

## Research Paper

# Typology and Causes of Iranian Immigrants' Economic Interactions with Iran in Germany

Atiyeh Sadeghi<sup>1</sup> , Ahamadreza Asgharpourmasouleh<sup>\*2</sup>, Mahdi Kermani<sup>3</sup>, Bahram Salavati<sup>4</sup>

<sup>1</sup> PhD candidate of Economics Sociology and Development, Faculty of Literature and Social Sciences, Ferdowsi University of Mashhad, [sadeghi.atiye@mail.um.ac.ir](mailto:sadeghi.atiye@mail.um.ac.ir)

<sup>2</sup> Assistant Professor of Sociology at Faculty of Literature and Social Sciences, Ferdowsi University of Mashhad, Mashhad, Iran, [asgharpour@um.ac.ir](mailto:asgharpour@um.ac.ir)

<sup>3</sup> Assistant Professor, Department of Sociology at Faculty of Literature and Social Sciences, Ferdowsi University of Mashhad, [m-kermani@um.ac.ir](mailto:m-kermani@um.ac.ir)

<sup>4</sup> Member of Sharif Policy Research Institute and in charge of Iran migration monitoring Program, [b.salavati@imobs.ir](mailto:b.salavati@imobs.ir)

 10.22080/SSI.2022.22831.1946

**Received:**  
December 19, 2021  
**Accepted:**  
January 18, 2022  
**Available online:**  
February 17, 2022

**Keywords:**  
Remittances, Germany,  
Iran, Investment, Gifts.

## Abstract

**Objectives:** Nowadays, experts challenge the negative attitude toward immigration and take a more positive stance towards it. In their opinion, migration can bring benefits to both countries of origin and destination. One of the advantages mentioned is their economic interactions with the country of origin, leading to economic and cultural development in the country of origin. Regarding the lack of comprehensive research in this field, the present study aims at identifying the types of economic interactions of immigrants residing in Germany with Iran and their reasons for it. **Methods:** The statistical population of the present study includes all legal immigrants aged above 18 residing in Germany with more than 2 years of residence in this country. Since there was no prior framework for investigating this issue, a qualitative method and a semi-structured interview were used. Based on theoretical sampling, 30 immigrants were interviewed. **Results:** The findings of the present study indicate that transferring goods and funds from Germany falls into five main categories, namely, sending gifts, investments, charitable actions, sending rare goods and purchasing incorporated services. **Conclusion:** This five main categories are subject to cultural integration, economic integration, attitude to Iran and Germany and the number of years Immigrants reside in Germany.

**\*Corresponding Author:** Ahamadreza Asgharpourmasouleh

**Address:** Assistant Professor of Sociology at Faculty of Literature and Social Sciences, Ferdowsi University of Mashhad, Mashhad, Iran **Email:** [asgharpour@um.ac.ir](mailto:asgharpour@um.ac.ir)

## Extended abstract

### 1. Introduction

According to the statistics provided by the United Nations in 2020, 2.8 million Iranian immigrants reside in other countries (UN DESA, 2020). Recently, researchers challenge the traditional perspectives by using dynamic models, emphasizing that migration can bring about benefits for both home and destination countries (Groizard & Llull, 2004). One of the most important positive effects of immigration on the host country that attracted the attention of these researchers is remittance. According to the investigations, remittance is beneficial for the home country in a variety of ways. It can increase economic growth (Faini, 2006; Gapen, Chami, Montiel, Barajas, & Fullenkamp, 2009) as it is used for investments (Brown, 1994; Dustmann & Kirchkamp, 2002; Massey & Parrado, 1998; McCormick & Wahba, 2001; Woodruff & Zenteno, 2007), entrepreneurship (Massey & Parrado, 1998; Mesnard, 2004; Woodruff, 2007; Woodruff & Zenteno, 2007), support of children and adult education (Acosta, Fajnzylber, & Lopez, 2007; Adams Jr & Cuecuecha, 2010; Calero, Bedi, & Sparrow, 2009; Córdova, 2006; Edwards & Ureta, 2003; Hanson & Woodruff, 2003; D. Yang, 2008), improvement of health and decrease of infant mortality (Amuedo-Dorantes, Sainz, & Pozo, 2006; Antón, 2010; Córdova, 2006; Hildebrandt & McKenzie, 2005). Therefore, by increasing wellbeing and entering money into the cycle of the domestic economy, remittances have an effect on the overall prosperity of the country. A decrease of poverty (Adams Jr & Page, 2005; Adams, 2009; Anyanwu & Erhijakpor, 2010) on the one hand and economic growth on the

other hand (Caceres & Saca, 2006; Giuliano & Ruiz-Arranz, 2009; Mundaca, 2009) are the positive consequence of remittance in the home country economy.

According to the World Bank statistics, in Iran in 2020, the amount of Iranian immigrants' remittances has been \$ 1,330 million (4% of the total economy of Iran) (World Bank, 2021). According to international statistics, the amount of cash they sent is small compared to the size of the Iranian economy. However, in the difficult circumstances of international financial exchanges of Iran and the international hardcore sanctions, it is guessed that the actual amount of these exchanges would be much more than that. Sending money to the home country is just one example of economic transaction with the home country. Economic transaction is here defined as any exchange of artificial or natural entities, including commodities, services, and money with numerous combinations, made by agents (migrants) (Stepanic, Bertovic, & Kasac, 2003). The present study seeks to identify different types of formal and informal economic transactions that ordinary and non-professional migrants in business do as a part of their lives.

### 2. Methods

The current exploratory research uses a qualitative method as there is no a-priori theoretical model for economic transactions. To collect the data, participant observation and comprehensive interviews were used with 29 Iranian migrants who lived in Germany. The samples were selected through theoretical sampling, and interviews were conducted with a wide variety of migrants. The statistical population of the present study include all legal immigrants aged

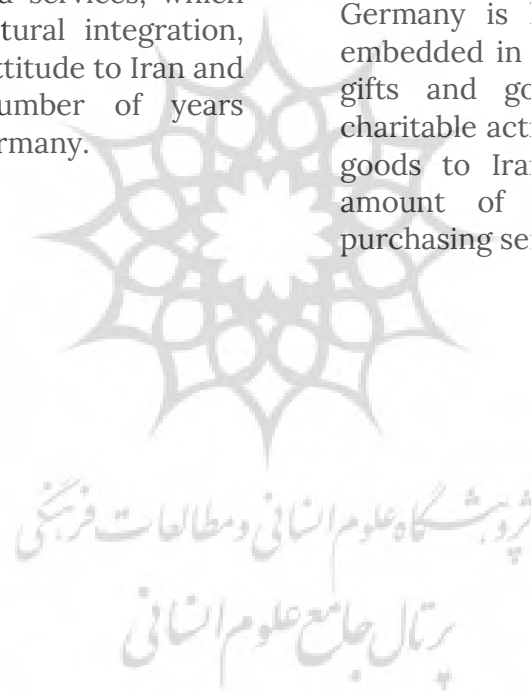
above 18 residing in Germany with more than 2 years of residence in this country. Since there was no prior framework for investigating this issue, a qualitative method and a semi-structured interview were used. Based on the theoretical sampling, 30 immigrants were interviewed according to their demographic differences.

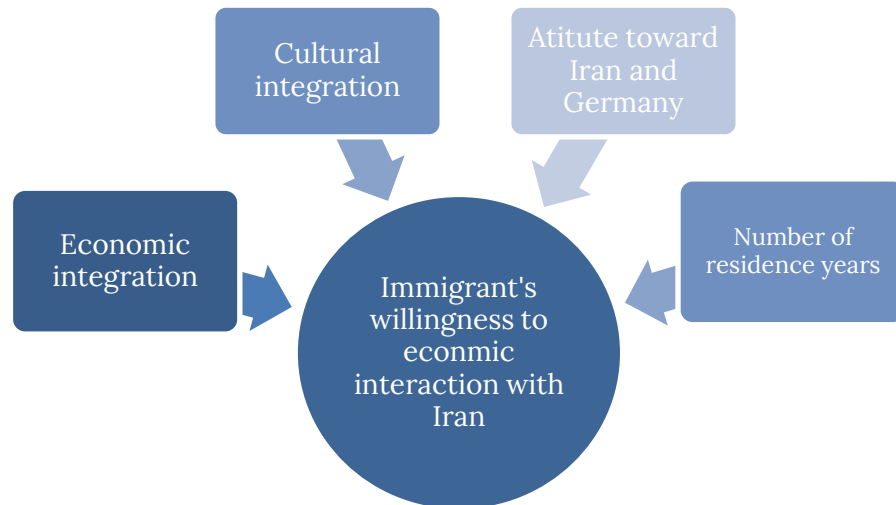
### 3. Results

The findings of the present study indicate that transferring goods and funds from Germany falls into five main categories, namely, sending gifts, investments, charitable actions, sending rare goods and purchasing incorporated services, which are subject to the cultural integration, economic integration, attitude to Iran and Germany and the number of years immigrants reside in Germany.

### 4. Conclusion

There are four main reasons for the tendency to economic interaction with Iran among immigrant, which include economic integration, cultural integration and attitudes towards the country of origin and destination and number of years the immigrant reside in a country. According to last literature (e.g. Carling & Hoelscher, 2013; Bilgili, 2015; Cai, 2003; Holst & Schrooten, 2006), the economic integration of immigrants is an effective factor in the willingness of immigrants to interact economically with Iran. This can be viewed from two perspectives. If the migrant's economic integration in Germany is high and the one is well embedded in this society, the amount of gifts and goods sent to the family, charitable action in Iran and sending rare goods to Iran will increase, while the amount of investment in Iran and purchasing services will decrease.





**Diagram 1 Effective factors in economic interaction with Iran**

Cultural integration is also one of the factors affecting economic interaction in Iran. As mentioned in the literature (e.g. Roman, 2013; Sana & Massey, 2005), immigrants who are heavily dependent on their left-behind family are more likely to return to Iran. Therefore, the transaction of goods and money are used to maintain family ties, fulfill family commitments, and guarantee a place for the individual to return to Iran.

Another factor influencing the tendency toward economic transaction in Iran is the immigrants' attitude towards investing in the economic and political system of Iran and Germany. The more immigrants trust the country's economic system and laws, the more willing they are to invest. Because some immigrants have had unpleasant experiences in Iran over investing, such as investing in the stock market, they prefer to invest abroad. Finally, the number of years of residence is also an important factor in the willingness to invest. A person who has received permanent residence in Germany will be able to receive more financial facilities

#### **Funding:**

This article is an excerpt from research project No. 3 (No. 50309) of Ferdowsi University of Mashhad and is financially supported by Iran migration Observatory (Sharif University Policy Research Institute).

#### **Authors' contribution:**

All authors contributed to the writing of this paper.

#### **Conflict of interest:**

Authors declared no conflict of interest

#### **Acknowledgments:**

This article is an excerpt from research project No. 3) No. 50309(of Ferdowsi University of Mashhad and is financially supported by Iran migration Observatory (Sharif University Policy Research Institute).

علمی پژوهشی

# سنخ‌شناسی و دلایل تعاملات اقتصادی مهاجران ایرانی در آلمان با ایران

عطیه صادقی<sup>۱</sup> , احمدرضا اصغرپور ماسوله<sup>۲\*</sup>، مهدی کرمانی<sup>۳</sup>، بهرام صلواتی<sup>۴</sup>

<sup>۱</sup> دانشجوی دکتری جامعه‌شناسی اقتصاد و توسعه دانشکده ادبیات و علوم اجتماعی دانشگاه فردوسی مشهد، مشهد، ایران

[sadeghi.atiye@mail.um.ac.ir](mailto:sadeghi.atiye@mail.um.ac.ir)

<sup>۲</sup> استادیار گروه جامعه‌شناسی دانشکده ادبیات و علوم اجتماعی دانشگاه فردوسی مشهد، مشهد، ایران [asgharpour@um.ac.ir](mailto:asgharpour@um.ac.ir)

<sup>۳</sup> استادیار گروه جامعه‌شناسی دانشکده ادبیات و علوم اجتماعی دانشگاه فردوسی مشهد، مشهد، ایران [m-kermani@um.ac.ir](mailto:m-kermani@um.ac.ir)

<sup>۴</sup> عضو پژوهشکده سیاستگذاری دانشگاه صنعتی شریف و مسئول برنامه رصد مهاجرت ایران [b.salavati@imobs.ir](mailto:b.salavati@imobs.ir)

محققان در طول تحقیق، از مشورت های پروفسور رولاند هاردنبرگ (Roland Hardenberg)، استاد گروه مردم‌شناسی دانشگاه گوته فرانکفورت آلمان بهره برده اند.

