از لحاظ رتبه در انتهای جدول قرار دارد. اغلب، میلیاردها دلار از کمک‌های خارجی، پیمان‌کاران خارجی و سرشناسان افغان را منتفع کرده است؛ در حالی که به زیان بقیه مردم افغانستان تمام شده است.

از این رو، منتقدین، رویکرد جامعه جهانی به توسعه افغانستان را به چالش کشیده و از مدل دیگری که بر نقش کارآفرینی تأکید دارد، حمایت می‌کنند. طبق این جریان فکری، کارآفرینی می‌تواند موتور رشد، اشتغال، تولید کالا، خدمات و دریافت‌های مالیاتی باشد؛ در عین حالی که به پرورش گروه و طبقه‌ای از مردم می‌پردازد که منافع معین و مورد نظرشان در گرو نظم و ثبات است.

به‌منظور روشن شدن ابعاد قضیه، ما بیش از ۱۳۰ مصاحبه با متصدیان کسب‌وکار و سرمایه‌گذاران در شهرهای مختلف افغانستان به‌شمول کابل، قندهار، جلال‌آباد، مزار شریف و هرات انجام دادیم تا درک بهتری از آنچه که بیش‌تر مدنظر مردم (خود افغان‌ها) است برسیم. ما بدون همراهی نیروی امنیتی و بدون وابستگی به کدام سازمانی سفرهای مان را به انجام رساندیم. عمده هدف ما این بود تا از سرگذشت‌ها، مشکلات و فرصت‌های صاحبان کسب‌وکار افغانی مطلع شویم تا اطلاعات لازم را برای طراحی یک استراتژی مؤثرتر به‌منظور تقویت آن‌ها ارائه کنیم. یافته‌های ما، که در این نوشتار خلاصه می‌شود، موضوع گزارشی است که از سوی بنیاد کافمن در دسامبر ۲۰۱۰ منتشر خواهد شد. این تحقیق دارای متد کیفی است و بررسی‌های کمی انجام‌شده از سوی

بانک جهانی و مرکز بین‌المللی شرکت‌های خصوصی در حوزه کسب‌وکار را تکمیل می‌کند. علاقه ما از انجام این مطالعات از تجارب ما به‌عنوان سربازان بازنشسته جنگ عراق و افغانستان سرچشمه می‌گیرد؛ جایی که شخصاً اهمیت سرمایه‌گذاری را در رشد بلندمدت اقتصادی و ظرفیت انسانی این جوامع به وضوح مشاهده کردیم.

ما استدلال می‌کنیم که ظرفیت عظیمی برای پرورش اقتصاد کارآفرینانه در افغانستان وجود دارد. تحقیقات دست اول میدانی پنج خصوصیت عمده را برای محیط کسب‌وکار افغانستان بازگو می‌کند که سیاست‌گذاری دلالت‌ها و پیشنهادات ارزنده‌ای برای سیاست‌گذاری‌ها دارند:

- حتی در یک فضای به‌شدت تحریف‌شده و شکننده اقتصادی، کسب‌وکارهای افغانی به محرک‌ها و مشوق‌های اقتصادی از خود عکس‌العمل عقلایی - اقتصادی نشان می‌دهند.
- فضای نااطمینانی و عدم پیش‌بینی‌پذیری جدای از تهدیدات فیزیکی (جانی) در زمره موانع بنیادین کسب‌وکار محسوب می‌شوند.
- کسب‌وکارها با به‌کار بستن استراتژی‌هایی چون ادغام عمودی، ترجیح پیروی از مشی کوتاه‌مدت بر سرمایه‌گذاری‌های با افق بلندمدت و خرید امنیت به روش‌های مختلف، خود را با محیط فعلی وفق داده‌اند.
- برخی از صاحبان کسب‌وکار بر این باورند که حکومت افغانستان نه‌تنها از تأمین خدمات اساسی عاجز است؛ بلکه در فساد ذی‌دخل است که کسب‌وکارهای آن‌ها را به‌طور مستقیم تهدید می‌کند.
- بازیگران و عواملان بین‌المللی محیط کسب‌وکار افغانستان را به‌گونه‌ای تحریف کرده‌اند که به ضرر کسب‌وکارهای داخلی انجامیده است.

## محیط کسب‌وکار افغانستان

مشخصات فضای کسب‌وکار افغانستان به‌طور عموم با یک کشور در حال توسعه همانند است؛ ولی به‌طور خاص با یک کشور جنگ‌زده شباهت دارد. کسب‌وکارهای افغانی با وفق دادن خود به روش‌های مختلف به فضای کنونی حاکم، عملیات خود را ادامه می‌دهند و حتی رشد می‌کنند.

