

دو میز کار دکتر بهکیش انبوهی از کتب و اوراق مختلف است که نشان از فعالیت گسترده‌ای دارد. زیرا وی چند کار مختلف را اداره می‌کند و در چندین سازمان و مؤسسه معتبر به‌عنوان مشاور انجام وظیفه می‌نماید. وی از سال ۱۳۵۱ به‌عنوان عضو هیأت علمی در دانشگاه‌های ابوریحان و سپس علامه طباطبایی به تدریس مشغول و مدتی به‌عنوان دبیرکل اتاق بازرگانی و صنایع و معادن ایران فعال بوده است. دکتر مهدی بهکیش ۱۳ سال نیز دبیرکل کمیته ایرانی اتاق بازرگانی بین‌المللی (ICC) بوده است که در این دور ۸ سال نیز به‌عنوان مشاور اقتصادی وزیر معادن و فلزات خدمت کرده است. دکتر مهدی بهکیش اینک ریاست اتاق بازرگانی و صنایع و معادن ایران و ایتالیا را به‌عهده دارد. ۱۰ سال است که گام به‌گام در جهت ارتقای اتاق کوشیده و به‌آرامی و با دقت تصویر اتاق و روند شکل‌گیری آن را برای ما ترسیم می‌کند.

## ایتالیا دروازه ورود ایران به اروپا



کمیسون مشترک ایران و ایتالیا بود ارایه داد و بنده را تشویق به تأسیس اتاق با این ساختار کرد.

### ■ تا پیش از این زمان، اتاق دیگری وجود نداشت؟

□ چرا، اما آن اتاق قبلاً وجه سیاسی پیدا کرده و از نظر قانونی تعطیل شده بود. به همین جهت مصمم شدیم اتاق مستقل جدیدی را برای ارتقای سطح بازرگانی ایران و ایتالیا بنیانگذاری کنیم. از طرف دیگر مسأله این بود که کشورهای خارجی، اتاق‌های مشترک را در ایران معمولاً خودشان بوجود می‌آوردند. به‌عنوان مثال اتاق ایران-آلمان با کمک آلمانی‌ها تأسیس گردید تا بتواند در ایران بازاریابی کند و قطعاً آلمانی‌ها بخش عمده‌ای از هزینه‌های آن را نیز پرداخت می‌کنند. دبیرکل و معاون دبیرکل اتاق بازرگانی ایران و آلمان، آلمانی است. و یا اتاق ایران و فرانسه که با کمک فرانسوی‌ها به وجود آمد. ولی ما می‌خواستیم اتاقی را تأسیس کنیم که هزینه‌های آن را خارجی‌ها پرداخت نکنند و برای بازاریابی دو طرف فعال باشد، البته برای طرف ایرانی بیشتر هم

### ■ لطفاً شمه‌ای از چگونگی شکل‌گیری اتاق و اهداف آن را بیان بفرمایید:

□ اتاق بازرگانی ایران-ایتالیا در زمانی شکل گرفت که روابط اقتصادی دو کشور گسترش پیدا کرده بود خصوصاً در زمینه صنایع فولاد. وقتی ایتالیا بزرگ‌ترین طرف قراردادی ایران شد، در آن زمان به ذهن عده‌ای از ما خطور کرد که ایتالیا می‌تواند یکی از طرف‌های جدی ما در اروپا باشد. دلایل ما مختصراً به این شرح بود:

۱- وقتی فعالیت صنایع فولاد با کمک ایتالیا در ایران شکل گرفت بالطبع صنایع پایین دستی آن نیز باید بتواند با همکاری صنایع و تکنولوژی ایتالیا فعال گردد.

۲- ساختار شرکت‌های ایتالیایی بیشتر کوچک و متوسط است که با توجه به ساختار صنایع کشورمان، می‌توانستیم با این صنایع به خصوص در صنایع صادراتی کشورمان همکاری گسترده‌ای نماییم.

۳- گرایش‌های هنری دو جامعه و توجه به بازرگانی در دو کشور سابقه و قدمت دیرینه‌ای دارد.

