

فناوری و رسانه

یادداشت

در باب غربت رسانه
در روزنامه فروشی؛

دکه‌داری که چهار کلاس

سواد دارد

ونوس بهنود

دبیر تحریریه

vbehnood@gmail.com

زمان زیادی از آن کادر بسته خواندن روزنامه در دکه‌ها سپری شده است. گویی قرنی و شاید به اندازه عمر نسلی که رسانه‌اش مکتوب بود و بعدها به حاشیه رانده شد و برای اینکه آدم حسایی و به روز باشد به سمت رسانه مجازی هل داده شد.

البته در اینکه ما جماعتی جوگیر حتی در خوراک رسانه‌های هستیم شک نیست. نه با تدبیر انتخاب می‌کنیم و نه با نیاز مصرف می‌کنیم. هر چه به دستمان می‌آید می‌بلعیم و پز مدرنیته می‌دهیم. خود را سپرده‌ایم به باد بی‌امان جولان هر رسانه‌ای که در ظاهر کاربرمحور است. چنین غربتی به واقع در دکه‌های روزنامه قابل لمس است. روزنامه‌چی‌ها مدت‌ها است که سیگار و پفک و حتی عطر و ادکلن را جایگزین روزنامه کرده‌اند و آن ردیف‌های پایین جایی که دیده شدن یا نشدن اهمیت ندارد، روزنامه‌ها و مجله‌ها را می‌چینند. شاید گرانی روزنامه بود و شاید فقر محتوا که کم کم کادر بسته خواندن روزنامه در دکه و بعد سیراب نشدن و بعد خریدن آن را تغییر داد. حالا یکی از دکه‌دارها می‌گوید: «برای چی جدول می‌خری با این همه مشکلات حال داری جدول حل کنی؟» پاسخ من این است که باید حل کنم که وسط این مشکلات آرزایم نگیرم. می‌خندد و می‌گوید: «من رو می‌بینی چهار کلاس بیشتر سوواد ندارم. پدرم هر کار کرد درس نخوندم. حتی معلم خصوصی داشتم.» وقتی سئش را می‌پرسم می‌بینم یکی از دهه شستی‌های معروف است که نسل سوخته و کباب شده می‌توان خواندشان. نسلی که در باد حوادث از سمتی به سمت دیگر کشانده شده و حالا در آستانه دهه ۴۰ زندگی یا مجرد است یا هدف ندارد و یا هر دو. بله. غربت رسانه در دکه‌ها آنقدر بالا رفته که روزنامه فروختن و گاهی روزنامه ساختن تخصص و سوواد نمی‌طلبید. گاهی می‌توانی در اوج بی‌سوادی سکوی سوواد را به دست داشته باشی آن هم در زمانه‌ای که یونسکو می‌گوید خیال نکن اگر نوشتن و خواندن بلدی باسوادی. با سوواد یعنی کسی که سوواد رسانه دارد و قادر است خلاقانه زندگی خود را تغییر دهد و به دیگران و خودش کمک کند. با سوواد یعنی حلال مشکلات. نمی‌دانم اگر کارشناس یونسکو بشنود که پدیده‌ای با این عنوان که کسی با ۴۰ سال سن و چهار کلاس سوواد می‌تواند همه روزنامه‌های صبح و عصر را هندل کند یعنی چه. دکه‌دار می‌گوید: «البته فکر نکن سوواد ندارم خوب بدم حساب و سایر جنس‌هایی که دارم.» می‌گویم دیر نیست شما هم می‌توانید از این سوودکوها حل کنید و در وقت‌های بیکاری کتاب بخوانید و حتی در استان را ادامه دهید. شاید من هم یکی از آن آرمان‌گراهای دهه شست باشم چرا که پوزخندی می‌شود جواب من و اینکه بنده خدا دلت از کجا خوش است یا به چی خوش است من آب نداشته سیرابم و سوواد نداشته روزنامه‌چی.



روزنامه‌چی‌ها مدت‌ها است که سیگار و پفک و حتی عطر و ادکلن را جایگزین روزنامه کرده‌اند و آن ردیف‌های پایین جایی که دیده شدن یا نشدن اهمیت ندارد، روزنامه‌ها و مجله‌ها را می‌چینند



تولیدات ثروت‌آفرین در انتظار کارسازی برای صادرات

بذر می‌تواند سود اقتصادی بیشتری از نفت داشته باشد

با وجود اینکه تولیدات دانش‌بنیان این روزها نمره اول بازارهای جهانی در کسب سود هستند، شرکت‌های فعال در این زمینه می‌گویند همچنان در سازگار صادرات محصول با موانعی مواجه هستیم. شاید بارها شنیده باشیم که اقتصاد غیرنفتی ضرورت است، اما قرار است چه تولیدی برای ما سودی برابر نفت یا بیش از آن داشته باشد؟ پاسخ به این سؤال شاید تدبیری است که