## کسب‌وکارهای افغانی به محرک‌ها و مشوق‌های اقتصادی عکس‌العمل نشان می‌دهند

علی‌رغم تصور نادرست غربی‌ها از افغانستان به‌عنوان سرزمینی که به‌لحاظ اقتصادی تقریباً بی‌خاصیت و فاقد ظرفیت سودآوری است، کسب‌وکارها در یک محیط بیش از اندازه نامطلوب و تخریب‌شده در حال فعالیت‌اند و حتی برخی از آن‌ها به پیشرفت‌هایی نیز دست یافته‌اند. شرکت مخابراتی روشن و موبی‌گروپ- که شبکه‌های وسیعی را در حوزه ارتباطات و رسانه به راه انداخته‌اند- دیگر شرکت‌های برجسته و قابل توجه ملی و بنگاه‌های با اندازه کوچک و متوسط منطقه‌ای به شناسایی فرصت‌های کارآفرینانه پرداخته و شرکت‌های سودآوری را پدید آورده‌اند. در افغانستان شبیه عراق و سایر مناطق جنگ‌زده، جمعیت بومی به محرک‌های اقتصادی، مادامی که سطح خشونت به حدی باشد که فعالیت اقتصادی قادر به ادامه حیات خود باشد، واکنش عقلایی نشان می‌دهد؛ بنابراین، درس‌ها و تجارب مهمی که به رشد اقتصادی در آفریقا، آسیا و غرب کمک کرد، مناسب و مرتبط با بازار افغانستان نیز خواهد بود.

### نااطمینانی به‌جای ناامنی مشکل بنیادین کسب‌وکار است

در بررسی‌های مقامات محلی، در بین نگرانی‌های جدی مرتبط با کسب‌وکارهای افغانی، ناامنی بالاترین رتبه را از آن خود کرده است. اما صحبت‌های انجام‌گرفته با مالکان محلی کسب‌وکارها وضعیت تأمل‌برانگیز انتقادی را نسبت به این‌گونه یافته‌ها نشان داد. به طرز شگفت‌آوری، افغان‌ها پیش‌تر بابت نااطمینانی حاکم بر فضای کسب‌وکار تا امنیت فیزیکی و جانی نگران بودند. در شهر قندهار که یکی از خطرناک‌ترین مناطق کشور محسوب می‌شود، در گفت‌وگوهای انجام‌گرفته با صاحبان کسب‌وکارها، نااطمینانی نسبت به کیفیت و زمان‌بندی عرضه انرژی (برق)، نااطمینانی نسبت به ورود منابع از سوی مرز اسپین‌بلدک، نااطمینانی نسبت به وضعیت حکومت محلی/ملی، نااطمینانی نسبت به دسترس‌پذیری منابع مالی-اعتباری، نااطمینانی نسبت به حضور یا خروج نیروهای آمریکایی و عدم اطمینان نسبت به کیفیت قوانینی که ممکن است بر اثر تغییرات در سطح رهبری سیاسی افغانستان دستخوش تغییرات شود، بیش از مسائل امنیتی دارای برجستگی بودند.

در شهر کابل، دو تن از تولیدکنندگان بیان داشتند که آن‌ها ابتدا از سوی وزیر مالیه تضمین

معافیت مالیاتی به مدت هفت سال دریافت کردند؛ ولی این معافیت بعداً از سوی جانشین وی لغو گردید. به وضوح این‌گونه رفتارها باعث می‌شود تا شرکت‌ها به ادامه سرمایه‌گذاری تمایل چندانی نداشته باشند. در غیاب پیش‌بینی‌پذیری بازار و حمایت‌های مورد نیاز، سرمایه‌گذاران سعی می‌کنند استراتژی‌های محتاطانه اتخاذ کنند و به‌جای آن‌که خود را درگیر پروژه‌های مملو از ریسک بلندمدت کنند، در فرصت‌های سودآور کوتاه‌مدت وارد می‌شوند.

### کسب‌وکارها با اتخاذ رویه‌هایی چون ادغام عمومی، تمرکز بر فعالیت‌هایی با بازده کوتاه‌مدت و خرید امنیت، خود را با شرایط کنونی تطبیق داده‌اند

کسب‌وکارها به‌منظور انطباق با محیط نامطمئن اقتصادی افغانستان، از استراتژی‌های مشترکی پیروی می‌کنند. اولاً، آن‌ها به‌دنبال ادغام عمومی فعالیت‌های‌شان هستند که عموماً درون خانواده و عشیره‌شان اتفاق می‌افتد. هدف از ادغام عمومی آن است تا وابستگی فعالیت به شرکای تجاری غیر قابل اعتماد و دولت به کم‌ترین حد ممکن خود برسد. محمد جلیل رحیمی، مدیر کل برکت‌گروپ، یک شرکت واردات و صادرات سنگ مستقر در مزار شریف به ما گفت:

«ما فاسدترین دولت و مردم دنیا را داریم، من به هیچ‌وجه نمی‌توانم و مایل هم نیستم به افرادی خارج از خانواده‌ام اتکاء کنم مگر آن‌که مجبور شوم...».