۴- خصلت و خوی مردم ما با ایتالیایی‌ها نزدیکی مناسبی دارد. بعد از ارتباط گسترده کشور با آلمانی‌ها و انگلیسی‌ها در دهه ۱۳۵۰ که ما در واقع فقط خریدار تکنولوژی، آن هم از نوع بسیار خوب و گران آن بودیم اینک مصمم شده بودیم، با کشوری همکاری کنیم که علاوه بر خرید از آن، بتوانیم کالاهای خود را نیز صادر کنیم. ما می‌توانیم در زمینه صنایع چرم، لباس، طراحی، کفش و... با ایتالیا همکاری داشته باشیم و این تجارت دو جانبه جایگاه خوبی برای صنایع و اقتصاد دو کشور به وجود می‌آورد.

این فکر را آقای مهندس محلوچی زمانی که وزیر معادن و فلزات و رییس

## ایتالیا دروازه ورود ایران به اروپا

■ چندین بار بر استقلال و اتکا، اتاق به اعضا اشاره کردید فکر می‌کنید

وارد شدن به سیاست برای اتاق چه زینهایی را در بر خواهد داشت؟

□ سیاسی شدن سازمان‌های حرفه‌ای گرایش این سازمان‌ها را به طرفی می‌برد که سیاست حاکم بر آن تشکیلات ایجاب می‌کند. در صورتی که سازمان‌های حرفه‌ای باید در جهت حفظ منافع حرفه‌ای اعضا جهت‌گیری داشته باشند. اعضای یک سازمان حرفه‌ای معمولاً استقلال رأی و نظر دارند. در صورتی که در یک سازمان حزبی، استقلال رأی و نظر از بین می‌رود، یعنی هرکس عضویت حزب را پذیرفت باید در جهت سیاست‌های حزب و در چارچوب آن پیش رود، به عقیده من اتاق‌ها هم که یکی از تشکیلات حرفه‌ای هستند و بنابراین باید استقلال حرفه‌ای خود را حفظ کنند. مادر اتاق ایران و ایتالیا سعی کردیم این کار را انجام دهیم ضمن اینکه هر کدام از ما گرایش‌های سیاسی خاص خودمان را خواهیم داشت.

■ آیا در کشورهای دیگر نیز همین‌گونه است؟

□ اگر به اتاق‌های اروپایی نگاه کنیم من تقریباً هیچ اتاقی را در اروپا ندیدم که وابستگی حزبی رسمی داشته باشد در صورتی که احزاب در اروپا ریشه چند صد ساله دارند ولی سازمان‌های حرفه‌ای فقط سازمان‌های حرفه‌ای هستند و اگر ما به عبارتی تمرین دموکراسی می‌کنیم خوب است به الگوهایی که چندین قرن بیشتر از ما تجربه دارند توجه کنیم؛

اول اینکه در صورت داشتن وابستگی سیاسی؛ هنگامی که بنگاه‌های اقتصادی خارجی متوجه شوند حزبی که در حیطه قدرت است آن اتاق یا سازمان صنعتی را حمایت می‌کند مسلماً خوشحال می‌شوند چون می‌گویند از نیروی سیاسی هم استفاده می‌کنیم ولی اگر سازمان اتاق به حزبی گرایش داشته باشد که در قدرت نیست آنگاه احتیاط می‌کنند که لطمه نخورند در نتیجه کانال‌های غیررسمی را فعال می‌کنند.

دوم از نظر استقلال رأی که بزرگ‌ترین دارایی سازمان‌های حرفه‌ای است. استقلال رأی به معنای اظهار نظر و تصمیم‌گیری بدون اراده سیاسی است و ماسعی کردیم در اتاق بازرگانی ایران-ایتالیا این تمرین را فراتر از دیگران بکنیم و به نظر من گردانندگان سازمان‌های حرفه‌ای مستقل هر چند از جناح‌های مختلف شکل یافته باشند با هر حکومتی که مردم انتخاب کنند، می‌توانند کار کنند و در این صورت، گرایش‌های سیاسی، بیرون از اتاق می‌ماند و آن وقت است که آن سازمان حرفه‌ای می‌تواند سازمان پر قدرتی باشد حتی در برابر حکومت.

■ اعضای اتاق، اعضای توانمند و مدیران موفق هستند. عضویت چنین

مؤسسه‌ای در اتاق چه امتیازی برای آنها دارد و از این عضویت چه بهره برداری‌هایی می‌کنند؟

□ به نظر من چند امتیاز دارد به طور مثال می‌توان گفت:

در اروپا عضو سازمان و تشکیلات حرفه‌ای بودن ارزش دارد و شرکت‌ها و مؤسسات برایشان مهم است که به یک سازمان حرفه‌ای آبرو مند وابسته باشند تا بتوانند با آنها کار کنند.

