نگاه

«ستیز ناسازها» در صنعت خودرو

احمد فرهادی

● رفع مشکل بی‌پولی خودروسازان با انجام کمک‌های مالی به‌صورتی‌که آنها به همان تیراژ تولید سابق خود برگردند و از کمند زیان و ضرر فعلی رهایی یابند، آن‌طور که فعالان صنعت خودرو اعلام کرده‌اند، در صورت عدم تامین نقدینگی، پهلوانان صنعتی ایران، به‌زودی اندک توان تولیدی خود را نیز از دست خواهند داد و ممکن است دیگر نشانی از آنها باقی نماند. این در حالی است که طبق برآوردهای انجام‌شده، احیای صنعت خودرو و رسیدن به تیراژ حداقل یک‌میلیون‌دستگاه در سال، حدود ۱۴هزارمیلیاردتومان نقدینگی می‌خواهد و از این پول، دولت باید حداقل شش‌هزارمیلیاردش را طی امسال تامین کند.

فروش و واگذاری سهام این پهلوانان صنعتی به شرکت‌های خارجی به نوعی که آنان پروردگی اینان را بر عهده گیرند، به گمان تعدادی از کارشناسان در شرایط فعلی که صنعت خودرو نیاز به نقدینگی فوری دارد، یکی از راه‌های احیای دوباره آن، فروش سهام آنها به شرکت‌های خودروساز خارجی است. آنها بر این باورند که فروش سهام به خودروسازان خارجی، نه‌تنها احیای دوباره صنعت خودرو کشور را به دنبال خواهد داشت، بلکه به ارتقای کمی و کیفی خودروها نیز خواهد انجامید.

راهی برای آشتی ناسازها و پیروی از استراتژی موازی‌کاری؛ یعنی کوششی برای ادامه همان راه قبلی با نگاهی به توسعه همکاری‌های مشترک بین خودروسازان ایرانی و خودروسازان جهانی، آنگونه که مهندس ویسه در آخرین گفت‌وگوی خود مطرح می‌کند او در سال‌های آخر فعالیتش در سازمان گسترش و نوسازی صنایع ایران سعی کرده بود تا همین استراتژی را پی بگیرد: «آخرین استراتژی که من در صنعت خودرو و در سازمان گسترش پیگیری می‌کردم استراتژی موازی بود به این روش که با طراحی نسل‌های جدید سمند دانش‌های نداشته در زمینه طراحی خودرو کسب شود و برند ایرانی توسعه پیدا کند و در کنار این موضوع با همکاری مشترک با خودروسازان جهانی مانند رنو کیفیت تولیدات ساخت داخل افزایش پیدا کند و قطعه‌سازان و خودروسازان وارد شبکه جهانی شوند.»

«ستیزناسارها» پس از کشاکش‌ها و کشمکش‌های بسیار، سرانجام به «رویارویی فرجامین» و به «نبرد سرنوشت» فرا خواهد رسید. زمانی که دو «ناساز» با هم در می‌آویزند، چاره‌ای جز آن نیست که یکی به سود دیگری پهنه هماوردی را فرو نهد. چه آنکه جنبش و پویایی زمانی آغاز می‌شود که «ناسازها» در برابر هم می‌ایستند. در آنجا که «ناسازی» و «هماوردی» نیست، «آرامش» و «خموشی» فرمان می‌راند. انگیزه تلاش، شور جستن و یافتن در ستیز ناسازهاست.

به‌نظر می‌رسد پهلوانان صنعتی ایران‌زمین امروز به مرحله گزینش خود نزدیک شده و چاره‌ای جز انتخاب یکی از این راه‌های فراروی نداشته باشند. انتخاب هرکدام از این هر سه راه، پهلوان صنعت خودرو را به سه مقصد گوناگون خواهد رسانید، در این میان آنچه مهم است «گزینش» است و نه «ستیزناسازها»؛ که آن ستیز سود و ثمر بسیار برای این پهلوان صنعتی در بر خواهد داشت. گزینش و انتخابی که فردای صنعت خودرو با آن رقم خواهد خورد، پس هر چقدر که بتوانیم ابعاد گوناگون این گزینش‌ها را بررسی کنیم، کمک موثری به این تهم صنعت کرده‌ایم که در انتخاب خود بهترین راه را گزینش کند.