فرایند ادغام عمومی که با مرکزیت یک فعالیت اقتصادی شروع می‌شود و بیش‌تر در شرکت‌های صادرات- واردات قابل رؤیت است، با دربرگرفتن کسب‌وکارهای مکمل، نظیر حمل و نقل و جابه‌جایی، توسعه و گسترش می‌یابد. ادغام عمومی هم‌چنین می‌تواند شامل بخش‌های دیگری؛ چون ساخت‌وساز، کشاورزی و صنایع سبک نیز بشود.

ثانیاً، به‌منظور مبارزه با ناطمینانی، کسب‌وکارها تلاش می‌کنند تا حد ممکن انعطاف‌پذیری‌های لازم را داشته باشند. بدین‌گونه که فعالیت‌های کوتاه‌مدت دارای منافع قطعی را بر ظرفیت‌های تولیدی بلندمدت ترجیح می‌دهند. یکی از مقامات غربی چنین توضیح داد:

«افغان‌ها به‌دنبال فعالیت‌های اقتصادی‌اند که دارای بیش‌ترین حاشیه سود و کم‌ترین سرمایه مورد نیاز باشد. تا در کم‌ترین مدت زمان ممکن بیش‌ترین سودآوری را داشته باشند. این بدین معنا است که آن‌ها اغلب وارد کارهای تجاری می‌شوند، پس از آن فرصت‌های کسب‌وکار سودآور را در زمینه خدمات، زراعت و ساخت‌وساز جست‌وجو و انتخاب می‌کنند. با این وجود،

مردم از سرمایه‌گذاری در حوزه تولید در مقابل تجارت تمایلی ندارند چون تجارت آسان‌تر و سریع‌تر انجام می‌شود.»

علی‌رغم انطباق‌های موجود، تولیدگران به شکل مستمری با مشکلاتی که از مراجع گوناگون سرچشمه می‌گیرند دست‌وپنجه نرم می‌کنند. به‌عنوان نمونه: یک تولیدگر سیم و کابل در شهر مزار کسب‌وکارش به‌خاطر رقابت با واردات ارزان‌تر ایرانی متوقف شده بود؛ در شهر جلال‌آباد یک تولیدگر بسته‌های کارتن که از پرداخت‌های سنگین پولی‌اش عاجز بود، با انباشتی از بدهی نتوانسته بود کسب‌وکارش را بفروشد؛ و یک شرکت محصولات آشامیدنی در قندهار نتوانسته بود مهندس‌های فنی پاکستانی را قانع کند تا خرابی‌های ماشین‌آلات تولیدی‌اش را تعمیر کنند.

ما چهار استراتژی عمده را برای تأمین امنیت فیزیکی (جانی) از سوی صاحبان کسب‌وکارهای افغانی مشاهده کردیم: (۱) تغییر موقعیت جغرافیایی کسب‌وکار از مناطقی که ثبات ندارند؛ (۲) مذاکره با حکومت و دلالتان گروه‌های یاغی که اغلب از طریق پرداخت مالیات‌های غیر رسمی و رشوه انجام می‌گیرد؛ (۳) اختصاص دادن ۲۰ درصد از بودجه عملیاتی را به هزینه‌های رسمی امنیتی به‌شمول پرداخت به قوماندان امنیه، محافظین و...؛ (۴) اجرای استراتژی‌هایی مبتنی بر معیارهای اجتماعی نظیر همکاری با بزرگان و اعضای محل.

انتخاب صاحبان کسب‌وکار از میان این چهار استراتژی بسته به سطح تحمل شخصی ریسک توسط کسب‌وکار، تجارب گذشته و تعاملات وی در متن جامعه است. یک مجری استخراج معدن این مخصصه را این‌گونه تبیین کرد:

«من نمی‌توانم به پلیس یا حکومت شکایت کنم؛ چون مشکل را حادتر می‌کند. تنها تدبیر من این است که با طالبان مستقیماً وارد مذاکره شوم. آخرین گزینه برای من این است که به آن‌ها باج بدهم؛ ولی من نمی‌خواهم به آن‌ها پول بدهم چون این عمل آن‌ها را قوی‌تر می‌کند.»