کار کند. بالطبع نه آنها به این شکل تمایل به مساعدت مادی به اتاق داشتند و نه ما پذیرای آن نوع مساعدت بودیم.

■ اتاق چنانچه بخواهد مستقلاً و بدون کمک طرف خارجی یا وابستگی

به دولت فعالیت کند هزینه‌های مستقیم و جانبی دارد و قاعدتاً تنها راه استمرار فعالیت آن جذب عضو و دریافت حق عضویت و ارائه خدمات جانبی است. در این مسیر چگونه انسجام حاصل شد؟

□ اینکه اتاق بتواند بر اساس حق عضویت، خودش را بنا کند کار مشکلی است. با گروهی از بزرگ‌ترین صنعتگران ایرانی که با این ایده موافق بودند کار اتاق شروع شد و برخی از شرکت‌های خصوصی بزرگ، دفتری بدون دریافت اجاره در اختیار این اتاق قرار دادند. در این مدت وزارت معادن و فلزات و شرکت‌های تحت پوشش آن نیز کمک‌های شایانی کردند.

ما با کمک دوستانی که تسهیلات و امکانات در اختیار اتاق قرار دادند و اینکه به دلیل تحلیل درست توانستیم یکباره اعضای زیادی داشته باشیم پیش رفتیم. تحلیل ما این بود که ایتالیا دروازه ورود ایران به بازار اروپاست و اینکه ایتالیایی‌ها نیز ایران را دروازه ورود خود به آسیای مرکزی و حتی خلیج فارس می‌دانند. چون که آنها در کشورهای حوزه خلیج فارس خیلی فعال نیستند و ایران فعال‌ترین کشور خاورمیانه برای آنهاست. آنها نیز با همین دیدگاه پیش آمدند. سفارت ایتالیا در تهران، وزارت امور خارجه کشورمان و سفارت ایران در رم، همکاری خوبی کردند. اتاق بازرگانی و صنایع و معادن ایران هم هر کجا که لازم بود و خواستیم مضایقه نکرد. وزارت معادن و فلزات هم که وزیر آن رییس کمیسیون مشترک دو کشور بود، در حمایت از اتاق پیشقدم بود، در نتیجه اتاق به وجود آمد و در حال حاضر با بیش از هزار و دویست عضو فعال که همچنان اضافه هم می‌شوند استقرار خود را حفظ کرده است به صورتی که اکثر ایتالیایی‌هایی که با ایران و شرکت‌های ایرانی همکاری بازرگانی دارند و اکثر ایرانیانی که می‌خواهند با ایتالیا کار کنند اتاق را می‌شناسند، اکنون اتاق بازرگانی ایران و ایتالیا در سفارتخانه ایران در ایتالیا جایگاه بسیار خوبی پیدا کرده و به مفهوم واقعی به همان صورتی که انتظار می‌رفت استقرار یافته است. البته ما خواهان آن بودیم که نه به فرد متکی باشد و نه به یک سازمان یا گروه خاص. در حال حاضر اتاق نه به هیچ سازمانی متکی است و نه به هیچ فرد خاصی اتکالی انحصاری دارد. پشتوانه آن اعضا هستند و به نظر من اگر سازمان‌های کارفرمایی بدین شکل عمل کنند موفق هستند چون اعضا نسبت به اتاق احساس تعلق می‌کنند و ارتباطات گسترده می‌شود. من معتقدم که سازمان‌های حرفه‌ای بهتر است سیاسی نشوند ضمن اینکه افراد سلاقی سیاسی خودشان را در جای خود می‌توانند داشته باشند.



ایران- ایتالیا در اینترنت امیدواریم بخش عمده‌ای از این کمبودها رفع شود. اگر بتوانیم در سایت اتاق، اطلاعاتی را که واقعاً یک ایرانی از ایتالیا می‌خواهند و یا بالعکس، سازماندهی کنیم نقش عمده‌ای را که به عهده اتاق است ایفا کرده ایم، ولی سازماندهی اطلاعات هم مشکلات خود را دارد. راه اندازی و انتشار نشریه "دنیای بهتر" بخش دیگری از خدمات اطلاع رسانی اتاق است. اتاق تازه استقرار خود را یافته ولی کارهایی که باید انجام دهد زیاد است.