اگر این تَهَم صنعتی راه نخست را برگزینند، به جایی خواهد رسید که دوسال پیش‌تر بود، یعنی وجود پهلوانی بدون رقیب در میدان خودرو؛ چنین تَهَمی ممکن است به ورطه قیاسات بیفتد و با دیدن عضلات فربه‌اش گمان می‌برد که به‌قدر کافی پرورده شده و می‌تواند در مصاف با هماوردان از عهده آنان برآید و رقیب را از میدان به در برد، اما این سودا در میدان واقعی کسب و کار محقق نشد. شاید امروزه دانسته باشد که در این میدان فقط نباید به زور بازو و فربه‌گی عضله اکتفا کرد؛ چیزهای دیگری هم باید داشت، باید یاد گرفت که چگونه در میدان بی‌رحم رقابت از فرصت‌ها، شایستگی‌ها، الگوها و... استفاده کرد!

اگر او راه دوم را گزینش کند، خود را زیر نظر مربیان خارجی قرار خواهد داد و از آنها فرمول‌های هماوردی در میدان رقابت را خواهد آموخت. خون این تَهَم فربه دیالیزی به دستگاه دیالیز وصل خواهد شد و گمان می‌رود که با دفع بسیاری از سموم بدنش بهبود نسبی پیدا کند. گرچه چنین راهی در نگاه نخست مقصدی دلپذیر را نشانه می‌رود اما نباید جانب احتیاط را فرو گذاشت و یکسویه در سودای آن قوت خفت!

و اما راه سوم؛ که می‌توانیم آن را استراتژی موازی‌کاری نام برنهیم، تلاشی است برای حفظ صنعت خودرو با همکاری مشترک خودروسازان خارجی، در این مسیر تَهَم صنعتی سهامش را واگذار نمی‌کند بلکه در پی همکاری بر می‌آید، البته صنعت خودرو با این مسیر بیگانه نیست او این مسیر را یک‌بار دیگر هم تجربه کرده است. ایده تندر ۹۰ تجربه‌ای بود برای همکاری مشترک صنعت خودرو ایران با خودروسازان اروپایی، عده‌ای هنوز هم بر این باورند که آن مسیر، راه صواب صنعت خودرو بوده است و می‌گویند که امروزه پس از هشت‌سال مشهود است که این طرح چه خیر بزرگی برای صنعت خودرو داشته است و چقدر کیفیت افزایش پیدا کرده است! البته در این نتیجه‌گیری هم می‌توان اندکی درنگ ورزید و چند سوال مهم را مطرح کرد؛ اینکه آیا امروزه هم جلب مشارکت شرکت‌های بزرگ خودروساز نظیر شرکت رنو ممکن است؟ به‌یاد داریم که در همان زمان سازمان گسترش با تعداد زیادی از شرکت‌ها وارد مذاکره شد اما فقط چند شرکت محدود به آن درخواست اعتنا کردند و تنها شرکت رنو بود که درخواست را اجابت کرد، آن هم نه بنا بر ذات درخواست ما؛ که بنا بر منظومه‌ای در برنامه‌های خودش که برای تولید لوگان داشت. دو دیگر اینکه آیا کیفیت صنعت خودرو امروزه بهتر از هشت‌سال پیش شده است؟

گزارش «شرق» از دلالی اعضای بدن انسان

معامله «کلیه» تا ۷۰ و «قلب» تا ۲۰۰میلیون‌تومان

دومان سهند

عکس: مهدی حسنی، شرق

شرق: در کمتر از یک هفته هر عضو از بدن‌تان که از کار افتاد، نگران نباشید ما آن را برای شما تهیه می‌کنیم تا با خیالی آسوده فعلا به جناب عزراییل جواب منفی بدهید. شاید این می‌توانست متن آگهی شغل فردی باشد که برای تهیه این گزارش با او به گپ‌وگفت نشستم.