## کسب‌وکارها دولت افغانستان را برای خود نوعی تهدید تلقی می‌کنند

مجموعه افرادی که با آن‌ها مصاحبه کردیم، رشته امیدشان از این دولت به‌خاطر بی‌صلاحیتی و بی‌کفایتی‌اش قطع شده بود و از فساد و رفتارهای چپاول‌گرایانه‌اش احساس امنیت نمی‌کردند. این سرمایه‌گذاران از این‌که دولت بتواند خدمات اساسی را تأمین کند؛ سیاست‌های حمایت از

کسب‌وکار را به اجرا بگذارد و به حیات خود بعد از خروج نیروهای آیساف ادامه دهد، اعتماد خود را به کلی از دست داده بودند. افزون بر این، آن‌ها در صداقت دولت، ارتباطش با یاغی‌گری شورشی‌ها و میل شدیدش به رشوه‌ستانی، اخاذی و دیگر فعالیت‌های مشکوک، دچار تردید بودند. فساد فراگیر است. کارآفرینان افغان به‌منظور کاهش ریسک و روان‌سازی امور تجاری‌شان به‌ویژه با خرید برخی از مناصب، در ساختار حکومت سهیم می‌شوند. عده‌ای دیگر از کارآفرینان در صدد شریک‌سازی برخی از مقامات حکومتی در تجارت‌شان‌اند تا بتوانند منابع مالی را به سمت کسب‌وکارهای خانوادگی‌شان جذب کنند؛ به این شیوه که با ارائه طرح و برنامه آن‌ها را در زمره اولویت‌های دونه‌های بین‌المللی قرار می‌دهند. یک مقام رسمی در اداره حمایت از سرمایه‌گذاری افغانستان چنین اظهار نظر کرد:

«دولت ما تصور روشنی از اقتصاد بازار آزاد ندارد، مشغول سردادن شعار است، بدون آن‌که عملاً کاری انجام دهد. هیچ استراتژی و سیاست صنعتی خاصی ندارد، افراد متبحر و ماهر ندارد. پشت پرده ناامنی‌ها، خود دولت و طالبان است، هردو شبیه هم‌اند، هردو قانون شکن‌اند، این رفتارها منجر به ایجاد فاصله میان مردم و دولت شده است.»

### حضور عاملان بین‌المللی محیط کسب‌وکار را مختل کرده است

افغانستان سرمست از کمک‌های دونه‌ها است و با وابستگی شدیدی که به پول‌های مفت ایجاد شده است، سرشار از فعالیت‌های رانت‌جویانه است. در کابل اهالی محل سیستم را به بازی گرفته‌اند؛ به‌عنوان مثال: برخی یک سازمان غیر انتفاعی را راه‌اندازی می‌کنند تا کامپیوترهای لب‌تاب مفت به چنگ بیاورند یا این‌که از شرکت در کلاس‌های سوادآموزی بدون دریافت حقوق سرباز می‌زنند. مشاغل افغانی به سرعت خود را با اولویت‌های مورد نظر و محبوب حامیان مالی بین‌المللی منطبق می‌کنند. یک مدیر برنامه آموزشی توضیح داد که افغان‌ها مایل‌اند بابت مهارت‌های کامپیوتری و یادگیری زبان انگلیسی هزینه کنند؛ اما برای آموزش‌های مربوط به زراعت یا مهارت‌های بنیادین حسابداری حاضر نیستند پولی پرداخت کنند. مهارت‌های خوشایند غربی‌ها می‌تواند فرصت استخدام در سازمان ملل یا یک دونه بین‌المللی را با حقوق ماهیانه نزدیک به ۲۵۰۰ دلار به ارمغان بیاورد؛ در حالی که یک شرکت افغانی برای یک فرد تازه‌وارد مجهز به مهارت‌های بالا فقط ۲۰۰ دلار در ماه می‌پردازد. حتی شرکت‌های چند ملیتی مستقر در افغانستان به‌طور معمول افراد دارای استعدادهای برتر را در رقابت با مؤسسات

غیر دولتی یا پیمان‌کاران بین‌المللی که پرداخت‌های بهتری دارند، از دست می‌دهند. بارها شده است که آثار رده‌دوم اقتصادی برنامه‌های بین‌المللی عواقب ناگواری را رقم زده و به تخریب بیش‌تر فضای کسب‌وکار منجر شده است. در شهر کابل قیمت مستغلات با قیمت مستغلات در ایالت منهن آمریکا رقابت می‌کند! در حالی که دستمزدهای متورم نیروی کار امید دونه‌ها را از این‌که افغان‌ها بتوانند در صادرات تولیدات انبوه با بنگلادش یا پاکستان رقابت کنند، به کلی رو به تحلیل برده است. فعالیت‌های رانت‌جویانه در بخش‌های امنیت، ساخت‌وساز و حمل و نقل که توسط جامعه جهانی استخدام می‌شوند، به شدت رشد و نمو داشته است. پیروی از برنامه‌های کوتاه‌مدت، منجر به خلق نوعی از واسطه‌های مکار، زیرک و فرصت‌طلب گردیده که با هدف حداکثرسازی منافع خود هر دو گروه غربی‌ها و افغان‌ها را ماهرانه تحت سلطه خود درآورده‌اند. تغییرات سریع در عرصه اولویت‌ها باعث شده است پروژه‌ها ناتمام بمانند. اظهارات و بیانات غیر شفاف آمریکایی‌ها وضعیت عدم اطمینان را بدتر کرده است. طیف وسیعی از صاحبان کسب‌وکار افغانی به ما گفتند که آن‌ها منتظر بررسی و ارزیابی اجرای ضرب‌الاجل آغاز خروج نیروی‌های آمریکایی در جولای ۲۰۱۱ قبل از هرگونه تصمیم‌گیری راجع به سرمایه‌گذاری‌های بیش‌تر هستند.