■ قبلاً دیده ایم که یک تاجر ایرانی در کشور خارجی به دلیل ندانستن زبان و یا مقررات کشور مقابل از نظر عقد قرارداد و حفظ منافع و رعایت حقوق خود به ویژه در امور مالیات و عوارض ناموفق بوده و با مراجعه به سفارت، تقاضای مترجمی را می‌کند که ضمن داشتن آگاهی‌های لازم ما این چنین خدماتی را ارائه می‌دهد؟

□ البته اتاق نماینده اعضا است و اگر تپ اعضا طوری باشد که به این نوع خدمات احتیاج داشته باشد قطعاً انجام می‌شود. ولی به نظر من دوران همراه بردن مترجم تمام شده است. به خاطر دارم حدود ۴۰ سال پیش که در یونسکو کار می‌کردم تعریف از با سواد آن بود که فرد توانایی خواندن و نوشتن و فهمیدن را داشته باشد. ولی به نظر من، در ۱۰ سال آینده بی سواد کسی خواهد بود که زبان (انگلیسی) و کامپیوتر نداند. خوشبختانه اعضا در این زمینه فعال شده‌اند یا حداقل فرزندانشان در این زمینه کاملاً فعال و پدرانشان را نیز به این وادی کشانده‌اند. امیدواریم که در آینده تاجر ایرانی نیاز چندانی به این نوع سرویس‌ها نداشته باشند. در حال حاضر مهم‌ترین نیازی که احساس می‌شود این است که اتاق‌ها بتوانند با تشکیل شبکه‌های اینترنتی مبادله اطلاعات را بین اعضا با خودشان و یا با بیرون سازماندهی کنند. شاید حدود ۳۰٪ از اعضای ما به شبکه‌های اینترنتی وصل هستند و بنابراین ما اعضای مدرنی داریم.

■ فکر می‌کنید تا چه حد به اهدافی که در آن زمان پایه‌گذار آن بوده‌اید رسیده‌اید؟ □ به نظر من این سؤال باید از اعضا شود تا بتوان ارزیابی درستی داشت. چون یک مجموعه

شرکت‌ها، علی‌رغم بزرگی، نمی‌توانند همیشه ارتباط نزدیکی با دولت داشته باشند و ملاحظات سیاسی، آنها را از بازگویی مشکلات و بیان آنچه که لازم دارند باز می‌دارد. ولی این شرکت‌ها در اتاق، فقط به عنوان شرکت فعالیت می‌کنند در قالب یک تشکل وابسته به سازمان‌های دولتی. در نتیجه بدون ملاحظات سیاسی راحت‌تر صحبت کرده و راحت‌تر می‌توانند ارتباط حرفه‌ای را با دولت از طریق اتاق برقرار کنند.

علاوه بر موارد فوق، اتاق یک سری خدمات انجام می‌دهد. مثلاً کمکی که اتاق برای گرفتن ویزا ارائه می‌دهد. البته بیشتر شرکت‌های کوچک و متوسط از این طریق کمک می‌شوند و شرکت‌های بزرگ در این زمینه خودشان راه کارهایی دارند.

دسترسی اتاق به بازارهای خارجی بیشتر است. اگر شرکت‌ها و مؤسسات بزرگ بخواهند خریدار باشند هیچ مشکلی ندارند ولی به محض وارد شدن به حیطه فروش، نیازشان به اتاق هویدا می‌شوند. بنابراین در چند سال اخیر که وجهه وارداتی ما به وارداتی، صادراتی تبدیل شد گرایش به عضویت در اتاق‌هایی که واقعاً بتوانند در بازار مورد نیاز خدمات خوبی ارائه دهند زیاد می‌شود، از جمله اتاق‌ها که پایگاه خوبی در ایتالیا دارد و تمام مسئولین ایتالیا اتاق ما را می‌شناسند و تأیید می‌کنند، در نتیجه گرایش به عضویت در اتاق زیاد شده است و به نظر من در حال رشد می‌باشد.