 10.22080/SSI.2022.22831.1946

## چکیده

اهداف: امروزه متخصصان دیدگاه منفی نسبت به مهاجرت را به چالش کشیده و نگاه مثبت‌تری به این مسأله دارند. از منظر آنان مهاجرت می‌تواند برای هر دو کشور مبدأ و مقصد مزایایی به همراه داشته باشد. یکی از مزایای مطرح شده تعاملات اقتصادی آنان با کشور مبدأ است که می‌تواند منجر به توسعه اقتصادی، فرهنگی در کشور مبدأ شود. با توجه به فقدان تحقیق جامع در این زمینه، هدف این پژوهش شناخت انواع تعاملات اقتصادی مهاجران مقیم آلمان با ایران و دلایل آنان نسبت به آن است. روش مطالعه: جامعه آماری تحقیق حاضر عبارت است از کلیه مهاجران قانونی بالای ۱۸ سال مقیم کشور آلمان که بیش از ۲ سال سابقه اقامت در این کشور دارند. از آنجایی که چارچوب پیشینی برای بررسی این مسأله وجود نداشته است از روش کیفی و مصاحبه نیمه ساخت یافته استفاده شد. بر اساس نمونه‌گیری نظری، با ۳۰ نفر از مهاجران مصاحبه انجام شد. یافته‌ها: یافته‌های تحقیق حاضر نشان می‌دهد در انتقال کالا و وجه از آلمان به پنج دسته اصلی ارسال هدیه، سرمایه‌گذاری، کنش‌های خیرخواهانه، ارسال کالای کمیاب و خرید خدمات گنجانیده وجود دارد. نتیجه‌گیری: این پنج دسته اصلی تابع ادغام فرهنگی، ادغام اقتصادی، نگرش به ایران و آلمان و همچنین تعداد سال‌های اقامت مهاجران در آلمان است.

تاریخ دریافت:

۲۸ آذر ۱۴۰۰

تاریخ پذیرش:

۲۸ دی ۱۴۰۰

تاریخ انتشار:

۲۸ بهمن ۱۴۰۰

کلیدواژه‌ها:

ارسال پول، آلمان، ایران،

سرمایه‌گذاری، هدیه

\* نویسنده مسئول: احمدرضا اصغرپور ماسوله

آدرس: استادیار گروه جامعه‌شناسی دانشکده ادبیات و علوم

اجتماعی دانشگاه فردوسی مشهد، مشهد، ایران

ایمیل: [m-kermani@um.ac.ir](mailto:m-kermani@um.ac.ir)

## ۱ مقدمه و بیان مسأله

بر طبق آمار ارائه‌شده توسط در سال ۲۰۲۰، نرخ مهاجرت و پناهندگی در اروپا به طرز چشمگیری افزایش پیدا کرد است. در سال ۲۰۲۰، ۸۶٫۷ میلیون مهاجر در اروپا اقامت دارند که ۱۱٫۶ درصد از کل جمعیت را به خود اختصاص می‌دهد. در میان کشورهای اروپایی، آلمان با ۱۵٫۸ میلیون مهاجر به یکی از مقاصد مهاجرتی تبدیل شده که ۱۸٫۸ درصد از کل جمعیت را دربرگرفته است. نرخ افزایش تعداد مهاجران و پناهندگان در آلمان با ۶ درصد بیشترین افزایش را در سال‌های گذشته داشته است (سازمان ملل، ۲۰۲۰). مهاجرت از منظرهای متعددی برای کشورهای مبدأ و مقصد پیامدهای اقتصادی، اجتماعی، سیاسی و فرهنگی مهمی دارد و از جنبه‌های گوناگون مورد بررسی قرار گرفته است. متخصصان این حوزه از دو منظر به مهاجرت نگاه می‌کنند: در دیدگاه اول که از آن با عنوان دیدگاه سنتی یاد می‌شود، تأکید اصلی بر اثرات منفی فرار مغزها بر اقتصاد کشور مبدأ است که به کاهش سرمایه انسانی، ایجاد نابرابری درآمدی، کاهش بهره‌وری سایر عوامل تولید و... منجر می‌شود. طبق این دیدگاه، مهاجرت از طریق کاهش سرمایه انسانی در کشور مبدأ، دریافت مالیات بیشتر از افراد باقیمانده و همچنین هزینه عمومی بیشتر جهت حفظ سطح انباشت سرمایه انسانی توسط دولت، منجر به کاهش رفاه افراد حاضر در کشور مبدأ خواهد شد. علاوه بر این، مهاجرت نیروی انسانی متخصص، منجر به کاهش بیکاری نیروی انسانی متخصص باقیمانده و افزایش سطح دستمزد مورد انتظار آنها خواهد شد. همچنین، بیکاری نیروی انسانی غیرمتخصص و کاهش دستمزد آنان و درآمد ملی را به همراه خواهد داشت (گرویزارد و لول، ۲۰۰۴). در حالی که پژوهش‌های جدید با استفاده از مدل‌های پویا دیدگاه سنتی را به چالش کشیده و

نشان داده‌اند که مهاجرت می‌تواند برای هر دو کشور منافی ایجاد نماید، از زیان‌های محتمل این پدیده بکاهد و منجر به رشد اقتصادی در کشورهای در حال توسعه گردد.

مطابق با پژوهش‌های جدید در حوزه مهاجرت، مهاجرت به‌ویژه مهاجرت نخبگان به کشورهای اروپایی نه تنها از بین برنده و نابودکننده فرصت‌های توسعه در کشور مبدأ نیست، بلکه در پشت‌صحنه این پوسته ظاهری از فرار فرصت‌ها، فرصت‌زایی در عرصه‌های دیگر قرار دارد که می‌تواند قدرتمندتر بوده و حتی زیان‌های ناشی از مهاجرت را جبران نماید. مطالعات صورت گرفته در این حوزه نشان می‌دهد، راه‌های گوناگونی همچون بازگشت مهاجران، وجوه ارسالی مهاجران، سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی، ارتباطات تجاری و انتشار دانش به جامعه مبدأ در زمینه‌ی ایجاد اثر مثبت مهاجرت در اقتصاد جامعه مؤثر است. مهاجران با ایجاد شبکه‌های تجاری در افزایش رشد اقتصادی کشور مبدأ نقش عمده‌ای ایفا خواهند نمود (گرویزارد و لول، ۲۰۰۴). بر طبق این دیدگاه، یکی دیگر از مهم‌ترین آثار مثبت مهاجرت بر جامعه مبدأ که توجه پژوهشگران را به خود جلب نموده وجوه ارسالی مهاجران برای افراد خانواده یا آشنایان خویش در کشور مبدأ است. نتایج مطالعات این حوزه در سایر کشورها حاکی از آن است که تعامل اقتصادی با جامعه مبدأ و ارسال وجه از جهات گوناگونی برای کشور مبدأ دارای منفعت است؛ و می‌تواند منجر به افزایش رشد اقتصادی آن جامعه گردد. (فینی، ۲۰۰۷)

چرا که وجوه ارسالی از سوی مهاجران عمدتاً در راستای سرمایه‌گذاری (براون، ۳، ۱۹۹۴؛ دوستمن و کیرچکامپ، ۴، ۲۰۰۲؛ میسی و پارادو، ۵، ۱۹۹۸؛ مککورمیک و واهبا، ۲۰۰۱؛ وودروف و زنتنو، ۶، ۲۰۰۷)، کسب و کارهای کوچک و کارآفرینی (میسی و پارادو،

<sup>4</sup> Dustmann & Kirchkamp

<sup>5</sup> Massey & Parrado

<sup>6</sup> Woodruff & Zenteno

1 Groizard & Llull

2 Faini

3 Brown

طبق آمارهای بانک جهانی، حجم وجوه ارسالی جهان مهاجران به کشورهای مبدأ در سال ۲۰۱۷ مبلغی در حدود ۴۶۶ میلیارد دلار بوده است. این میزان در دهه اخیر به میزان قابل توجهی افزایش یافته است (بانک جهانی، ۲۰۱۹). مهاجران ایرانی بسته به اینکه چه موقعیت اجتماعی در کشور مقصد داشته باشند و نیز شبکه روابط اجتماعی آن‌ها در ایران چه ساختاری داشته باشد در دوره‌های زمانی گوناگون و متأثر از متغیرهای کلان اجتماعی و بین‌المللی کالاها و مبالغی را به کشور وارد یا خارج می‌کنند. در ایران نیز، در سال ۲۰۱۷ میزان وجوه ارسالی مهاجران ایرانی ۱٫۷ میلیارد دلار (۳٪ از کل حجم اقتصاد ایران) بوده است (بانک جهانی، ۲۰۱۹). اگرچه طبق آمارهای بین‌المللی میزان مبالغ نقدی که آن‌ها وارد اقتصاد کشور می‌کنند در قیاس با اندازه اقتصاد ایران اندک است، اما در شرایط دشوار مبادلات مالی بین‌المللی ایران و با در نظر گرفتن تحریم‌های سخت بین‌المللی اصلاً دور از ذهن نیست که میزان واقعی این مبادلات بسیار بیش از این باشد. ارسال وجه به جامعه مبدأ یکی از مصداق‌های تعامل اقتصادی با جامعه مبدأ است. منظور از تعامل اقتصادی، هرگونه مبادله موجودیت‌های مصنوعی یا طبیعی شامل کالا، خدمات و پول با ترکیب‌های بی‌شمار توسط عامل‌ها (مهاجران) است (استپانیک<sup>۲۰</sup> و همکاران، ۲۰۰۳). لازم به ذکر است که تعامل اقتصادی دوسویه است؛ بدین معنی که از یک‌سو مهاجران منابعی را وارد کشور می‌کنند و از سوی دیگر ممکن است با مقاصد گوناگون منابعی را از کشور خارج کنند. حتی ممکن

۱۹۹۸؛ مسنارد<sup>۱</sup>؛ وودروف، ۲۰۰۴؛ وودروف، ۲۰۰۷؛ وودروف و زنتنو، (۲۰۰۷)، سرمایه‌گذاری در آموزش و تحصیلات کودکان و نوجوانان (آکوستا<sup>۲</sup> و همکاران، ۲۰۰۷؛ آدامز و کیوکیوچا<sup>۳</sup>، ۲۰۱۰؛ کالرو<sup>۴</sup> و همکاران، ۲۰۰۹؛ کوردوا<sup>۵</sup>، ۲۰۰۶؛ ادوارد و یورتا<sup>۶</sup>، ۲۰۰۳؛ یانگ<sup>۷</sup>، ۲۰۰۸) و سلامتی و مرگ و میر نوزادان (آموئدو-دورانتس<sup>۸</sup> و همکاران، ۲۰۰۶؛ انتن<sup>۹</sup>، ۲۰۱۰؛ کوردوا، ۲۰۰۶؛ هیلدبراندت<sup>۱۰</sup> و همکاران، ۲۰۰۵؛ کانایوپونی و دوناتو<sup>۱۱</sup>، ۱۹۹۹) مورد استفاده قرار می‌گیرد. البته برخی تحقیقات نیز مدعی هستند منابع دریافتی از سوی مهاجران، به ندرت در سرمایه‌گذاری‌های تولیدی استفاده شده و بیشتر برای مصرف هزینه می‌گردند (براون و اهلبرگ<sup>۱۲</sup>، ۱۹۹۹؛ دوراند<sup>۱۳</sup> و همکاران، ۱۹۹۶). ارسال وجه به جامعه مبدأ می‌تواند از طریق افزایش مصرف، رفاه این خانوارها را افزایش دهد و از سوی دیگر نیز وارد چرخه اقتصادی کل کشور شده و از این طریق بر رفاه کل جامعه اثر مثبت بگذارد (آدلمن و تیلور<sup>۱۴</sup>، ۱۹۹۰)؛ بنابراین، کاهش فقر (آدامز و پیچ<sup>۱۵</sup>، ۲۰۰۵؛ آنیانوو و ارهیچاکپور<sup>۱۶</sup>، ۲۰۱۰) و افزایش رشد اقتصادی (گیولیانو و رویز-آرانز<sup>۱۷</sup>، ۲۰۰۹؛ مونداکا<sup>۱۸</sup>، ۲۰۰۹) در جامعه مبدأ از جمله این آثار مثبت هستند. اگرچه لازم به ذکر است که برخی از تحقیقات انجام شده نیز خلاف این نتیجه را بیان کرده و معتقدند بین ارسال وجه به جامعه مبدأ و رشد اقتصادی در آن جامعه رابطه‌ای وجود ندارد و یا رابطه منفی بین آنها برقرار است (چامی<sup>۱۹</sup> و همکاران، ۲۰۰۵)

<sup>11</sup> Kanaiaupuni & Donato

<sup>12</sup> Brown & Ahlburg

<sup>13</sup> Durand

<sup>14</sup> Adelman & Taylor

<sup>15</sup> Adams Jr & Page

<sup>16</sup> Anyanwu & Erhijakpor

<sup>17</sup> Giuliano & Ruiz-Arranz

<sup>18</sup> Mundaca

<sup>19</sup> Chami

<sup>20</sup> Stepanic

<sup>1</sup> Mesnard

<sup>2</sup> Acosta

<sup>3</sup> Adams Jr & Cuecuecha

<sup>4</sup> Calero

<sup>5</sup> Córdova

<sup>6</sup> Edwards & Ureta

<sup>7</sup> Yang

<sup>8</sup> Amuedo-Dorantes

<sup>9</sup> Antén

<sup>10</sup> Hildebrandt

حوزه، می‌توان تحقیقات را در دو دسته گوناگون قرار داد:

- بخشی از مقالات بر پیامدهای تعامل اقتصادی مهاجران با کشور مبدأشان و نقش آن در اقتصاد و توسعه کشورشان تمرکز دارند.
- بخش دوم تحقیقات نیز شامل مقالاتی است که بر علل مؤثر و شرایط بهینه برای کاهش یا افزایش تعامل اقتصادی با کشور مبدأ متمرکز هستند. در این بخش بر وضعیت اقتصادی کشور مبدأ و مقصد، ویژگی‌های دموگرافیک مهاجران مانند جنسیت و تحصیلات، انسجام و پیوند خانوادگی، ادغام اقتصادی در جامعه مقصد متمرکز هستند.