## راه‌حل پیش‌رو، تقویت شرکت‌ها و کارآفرینی‌های مردم افغانستان است

بخش خصوصی در افغانستان از ظرفیت‌های ناشناخته‌ای برخوردار است. اهمال و سیاست‌های نادرست و غیر واقع‌بینانه و فقدان عمومی مسئولیت‌پذیری، هماهنگی و پیگیری امور به این وضعیت دوام بخشیده است. وقت آن رسیده است که رویکرد جدیدی اتخاذ شود که در آن تقویت کارآفرینی و شرکت‌های افغانی در محور قرار گیرد. حامیان بین‌المللی باید تا حد ممکن خود افغان‌ها را در رأس و رهبری امور قرار دهند و به‌جای تخریب و اخلال محیط کسب‌وکار سعی در بهبود و بازسازی آن داشته باشند. یک استراتژی جدید جامع باید از مؤلفه‌های حیاتی متعددی برخوردار باشد.

## استعدادهای بخش خصوصی را شکوفا کنید تا از رشد کسب‌وکارهای افغانی حمایت‌های لازم به عمل آید

تا حدودی، تخصص و مهارت‌های کسب‌وکار در بین نظامیان آمریکایی، هیئت‌های دیپلماسی



و نمایندگی‌های فعال در حوزه توسعه وجود دارد. هنگامی که جنرال دیوید پتراوس، سفیر کارل آیکنبری و سفیر ریچارد هالبروک مشغول ایجاد هماهنگی تلاش‌های سیاسی و نظامی بودند، متأسفانه هیچ نماینده ارشدی از آمریکا در بخش بهبود رشد اقتصادی در افغانستان مؤظف نگردید. یگان ویژه کسب‌وکار و فعالیت‌های مربوط به ایجاد ثبات که از سوی دیپارتمنت وزارت دفاع دایر گردیده است، گامی به جلو تلقی می‌شود؛ ولی کافی نیست. افسران نظامی که کنترل مبالغ زیادی از کمک‌های اهدایی را در دست دارند، عموماً به مشاوره‌های کسب‌وکار دسترسی ندارند و یا هم نسبت به تأثیرات رده‌دوم اقتصادی و عواقب فعالیت‌ها آشنا و آگاه نیستند. افزون بر این، متخصصین به تعداد کافی حضور ندارند؛ آن‌گونه که یک تولیدگر افغانی کشمش به ما گفت در حالی که دو مشاور امور کشاورزی دارد؛ ولی هنوز نتوانسته است یک موافقت‌نامه تجاری برای صدور کشمش به روسیه را تنظیم کند. مهارت‌های کسب‌وکار در سراسر کشور یک ضرورت است تا تشکیل و گسترش کسب‌وکارهای کوچک متعدد که در حقیقت موتور رشد اقتصادی‌اند را تسهیل کنند. ایالات متحده باید یک مقام ارشد ترجیحاً دارای تجارب کار در بخش خصوصی را در افغانستان بگمارد و اداره اجرایی ذی‌نفعان مختلف آمریکایی در این حوزه به او سپرده شود. لازم است افغانستان به جذب و استفاده از استعداد‌های موجود در بخش خصوصی اهتمام بورزد تا شکاف داخلی بین جمعیت پراکنده افغانی و خبرگان خارجی کسب‌وکار را که مایل به ارائه کمک هستند، پر کند. روش‌های جدیدی به‌منظور مبارزه با بروکراسی فلج‌کننده که مانع پیشرفت پروژهای توسعه‌ای شده‌اند، به اجرا گذاشته شوند تا به‌منظور بهبود مراحل نفس‌گیر امنیتی، محدودیت‌های شدید در حوزه آزادی عمل، انگیزه ناکافی برای فعالیت‌های مستقیم و میدانی و هزینه‌های گران تشریفات اداری اقدامات اصلاحی روی دست گرفته شود. یکی از روش‌های ممکن اجرای انتقال و جاسازی تیم‌های نظامی این است که از طریق آن نظامی‌های خارجی در شرکت‌های افغانی حضور یافته و به تربیت و رهنمایی استعداد‌های بومی پردازند.