در کشورهای پیشرفته سال‌ها پیش اندیشیده شد اما به فراخور سرعت لاک‌پشتی در بسیاری از حوزه‌ها، به تازگی وارد گفتمان اقتصادی ما شده است. دغدغه‌ای که موجب شد تا اهمیت تولیدات دانش‌بنیان پررنگ شود و کشور به فکر چاره‌ای از هجوم تولیدات کشورهای دیگر باشد تا با کاهش وابستگی به منابع و تولیدات، قوت اقتصادی خود را افزایش دهد. امروز ادبیات بخش‌های فناوری کشور به

سمت و سوی حمایت از شرکت‌های دانش‌بنیان متمایل شده است. اما این قدم‌های نخست با چالش‌هایی همراه است که به تعبیر جواد گوهری مدیرعامل شرکت تعاونی دانش‌بنیان پیشگامان توسعه گیاهان زراعی، بخش قابل توجهی از آن با کارسازی از سوی دولت حل و فصل می‌شود. با هم این گفت‌وگورا که گویای افت و خیزهای فعالیت یک شرکت دانش‌بنیان است، می‌خوانیم.

با توجه به شرایط بازار و مسائل اقتصادی کشور، چه پیشنهاداتی در تجاری‌سازی محصولات بویژه با رویکرد حضور در بازارهای بین‌المللی دارید؟

ما در زمینه بذر محصولات کشاورزی فعالیت می‌کنیم. در حال حاضر قیمت بذر یک کیلو گوجه‌فرنگی یا هر بذر هیبریدی از یکصد بشکه نفت بیشتر است بنابراین ورود به بازارهای بین‌المللی از اهم اموری است که کشور باید به آن بپردازد. ما به جای صادرات هندوانه می‌توانیم با نصف آب مصرفی بذر هندوانه صادر کنیم و درآمد ارزی ۱۰ برابری داشته باشیم اما باید به صراحت عرض کنم این کشور جاده‌ای برای صادرات ندارد اما جاده‌های واردات آن اتوبان هستند. ما برای صادرات بذر به کشورهای مختلف باید سیمای کشاورزی آنها و میزان واردات آن کشورها و قیمت‌های آنها و قوانین و مقررات مرتبط با واردات در آن کشورها را بدانیم که تهیه این اطلاعات هم زمانبر و هم مستلزم هزینه فراوان است و امکان استقرار دفتر و نمایندگی در کشورهای دیگر برای شرکت‌های دانش‌بنیان به‌طور انفرادی هزینه‌های بالایی طلب می‌کند که از توان آنها خارج است؛ این زمینه‌ها را باید دولت کارسازی کند لذا پیشنهاد می‌شود بخش دیپلماسی کشور و ریزن‌های اقتصادی ایران در کشورهای چنین امکانات و اطلاعاتی را تهیه و در اختیار شرکت‌های داخلی قرار دهند تا بتوانیم راحت‌تر و ساده‌تر به کشورهای ورود داشته باشیم.

چقدر سیاست‌گذاری‌ها و موضوعات روز جامعه مانند تحریم‌ها، موانع صادراتی و مشکلات اقتصادی در کار شما تأثیر داشته است؟

یقیناً قطعی کانال‌های ارتباطی تأثیر منفی بر ارتباط ما با شرکای خارجی و حتی کشاورزان داخلی می‌گذارد و کار را سخت‌تر و پیچیده‌تر می‌کند بویژه سیاست‌گذاری‌های نهادهای مختلف همسو نیستند و بویژه قوانین حمایتی متناقض هستند که موارد آنها زیاد است. این شرکت مخترع است برای ۸ نفر به صورت مستقیم و برای ۳۵ نفر غیرمستقیم اشتغال ایجاد کند و از درآمد خود، حقوق و هزینه‌های آن را پرداخت نماید. ضمناً شرکت از طریق درآمد‌های خود در حال توسعه است. بنابراین حمایت‌ها می‌تواند این توسعه را دوچندان کند.

بله بیشترین حمایت از شرکت‌های دانش‌بنیان از سوی معاونت علمی و فناوری ریاست‌جمهوری بوده که در اینجا لازم است از همه همکاران آن مجموعه تشکر و قدرانی شود و سایر نهادها از جمله وزارت جهاد کشاورزی یا سایر وزارتخانه‌هایی که به آنها مراجعه شده عملاً حمایتی صورت نگرفته است همچنین صندوق نوآوری و شکوفایی نیز در این خصوص حمایت می‌کنند ولی کلاً حمایت‌ها کافی نیست.