## ۲/۱ نقش تعامل اقتصادی مهاجران با کشور مبدأ در اقتصاد آن

یافته‌های مقالات متعددی نشان می‌دهد که منابعی که از سوی مهاجر وارد کشور مبدأ شده و دریافت می‌شوند عمدتاً در زمینه‌های آموزش و مسکن سرمایه‌گذاری شده و منجر به منجر به افزایش سطح سرمایه‌گذاری در سرمایه‌های انسانی و فیزیکی می‌گردد. در این زمینه آدامز و کیوکواچا (۲۰۱۰) به این سؤال پرداختند که چطور دریافتی وجوه ارسالی داخلی (از گواتمالا) و وجوه ارسالی بین‌المللی (از ایالات متحده آمریکا) بر رفتار هزینه‌کرد خانوارها در مصرف و نیز سرمایه‌گذاری کالا تأثیر می‌گذارد؟ نتایج آنان نشان داد که خانوارهایی که وجوه بین‌المللی دریافت می‌کنند برای یک کالای مصرفی مهم (غذا) کمتر هزینه می‌کنند و خانوارهایی که وجوه داخلی و بین‌المللی دریافت می‌کنند بیشتر هزینه را صرف دو کالای سرمایه‌گذاری (آموزش و مسکن) می‌کنند. نتایج از این نظر حائز اهمیت است که نشان می‌دهد وجوه

است منابع ارسالی به کشور مبدأ پس از ورود، انباشته و مجدداً به کشور مقصد بازگردد. تعامل اقتصادی مهاجران ایرانی با جامعه و اقتصاد ایران جنبه‌های فراوانی دارد که تاکنون بررسی نشده‌اند. در شرایط اقتصادی کنونی کشور و دشواری‌های مربوط به تحریم‌های بین‌المللی بررسی چنین تعاملاتی بیش از پیش حائز اهمیت است.

با توجه به آنچه گفته شد، این پژوهش قصد دارد به سنخ‌شناسی تعامل اقتصادی مهاجران قانونی مقیم آلمان با ایران و دلایل آنان بپردازد. حاصل انجام این کار می‌تواند منجر به شناخت اقدامات و مسیرهای مؤثر در جهت افزایش اثر مثبت و کاهش اثر منفی این تعاملات اقتصادی بر اقتصاد ایران گردد. لازم به توضیح است که نقطه تمرکز این پژوهش، تجارت ایران و جامعه میزبان نیست، چرا که تجارت‌های رسمی و کلان توسط تجار انجام می‌شود. از سوی دیگر حتی اگر برخی تعاملات بزرگ مالی میان دو کشور به صورت غیررسمی و به منظور دور زدن تحریم‌ها انجام گردد نیز از دایره بررسی این پژوهش خارج است چرا که این فعالیت‌ها در ایران، در بخش‌های مختلف دولت برنامه‌ریزی و انجام می‌شوند و کنترل مرکزی بر آنها مسلط است. در نتیجه، این تبادلات مالی محرمانه و دور از دسترس محقق است؛ بنابراین، این پژوهش به دنبال مطالعه تعامل‌های اقتصادی است که مهاجران عادی و غیرحرفه‌ای در تجارت به‌عنوان بخش جنبی زندگی خود با ایران انجام می‌دهند. این تعامل‌ها اغلب با خانواده مبدأ یا خویشاوندان و در شهر زادگاه، یا شهر محل زندگی خانواده بوده و همچنین شامل کمک‌های خیریه به اشکال گوناگون نیز می‌گردد.

## ۲ سوابق تجربی

ارسال وجه به کشور مبدأ از جمله مسائل عمده در حوزه مهاجرت است. در این زمینه مقالات متعددی انجام شده است. با مرور ۲۹ مقاله تجربی در این

<sup>1</sup> Adams Jr & Cuecuecha



## ۲٫۲ عوامل مؤثر بر تعامل اقتصادی مهاجران با کشور مبدأ

پس از بررسی تحقیقات انجام شده، پنج عامل عمده مؤثر بر ارسال وجه به کشور مبدأ از جمله وضعیت اقتصادی کشور مبدأ و مقصد مانند شوک اقتصادی و یا جنگ در کشور مبدأ، جنسیت، پیوند خانوادگی مهاجران نسبت به شبکه خویشاوندی خود در جامعه مبدأ، مهارت، تحصیلات و همچنین ادغام اقتصادی آنان در کشور مبدأ شناسایی گردید. هر یک از عوامل مطرح شده در زیر به تفصیل شرح داده شده است.

ارسالی می‌تواند منجر به افزایش سطح سرمایه‌گذاری در سرمایه‌های انسانی و فیزیکی شود. همچنین کارو و همکارانش (۲۰۰۹) به این موضوع می‌پردازند که وجوه ارسالی از طریق شبکه‌های بین‌المللی چه تأثیری بر سرمایه‌گذاری‌های سرمایه انسانی از طریق فراهم کردن منابع و تسهیل خانوارها در برابر شوک‌های اقتصادی دارد. نتایج تحقیق آنان نشان داد که وجوه ارسالی میران ثبت‌نام مدرسه را افزایش داده و از میزان کار کودکان به‌ویژه دختران در مناطق روستایی کاسته است. علاوه بر این شوک اقتصادی با افزایش فعالیت‌های کاری در ارتباط است. زمانی که خانوارها با این شوک‌ها مواجه می‌شوند از وجوه ارسالی برای تأمین هزینه‌های تحصیل استفاده می‌شود.



نمودار ۱ تحقیقات انجام شده در رابطه با عوامل مؤثر بر تعامل اقتصادی مهاجران با کشور مبدأ

حتی جنگ در کشور مبدأ در میزان تعامل‌های اقتصادی مهاجران با کشورشان تأثیرگذار است. زمانی که خانوارها با این شوک‌های اقتصادی مواجه می‌شوند از وجوه ارسالی برای تأمین هزینه‌ها

وضعیت اقتصادی کشور مبدأ و مقصد یکی از عوامل پراهمیتی است که در تعامل اقتصادی مهاجران با کشور مبدأ تأثیرگذار است. یافته‌های مقالات متعدد نشان می‌دهد، وضعیت اقتصادی در کشور مبدأ، سیستم مالی، نرخ تورم، رشد و سطح درآمدی کشور مبدأ و مقصد، پیشرفت اقتصادی، شوک اقتصادی و

می‌دهند مردانی که مهارت و درآمد بالاتری دارند، نسبت به زنان تمایل بیشتری به ارسال پول بیشتر دارند. در این راستا کینگ و وولنتاری (۲۰۱۰) به این مسأله پرداختند که در کشور آلبانی چطور الگوی جنسیتی مهاجران و رفتار ارسال پول آن‌ها را شکل می‌دهد. نتایج آنان نشان داد که فرآیند ساختاری مردانه مهاجرت حتی وقتی آن‌ها در یونان کسب درآمد می‌کنند به‌ندرت به آنان اجازه ارسال پول می‌دهد.

وابستگی و انسجام خانوادگی بیشتر با شبکه خویشاوندی در کشور مبدأ بر میزان و تمایل ارسال وجه به کشور مبدأ تأثیرگذار است (رومان<sup>۷</sup>، ۲۰۱۳؛ ماهاپاترو<sup>۸</sup>، ۲۰۱۷، کای<sup>۹</sup>، ۲۰۰۳؛ سانا و میسی<sup>۶</sup>، ۲۰۰۵). افرادی که وابستگی قوی‌تری به اقوام و کشور مبدأ نشان می‌دهند تأثیر مثبتی بر تصمیم به ارسال پول دارند درحالی‌که عواملی که به یکی شدن مهاجران به جامعه اسپانیا اشاره دارند تأثیر کمتر و نیز منفی بر تصمیم به ارسال پول دارند (رومان، ۲۰۱۳). مهاجران ارتباط اقتصادی با خانواده‌های خود را نه فقط برای ارائه حمایت و پشتیبانی مالی از خانواده بلکه برای پیوندهای اجتماعی‌شان حفظ می‌کنند (ماهاپاترو، ۲۰۱۷) همچنین سانا و میسی (۲۰۰۵) نیز نشان می‌دهند در مکزیک انسجام خانوادگی، جریان ارسال پول توسط مهاجران به کشور مبدأ را به عنوان بخشی از استراتژی تنوع ریسک تضمین می‌کند اما در جمهوری دومینیکن این امر توسط عدم فرصت‌ها و نیاز خانوار تعیین می‌شود. علاوه بر این، هارپر و زوبیدا<sup>۱۰</sup> (۲۰۱۳) نتایج نشان دادند زمانی که افراد روابط جدیدی در کشور مقصد برقرار کنند، میزان وجوه ارسالی مستمر آنها کاهش پیدا می‌کند. در نمودار زیر سعی شده است عوامل مطرح شده به‌طور خاصه نشان داده شوند.

استفاده می‌شود (کالرو و همکارانش، ۲۰۰۹، د براو<sup>۱</sup> و همکارانش، ۲۰۱۱، کینگ و وولنتاری<sup>۲</sup>، ۲۰۱۰) هرچند این نتیجه حاصل شد که احتمال و سطح پول ارسالی با متغیرهای مربوط به ثروت مهاجر مانند استخدام افراد با مهارت افزایش می‌یابد (د براو و همکارانش، ۲۰۱۱). علاوه بر این تحقیقات نشان داده است سرانه پول ارسالی توسط مهاجران در دوره‌های جنگ افزایش می‌یابد (اسچاروتن<sup>۳</sup>، ۲۰۰۵) به طور کلی می‌توان این‌طور نتیجه گرفت که پیشرفت اقتصادی و نهادی تأثیر مثبتی بر ایجاد انگیزه برای ارسال پول ندارد و علاوه بر این با افزایش مشکلات اقتصادی، تمایل به ارسال پول افزایش می‌یابد (اسچاروتن، ۲۰۰۵)؛ بنابراین، از نظر مک دونالد و والنزوتلا<sup>۴</sup> (۲۰۱۲) تعامل‌های اقتصادی مهاجران پاسخ محکمی است به نیازهای اقتصادی خانواده‌های آنها در کشور مبدأ که ترکیبی از ظرفیت درآمد پایین و تعداد فرزندان به نسبت بالا را دارند که نیازمند پشتیبانی هستند. همچنین نتایج نشان داد که مناطق فقیرتر نرخ نیروی کار کمتری داشته و سطح بالاتری از نابرابری اقتصادی را نشان می‌دهد و طبیعتاً مقدار پول ارسالی بیشتری نیاز دارند.

مقالات متعددی نیز به بررسی تأثیر جنسیت بر تعامل اقتصادی با کشور مبدأ پرداخته‌اند و بر این اعتقادند که جنسیت در تصمیم به تعامل اقتصادی مهاجران تأثیرگذار است. اوروزکو<sup>۵</sup> و همکارانش (۲۰۰۶) نشان می‌دهند که زنان نسبت به مردان مقدار پول کمتری را به کشور مبدأ ارسال می‌کنند. زنان نسبت به مردان پول بیشتری برای اعضای دورتر خانواده مانند خواهر یا برادر و غیره ارسال می‌کنند که این نشان‌دهنده رفتار نوع‌دوستانه آنهاست درحالی‌که مردان مقدار وجه ارسالی را تنها برای همسران خود افزایش می‌دهند همچنین مک دونالد و والنزوتلا (۲۰۱۲) و کای<sup>۶</sup> (۲۰۰۳) نشان

<sup>6</sup> Cai

<sup>7</sup> Roman

<sup>8</sup> Mahapatro

<sup>9</sup> Sana & Massey

<sup>10</sup> Harper & Zubida

1 de Brauw

<sup>2</sup> King & Vullnetari

<sup>3</sup> Schrooten

<sup>4</sup> McDonald & Valenzuela

<sup>5</sup> Orozco

نتایج کای (۲۰۰۳) نشان می‌دهد که مهم‌ترین مؤلفه در ارسال و نیز مقدار پول به درآمد مهاجر بستگی دارد. همچنین یافتن شغل نیز تأثیر معناداری دارد به این معنا که افرادی که زودتر شغل پیدا می‌کنند احتمال بیشتری دارد نسبت به کسانی که دیرتر کار پیدا می‌کنند پول ارسال کنند. اگر چه برخی تحقیقات خلاف این مسأله را نشان می‌دهند و معتقدند درآمد تعیین کننده میزان ارسال پول توسط مهاجران نیست بلکه میزان وابستگی و یکپارچگی به جامعه مقصد (آلمان) از اهمیت برخوردار است (هلست<sup>۶</sup> و اسپاروتن، ۲۰۰۶).

### ۳ چارچوب مفهومی

در ادبیات اخیر مهاجرت، فرضیه‌های مختلفی برای دلایل ارسال پول به کشور مبدأ مطرح شده است. دو دسته عمده نظریه در این زمینه وجود دارد که در ذیل هر کدام از آنان توضیح داده شده است:

#### ۳،۱ منفعت‌طلبی

این نظریه بر این اعتقاد است هنگامی که سه دلیل مطرح شده در زیر برای ارسال پول به کشور مبدأ وجود داشته باشد، می‌توان از انگیزه‌های صرفاً خودخواهانه و عدم نوع‌دوستی مهاجر نسبت به خانواده‌اش صحبت کرد.