### شرکت‌های افغانی را با محیط مقرراتی و اجرایی بهتر، مشارکت بخش عمومی و خصوصی در انجام پروژه‌ها و پیوند دادن آن‌ها به شرکت‌های چندملیتی حمایت کنید

حکومت افغانستان به کمک حمایت بین‌المللی باید سعی کند تا یک محیط حامی کسب‌وکار ایجاد کند که در آن مشوق‌ها و حمایت‌های لازم، دسترسی به بازارهای داخلی و خارجی برای

صنایع افغانی فراهم شود. زیرساخت‌های نامرغوب، فساد، سیاست‌های تبعیض قیمت از سوی رقبای خارجی (دامپینگ) و عجز از دسترسی به بازار، بیمه و منابع مالی روی هم رفته مانع این شده‌اند تا شرکت‌های افغانی پایگاه خود را به‌لحاظ داخلی محکم کرده و در عرصه بین‌المللی قادر به رقابت باشند. یک مقام عالی‌رتبه افغان که برای شریک اجرایی USAID کار می‌کند، این‌گونه اظهار نظر کرد:

«تأسیس و راه‌اندازی کسب‌وکار برای افغان‌ها یک امر ناممکن است. هیچ حمایت و حفاظتی برای صنعت‌کاران وجود ندارد، هیچ مشوق و دلگرمی وجود ندارد به جز واردکنندگان پرنفوذ و پولداری که کنترل اقتصاد ما را در دست گرفته‌اند.»

علی‌رغم وجود چنین مشکلاتی، شرکت سه چرخ زرنج، صنعت نوشیدنی افغان و دیگر حکایت‌های موفق، امیدواری‌ها نسبت به کسب‌وکارهای افغانی را به نمایش می‌گذارد. به غیر از حوزه‌های معین زراعت و معدن، دیگر بخش‌هایی که از ظرفیت رشد بالا و موانع کم‌تری نسبت به ورود برخوردارند نظیر صنایع سبک و بخش خدمات باید در اولویت قرار بگیرند. حکومت افغانستان و جامعه بین‌المللی می‌توانند از طریق اقدامات متعددی در تشکیل و گسترش شرکت‌ها در حوزه‌های مزبور سهم بگیرند: همکاری متقابل بخش عمومی و خصوصی را افزایش دهند. در حالی که به تخفیف و تعدیل ریسک مشغولند، شرکت‌های چندملیتی را تشویق کنند تا با شرکت‌های افغانی شریک شوند؛ همزمان با افزایش تولیدات داخلی مالیات بر واردات مواد خام را کاهش دهند؛ زیرساخت‌های صنعتی به‌خصوص عرضه برق و شبکه‌های مواصلاتی را بهبود ببخشند؛ پیوندهای تجاری بین مناطق مختلف افغانستان را تقویت کنند، اقتصاد مناطقی که اغلب به جای هماهنگی و ارتباط با ولایت‌های همجوار با کشورهای همسایه به داد و ستد مشغولند؛ جامعه بین‌المللی را تشویق کنند تا حد امکان نیازهای خود را از شرکت‌های محلی تأمین کنند؛ گفت‌وگوهای دوجانبه و توافقات تجاری منطقه‌ای به‌منظور توقف سیاست‌های تبعیض قیمت رقبای خارجی (دامپینگ) و افزایش دسترسی به بازارهای موجود در خلیج فارس، هند و غرب راه‌اندازی شود؛ شفافیت افزایش یافته و فساد موجود در حکومت در ارتباط با بخش خصوصی کاهش پیدا کند.