پیداکردن فردی که یکی از شغل‌های زیرزمینی ولی سازمان‌یافته تهران را اداره می‌کند، دشوار به‌نظر می‌رسید اما پس از پیگیری‌هایی و به مدد چند واسطه، با او در دفتر کارش قرار گفت‌وگو گذاشتم. در لحظه ورود به دفترش، عکس‌های نصب‌شده از برج‌های «ایفل» و «پیزا»، توجه هر کسی را جلب می‌کند به‌ویژه آنکه بداند شغل واقعی او چیست و احیانا منتظر دیدن تصاویری از پیکر انسان بر درودیوار باشد. اما برای اندیشیدن به اینگونه موضوعات، مجال چندانی نمی‌یابم؛ میزبان با لبخندی وارد می‌شود و پس از چند جمله گپ‌وگفت درباره موضوعات نامرتبط با سوژه، با خوشرویی و علاقه؛ سخن‌گفتن از شغل نادر و عجیبش را آغاز می‌کند.

از فروش کلیه تا آغاز دلالی اعضای انسان

کامبیز، ۳۹ساله و دیپلمه علوم‌انسانی است؛ با ظاهری آرام و تیپی اسپرت. در حال حاضر برای خیل بیمارانی که نیاز به اهدای عضو دارند و تاب منتظرماندن در فهرست بلندبالای نهادهای اهدای عضو را ندارند، عضو بدن مورد نیازشان را به سرعت پیدا می‌کند. درواقع، او یک دلال فروش اعضای بدن است. کامبیز، قبلا تولیدکننده چرم بوده اما سال۸۶ ورشکست شده و کارش تا جایی پیش رفته که مجبور شده یکی از کلیه‌هایش را بفروشد تا زندان نیفتد. با اندوهی که در چهره‌اش موج می‌زند، از آن روزهای تلخ می‌گوید، به فاصله چنددقیقه، حالتش عادی می‌شود و ادامه می‌دهد: «وقتی برای فروش کلیه دنبال مشتری بودم، ایده این کار به ذهنم رسید.

چون گروه خونی من خاص بود مشتری‌های زیادی به من زنگ زدند و هرکدام قیمت بیشتری را می‌دادند. این موضوع، وسوسه‌ام کرد تا یک کار سازمان‌یافته برای پیداکردن عضو برای افراد نیازمند پیوند اعضا، راه بیندازم» او بلافاصله پرس‌وجو و سپس اقداماتش را برای راه‌اندازی شغلی که به تعبیر خودش، «بازاریابی اعضای بدن انسان» است، آغاز می‌کند: «اول از خریدوفروش کلیه شروع کردم. نزدیک یکی از بیمارستان‌های اطراف «ونک» پر است از آگهی‌های فروش کلیه. یک‌روز کامل برای پیداکردن افراد و صحبت‌کردن با آنها گذاشتم و اطلاعات اولیه را پیدا کردم. مشکل اصلی پیداکردن مشتری بود که اکثر این افراد از شناسایی آنان، عاجز بودند ولی من در بازار، بزرگ شده بودم و راه و چاه کاسبی را بلد بودم.

ابتدا سعی کردم به فهرست افراد منتظر اهدای کلیه دسترسی پیدا کنم و بعد از یک‌ماه این فهرست در اختیارم بود.» او تمایلی ندارد به نحوه پیداکردن این اسامی که به صورت معمول باید محرمانه باشد، اشاره‌ای کند، اما اگر این قاعده کلی را بپذیریم که ظاهرا در کشور ما دستیابی به محرمانه‌ها زیاد هم محال نیست، می‌توان تصور کرد برای تهیه این فهرست، وقت و انرژی زیادی مصرف نکرده است.