۱. اشتیاق برای ارث‌بری (هودینوت<sup>۷</sup>، ۱۹۹۲، لوکاس و استارک<sup>۸</sup>، ۱۹۸۵؛ استارک و لوکاس، ۱۹۸۸؛ دلا بریره<sup>۹</sup>، ۲۰۰۲) اگر فرض کنیم که ارث‌بری مشروط به رفتار فرزند است، انگیزه‌های مهاجر برای حمایت خانواده و به خصوص والدینش، دربرگیرنده دغدغه وی در راستای حفظ ارث‌بری است. بدین معنی که هر چه ارث کلان‌تر باشد میزان پول‌های ارسالی نیز افزایش می‌یابد.

مهارت و تحصیلات مهاجر نیز از جمله عواملی است که برخی از مقالات از آن به‌عنوان علل زمینه‌ساز تعامل اقتصادی با کشور مبدأ نام می‌برند. یافته‌های تحقیق‌های متعددی نیز نشان می‌دهد که افراد تحصیل‌کرده با احتمال بیشتری با موطن خویش تعامل اقتصادی دارند. برای مثال بولارد<sup>۱</sup> و همکارانش (۲۰۱۱) به این نتیجه دست یافته‌اند که مهاجرانی که تحصیلات بیشتری دارند میزان پول بیشتری ارسال می‌کنند و دلیل این امر میزان حقوق و دستمزد دریافتی آنهاست. اگرچه برخی تحقیقات نیز خلاف این مسأله را نشان می‌دهند و معتقدند مهاجران دارای مهارت بالاتر تمایل کمتری به تعامل اقتصادی با کشور مبدأ دارند (آدامز<sup>۲</sup>، ۲۰۰۹) و فرار مغزها با تمایل کمتر به ارسال پول در ارتباط است (فینی<sup>۳</sup>، ۲۰۰۷). آدامز (۲۰۰۹) معتقد است کشورهای که تعداد مهاجران تحصیل کرده بیشتری به کشورهای دیگر می‌فرستند نسبت به کشورهای که مهاجرانی با مهارت یا سواد کمتر می‌فرستند، میزان پول کمتری دریافت می‌کنند؛ زیرا افراد تحصیل کرده احتمال بالاتری برای به همراه آوردن خانواده خود به کشور مقصد دارند در نتیجه نگرانی در مورد میزان مبلغ و یا ارسال پول به کشور مبدأ خود ندارند.

یکی دیگر از عوامل عمده مؤثر بر تعامل اقتصادی مهاجر با جامعه مبدأ میزان یکپارچگی اقتصادی وی با جامعه مقصد است. میزان درآمد، موقعیت شغلی و هزینه‌ها در جامعه مقصد بیانگر میزان یکپارچگی اقتصادی وی با آن جامعه است که تسهیل‌کننده تعامل اقتصادی با جامعه مبدأ است (کارلینگ و هولشر<sup>۴</sup>، ۲۰۱۳؛ بیلگیلی<sup>۵</sup>، ۲۰۱۵؛ کای، ۲۰۰۳). مهاجرانی که شغل ثابت و وضعیت شغلی بالاتری دارند تمایل بیشتری به ارسال پول به کشور مبدأ برای اهداف سرمایه‌گذاری دارند چرا که توانایی و ظرفیت این کار را دارند (بیلگیلی، ۲۰۱۵). همچنین

<sup>6</sup> Holst

<sup>7</sup> Hoddinott

<sup>8</sup> Lucas & Stark

<sup>9</sup> De la Briere

<sup>1</sup> Bollard

<sup>2</sup> Adams

<sup>3</sup> Faini

<sup>4</sup> Carling & Hoelscher

<sup>5</sup> Bilgili

است. مهاجران به دلیل اهمیت دادن به اعضای خانواده‌شان اقدام به ارسال پول می‌کنند؛ بنابراین ارسال پول راهی برای انجام تعهدات به خانواده را فراهم می‌کند. هنگامی که ارسال وجه به جهت نوع دوستی انجام شود، مهاجر رفاه اعضای خانواده را به عنوان عاملی برای افزایش میزان مطلوبیت خویش در نظر می‌گیرد. نوع دوستی نسبت به اعضای خانواده قوی‌تر از افرادی است که به صورت تصادفی گرد هم آمده‌اند، به عبارت دیگر نوع دوستی نسبت به خانواده بر غیر خویشاوندان غالب است. باین حال، درجه نوع دوستی در خانواده‌ها متفاوت است، به طوری که در خانواده‌های سنتی و منسجم، قوی‌تر بوده و در خانواده‌های غیر سنتی با پیوندهای ناپایدار، ضعیف‌تر است. درجه نسبتاً بالایی از نوع دوستی برای تبیین سرمایه‌گذاری خانواده برای مهاجر در جهت انتظار دریافت پول در آینده مورد نیاز است (سنا و میسی، ۲۰۰۵؛ لوکاس و استارک، ۱۹۸۵). اگر نوع دوستی به عنوان وفاداری به منافع دیگران یا خودخواهی سیستماتیک تعریف شود که بر اساس صلاح دیگران هدایت می‌شود پس نتیجه می‌گیریم که کنش ناشی از محاسبات به حداکثر رساندن فایده خود نوع دوستانه نبوده بلکه خودخواهانه توصیف می‌شوند. ب این حال، اگر دیگران از چنین رفتاری سود ببرند، می‌توان آن را با عنوان خودخواهی اخلاقی<sup>۳</sup> توصیف کرد (لیانوس و پسیریدیس<sup>۴</sup>، ۲۰۱۴)

#### ۴ روش تحقیق

پس از تعیین مجموعه‌ی پرسش‌های پژوهش، قدم بعدی آن است که راه‌هایی برای پاسخگویی به آن‌ها بیابیم. راهی که برای پاسخگویی به پرسش‌های پژوهش اتخاذ می‌شود به نوع پرسش‌ها بستگی دارد (بلیکی ۱۳۸۹). با توجه به سؤالات تحقیق حاضر، محقق به دنبال «سنخ‌شناسی تعامل‌های اقتصادی مهاجران با ایران» است. سنخ‌شناسی تعامل‌های اقتصادی و همچنین دارای تعامل اقتصادی

۲. دومین منفعت شخصی مهاجر از ارسال پول به مبدأ ممکن است به منظور سرمایه‌گذاری در حوزه مسکن و اطمینان از نگهداری دقیق آنها باشد. در این زمینه، خانواده مهاجر عامل قابل‌اعتمادی هم در انتخاب کالای خاص برای خرید و هم در نگهداری دارایی باشد. نوع دوستی خانواده نسبت به مهاجر ممکن است زمینه‌ساز چنین اعتمادی باشد یا آن را تقویت کند.

۳. سومین انگیزه قصد بازگشت به مبدأ است که برای افزایش ارسال پول به منظور سرمایه‌گذاری در سرمایه ثابت مانند زمین یا خانه و همچنین سرمایه‌گذاری در دارایی‌های عمومی به جهت افزایش اعتبار یا نفوذ سیاسی و آنچه دارایی‌های اجتماعی همچون رابطه با خانواده و دوستان نامیده می‌شود، کافی است.

با وجود این، مورد آخر نشان می‌دهد که انگیزه‌های نوع دوستی و منفعت شخصی تا چه حد غیرقابل تفکیک هستند و نمی‌توان بررسی کرد آیا انگیزه واقعی دلسوزی است یا به طور خودخواهانه از دلسوزی در جهت افزایش اعتبار استفاده می‌کنند (لوکاس و استارک، ۱۹۸۵). پول‌هایی که با چنین انگیزه‌هایی ارسال شوند کاملاً خودخواهانه تلقی می‌شوند. به این معنا که بخشی از برنامه‌ریزی بلندمدت مهاجر را تشکیل می‌دهند که در آن رفاه فرد دیگری در نظر گرفته نمی‌شود (لیانوس و پسیریدیس<sup>۱</sup>، ۲۰۱۴).

#### ۳٫۲ نوع دوستی

این نظریه معتقد است ارسال وجه به واسطه نوع دوستی که اساس آن وفاداری و احساس مسئولیت به خانواده است، تبیین می‌شود (کای، ۲۰۰۳). بکر<sup>۲</sup> (۱۹۷۴، ۱۹۹۱) از جمله اولین کسانی بودند که نوع دوستی نسبت به خانواده را مدل کرده

<sup>3</sup> moral egoism

<sup>4</sup> Lianos, T. P., & Pseiridis

<sup>1</sup> Lianos, T. P., & Pseiridis

<sup>2</sup> Becker

غنی کند (استراوس و کربین، ۱۳۹۰). جامعه آماری در تحقیق حاضر مهاجران مقیم آلمان است، لذا از آنجایی که جمعیت پراکنده‌ای را شامل می‌شود که در شهرهای مختلف آلمان سکونت دارند، از نمونه‌گیری گلوله برفی جهت دستیابی به نمونه تحقیق استفاده شده است. این شیوه نمونه‌گیری عمدتاً در زمانی که محقق با جمعیت پنهان و پراکنده کاربرد دارد. بر مبنای سنخ‌شناسی استربرگ از انواع مصاحبه، در این تحقیق از مصاحبه نیمه ساخت‌یافته یا مصاحبه عمیق استفاده شده است. این‌گونه از مصاحبه برای «آشکارسازی یک موضوع، گفت‌وگو در جزئیات مفید هستند» بنابراین گونه مذکور هم با موضوع مورد بررسی مطابقت داشت. ویژگی‌های جمعیت شناختی مصاحبه‌شوندگان در جدول زیر خلاصه شده است:

تاکنون در ایران صورت نگرفته است، بنابراین اندازه‌گیری یا ابزارها در دسترس نیستند و چارچوب هدایت‌کننده یا نظریه‌ای وجود ندارد لذا، پاسخ بدین سؤالات، اکتشافی بوده و مستلزم استفاده از رویکرد کیفی است؛ بنابراین از بین روش‌های مختلف کیفی، محقق از تحلیل مضمون استفاده خواهد کرد (استراس و کوربین، ۱۳۹۰). جامعه آماری تحقیق حاضر مشتمل بر مهاجران قانونی بالای ۱۸ سال مقیم آلمان در سال ۱۴۰۰ است که بیش از ۲ سال در آلمان سکونت دارند. منطق نمونه‌گیری در روش کیفی، نمونه‌گیری نظری است که مبتنی بر مفاهیم در حال تکوین است و بر مبنای مقایسه استوار است. بدین معنی که محقق به سراغ مکان‌ها، آدم‌ها و رویدادهایی برود که امکان کشف گوناگونی‌ها را به حداکثر برساند و مقوله‌ها را از لحاظ ویژگی‌ها و ابعاد

جدول ۱ ویژگی‌های جمعیت شناختی مصاحبه‌شوندگان

ردیف	جنسیت	نام	سن	وضعیت اشتغال	وضعیت تأهل	مدت اقامت در آلمان
۱		احمد	۳۴	دانشجوی دکتری / تریدر	مجرد	۲
۲		سامان	۳۲	دانشجوی دکتری / کار دانشجویی	مجرد	۵٫۵
۳		سعید	۲۹	دانشجوی دکتری / دستیار پژوهشی	مجرد	۶٫۵
۴		نوید	۳۳	دانشجوی دکتری	مجرد	۶
۵		علیرضا	۳۰	دانشجوی دکتری / کار دانشجویی	مجرد	۱
۶		مانی	۳۷	برنامه‌نویس در آزمایشگاه عصب روان	مجرد	۵
۷		شادمهر	۳۲	کارمند بخش تحقیقات	مجرد	۵
۸		اهورا	۲۷	آسیلدونگ / دلال	مجرد	۷
۹	مرد	امیر	۳۵	کارمند IT موزه زکنبرگ	مجرد	۲٫۵
۱۰		محمد رضا	۴۹	نمایشگاه خودرو	مجرد	۲۸
۱۱		امین	۳۷	استاد	مطلقه	۸٫۵
۱۲		عباس	۶۰	بازنشسته / سرپرست کودک معلول خود	مطلقه	۴۱
۱۳		پارسا	۴۲	کارمند بیمه / آسیلدونگ	مطلقه	۶
۱۴		فیروز	۴۹	موبایل فروشی	مطلقه	۱۱
۱۵		محمد	۷۰	بازنشسته	مطلقه	۵۱
۱۶		مهدی	۳۳	کارمند IT	متأهل	۷
۱۷		جمال	۳۳	برنامه نویس	متأهل	۸
۱۸		آرش	۳۳	کارمند شرکت نرم‌افزاری	متأهل	۱۰

ردیف	جنسیت	نام	سن	وضعیت اشتغال	وضعیت تأهل	مدت اقامت در آلمان
۱۹		حسن	۴۲	آسیلدونگ	متأهل	۲
۲۰		سارا	۲۱	دانشجو/ کار دانشجویی	مجرد	۲,۵
۲۱		نیلوفر	۳۵	دانشجوی دکترا با فاند	مجرد	۴
۲۲		شبنم	۳۲	دانشجوی دکترا با فاند	مجرد	۸
۲۳		لیلی	۲۹	دانشجوی ارشد/ کارمند منابع انسانی	متأهل	۳
۲۴	زن	یاسمن	۳۲	دانشجوی دکتر/ کارمند مطب/ مترجم	متأهل	۷
۲۵		پریسا	۳۷	معلم زبان المانی	مجرد	۲
۲۶		شیرین	۳۸	حسابدار	مجرد	۱
۲۷		آناهیتا	۳۱	مشاور سازمان مهاجرتی	مجرد	۸
۲۸		فرانک	۳۶	عکاس	متأهل	۸
۲۹		ندا	۳۳	برنامه‌نویس	متأهل	۹

## ۵ یافته‌ها

سرمایه‌گذاری، جبران کالای کمیاب، کنش‌های خیرخواهانه و خرید خدمات بوده و در بخش انتقال پول از ایران و آلمان نیز دو سنخ هدیه و سرمایه‌گذاری وجود دارد. دلایل مهاجران برای انتخاب هرگونه تعامل اقتصادی با ایران متفاوت بوده که در زیر سعی شده است به شرح دلایل مهاجران از سنخ‌های به دست آمده پرداخته شود.