با افزایش توان دسترسی به سرمایه و خدمات مشاوره‌ای مربوط به کسب‌وکار،

## افغان‌ها را تقویت کنید

کارآفرینان نیازمند مؤسساتی هستند که دسترسی به سرمایه را به صورت مشارکت سهامی یا اشکال سازمان یافته اعطای وام، به همراه بخشی که به توسعه مشاوره‌های کسب و کار می‌پردازد، برای آنان فراهم کند. راه حل مشکلات سیستماتیک تأمین سرمایه در افغانستان به سهولت و سادگی افزایش و توسعه اعتبارات در به اصطلاح «واسطه مفقود» بنگاه‌ها، که پیونددهنده اعتبارات خرد و ساختارهای وام‌دهی وسیع است (مؤسسات اعتباری به شمول بانک‌ها)، خلاصه نمی‌شود. مصطفی کاظم، مدیر صندوق رشد افغان، که در حوزه کسب و کارهای افغانی سرمایه‌گذاری می‌کند، گفت بخش عظیمی از تقاضاها برای وام که به دست‌شان می‌رسد، دارای مدل‌های ضعیف تجاری‌اند یا طرح‌هایی‌اند که به شکل بسیار بدی تنظیم شده‌اند و فقط به دنبال آن‌اند که از عرضه بیش از حد پول‌های مهیا شده از سوی دونه‌ها، بهره ببرند؛ حتی آن تقاضاهاهایی که از طرح‌های قابل قبولی برخوردارند، غالباً از تشریح و تفصیل مسائل ساده مالی به روی کاغذ عاجزانند و وقتی که وام‌دهندگان قرض اعطا می‌کنند، به وثیقه دریافتی اعتماد چندانی ندارند و کسب حق تصرف در دارایی موجود از طریق اقامه دعوا در سیستم قضایی فاسد افغانستان را امری مشکل می‌بینند. افزون بر این، آموزه‌های اسلامی، به خصوص خارج از کابل، باعث شده است که تعدادی از کسب و کارها با وام‌های با بهره مخالف باشند و از گرفتن آن خودداری کنند. مدل مؤثرتر به جای استفاده از طرح‌ها و اقداماتی که در صدد اجرای مدل‌های یک‌سویه و ابتدایی کمک‌های بلاعوض‌اند، بر صندوق‌های رشد دو طرفه استوار خواهد شد که انتظار بازگشت سرمایه را دارند. روابط مالی در کنار مشوق‌هایی برای حفظ تعهدات مستمر از سوی هردو جانب وام‌دهنده و وام‌گیرنده، بلندمدت و دوام‌دار خواهد بود. افغان‌ها می‌توانند در یک اسلوب شفاف و واضح برای دریافت وام با هم رقابت کنند؛ ولی مؤسسات سرمایه‌گذاری باید در مورد شناسایی بخش‌ها و افراد دارای قابلیت برتر و امیدبخش پیشگام شوند. اساسی‌ترین مؤلفه موفقیت، یافتن کارآفرینان واقعی برای حمایت است.

## برای ضمانت اجرا مشوق‌ها را تغییر داده و به دستاوردهای بلندمدت پاداش دهید

سیستم کنونی مشوق‌های توسعه بین‌المللی ناخوشایند است؛ زیرا به جای قراردادهای دارای پیامدهای با دوام و پروژه‌هایی که در ظرف تکمیل قرار دارند، سرگرم پاداش‌دهی به

مجریان قراردادهای با منافع کوتاه‌مدت و تمهیدگران گزارش‌های خوش‌نما و فریبنده است. اغلب ارزیابی‌ها و سنجش‌ها مبتنی بر مقادیر پول مصرف‌شده (نرخ سرمایه‌سوزانی؛ تأمین مالی هزینه‌های سربار از محل سرمایه در سرمایه‌گذاری‌های مخاطره‌آمیز) است و معیارهای اجتماعی مبهم، نمایشگاه‌های تجاری و کنفرانس‌ها جای جریان معاملات (شرکت‌های کارگزاری) واقعی کسب‌وکار را گرفته است. به دلیل حضور شرکت‌های بین‌المللی، که با قراردادهای هزینه به علاوه حق‌الزحمه ثابت کار می‌کنند، تلاش‌ها به منظور افزایش خرید بین‌المللی از شرکت‌های محلی افغانی ره به جایی نبرده و ناکام مانده است؛ در نتیجه خریدار برای ترجیح خریدش از کابل به جای دبی هیچ انگیزه‌ای ندارد. زنجیره تدارکات اصولاً به ظرفیت‌های کوتاه‌مدت بها می‌دهد و قوانین امنیتی غالباً دسترسی افغان‌ها به مناقصه‌های پیشنهادشده در سطح بین‌المللی را محدود کرده است. سیستم فعلی باید با برچیدن لایه‌های زیان‌بخش مقاطعه‌کاران فرعی تسهیل شده و بهبود یابد. هنگامی که تعداد کثیری از کارمندان مشاور توسعه و NGOها مشغول نگارش گزارش‌های عریض و طویل برای دولت‌اند، فقط عدهٔ قلیلی وجود دارند که در میدان عمل مشغول کارند و به‌عنوان مسئول نظارت بر تکمیل پروژه‌های مفید نقش ایفا می‌کنند. تیم گرازویسکی ستوان نیروی دریایی، مشاور ارشد اقتصادی نیروهای نظامی برای فرماندهی مناطق جنوب، داستان‌هایی از سرکشی‌هایش به میدان کار به ما گفت که به منظور اطلاع‌یابی از طرح‌های رشد اقتصادی انجام گرفته بود:

«قضیه بسیار شبیه این است که در مایکروسافت هزار نفر مشغول طراحی استراتژی شرکت‌اند و فقط دو مهندس نرم‌افزار به شکل واقعی و عملاً محصولی را تولید می‌کنند...».