۲میلیون؛ سود اولین دلالی کلیه

سرانجام، پس از دوماه، اولین معامله خود را انجام می‌دهد در مورد این معامله که حرف می‌زند، برق احساس غرور را می‌توان در چشمانش مشاهده کرد: «یک نفر بود که مدت‌ها دنبال کلیه سالم گشته بود. معمولا اکثر افرادی که آگهی فروش اعضای بدن می‌دهند، معتاد هستند یا مشکلات دیگری دارند. بنابراین، اعتمادی به آگهی‌ها نداشت. از طریقی به او وصل شدم. شانسی، شماره جوانی را داشتم که به خاطر تامین هزینه جراحی مادرش نیاز به پول داشت و حاضر بود سال ۸۷ کلیه‌اش را شش میلیون تومان بفروشد. به خریدار که خیلی هم عجله داشت، قیمت را هشت‌میلیون اعلام کردم و نهایتا معامله سر گرفت و دومیلیون شیرین، رفت جیبم.» دومیلیون‌تومان در آن سال رقم کمی نبود.

پس او بیشتر وسوسه می‌شود و فعالیتش را گسترش می‌دهد، هرچند با مشکلاتی هم مواجه می‌شود: «اوایل خیلی سرم کلاه می‌رفت؛ مثلا مدت‌ها جهت پیداکردن خریدار برای یک کلیه سالم وقت می‌گذاشتم ولی وقتی می‌خواستم برای عمل آماده شود، فروشنده کلیه را فروخته بود یا چون برای انجام آزمایش خریدار و فروشنده باهم داخل آزمایشگاه می‌رفتند، دورم می‌زدند و چیزی دستم رو نمی‌گرفت. بعد از مدتی برای این مشکل، راه‌حلی یافتم. مقداری از مبلغ معامله را به‌عنوان پیش‌پرداخت به فروشنده می‌دادم و با او قرارداد می‌بستم که اگر کلیه را بفروشد باید دوبرابر پیش پرداخت را به من بدهد. از آن‌طرف از خریدار هم مبلغی به‌عنوان پیش‌خرید می‌گرفتم.» با ابتکارهایی که به خرج می‌دهد، به‌سرعت کارش رونق می‌گیرد و از سال ۹۰ وارد خریدوفروش بقیه اعضای پیوندی هم می‌شود: «بعد از دوسال چند نفر را استخدام کردم تا دم در بیمارستان‌ها پرسه بزنند و برایم مشتری پیدا کنند. یک روز یکی از آنها زنگ زد و گفت آقا کامبیز یک نفر قلب می‌خواد حاضره ۵۰میلیون هم بده. اولش گفتم کسی قلب نمی‌فروشه که احمق! ولی بعدش یاد بیماران مرگ مغزی افتادم. یک‌بار، به جای فهرستی که از اسامی افراد منتظر دریافت کلیه خواسته بودم، فهرست بیماران منتظر پیوند کبد به دستم رسیده بود و وقتی از کسی که این فهرست رو برام آورده بود پرسیدم، گفته بود این اعضا رو معمولا بیمارستان‌ها و بیماران از فوتی‌های مرگ‌مغزی تهیه می‌کنند. به همین خاطر بعد از اون چند نفر رو استخدام کردم تا راپورت بیماران مرگ‌مغزی رو از بیمارستان‌ها بهم برسونن و بعد از اون، وارد کار فروش بقیه اعضا هم شدم.» در حال حاضر، او معامله تمام اعضای پیوندی را انجام می‌دهد. کافی است شما به عضوی نیاز داشته باشید، به «آقا کامبیز» خبر دهید و سر قیمت با او به توافق برسید، مبلغ فاکتور را بپردازید تا مشکل‌تان در اسرع وقت، حل شود. او در مورد مشکلات کارش می‌گوید: «معمولا چون حراست بیمارستان به واسطه‌های من که اطراف بیمارستان‌ها پرسه می‌زنند، مشکوک می‌شوند مجبورم هر ماه یا جاهاشون رو عوض کنم یا افراد جدید استخدام کنم. حتی یک‌بار هم خودم رو گرفتن و فعلا به قید وثیقه آزاد هستم. الان بیشتر ترجیح می‌دهم از روش‌های کم ریسکی مثل یارگیری از داخل کادر بعضی بیمارستان‌ها استفاده کنم.» چه مبلغی نصیب واسطه‌های کامبیز می‌شود؟ «اوایل پورسانتی حقوق می‌دادم ولی اکثرشون وقتی کاررو بلد می‌شدند بازم منو دور می‌زدند ولی الان ماهی دومیلیون‌تومان حقوق ثابت می‌دم. یک روانشناس هم استخدام کردم ماهی سه میلیون میدم تا با خانواده‌های مرگ مغزی‌ها صحبت کنه»