تعاملات اقتصادی مهاجران با کشور مبدأ شامل دو نوع اصلی انتقال کالا و پول از آلمان به ایران و انتقال کالا و پول از ایران به آلمان است که هرکدام از آنها دارای شاخه‌های متعددی است. یافته‌های تحقیق حاضر نشان می‌دهد، در بخش انتقال کالا و پول از آلمان، پنج سنخ تعامل اقتصادی شامل هدیه،



نمودار ۲ سنخ های تعاملات اقتصادی مهاجران مقیم آلمان با ایران

## ۵/۱ ارسال هدیه مهاجران مقیم آلمان به ایران و دلایل آنان

بر اساس یافته‌های تحقیق حاضر، برخی از مهاجران اقدام به ارسال مجموعه‌ای از کالاها و اقلام متنوعی برای خانواده، دوستان و آشنایان خود می‌کنند. بر اساس نظریه نوع‌دوستی (کای، ۲۰۰۳)، ارسال پول و هدیه برای خانواده نشان از وفاداری و احساس مسئولیت آنان نسبت به خانواده‌شان دارد. مهاجرانی که به خانواده خویش و پیوند خانوادگی با آنان اهمیت می‌دهند، اقدام به ارسال وجه یا هدیه می‌کنند. مهاجران قانونی مقیم آلمان، عمدتاً متعلق به طبقه اجتماعی متوسط رو به بالا بوده که خانواده‌هایشان نیاز به حمایت مالی ضروری از سوی آنان ندارند، از این رو این دسته از مهاجران اقدام به ارسال هدیه و خرید سوغاتی به نشانه عشق و علاقه و توجه نسبت به آنان می‌کنند. این کار می‌تواند به تحکیم پیوند با خانواده، دوستان و نزدیکان کمک کند. در این زمینه پارسا، ۴۲ ساله چنین می‌گوید:

«وقتی به سوغاتی می‌فرستم واسه خانواده یه حس خوبی دارم و یه حس غرور دارم چون اونها هیچ‌وقت لنگ یک بلوز و شلوار از طرف من نیستن ولی خب بیشتر اینکه بدونن من اینجا هنوز هم به یادشون هستم و به‌عنوان یک نشونه و احساس می‌کنم که من هم تونستم یه کاری بکنم»  
یاسمن، ۳۲ ساله نیز در رابطه با لزوم اهمیت به یاد داشتن خانواده در نظر خود و دیگران نیز چنین می‌گوید:

«یه سری یکی از همسایه‌ها اومده بود پایین و با مادرم کار داشت تا رسید پایین گفت طرلان اومده سوغاتی برات چی آورده و من واقعاً اون سری برای مادرم هیچی نبرده بودم و مادرم گفت که طرلان انقدر وسیله میاره دیگه گفتم این سری تورو خدا هیچی نیار ولی انقدر به من برخورد که این خانم به من بگه چرا برای مادرم چیزی نخریدم سری بعدی کلی لباس خریدم برای مامانم بردم برارش و زنگ هم زدم و گفتم بیا ببین چی آوردم برای مامانم ولی

خانواده توقع ندارن واقعاً. برای اینکه ببینه من به یاد مامانم هستم»

هدیای خریداری‌شده از سوی مهاجران عمدتاً در مجموعه پوشاک مارک‌دار، لوازم خانگی و برقی و لوازم‌آرایی و بهداشتی می‌گنجد. این کالاها دارای ویژگی‌هایی هستند که توجه مهاجر و همچنین دریافت‌کننده را به خود جلب می‌کند. از جمله مهم‌ترین ویژگی‌های این هدایا، مارک بودن آنها است. برخی از کالاها هستند که مارک اصل آنها در ایران پیدا نمی‌شود و یا خریدار در خصوص اصل بودن یا تقلبی بودن مارک اطمینان ندارد. به همین دلیل، برخی از افراد مهاجر که به اغلب به کالاهای اصل و برند دسترسی دارند، با اطمینان بیشتری اقدام به خرید آن کالا برای خود و یا خانواده و دوستان خود نمایند. امیر ۳۵ ساله و فیروز ۴۹ ساله در این رابطه چنین می‌گویند:

«من خودم یادمه همیشه می‌خواستیم از ایران کتونی اورجینال بگیریم خیلی می‌گشتیم و پیدا نمی‌کردیم»

«برای مادرم گاهی اوقات که داداش می‌خواستته بره برارشون لباس خریدم چند دست و برای پدرم پیراهن خریدم و فرستادم و برای یکی کمر بند و برای یکی شلوار لی فرستادم... من همیشه سعی کردم جنس اصلی بفرستم چون در ایران فیک زیاده و وقتی از اینجا می‌فرستی معمولاً درسته و اصلی هست»

از سوی دیگر، با توجه به تفاوت نرخ ارزی خرید کالای مارک‌دار نسبت به درآمد افراد ناچیز بوده درحالی‌که خرید همان کالا با درآمد ریالی بخش از زیادی از درآمد را به خود اختصاص می‌دهد که افراد را از خرید آن کالا باز می‌دارد. همین مسأله انگیزه مهاجران برای خرید هدایای مارک‌دار را افزایش می‌دهد. مهدی ۳۳ ساله معتقد است:

«مثلاً یه کفش ورزشی برای من اینجا بیست یا سی یورو میشه و یک چیز معمولی ولی همین کفش ورزشی رو بخوای اونجا بخری باید یک میلیون پول

«یک کرم برای استفاده زمستون مخصوصاً برای سرمای اصفهان و مامان بابای من خیلی دوشش دارن. این یکی کرم کف پا هست که در عین حال پا رو گرم می‌کنه و باعث می‌شه گردش خون توی پا بیشتر بشه و یکی از دلایل سکته مغزی اینه که خون لخته می‌شه ولی خب این باعث می‌شه گردش خون اتفاق بیفته... لوازم بهداشتی مثل شامپو من فکر می‌کنم کیفیت شامپوهای ایران مثل اینجا نیست. مثلاً من مارک خاصی رو استفاده می‌کنم نمیدونم در ایران این مارک هست یا خیر مثلاً مارک گارنیا با عصاره‌های میوه و نارگیل و... است خیلی گرون نیست ولی کیفیتش عالیه. یا یک نوع کرم دسته که برای استفاده زمستون هست این‌ها رو من فکر می‌کنم با این کیفیت در ایران نیست».

«برای مادرم قرص و ویتامین و کرم و کرم ضد درد و این چیزها فرستادم و برای خواهر و برادرم هم لوازم بهداشتی... چون مامانم وقتی این قرصا رو می‌خوره میگه اصلاً با اونی که ایران می‌خورم خیلی فرق داره... یا اینجا ارزون هست و در ایران گرونه و اینجا کیفیتش مطمئن تره نمی‌دونم چرا حداقل می‌دونی کرمی که می‌زنی واقعاً همون کرم هست با هزینه کمتر تقلبی بهت نمی‌دن ولی در ایران تقلبی خیلی زیاد شده نه تنها بهداشتی حتی ویتامین و اینها هم خیلی تقلبی زیاد شده».

علاوه بر دسترسی‌پذیری به کالای اصیل در خارج از کشور، کیفیت کالای خارجی و اطمینان از اصل بودن کالا، از دلایل دیگر خرید اجناس خارجی توسط افراد، قیمت کمتر برخی کالاها در مقایسه با همان کالا در داخل است. افراد با مقایسه محصول و در نظر گرفتن تفاوت‌های آنها با کالای عرضه شده در ایران، کالای عرضه شده در خارج از کشور را ترجیح می‌دهند. یاسمن و شهروز ۳۲ ساله معتقدند:

«من و خانواده همیشه باهم چک می‌کنیم که اینجا لوازم چنده و اینجا بهترین مارک‌های مثل بوش همه چیز ارزون تره و یه سری چیزها مثل لباس پیرهن و جوراب و لباس‌های ترکی که الآن در ایران خیلی زیاده چون صنعت دوخت و دوز در ایران

بدی و مثلاً کسی که چهار میلیون حقوق داره نمی‌تونه یک میلیون پول کفش ورزشی بده و اینکه چیزی که من اینجا به راحتی میتونم بخرم اونجا به سختی خیلی زیاد پیدا میشه و اگر هم پیدا بشه همون کیفیت نیست»

علاوه بر این در تقابل بین کالاهای تولید داخل و کالای خارجی، عوامل مختلفی وجود دارد که باعث می‌شود مصرف‌کنندگان در این رقابت، کالاهای خارجی را ترجیح دهند. به زعم افراد، برخی از کالاهای خارجی از کیفیت بالاتری نسبت به کالاهای داخلی برخوردارند؛ بنابراین افراد خرید کالای باکیفیت خارجی چه برای خود و چه برای خانواده خود را ترجیح می‌دهند. مهدی ۳۳ ساله و شبنم ۳۲ ساله در این زمینه چنین می‌گویند:

«نسبت به هزینه‌ها و قیمت کالاها مثلاً چند وقت پیش مادرم یه فلاسک خریده بود که فروشنده بهش گفته بود این آلمانی هست و خریده بود و خراب شده بود و می‌گفت اگر یه فلاسک پیدا کردی برای من بخر و این خیلی احمقانه هست که یه فلاسک با کیفیت خوب اونجا پیدا نمی‌شه»

«از این ریش‌تراش‌ها آخرین مدلشو گرفتم خیلی‌ام راضی بود ازش. سشوار گرفتم سه مرتبه هر دفعه میرم یه سشوار می‌گیرم... پدرم معتقد جنس خارجی خوبه و اونایی که تو ایرانه مونتاژه و کیفیت خوبی نداره»

لوازم آرایشی و بهداشتی یکی از پرتعدادترین اقلامی است که افراد به‌عنوان هدیه و یا کالای سفارشی از کشورهای اروپایی به ایران وارد می‌کنند. موادی که از آلمان وارد کشور می‌شود بیشتر درزمینه‌ی بهداشتی مانند سفیدکننده‌ها، کرم‌ها، مواد بهداشتی و داروهای تقویتی است. این مسأله نیز بیشتر به علت تقلبی بودن اقلام آرایشی در ایران و اهمیت آن در سلامتی افراد بسیار مورد استقبال مهاجران قرار می‌گیرد. فرانک ۳۶ ساله و آناهیتا ۳۱ ساله چنین می‌گویند:



به خانواده خریداری کرده و در تصمیم‌گیری عقلانی بیشترین فایده را نسبت به هزینه‌ای که کرده دریافت نموده است. از سوی دریافت‌کننده نیز، کسب پرستیژ اجتماعی و مراقبت خریداری شده و کاهش هزینه مراقبت از فرزند برای آنان بیشترین فایده را داشته است؛ بنابراین ارسال هدیه و پول رابطه‌ای دوسویه بوده که هر دو طرف از آن نفع می‌برند و در طول زمان تقویت می‌شود.

## ۶ سرمایه‌گذاری مهاجران مقیم آلمان در ایران و دلایل آنان

### ۶٫۱ سرمایه‌گذاری در بازار سهام

سرمایه‌گذاری یعنی خرید کالایی که در حال حاضر مصرف نمی‌شود، اما در آینده فرد به آن نیاز پیدا خواهد کرد و آن کالا برای او سودآور خواهد بود. این خرید می‌تواند شامل سهام، املاک یا مستغلات باشد. سرمایه‌گذاری مستلزم مدیریت **ثروت** سرمایه‌گذاران است. این ثروت شامل مجموع درآمد فعلی و ارزش فعلی درآمدهای آتی است؛ بنابراین ارزش فعلی و مفهوم بهره مرکب می‌تواند نقش مهمی را در این فرآیند داشته باشد. هدف سرمایه‌گذاران معمولاً رشد و توسعه سرمایه خود و بهره‌مندی از منافع آن در آینده هست. آن‌ها معمولاً ممکن است سرمایه خود را به مدت طولانی و طی سال‌ها و دهه‌ها نگه داشته و از سوددهی آن بهره ببرند. با توجه به تفاوت نرخ ارز در ایران و اروپا، سرمایه‌گذاری در ایران فرصتی مناسب برای مهاجران خارج از ایران است. یافته‌های تحقیق حاضر نشان می‌دهد برخی از مهاجران تمایل به سرمایه‌گذاری در ایران داشته و برخی دیگر از سرمایه‌گذاری در ایران دوری می‌کنند که هرکدام از آنان فهم متفاوتی نسبت به این مسأله دارند. در این بخش سعی خواهد شد به روش‌های مطلوب سرمایه‌گذاری در نظر مهاجران و همچنین دلایل آنان برای سرمایه‌گذاری یا عدم سرمایه‌گذاری در ایران اشاره شود.

خیلی خوب شده این‌طور چیزها ارزون‌تره ولی از نظر لوازم برقی واقعاً نیست در ایران و اگر باشه گران‌تر از اینجاست»

«اینجا ارزون تر بود یعنی همون تستر مارکی که در ایران هم می‌دادن سه میلیون اینجا یورویی پونزده هزار تومن نمیدونم چقدر بود ولی پنجاه تا شصت درصد ارزونتر بود».