## معاهدات و الزامات بلندمدت را شفاف‌سازی کنید

جامعهٔ بین‌المللی باید رویکرد کوتاه‌مدتش در برقراری تعادل و ثبات در افغانستان را با رویکرد تعهدات بلندمدتش در قبال آیندهٔ افغانستان هماهنگ کند تا به فضای پرگزند نا اطمینانی در حوزهٔ کسب‌وکار پایان دهد. یک مقام عالی‌رتبهٔ غربی در حوزهٔ توسعه چنین اظهار داشت:

«مانع اصلی زمان است... ما بسیار شتاب‌زده عمل می‌کنیم. ما اهداف پرتکاپویی برای ملت‌سازی داریم و ما در تلاشیم که یک استراتژی ضد یاغی‌گری و دهشت‌افکنی را هرچه زودتر به اجرا بگذاریم. اما این فرایند چیزی نیست که با شتاب‌زدگی محقق شود...».

در مصاحبه‌ای که با صاحبان کسب‌وکار افغانی و سرمایه‌گذاران خارجی انجام گرفت، این سؤال که در جولای ۲۰۱۱ و پس از آن چه اتفاقی خواهد افتاد، بسیار بزرگ و مهم جلوه می‌کرد. بر اساس مصاحبه‌های انجام‌گرفته از سوی ما، نگرانی‌شان از اندازه نیروی‌های خارجی یا کمک‌های بین‌المللی کم‌تر بود و بیش‌تر نگران این بودند که وضعیت بین‌المللی در شش ماه آینده قابل پیش‌بینی خواهد بود یا خیر؟ تعهدات بین‌المللی شاید به نسبت کم‌تر و اختلافات جزئی واقعیت‌های منطقه را منعکس کند؛ ولی الزاماً باید شفاف باشند. اعلام چنین تعهداتی باید حاوی پیام قوی و دلگرم‌کننده باشد تا کسب‌وکارها قادر به برنامه‌ریزی برای بلندمدت باشند؛ رفتارهای رانت‌جویانه و فرصت‌طلب را تقبیح کند و ترس افغان‌ها از تنهاماندن و منزوی شدن را از بین ببرد. متشابهاً اقدامات اعتمادساز نیز یک ضرورت است. به‌عنوان مثال: دونه‌ها می‌توانند پروژهای زیربنایی را به‌شکل مشارکت بخش عمومی - خصوصی در مناطقی که از ثبات بیش‌تری برخوردارند، تصدی کنند یا ضمانت خرید محصولات در آینده را ارائه کنند تا برای کسب‌وکارهای افغانی درآمدهای قابل پیش‌بینی را وعده دهند. به محض این‌که یک چارچوب مشخص به‌طور حداقلی ایجاد شد، کارآفرینان افغانی راه پیشرفت خود را پیدا می‌کنند.

## نتیجه‌گیری

بر اساس گزارش‌های میدانی که انجام دادیم، به این نتیجه رسیدیم که توسعه یک بخش خصوصی نیرومند، امری غیر ممکن نبوده و برای آینده افغانستان یک ضرورت حیاتی به‌شمار می‌رود؛ اما جامعه بین‌المللی باید بداند که با چه مکانیزمی سعی در پیاده‌سازی پیشرفت در افغانستان دارد. جنگ نباید بهانه‌ای برای طرح راه‌کارهای خام و ناقص باشد؛ نظیر این‌که چون وضعیت هرج و مرج و بحرانی حاکم است، رشد باید به‌صورت متمرکز برنامه‌ریزی و دنبال شود. یا این‌که با سرازیر شدن پول‌های هنگفت، اهداگران می‌توانند به‌سادگی اقتصاد توسعه‌یافته‌ای را برای ساکنان افغانستان به‌منظور زندگی بهتر به وجود بیاورند. یک بخش خصوصی فعال و پرتحرک، با این خصیصه که هر کسب‌وکاری سعی در تطبیق خود با شرایط خاص بومی دارد، باید به وجود آید به همراه حکومتی که سعی در تحکیم پایه‌های بنیادین امنیت دارد، فضای نا اطمینانی را تا حد ممکن تعدیل کند و یک چارچوب مقرراتی مناسبی را برای رشد و موفقیت کسب‌وکارها رقم بزند. توسعه بخش خصوصی درمان آسان و سریعی برای نارسایی‌های موجود

در افغانستان نیست و تحقق این فرایند نیازمند رخداد تغییرات اساسی و بنیادین است. از کارآفرینان افغان بایستی حمایت به عمل آید تا به موقعیت واقعی خود به عنوان بازیگران اصلی حوزه اقتصاد افغانستان راه یابند. خارجی‌ها در کنار پذیرش نقش تمهیدگر و زمینه‌ساز، باید نسبت به ظرفیت اخلال‌گری و تخریب‌گری خود ملتفت بوده و محتاط باشند. به طرز مهمی چنین تلاش‌هایی به سیاست‌گذاری‌های هوشمندانه و نیروهای مناسب و شایسته نیازمند است. با کمک‌های هدفمند، افغانستان می‌تواند رشد واقعی و پایداری را در دهه بعدی و پس از آن تجربه کند.