■ همان‌طور که می‌دانید بسیاری از اعضای اتاق ایران- ایتالیا عضو اتاق‌های دیگر نیز هستند. از آنجا که بازرگانان و تولیدکنندگان اصولاً جایی را می‌پسندند که خدمات بهتری ارائه کند اگر بحث رقابت در این مورد پیش آید اتاق ایران- ایتالیا چه ویژگی‌های خاصی دارد؟ □ البته مادر اتاق تعریف کاملی از نوع خدماتی که باید به اعضا بدهیم داریم ولی به دلیل اینکه تبادل اطلاعات در کشور ضعیف است قطعاً فقط توانسته ایم قسمت کوچکی از این کار را انجام دهیم و مسلم‌آمی توانیم افق گسترده‌تری داشته باشیم. مثلاً تا به حال اگر یک تاجر ایرانی می‌خواست کالایی را صادر کند روال بر این بوده که اتاق طرف‌های بالقوه را پیدا کند و به او معرفی نماید یا برعکس، ولی باید خیلی فراتر از این معرفی پیش برویم و آنقدر باید کمک کنیم تا دو شرکت ایرانی و ایتالیایی در همکاری اقتصادی که می‌خواهند با هم داشته باشند موفق شوند. روند این همکاری از مرحله انتخاب شروع می‌شود و به انعقاد قرارداد منتهی می‌گردد. البته از این نظر ما در مملکت ضعف‌هایی داریم که بارها انداختن وب سایت اتاق بازرگانی

ایتالیا  
دروازه ورود  
ایران به  
اروپا

ایتالیا  
دروازه ورود  
ایران به  
اروپا

اعضای اتاق ما اعضای اتاق آنها هم تلقی می شوند و بالعکس. یعنی اگر یکی از اعضا ما وارد رم شود با معرفی نامه اتاق ایرانی به اتاق مستقر در رم مراجعه می کند و مثل اینکه از اعضای آنجاست. از همان خدمات استفاده می کند و برعکس.

■ در مورد سلسله مراتب مدیریت، نوع و نحوه انتخاب اعضای هیأت رییس توضیحاتی بفرمایید و اینکه برای دهمین سال تأسیس اتاق چه تدارکاتی دیده اید؟

□ مجمع عمومی سالی یکبار با شرکت اعضا تشکیل می شود و هر سه سال یکبار هیأت رییس را انتخاب می کند و هیأت رییس از بین خود، افرادی را برای عهده دار شدن مسئولیت های مختلف از جمله یک نفر رییس، دو نفر نایب رییس و خزانه دار انتخاب می کند. معمولاً هیچ یک از اعضای هیأت رییس در ساختار اتاق ها سمت اجرایی ندارند بلکه دبیرکل ها اداره کننده اجرایی اتاق ها هستند و این تقسیم بندی به خصوص در اروپا مرسوم است که هیأت رییس سیاستگذار و دبیرکل مجری مصوبات هیأت رییس است. خدمات اعضای هیأت رییس افتخاری است. دبیرکل معمولاً عضو هیأت رییس نیست و حقوق بگیر اتاق خواهد بود، دبیرکل در اتاق حکم مدیرعامل در یک شرکت را دارد.

■ حاصل این ۱۰ سال زحمت را چگونه ارزیابی می کنید؟

□ ما تمرینی را انجام داده ایم که تازه راه برای رشد آن شروع شده است. ما اتاقی را تأسیس کرده ایم که بحمدالله اعضای زیادی دارد ولی بخش بسیار کوچکی از خدماتی که باید به اعضا بدهد تا به حال انجام داده است. اگر این مجله که به کمک شما و همکارانتان شکل می گیرد و برای تبادل اطلاعات نقش محوری دارد به درستی شکل گیرد قطعاً به اعضای ما کمک زیادی خواهد کرد که بتوانند خودشان را در سطح ایتالیا بهتر معرفی کنند و خود را به بازارهای ایتالیایی بشناسانند. امیدواریم با انتشار این مجله بتوانیم سیاست های اقتصادی کشورمان را بهتر تبیین کنیم و با متخصصین، چه در داخل و چه در خارج، حرف بزنیم. ما تا به حال داشتن چنین ابزاری محروم بودیم و اگر این ابزار به وجود آید قطعاً بستری درست خواهد کرد تا وظایف اتاق به ترتیب مطلوب تری انجام شود.