کلیه بین ۲۵میلیون تا ۷۰میلیون‌تومان، قلب ۷۰تا ۲۰۰میلیون‌تومان، ریه ۱۲ تا ۵۰میلیون‌تومان، کبد ۳۰میلیون‌تومان، و لوزالمعده یا همان پانکراس ۴۵میلیون‌تومان.» اگر سرانگشتی حساب کنیم حداقل یک بدن سالم ۵۰۰میلیونی می‌ارزد ولی جالب‌تر این است که یک دلال قیمت آن را تعیین می‌کند

سود ۲۰۰میلیونی در یک‌ماه

از او در مورد درآمد خودش می‌پرسم، با اکراه می‌گوید: «بستگی داره! گاهی ماهی صدمیلیون، گاهی ۲۰۰میلیون، بستگی داره! ولی الان خیلی‌ها منو می‌شناسن حتی بعضی از دکترها مریض‌هاشون رو به من معرفی می‌کنند به همین خاطر هر روز فهرست فروشنده و خریدارهام زیاد میشن.» ظاهرا رکود اقتصادی سال‌های اخیر برای کامبیز خوش‌بیاری داشته و عده زیادی از مردم برای فروش اعضای بدن به نزد او می‌آیند. حالا وارد بحث اصلی گزارش می‌شود: «اعضای بدن قیمت نداره و معمولا من بر اساس مشتری قیمت تعیین می‌کنم ضمنا بعضی از گروه‌های خونی مثل B+ گرون‌تر هستند.» او پس از آن قیمت‌ها را اعلام می‌کند که ارقام تا چند دقیقه دور سرم می‌چرخند، دلال محترم این‌گونه قیمت می‌دهد «کلیه بین ۲۵میلیون تا ۷۰میلیون‌تومان، قلب ۷۰تا ۲۰۰میلیون‌تومان، ریه ۱۲ تا ۵۰میلیون‌تومان، کبد ۳۰میلیون‌تومان، و لوزالمعده یا همان پانکراس ۴۵میلیون‌تومان.» اگر سرانگشتی حساب کنیم حداقل یک بدن سالم ۵۰۰میلیونی می‌ارزد ولی جالب‌تر این است که یک دلال قیمت آن را تعیین می‌کند.

او در این زمینه می‌گوید: «بعد چهارسال کار کردن الان دیگه مثل دکتر تمام اجزای بدن رو می‌شناسم و اگر یک فرد را ببینم راحت می‌فهمم بدنش سالمه یا نه. از خریدار هم به خرج خودم یک چکاب کامل می‌گیرم تا مطمئن شم بدنش سالم است. البته من تو قرارداد می‌نویسم که اگر مشکلی پیش بیاد من پول رو پس نمیدم ولی بازم حوصله دردسر ندارم، برای همین سعی می‌کنم معمولا با دوتا دکتر متخصص درباره بیمار خریدار و همین‌طور فروشنده مشورت می‌کنم» قرارداد برای من جالب است، اصلا این کار قانونی است که قراردادش هم قانونی باشد؟

از او در مورد سود خالصی که پیشتر به آن اشاره کرده بود می‌پرسم و می‌گوید: «در حال حاضر ۲۰نفر بازاریاب دارم. بچه‌های شرکت هم شش‌نفر هستند، حق مشاوره دکتر متخصص هم هست که ماهی حداقل ۵۰میلیون‌تومان هزینه‌های پرداختی به افراد می‌شود و البته روانشناس و وکیل هم که هرازگاهی مجبور می‌شم عوضشون کنم و برای اینکه قفل دهنشون بسته بمونه مجبورم چند ده میلیونی بهشون بدم و بعدش هم هزینه‌های جاری که کلا نزدیک ۷۰میلیون‌تومان این دفتر ماهانه خرج داره.» با این ارقام حداقل صدمیلیون‌تومان سود خالص ماهانه به جیب کامبیز می‌رود: «قبلا با هر خریداری کار می‌کردم ولی الان دنبال افراد پولدار هستم. به‌عنوان مثال چند وقت پیش یک پیرمرد پولدار قلبش با باتری کار می‌کرد و دنبال یک قلب سالم بود.