از این‌رو، با توجه به ویژگی‌های هدایای ارسالی حس خوشایند ارسال کالا یک‌طرفه نبوده و دریافت‌کنندگان نیز با داشتن کالای خارجی و برندهای غربی احساس خوبی داشته و آن را نشانه پرستیژ اجتماعی می‌دانند. همین مسأله در تقویت رابطه بین مهاجر و خویشاوندان تأثیرگذار است. در جامعه‌ای که انتخاب افراد بر مبنای نام و برند کالا صورت می‌گیرد، یکی از اولویت‌های اصلی افراد، خرید اجناس خارجی است. از این‌رو، خانواده و نزدیکان فرد مهاجر با دریافت کالای خارجی (گاهی با برند اصلی) احساس رضایت می‌کنند، چرا بدین‌وسیله می‌توانند پرستیژ اجتماعی کسب کنند. امیر ۳۵ ساله و فیروز ۴۹ ساله در این رابطه چنین می‌گویند:

«جنس آلمانی که می‌فرستی خوشحالتون که خارجی برایشون اومده»

«وقتی من برایشون یه پیرهن از اینجا می‌فرستم حال می‌کنه و می‌گه اینو پسر من از آلمان فرستاده و یقه اسکی و تریکو و اینها رو دوست داره و وقتی می‌فرستی کیف می‌کنه که اصلی هست و احساس خوبی داره که فقط از آلمان اومده»

بنابراین می‌توان گفت ارسال وجه و هدیه برای خانواده به‌منظور رفع تعهد نسبت به خانواده بوده که از سوی آنان به‌عنوان دریافت‌کنندگان نیز تقویت می‌شود. چرا که هدیه‌های ارسالی عمدتاً مارک‌دار بوده و دریافت‌کننده از طریق آن پرستیژ اجتماعی کسب می‌کند. فرستنده که وظیفه نگهداری و مراقبت فیزیکی از خانواده را داشته است با حداقل‌ترین شکل تعهد، مسئولیت خویش را نسبت

علیرغم افزایش تعداد شرکت‌های فعال در بازار سهام، نوسانات و تلاطم در این بازار زیاد بوده که در بلندمدت اثرات منفی بر رونق این بازار داشته است. با توجه به این شرایط، برخی از مهاجران دچار بی‌اعتمادی نسبت به بازار سرمایه‌گذاری در بورس شده‌اند. علاوه بر این، برخی از مهاجران اعتقاد بر دستوری بودن بازار بورس داشته و سرمایه‌گذاری در این بازار را غیرعقلانی می‌دانند. شیرین ۳۸ ساله می‌گوید:

«من که اقتصاد خوندم هیچ وقت ریسک نمی‌کنم برم تو بورس ایران نمی‌دونم مردم چرا می‌رن تو بورس سرمایه‌گذاری می‌کنن. بورس ایران یه بورس دستوری هست یه بورس دولت هست و هروقت بخواد می‌کشه بالا و هروقت بخواد می‌کشه پایین من نمی‌دونم مردم چی فکر می‌کنن که می‌رن بازیچه دولت می‌شن».

یکی از شیوه‌های سرمایه‌گذاری در بین اقلیتی از مهاجران سرمایه‌گذاری در بازار بورس است، اگرچه که محبوبیت این نوع سرمایه‌گذاری در ماه‌های اخیر رو به کاهش رفته است. نگرش مثبت به سرمایه‌گذاری در ایران، انتخاب ریسک‌پذیری و تقویت زندگی مالی از جمله دلایلی است که برخی از مصاحبه‌شوندگان از آن برای سرمایه‌گذاری در بورس ایران نام برده‌اند. این افراد سرمایه‌گذاری را تنها راه حفظ ارزش دارایی خود می‌دانند و به همه اموال خریداری شده خود نگاه سرمایه‌دارانه دارند. در این زمینه سامان ۳۲ ساله و امیر ۳۵ ساله می‌گویند:

«من در بورس ایران بودم همیشه نزدیک به ده سال مثلاً در بورس بوده... من همه چیز رو به چشم سرمایه‌گذاری می‌بینم و حتی لپتاپ هم می‌خرم به چشم سرمایه‌گذاری می‌بینم و به همه چیز نگاه سرمایه‌ای دارم»

«در بورس سرمایه‌گذاری کردم چون هشت یا ده سال هست که این کارو می‌کنم و عضو جدانشدنی از من هست و تا وقتی که زنده هستم انجام می‌دم»



نمودار ۳ عوامل بازدارنده و پیش برنده سرمایه‌گذاری مهاجران مقیم آلمان در بازار سهام ایران

## ۶٫۲ سرمایه‌گذاری در بازار مسکن

یکی دیگر از شیوه‌های سرمایه‌گذاری مطلوب در بین اکثریت مهاجران، سرمایه‌گذاری در مسکن می‌باشد که می‌تواند جایگزین مناسبی برای سرمایه‌گذاری باشد. مسکن از گذشته تا امروز، به عنوان یکی از کالاهای سرمایه‌ای شناخته شده است و در ایران به دلیل وجود عوامل فرهنگی و اقتصادی، به مسکن و مستغلات در سرمایه‌گذاری اهمیت بسیاری داده می‌شود. در بین برخی از مهاجران نیز مسکن به عنوان یک کالای سرمایه‌ای می‌تواند باعث حفظ و افزایش ارزش سرمایه شود و بهترین سرمایه‌گذاری در دوران تورم، سرمایه‌گذاری در بازار مسکن است، چرا که مسکن هم کالایی مصرفی است و هم قیمت آن به مرور زمان افزایش پیدا می‌کند. علاوه بر این خرید منزل در آلمان در بین مهاجرانی که هنوز اقامت دائم خود را دریافت نکرده و کار ثابت ندارند دشوار بوده و با میزان پس‌انداز آنان متناسب نیست در حالی که با توجه به تفاوت نرخ ارز با میزان پس‌انداز دریافتی مهاجران در ایران راحت‌تر از آلمان می‌توان به خرید منزل اقدام کرد. در این زمینه عباس ۶۰ ساله و جمال ۳۳ ساله می‌گویند:

«خونه رو برای این می‌خرم که ملک مرده ولی بورس نامرده و بازار نامرده و همه اینها دوز و کلک و اعصاب خوردی هست و تنها چیزی که می‌تونه جایی فکر منافعت باشی و متأسفم برای این اقتصاد بیمار ایران... در یوسف‌آباد یه خونه صد متری خریده بودم البته قبلش هم برادرانم خونه می‌ساختن و من مشارکت می‌کردم و پول می‌فرستادم براشون و وقتی رسیدم اونجا یه خونه صد متری بغلش رو هم خریدم و در چهار سال شروع کردم به ساختن و همه این کارها رو کردم... یه خونه خیلی کوچک در خیابان ابن سینا خریدم که هنوز دارم».

«من خودم آپارتمان خریدم تو ایران که پیش‌خرید کردم الان دارم اقساط شو می‌دم... به خاطر این خونه خریدم که سود خوبی داشت و ضمن اینکه من خیلی آدم اهل پس‌اندازی نیستم و

مجبورم پس‌انداز بکنم و با اون مقدار پولم اینجا نمی‌شه جایی سرمایه‌گذاری کرد».

برخی دیگر از مهاجران که در جامعه مقصد نتوانسته به ادغام اقتصادی و فرهنگی در جامعه مقصد دست یابند، تمایل دارند تا در آینده و در سنین بازنشستگی به کشور بازگردند. از این نظر ادغام اقتصادی دارای اهمیت است که مهاجران در سنین اشتغال، شغلی با درآمد بالا نداشته و در پی آن نتوانسته‌اند پس‌انداز مناسبی داشته باشند، لذا با توجه به سیستم بازنشستگی در آلمان، در سنین بازنشستگی درآمد حداقلی دریافت می‌کنند که برای تأمین زندگی در آلمان چندان مناسب نبوده و نیاز به کار در سنین بازنشستگی پیدا می‌کنند. از این رو، این دسته از مهاجران ترجیح می‌دهند با دریافت درآمد بازنشستگی به یورو، به ایران بازگشته و با آرامش بیشتری زندگی کنند. ادغام فرهنگی نیز از این جهت دارای اهمیت است که فردی که خود را متعلق به جامعه میزبان نداند و یا وابستگی بسیاری به تعاملات شبکه روابط خویش در ایران داشته باشد، همواره دغدغه بازگشت به کشور داشته تا آرامش مدنظر خویش را در آنجا پیدا کند. از این رو ترجیح این دسته از مهاجران نیز آن است که در سنین جوانی در جامعه میزبان کار و پس‌انداز کنند و در سنین بازنشستگی به ایران بازگردند؛ بنابراین مسکن پشتوانه‌ای برای ایام میان‌سالی این دسته از مهاجران محسوب می‌شود. برای مثال عباس ۶۰ ساله می‌گوید:

«برای اینکه سودی که در ایران می‌ده اینجا بهت نمی‌ده و اینجا خونه بخری از جیبت رفته ولی اینجا بالاخره مملکت من هست و روزی بخوام برگردم هست...»

با این حال برخی دیگر از مهاجران بر این اعتقاد هستند که حضور نداشتن در ایران آنان را از سرمایه‌گذاری در داخل کشور منع می‌کند. عدم حضور افراد در کشور مانعی برای سرمایه‌گذاری خصوصاً سرمایه‌گذاری در حوزه مسکن است، چرا که از یک سو فردی که برای همیشه تصمیم به زندگی

«اینجا به ثباتی وجود داره و تورمی که ما در ایران می‌خواهیم و بیدار میشیم همه چیز شش برابر شده و پنجاه یا حتی صد برابر می‌شه شما در صدسال اخیر آلمان شاهد نبودین به خاطر اینکه زیاد دنبال سرمایه‌گذاری نیستم و فقط برامون آرامش مهمه و زودتر همسرم درسش تموم بشه بخوان از بیمارستان بهش زنگ بزنی تا صبح و اینکه برای من مهمه که یه خونه خوب داشته باشیم که خریده باشیم و در سن ۷۰ سالگی استرس خونه نداشته باشیم و واقعاً همین همسرم یه مطب اجاره کنه و دو سه روز بره سرکار و یه زندگی خوبی داشته باشیم»

در بین برخی دیگر از مهاجران بی‌اعتمادی و نگرش منفی به سرمایه‌گذاری در ایران و پروژه‌هایی که جنبه حمایتی دارد مانند مسکن، سبب شده است تا افراد تمایلی به سرمایه‌گذاری در کشور نداشته باشند. سعید ۲۹ ساله می‌گوید:

«من خودم این کارو نمی‌کنم [سرمایه‌گذاری در مسکن؛ یعنی به دوستانم که از من مشورت اقتصادی گرفتند به همشون گفتم نکن. مثلاً دوست داشتن برن خونه‌ای بخرن و اینا و به نظر من سرمایه‌گذاری عاقلانه‌ای نیست. حسی که دارم آینه که بازار مسکن ایران خیلی بازار آینده داری نیست»

در این زمینه، برخی از مهاجران بر قوانین ناپایدار موجود در ایران به عنوان عامل بازدارنده‌ای برای سرمایه‌گذاری در ایران و به خصوص در حوزه مسکن اشاره کرده‌اند. چرا که تغییرات زود هنگام مقررات و قوانین سرمایه‌گذاری در ایران، اصل ثبات محیط سرمایه‌گذاری را از بین برده و این امر به نوبه خود در مقوله‌های ریسک‌های سرمایه‌گذاری در ایران ظهور پیدا می‌کند. بدیهی است که وقتی ریسک محیط اقتصادی سرمایه‌گذاری در ایران افزایش می‌یابد، تمایل به سرمایه‌گذاری در بین مهاجران کاهش خواهد یافت. در این زمینه آرش ۳۳ ساله و لیلی ۲۹ ساله بیان می‌کنند:

در آلمان دارد، نیاز دارد تا مسکنی برای زندگی خویش در این کشور تهیه کند. از سوی دیگر خرید منزل در ایران نیاز به حضور فیزیکی افراد داشته تا فرآیند اداری آن طی شود. چنین فرآیندهای اداری مستلزم رفت و آمد به ایران بوده یا نیاز به واسطه‌گر مانند وکیل برای پیگیری امور اداری دارد، هزینه‌های این چنینی، بخشی از سود ناشی از سرمایه‌گذاری در مسکن را از بین برده و افراد این سرمایه‌گذاری را منطقی نمی‌دانند. برای مثال آرش ۳۳ ساله و شبنم ۳۲ ساله چنین می‌گویند:

«به خرید خونه در ایران اصلاً فکر نمی‌کنم چون من اعتقاد دارم یه سری مسائل مشکلات عمیق و ریشه‌ای هست مثلاً سرمایه‌گذاری به شکل خونه در ایران جایی که من خودم اونجا حضور ندارم و استفاده نمی‌توانم بکنم و زیر نظر من نیست بدم اجاره به نظرم راه خوبی نیست. خب من می‌خوام خونه بگیرم در ایران که پولش رشد بکنه خب همین دلار و یورو دستم رشد می‌کنه».