برای دهمین سالگرد تأسیس اتاق هم یک سری نظرات مشخصی داریم و لیکن بنده عضوی از هیأت رییس هستم و تصمیمات را در هیأت رییس می گیریم ولی هر چه جلوتر می رویم احساس می کنم آنچه در چند سال پیش فکر می کردیم در مورد روابط با ایتالیا تحلیل درستی بوده است. الان بیش از پیش فکر می کنم که ایتالیا دروازه ورود ایران به بازارهای اروپاست.

از ۱۰ سال پیش فکر می کردم ایتالیا ساختاری بسیار نزدیک با اقتصاد ایران دارد و حاصل آن امروز مشخص شده است. از همان سال ها اعتقاد پیدا کردم که بهترین پشتوانه سیاسی را در دو کشور داریم و این امر به حقیقت پیوسته است. از ۱۰ سال قبل می دانستم که ایتالیایی ها هم به همان اندازه مایلند با ما کار کنند که همین گونه شد. در نتیجه فکر می کنم در اتاق ایران. ایتالیا یک سری تحولات بسیار جدی در پیش خواهیم داشت.

علاقه مند با یکدیگر کار را شروع کردند و من هم نقش کوچکی در آن داشتم ولی شخصاً فکر می کنم که به اهداف خود رسیده ایم و جلوتر هم رفته ایم. چون تنها اتاقی که در ایران توانسته صرفاً از درآمد حق عضویت، ساختمان دفتر (ملک) خریداری کند و با اعتماد و اطمینان به کمک اعضا، به کار ادامه دهد، اتاق بازرگانی ایران و ایتالیا است. ما ده سال پیش فکر نمی کردیم که بتوانیم از دریافتی های حق عضویت، محلی برای دبیرخانه اتاق خریداری نماییم. اتاقی که به نام خودش ساختمان و بنا داشته باشد اتاق مستقلی است. اتاق ایران. ایتالیا اگر می خواست به فرد متکی باشد این موفقیت را نداشت از این رو جمعی از افراد وطن دوست و علاقه مند به پیشرفت مملکت گرداننده این اتاق بوده اند. جمعی که معتقد بودند باید بال های خود را برای پرواز به بازارهای خارجی باز کنیم و شاید این بال ها طی ۶۰-۷۰ سال گذشته بسته بودند. ما زمانی به درآمد نفت و وابستگی نداشتیم و از بهترین تجار دنیا بودیم. از زمانی که پول نفت در برنامه چهارم توسعه افزایش یافت علاقه به صادرات و نفوذ در بازارهای خارجی کاهش یافت. هنوز بقایای جاده ابریشم باقی است و هنوز آثار اقتصادی زمان صفویه و قاجار را می بینیم. درآمد نفت، ما را تنبل کرد و امکان حرکتمان را از ما گرفت. کسانی که در اتاق ایران. ایتالیا جمع شده اند معتقدند که آن توان را دوباره می توان بازسازی کرد تا بتوانیم به بازارهای اروپا از طریق ایتالیا راه پیدا کنیم.

■ چنین اتاقی نیز در ایتالیا و توسط ایتالیایی ها تأسیس شده است. با توجه به فرهنگ و عایق دو کشور اگر نماینده ای از ایران در آنجا و یک نماینده از آنجا در ایران باشد آیا کمکی به اصل موضوع و توسعه روابط داد و ستد بین تجار دو کشور می کند؟

□ ما ساختار اتاق مشترک را به ترتیبی متفاوت از گذشته شکل داده ایم ساختار اتاق های دو جانبه قبلاً این بود که خارجی ها علاقه مند به تأسیس آن در ایران بودند یعنی وقتی می خواهیم صادرکنندگان ایرانی را در ایتالیا و یا بازرگانان ایتالیایی را در ایران حمایت کنیم یک راه مناسب ایجاد اتاق دوقلو در کشور مقابل است. یکی در ایران که ایتالیایی های مقیم ایران یا اعضای ایرانی را تحت پوشش قرار دهد، یک اتاق هم در رم که ایتالیایی ها و ایرانی های مقیم رم را، خدمات دهد و این کار انجام شد. دو اتاق قراردادی را با هم منعقد کرده اند که اعضای هر کدام از آنها عضو اتاق دیگر هم تلقی شود. یعنی یک اتاق دوقلو در رم بوجود آمده که از نظر مالی مستقل است ولی طبق قراردادی که بسته ایم