یک مرگ مغزی از اصفهان براش پیدا کردم خودم رفتم اونجا قلب فوت‌شده را ۷۰میلیون خریدم و ۱۵۰میلیون به پیرمرد فروختم. ولی معمولا روی هر عضو تا ۱۰میلیون سود می‌کشم.»

سرطان ریه و بازار گرم دلالان

از او درباره پرطرفدارترین عضوی که در فهرست فروش دارد می‌پرسم و می‌گوید: «تو چند سال اخیر سرطان ریه زیاد شده و تازگی‌ها تقاضا برای این عضو خیلی بالا رفته به همین دلیل تازگی‌ها حتی تا ۶۰میلیون هم خریدار داشتیم.» از حرف‌هایش معلوم است که در استان‌های دیگر هم کسانی هستند که با او کار می‌کنند. او اشاره می‌کند: «ورود به بیمارستان‌های تهران خیلی سخت شده و در ضمن به‌دلیل تبلیغات تلویزیون و رسانه‌ها اکثر خانواده‌هایی که فرد مرگ مغزی دارند به رایگان اعضای بدنشان را به افراد نیازمند می‌بخشند و به همین دلیل با بعضی از افراد در بیمارستان‌های استان‌های محروم ارتباط برقرار کردم چون آنها راحت‌تر و ارزان‌تر حاضر به فروش اعضای بدن فرد فوتی می‌شوند. همین امروز یک قلب از ایلام خریدم ۳۰میلیون و ۵۰میلیون فروختم.» او از زیرشاخه‌ای از شغلش که یک‌سال است وارد آن شده می‌گوید: «رحم اجاره‌ای هم این سال‌ها خیلی طرفدار داره ما خانم (حامل رحم) را پیدا می‌کنیم و از کلینیک‌های ناباروری مشتری پیدا می‌کنیم از ۲۵میلیون تا ۴۰میلیون هم قیمت داره که معمولا حداقل ۲۰میلیون به خانم (حامل رحم) می‌دهیم» ۹ماه حمل بچه توسط یک نیازمند پول و ۲۰میلیون سود خالص برای دلال این معامله. او می‌خواهد شغل خود را موجه نشان دهد بنابراین می‌گوید: «بالاخره جون خیلی از افراد را نجات دادم پس این پول حقمه. خیلی‌ها هم با فروش اعضا به نون و نوایی رسیدند. خود من اگر کلیه‌ام را نمی‌فروختم الان معلوم نبود تو کدوم تخت اوین خوابیده بودم.» از او در مورد تخفیف می‌پرسم. با حالت طلبکارانه‌ای جواب می‌دهد: «من فقط با آدم‌های پولدار کار می‌کنم حوصله شنیدن آه و ناله هم ندارم ولی شده که به بعضی از افراد تا پنج‌میلیون‌تومان تخفیف دادم ولی کلا چون دکترهایی که با من کار می‌کنند قیمت را می‌دانند اگر قیمت را بشکنم همه‌جا پر میشه و شاید گرون‌تر پول بگیرم ولی تخفیف نمیدم.» برای من سخت است باور کنم که دکتری که متخصص است و خود میلیون‌هاتومان ماهانه درآمد دارد با دلال کار کند. او در این مورد می‌گوید: «دکترهایی که خریدار معرفی می‌کنند از من پول نمی‌گیرند وقتی بیمارشان خودش می‌گوید حاضر است برای اینکه در فهرست انتظار نماند پول بدهد آنها او را به من معرفی می‌کنند.» از او درباره افرادی که به مرگ طبیعی فوت می‌شوند می‌پرسم. ظاهرا درآمدزا هستند.