«منی که قراره اینجا زندگی بکنم کی قراره به اونا تو ایران برسه به اونا باید رسیدگی بشه خونه رو که بگیره باید کرایه بدی و اینا یک نفر باید باشه پی قصه رو بگیره من که اینجام اتوماتیک یا باید یه وکیل بگیرم یا یه بنگاهی بگیرم این کارو بکنه اینا هزینه اضافه است که خودش میتونه بخشی از سودی که باید ببری و بسوزونه»

در این راستا یاسمن ۳۲ ساله معتقد است آلمان به‌عنوان یکی از قدرتهای اقتصادی جهان ترکیبی از رشد و ثبات را از خود نشان داده است. این ویژگی مثبت در اقتصاد آلمان موجب عدم نگرانی عده‌ای از افراد در مورد آینده شده است. این افراد بدون هیچ‌گونه دغدغه در مورد آینده به زندگی معمولی و روزانه خود ادامه می‌دهند و تمایلی به سرمایه‌گذاری و پس‌انداز مالی ندارند. ترجیح این دسته از مهاجران بر آن است تا مسکنی برای مکانی که می‌خواهند در آینده زندگی کنند داشته باشند.

تمام این کارهایی که همسر من داره انجام می‌ده رو می‌دونم و وقتی می‌ری داخل بانک میگن تو پزشک این مملکتی بیا خونه خوب بخر و ماشین خوب بخر خب اینها خیلی برای من ارزش داشت و ما همون موقع با پولی که جمع کرده بودیم پیش پرداخت خونه رو دادیم در فرانکفورت»

«اینا پاس المان رو دارن میاد خونه ایران رو می‌فروشه قرار داد هم تو خونه داره بیست درصد پول پیش خونه رو می‌ده بقیش هم بهش وام می‌دن ازشون هیچ چیزی هم کم نمی‌شه بهره‌اش یک درصد شاید باشه از حقوقشون کم می‌شه و هیچ چی هم نمی‌فهمن»

علاوه بر این، پس‌انداز دلار یا یورو یکی از اصلی‌ترین روش‌های سرمایه‌گذاری است که به دلیل نوسانات قیمتی، بازار مطلوبی برای سرمایه‌گذاری در زمان تورم است و زمانی که مهاجران درآمد خود را به یورو دریافت می‌کنند، معتقدند نیازی به تبدیل سرمایه خویش به کالای دیگری نیست و پس‌انداز درآمد دلاری، بهترین شیوه سرمایه‌گذاری است و حتی اقوام خود را نیز به سرمایه‌گذاری در بازار ارز دعوت می‌کنند. آرش ۳۳ ساله و نیلوفر ۳۵ ساله چنین بیان می‌کنند:

«بهترین سرمایه‌گذاری آینه که پول به دلار و یورو داشته باشم»

«خواهرم خیلی اصرار می‌کنه تو ایران خونه بخرم ولی من خیلی موافق نیستم، مثلاً پارسال می‌گفت بیا شریکی با هم زمین بخریم ولی خب چه فایده داره من اون زمین رو می‌خواستم بفروشم و یورو بخرم خب یورو هم به همون نسبت قیمتش بالا رفته پایین که نمیداد یورو»

«واقعیت اینه من همه فعالیت‌های تجاری‌ام رو با ایران قطع کردم چون یک کشور بی حساب کتاب هست چه تضمینی هست من یه خونه بخرم و فرداش یکی بیاد بگه این مال تو نیست... ما گیر آدم‌های نادرست در ایران افتادیم و وقتی نمیتونیم رو هیچی حساب بکنیم خب چرا باید روابط اقتصادی داشته باشم یا اونجا خونه داشته باشم»

«به سرمایه‌گذاری تو ایران فکر نمی‌کنم انقدر دیدم بده و دزدی داره و باید کلاهتو محکم بچسبی ترجیح می‌دم آگه بخوام سرمایه‌گذاری هم کنم اینجا سرمایه‌گذاری می‌کنم»

از سوی دیگر، آلمان امکانات و تسهیلات مالی بدون بهره را برای مهاجران دارای کارت اقامت دائم فراهم کرده است. این مسأله سبب افزایش تمایل مهاجران به سرمایه‌گذاری و خرید مسکن در آلمان شده است. علاوه بر این، امنیت سرمایه‌گذاری نیز در این کشور بسیار بالا است و همین امر سبب جلب سرمایه‌گذاران به این کشور می‌شود. امیر ۳۵ ساله و یاسمن ۳۲ ساله و احمد ۳۴ ساله می‌گویند:

«برای اینکه یک ماشین خوب در ایران بگیری، باید حتماً پس‌انداز خوبی داشته باشی ولی اینجا نیازی به اون پس‌انداز خوب نداری و با چند ماه کارکردن بقیه پولش رو میتونی وام بگیری»

«ما هر جایی که وارد شدیم همسرم گفت که من دانشجو پزشکی هستم و متوجه شدیم اینجا بانک مخصوص پزشکان وجود داره و رفتیم در بانک مخصوص پزشکان به ما گفتن شما هر چی وام بخواین ما میدیم... اونقدر امکانات در اختیار ما گذاشتن ولی واقعاً من از نزدیک دیدم واقعاً پزشک شدن در ایران یه کار طلاق فرسا هست... اینجا قدر



نمودار ۴ عوامل بازدارنده و پیش برنده سرمایه گذاری مهاجران مقیم آلمان در بازار مسکن ایران

### ۶٫۳ سرمایه‌گذاری از طریق راه‌اندازی و تأسیس واحد تولیدی

ایجاد و راه‌اندازی واحدهای تولیدی و شرکت‌ها از موارد دیگری است که افراد برای سرمایه‌گذاری در کشور انتخاب می‌کنند. وجود بسترهای مناسب برای شکل‌گیری تولید، حوزه‌ها و پتانسیل‌های نو در کشور عواملی هستند که محرک افراد برای سرمایه‌گذاری در کشور است. ظرفیت‌های جدید و به‌کارگیری پتانسیل‌های موجود تولید در کشور، عاملی که باعث تمایل افراد به سرمایه‌گذاری در ایران شده است. محمد ۷۰ ساله که اقدام به راه‌اندازی کارگاه در ایران کرده است و احمد ۳۴ ساله چنین می‌گویند:

«من سال ۲۰۰۰ رفتم ایران و اونجا یه به اصطلاح کارگاه شیر و کارخونه شیر یعنی در واقع لبنیات با یکی از شرکا و افراد تهیه کردیم و خریدیم

و بازسازی کردیم و یه خورده برای خودمون هم استفاده می‌کردیم این کالچرها و یه مقدار هم برای دیگران می‌فرستادم»

«یکی از چیزهایی که هنوز توی ذهنم هست آینه که ایران هنوز فرصت سرمایه‌گذاری داره، تأسیس یک شرکت کاری تو ایران یعنی اینجا باشم از راه دور نه اینکه خودم اونجا باشم این شرکت تأسیس کنم... حوزه نانو فناوری ترجمه‌هایی که اینجا به دست بیارم منتقل کنم اونجا بشه ارزش کسب درآمد کرد... بین اینجا خودش مادر تکنولوژی هست در یه جایی که خودشون پیشرفت‌های زیاد دارن و دسترسی به تکنولوژی و دانشنامه‌ها دارن مثل این میمونه که یه نفر زعفران پیدا کنه ببره ایران بفروشه ایران برعکس اینجا هست ایران بازار بزرگی هست و خیلی

«یه کشور دیگه من کسی رو نمی‌شناختم یا مراجع و مراجعه کننده نداشتم یا برام سخت‌تر بود یا اینکه شاید هم این کارهایی که من کردم عنوان اینو داشته»

علاوه بر این، اخذ مالیات در آلمان برای مبالغ بالا در بانک و فرار از آن یکی دیگر از دلایل ذکر شده توسط افراد بوده که سبب تمایل آنان به سرمایه‌گذاری در ایران شده است. این افراد برای فرار از مالیات کشور آلمان، ترجیح می‌دهند دارایی خود را در ایران سرمایه‌گذاری کنند. فرانک ۳۶ ساله می‌گوید:

«اگر روزی در حساب بانکی من بیش از صد هزار یورو موجود باشه این سرمایه‌گذاری می‌کنم و کار می‌کنم که پولم از این مبلغ بیاد پایین‌تر چون پول نقد در بانک‌های آلمان تا مبلغ صد هزار یورو گارانتی دارد و اگر مبلغ بالاتر باشه و بانک ورشکست بده من هرچقدر پول اونجا داشته باشم فقط صد هزار یورو برمی‌گردونن»

## ۶٫۴ کنش‌های خیرخواهانه مهاجران مقیم آلمان در ایران و دلایل آنان

یکی دیگر از شیوه‌های انتقال هزینه به ایران توسط مهاجران کمک‌ها و خدمات خیرخواهانه آنان است. از جمله مقوله‌های سرمایه‌گذاری که برخی از افراد به آن اشاره کرده‌اند، در بعد کلان آن، تأسیس یک مرکز حمایتی است که بتوانند علاوه بر سرمایه‌گذاری در این حوزه، به افراد آسیب‌دیده نیز خدمت کنند. فرانک ۳۶ ساله که خود از جمله کسانی است که در ایران دچار آسیب روحی ناشی از تجاوز شده است درصد است تا سازمانی برای حمایت این دسته افراد تأسیس نماید. او در این زمینه می‌گوید:

«یه کاری رو هنوز انجام ندادم اما به‌عنوان یک هدف در آینده اگر وسعم بکشه یک مرکزی برای حمایت از زنان و شاید کودکان و شاید هم برعکس به خاطر تجربه‌ای که خودم دارم و خیلی تلخ بود دوست دارم

از بچه‌ها از بازار به اون شکل دلالی استفاده میکنن و یه چیزی از اینجا می‌خرن و اونجا می‌فروشن ولی ما می‌خوایم تکنولوژی رو ببریم که اونجا تولید بشه»

علاوه بر این، آموختن تکنولوژی جدید در خارج از کشور و به‌کارگیری آن در ایران نیز از جمله ایده‌هایی است که برخی از مهاجران تمایل دارند برای سرمایه‌گذاری و یا حتی به جهت کارآفرینی و وطن دوستی آن را تحقق بخشند. در این زمینه پارسا ۴۲ ساله می‌گوید:

«نمی‌دونم دوست دارم در زمینه شغلی خودم در ایران کار کنم چون الان خیلی از تفاوتها رو فهمیدم و نقطه ضعف شرکتهای ایرانی خیلی بهتر دستم اومده و خیلی بهتر در تخصص خودم بیمه رو شناختم و می‌دونم اگر برگردم یه تغییراتی در بیمه انجام می‌دم... مثل دکتر فریدون خلیلی فرد که استاد من بوده در بیمه و در آمریکا مدیرعامل شرکت بیمه بود و اونجا دانشجویی رفته بود و حدود پنجاه سال خونده بود و شده بود مدیرعامل شرکت شد و بازنشست شد و بیمه کارآفرین این رو آورد داخل ایران و اومد یه طرح بیمه عمر داد... من دوست دارم مثل اون باشم»

از جمله دلایلی که مهاجران اقدام به سرمایه‌گذاری در ایران می‌کنند تا کشورهای دیگر، آشنایی بیشتر آنان با شرایط و قوانین کشور است که محرک آنان برای سرمایه‌گذاری است. مانی ۳۷ ساله و محمد ۷۰ ساله می‌گوید:

«در ایران من تخصص اجتماعی دارم و آدمی که در جامعه‌ای بزرگ شده مثل اینه که در جامعه دکتری گرفته و می‌فهمه و داره تمام المان‌های اجتماعی رو و اینکه جامعه چطور کار میکنه که من اینهارو دارم و میدونم چه پروژه‌هایی انجام شده و چه چیزهایی نیاز هست و بازی رو بلدم و روابط نتورک دارم»

«من به مدتی بود که در ایران سرمایه‌گذاری داشتم... مقداری شاید به خاطر عرق وطن پرستی و من رفتم در یک شهرستان به اسم گلپایگان که زادگاهم هست اونجا این کارو کردم و به مقدار هم عرق محلیت و اینها داشتم که به کاری انجام بدم و سفره‌ای پهن باشه اون موقع نه به فکر برگشت نبودم یعنی دقیقاً اینجارو داشتم کم و زیاد ولی فکر می‌کردم کاری که من انجام می‌دم میتونه ده یا بیست نفر رو بیاره سر به سفره ولی متأسفانه نشد»

از سوی دیگر، در سطح خرد نیز یکی از مواردی که اکثریت مهاجران در مقوله کنش‌های خیرخواهانه به آن اشاره کرده‌اند، انجام کمک‌های خیرخواهانه و ادای نذر خود به افراد نیازمند در کشور در راستای حل مشکلات و برطرف نمودن مسائل هم وطنان خود بوده است. ترجیح این دسته افراد بر آن است که نه به نیازمندان خارج از کشور بلکه به نیازمندان ایران کمک نمایند. چرا که معتقد هستند سعی دولت آلمان بر این است تا مالیات اخذ شده از سوی مردم را در جهت کاهش فقر و رسیدگی به وضعیت فقرا به کار ببرند و چنانچه در برخی مناطق فرد نیازمندی مشاهده شود خود آن فرد به جهت فرار از کنترل دولت، از دریافت حمایت مالی سر باز می‌زند. در حالی که در ایران کمک‌های دولتی از فقرا چندان صورت نمی‌گیرد و از سمت کمک‌های مردمی مورد حمایت قرار می‌گیرند. این مسأله باعث شده است که مهاجران تمایلی به کمک به فقرای کشور آلمان نداشته باشند و ترجیح می‌دهند به فقرای ایران کمک نمایند. در این زمینه، عباس ۶۰ ساله و لیلی ۲۹ ساله می‌گویند:

«طفلکا تو ایران حمایت نمیشن به کسی هست که مریضه و سرطان داره و شش هفت سال بیمه داشته ولی الان قطع شده چون پرداخت نکرده و به مبلغی دادیم که بتونه بخره بیمه رو این چند سالی که کم داره که بیمه خدمات اجتماعی بشه برای

یک موسسه‌ای باشه به صورت خیریه که بتونه کمک بکنه به افراد. باید به صورت خیریه باشه چون من نمی‌تونم به صورت مالی همیشه پشتیبانی بکنم»

همچنین جمال ۳۳ ساله می‌گوید تأسیس کارگاه عام المنفعه برای زنان بی سرپرست همواره برای وی یک رؤیا بوده است که به واسطه درآمد یورویی خویش می‌تواند این رؤیا را تحقق بخشد. وطن دوستی و عرق ملی از جمله دلایلی است که برای تلاش در جهت تغییر اجتماعی در ایران ذکر شده است. وطن دوستی و گرایش به آن یک احساس طبیعی و میلی غریزی است که در همه انسان‌ها در هر نقطه از کره زمین وجود دارد. این حس باعث می‌شود برخی افرادی که به خارج از کشور مهاجرت کرده‌اند، تمایل به سرمایه‌گذاری در کشور مادری خود داشته باشند و خدمات خود را در آن جا ارائه دهند.