علاوه بر این به اعتقاد بنده رویدادهایی که به منظور ترویج و تبلیغ محصولات دانش‌بنیان برگزار می‌شود کافی و بهینه است اما مهم‌تر از آن عزم دولت بر مبارزه با قاچاق و همچنین واردات بی‌رویه باید باشد. چرا که واردات بدون برنامه از مهم‌ترین مسائلی است که شرکت‌های دانش‌بنیان را کلافه کرده و از آن رنج می‌برند. در مقابل دیپلماسی اقتصادی با برنامه نیز حاکم نیست تا در برابر واردات ما نیز بتوانیم در کشورهایی که مزیت صادراتی داریم ورود کنیم لذا پیشنهاد می‌شود این رویدادها به بیرون از مرزهای کشور سوق داده شوند. به طور مثال در کشور ترکیه به منظور حمایت از تولید داخل مصوب کرده‌اند که هر شرکت خارجی وارد کننده بذر بعد از دو سال فعالیت در کشور باید تولید خود را به داخل کشور ترکیه انتقال دهد که این امر مورد شکوفایی شدید تولید داخل شده است.

دانشمندان و کارشناسان ما در این زمینه توانمند هستند و ما می‌توانیم موفق‌تر از امروز عمل کنیم اما شرایط فعلی و مشکلات تبادل‌ات ارزی کار را با تنگنا مواجه کرده است.

یکی از چالش‌های ما در رقابت‌های بین‌المللی تولید محصولات کیفی است. بفرمایید چه تمایزی در تولیدات شما نسبت به مشابه آن در بازار وجود دارد؟

شرکت ما قریب به یک دهه است که فعالیت خود را در زمینه تولید بذر آغاز کرده است و ایده اولیه آن تولید بذر هیبرید چغندر قند در کشور و رقابت با شرکت‌های اروپایی بود. در وضعیت فعلی هم یکی از مهم‌ترین فعالیت‌هایش همین تولید بذر چغندر قند است.

اصولاً اصلاح رقم و تولید بذر چغندر قند دارای پیچیدگی‌های زیادی است به طوری که ایران در دهه ۲۰ اقدام به تشکیل بنگاه تولید بذر چغندر قند کرد. این بنگاه تا اوایل دهه ۶۰ درصد بذر مورد نیاز کشور را تأمین و تولید می‌کرد اما با تغییر آن از بنگاه به مؤسسه تحقیقات اصلاح و تهیه بذر چغندر قند عملاً از تولید فاصله گرفت و به یک مؤسسه تحقیقاتی و آکادمیک تبدیل شد و هم‌زمان با ورود بذر خارجی به کشور، ارقام تولیدی این مؤسسه قادر به رقابت با ارقام چغندر قند وارداتی نبودند. در اوایل دهه ۹۰، محققین این مؤسسه که از توان علمی خود خاطر جمع بودند و صرفاً وجود مقررات و ضوابط دولتی و آکادمیک را دلیل ناکارآمدی فعالیت‌های خود می‌دیدند با شکل‌گیری قانون مترقی حمایت از شرکت‌های دانش‌بنیان، بارقه امید در آنها شکل گرفت و با راه‌اندازی یک شرکت تعاونی اقدام به تولید بذر کردند. این شرکت از سال ۱۳۹۲ رسماً فعالیت خود را شروع کرد و هم‌اکنون در حال رقابت شدید در بازار ایران با ۹ شرکت اروپایی برای فروش بذر ارقام چغندر قند است.

این شرکت با تولید بذر ارقام مختلف چغندر قند به قیمت رقابتی اولا به کشاورزان چغندر کار کمک می‌کند تا از بذر مرغوب و با قیمت مناسب استفاده کنند و ثانیاً به دلیل اینکه این شرکت رقیب ۹ شرکت اروپایی فعال در ایران است، لذا آن شرکت‌ها قادر به تحمیل قیمت‌های بالا به کشاورزان ایرانی-مشابه آنچه که در کشورهای همجوار رخ می‌دهد و قیمت بذر چغندر قند تولید اروپا دو برابر ایران است- نیستند.

همچنین اخیراً تولید بذر هیبرید محصولات سبزی و صیفی را نیز شروع کردیم و فعلاً دو رقم خیار و گوجه‌فرنگی گلخانه‌ای به نام‌های «امپایر» و «باریز» تولید و معرفی کردیم که به صورت نمونه به گلخانه‌داران توزیع شده تا آنها را در شرایط گلخانه خود بررسی کنند. ایران در زمینه بذر هیبرید سبزی و صیفی تقریباً وابسته است و کل بذر مورد نیاز خود را از طریق واردات تأمین می‌کند. این شرکت امیدوار است تا دو سال آینده بتواند تا ۵ درصد بذر خیار و گوجه‌فرنگی گلخانه‌ای و مزرعه‌ای مورد نیاز کشور را در داخل تولید کند.

آیا حمایتی از سوی نهادهای دولتی برای توسعه آن دریافت کرده‌اید؟



ما به جای صادرات هندوانه می‌توانیم با نصف آب مصرفی، بذر هندوانه صادر کنیم و درآمد ارزی ۱۰ برابری داشته باشیم اما باید به صراحت عرض کنم این کشور جاده‌ای برای صادرات ندارد اما جاده‌های واردات آن اتوبان هستند