کامبیز می‌گوید: «تا ۴۸ساعت پس از فوت بعضی از اعضای جسد قابل پیوند است ولی مهم‌ترین عضوی که به درد ما می‌خورد و طرفدار دارد پوست این افراد است!» ظاهرا پیوند پوست هم برای افرادی که به هر دلیل دچار آتش‌سوزی شده‌اند یا خانم‌هایی که احساس افتادگی و چین و چروک می‌کنند جذاب است. او در مورد قیمت این اهدا می‌گوید: «بستگی داره ولی کف قیمت ۲۰میلیونه ولی تا صدمیلیون هم برای پیوند پوست گرفتم.» از دفترش خارج می‌شوم. او نجات‌دهنده جان انسان‌هاست یا دلالی که فقط به فکر پول است. به‌هرحال شغلش نشان می‌دهد اگر پول باشد نه‌فقط می‌توان بعضی آدم‌ها را خرید بلکه می‌توان بخشی از اعضای پیکر زنده یا مرده‌شان را هم خرید.

ادامه از صفحه اول

آسیب‌شناسی جامعه دانشگاهی

۱- حاکمیت کمی‌گرایی: متاسفانه ارایه آمار و ارقام کمی به‌عنوان یک شاخص موفقیت برای اغلب مسوولان محسوب می‌شود. در چنین فرآیندی کیفیت، مورد غفلت واقع شده و قربانی افزایش تعداد و کمیت می‌شود. به‌عنوان مثال وزارت علوم دولت دهم آمار ارایه داده است که طی دوره هشت‌ساله ۱۳۹۲- ۱۳۸۴ تعداد دانشگاه‌ها و مراکز آموزش عالی از هزار و ۳۰۰ واحد به دو هزار و ۵۰۴ واحد افزایش یافته است. یعنی به طور متوسط هر ماه ۱۳ مرکز دانشگاهی به تعداد مراکز دانشگاهی کشور اضافه شده است. آیا واقعا بسترسازی لازم برای چنین اقدامات بزرگی شده است؟! مسلما خیر. تعداد زیادی از این دانشگاه‌ها و مراکز آموزش عالی را اینجانب می‌شناسم که فاقد فضای دانشگاهی بوده و در ساختمان‌های استیجاری فعالیت می‌کنند، عضو هیات علمی و کمترین امکانات لازم را به‌عنوان دانشگاه ندارند. این مراکز به اصطلاح دانشگاهی با توجه به اخذ شهریه بیشتر به صورت موسسات مالی عمل می‌کنند. همچنین گزارش مذکور نشان می‌دهد که در دولت‌های نهم و دهم تعداد رشته محل‌های مقاطع مختلف تحصیلی ۲/۵ برابر نسبت به سال ۱۳۸۴ افزایش پیدا کرده است. یقین دارم حداقل بیش از ۵۰ درصد این رشته‌محل‌ها در مقاطع کاردانی، کارشناسی و حتی کارشناسی‌ارشد فاقد عضو هیات‌علمی هستند.

آمار سایت وزارت علوم در شهریور ۱۳۹۲ نشان می‌دهد که در سال تحصیلی جاری چهار میلیون و ۴۰۰ هزار نفر دانشجو در کشور مشغول به تحصیل هستند که فقط ۱۵ درصد از دانشجویان در دانشگاه‌های دولتی مشغول به تحصیل هستند و ۸۵درصد بقیه متعلق به دانشگاه‌های آزاد (۳۶درصد)، پیام نور (۲۵درصد)، جامع علمی-کاربردی (۱۰درصد)، غیرانتفاعی (۹/۲درصد)، فنی و حرفه‌ای (۳/۵درصد) و دستگاه‌های اجرایی (۰/۷درصد) هستند که نظر مخاطبان محترم را به وضعیت برخورداری دانشگاه‌های غیردولتی از هیات علمی، فضاهای دانشگاهی، امکانات علمی و پژوهشی و... مخصوصا در شهرستان‌های کشور ارجاع می‌دهم. با چنین وضعیتی قطعا کیفیت قربانی کمیت شده است وگرنه پیامدها و خروجی مثبت تعداد زیاد دانشگاه‌های کشور و تاثیرات سازنده فارغ‌التحصیلان دانشگاهی باید بسیار بیشتر از وضعیت کنونی جامعه ما نمود پیدا می‌کرد.

ادامه در صفحه ۶