«دوست دارم ایران سرمایه‌گذاری کنم و به بیزنسی رو اونجا راه بندازم... من احساس نزدیکی و قرابت خیلی بیشتری به آدم‌های اونجا دارم تا اینجا... به سرمایه‌گذاری تو ایران خیلی فکر کردم چون فکر برگشتن تو ایران هم تو کله‌ام می‌گذره ولی در حد ایده و فکر هست که از کافی شاپ و رستوران زدن گرفته تا به کارگاه عام المنفعه ای که به زنان سرپرست خانواده خیاطی یاد بده تا بتونند خودشون کار کنن کارگاه و بچرخونن کارگاه صنعتی».

علاوه بر وطن دوستی، کارآفرینی اقتصادی و تغییر اجتماعی از جمله هدف‌های عام‌المنفعه‌ای است که برخی از مهاجران به آن اشاره کرده‌اند. برخی از افراد با این ایده که می‌توانند دارایی خود را برای ایجاد کسب و کاری نو سرمایه‌گذاری کنند، بر روی خلق محصولات و خدماتی تمرکز می‌کنند که نیازها و مشکلات اجتماعی را حل می‌کند. محمد ۷۰ ساله می‌گویند:



داروها کمیاب و یا غیرقابل‌دسترس هستند و می‌تواند اثرات زیادی بر سلامت افراد جامعه به جا گذارد؛ بنابراین تقاضا بسیار برای تهیه دارو از مهاجران، باعث شده است که افراد مهاجری که در کشورهای اروپایی از جمله آلمان زندگی می‌کنند، مبادرت به انتقال دارو به کشور نمایند. امین ۳۷ ساله، فیروز ۴۹ ساله و یاسمن ۳۲ ساله چنین می‌گویند:

«یکی مثلاً برای دخترش داروی فلان می‌خواستند با پست فرستادم و خودش رفته گرفته و دارویی هست که کمیاب در ایران و یه بیمار خاص بوده و یکی هم کرم بواسیر می‌خواست که در آلمان بود... که اگر من اون رو براش نمی‌فرستادم کارش به عمل می‌رسید».

«در زمینه دارو اصلاً در ایران پیدا نمیشه و به خصوص داروهای خاصی که یه بار گرفتم خب در ایران اون نوع خاص وجود نداشت ولی باقی رو می‌شد گفت که می‌خواستن اصلی باشه».

«برای پدر و مادرم قرص قند میگیرن و پدرم گاهی قرصاشون تموم میشه از ایران می‌گیرن میگن طرلان قند و چربی می‌ره بالا با اینکه دوزش همون هست ولی وقتی تو میاری این‌ها همه ثابت میشه و میاد پایین»

## ۶،۶ خرید خدمات توسط مهاجران و دلایل آنان

خدمات نیز یکی از بخش‌های اقتصادی است که مجموعه‌ای از فعالیت‌هایی را شامل می‌شود که به تولید ارزش از طریق محصولات غیرقابل مشاهده یا ناملموس منجر می‌شود. این بخش نیز از مقوله‌هایی است که به سبب آن ارز وارد کشور می‌شود. به عبارت دیگر، مهاجران اغلب به دلیل هزینه کمتر نیروی خدمات در ایران به نسبت خارج از کشور ترجیح می‌دهد به خرید خدمات از ایران بپردازند؛ مانند مواردی چون استخدام نیروی کاری، شرکت در

خودش و خانوادش حداقل بیست و پنج میلیون هست قرار بود من و برادرم انجام بدیم ولی برادرم مشغوله و من گفتم خودم انجام می‌دم... اینجا دولت از نیازمندا حمایت می‌کنه مگه این که خودشون نخوان»

«هر وقت بخوام کار خیری کنم به مامانم می‌گم آدم مشکلی داره نذری میکنه به مامانم می‌گم به اون خانومه که میومد ساختمون و تمیز می‌کرد آنقدر بهش بده من به حساب تو می‌زنم... یه بار تو گروه یکی گفت تبلت واسه بچه‌ها و اینا ۱۰ یورو زدم... دلم برای کودک کار ایران می‌سوزه چون هیچ جا ازش حمایت نمیشه»

## ۶،۵ ارسال کالای کمیاب به ایران توسط مهاجران و دلایل آنان

با توجه به نیاز مبرم برخی از شرکت‌های تولیدی به لوازم برقی و صنعتی و شرایط دشوار مبادلات مالی بین‌المللی ایران و با در نظر گرفتن تحریم‌های سخت بین‌المللی امکان تهیه این کالاها میسر نیست و از آنجایی که کشور آلمان در زمینه‌ی تولید و توزیع لوازم برقی و صنعتی پیشرو و فعال است؛ تمایل به خرید و ارسال قطعات برقی و صنعتی و کمیاب به ایران در بین مهاجران در سطح خرد و کلان وجود دارد. امین و مانی ۳۷ ساله چنین می‌گویند:

«داییم یه چند باری مشتری داشت از نیروگاه یا پالایشگاه نیاز داشتن به یه سری قطعاتی که در ایران وجود نداشته و من اینجا خریدم و ارسال کردم»

«موقعی که در آزمایشگاه کار می‌کردم یه سری وسیله لازم داشتم و مثلاً آینه رو تونستم بگیرم و ببرم»

علاوه بر کالاهای صنعتی و برقی، دارو جزء کالاهای استراتژیکی است که در ایران به دلایل مختلف از جمله وجود تحریم‌های اقتصادی، برخی از

«مثلاً یکی از دوستان بودند که تیم برنامه نویسی در ایران دارد و اینجا پروژه میگیره و میده اونا انجام بدن هرچند کار خیلی سخته. نیروی کار در ایران داره و شرکتش اینجا... برایش خیلی ارزون در میاد»

## ۷ بحث و نتیجه گیری

در سال‌های اخیر، ارسال پول به کشور مبدأ، موضوعی جذاب برای اقتصاددانان، جمعیت‌شناسان و جامعه‌شناسان بوده چرا که یکی از مشهودترین اثرات توسعه‌ای مهاجرت است. ارسال پول توسط مهاجر با تأمین مالی آموزش، کاهش کار کودکان، افزایش سلامت خانواده و گسترش مالکیت کالاهای بادوام، فقر را در سطح خانواده کاهش می‌دهد (اوروزکو و همکاران، ۲۰۰۶). طبق آمار بانک جهانی در ایران، در سال ۲۰۱۷ میزان وجوه ارسالی مهاجران ایرانی ۱٫۷ میلیارد دلار (۳٪ از کل حجم اقتصاد ایران) بوده است (بانک جهانی، ۲۰۱۹). اگرچه این میزان نسبت به اندازه اقتصاد ایران بسیار اندک بوده لیکن می‌توان گفت با توجه به وجود تحریم‌های سخت بین‌المللی مبالغ ارسالی بیش از این مقدار است؛ بنابراین، در این پژوهش سعی گردید انواع تعامل اقتصادی مهاجران با کشور مبدأ و دلایل آنان برای تعامل اقتصادی با ایران مورد بررسی قرار گیرد. در این پژوهش تعامل اقتصادی تنها شامل ارسال وجه نبوده و دربرگیرنده هرگونه مبادله موجودیت‌های مصنوعی یا طبیعی شامل کالا، خدمات و پول با ترکیب‌های بی‌شمار توسط عامل‌ها (مهاجران) است. همچنین تعامل اقتصادی مورد بررسی تنها یک‌سویه نبوده و ورود کالا یا وجه از ایران نیز مورد بررسی قرار گرفته است. جامعه آماری شامل کلیه مهاجران بالای ۱۸ سال مقیم کشور آلمان بوده که ۲ سال از اقامت آنان در این کشور گذشته باشد. از روش تحلیل مضمون برای دستیابی به پاسخ سؤالات استفاده شده و بر اساس نمونه‌گیری نظری و در نظر گرفتن تنوع مهاجران، ۲۹ مصاحبه عمیق با آنان صورت گرفت.

کلاس‌ها و دوره‌های آموزشی مجازی و... علاوه بر این برخی خدمات نیازمند زبان مشترک مانند برخورداری از کلاس‌های روانکاوی و روان‌شناسی است؛ بنابراین افراد ترجیح به خرید این خدمات دارند برای مثال امیر ۳۵ ساله و مانی ۳۷ ساله معتقد هستند:

«استاد زبان آلمان که من دارم ایرانی هست و ایران هست و اینجا کلاس آنلاین می‌زاریم و حق اون رو پرداخت می‌کردم به ریال... خب برام ارزون تر در میاد»

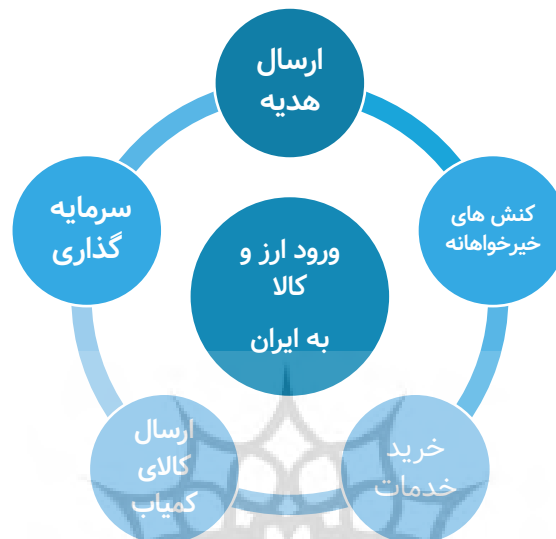
«اینجا روانشناس پیدا کردن یکم سخته و من هم یکم تنبلی کردم و دوم اینکه اون روانکاو هست و خدماتی به من می‌ده که الزاماً ممکنه اینجا به من ندن و یه چیز صرفاً درمانی هم نیست و یه چیزی هست که باعث رشد عاطفی من بشه و هزینه‌اش هم کمه و فرد رو من از قبل می‌شناختم و دوست داشتم ادامه بدم»

در زمینه استخدام نیروی انسانی نیز، برخی از افراد که در شرکت‌ها و یا در پروژه‌های تحقیقاتی در کشور آلمان مشغول به کار هستند، برای انجام برخی از فعالیت‌های خود از نیروهای ایرانی در داخل کشور استفاده می‌کنند. استفاده از نیروی انسانی ایرانی یکی از روش‌های شایع برای انجام این پروژه‌ها محسوب می‌شود چرا که با توجه به اختلاف نرخ ارز آنان می‌توانند نیروی انسانی را با قیمت بسیار ارزان‌تری به کار بگیرند. پارسا ۴۲ ساله و آرش ۳۳ ساله می‌گویند:

«کار تبلیغاتی ما رو در ایران یه شرکتی انجام می‌ده و من برای کار خودم موشن گرافیک می‌سازم برای مشتری‌های خودم و در کانال‌های ایرانی پخش می‌کنم و پول رو برایشون واریز می‌کنم به حسابشون چون پول همیشه فرستاد ایران و باید به کسی بدی که واریز کنه اینکارو می‌کنم»

تأسیس واحد تولیدی، کنش‌های خیرخواهانه، خرید خدمات انسانی و جبران کالای کمیاب در ایران است که فهم و دلایل مهاجران در هر یک از دسته‌ها مورد شناسایی قرار گرفته است.

همان‌طور که در شکل زیر نشان داده شده است، ورود ارز به ایران از پنج طریق عمده توسط مهاجران صورت می‌گیرد: ارسال هدیه، سرمایه‌گذاری شامل سرمایه‌گذاری در بازار بورس، مسکن، طلا و



نمودار ۵ سنخ‌شناسی تعاملات اقتصادی مهاجران مقیم آلمان با ایران

آلمان به خرید مسکن در این کشور پردازد. درحالی‌که مهاجرانی که به‌خوبی از نظر اقتصادی در آلمان ادغام نشده‌اند به علت درآمد پایین قادر به برخورداری از تسهیلات نبوده و خرید منزل در آلمان برای آنان غیرممکن است. درحالی‌که این دسته افراد به راحتی می‌توانند با پس‌انداز یورویی خود در ایرانی منزلی تهیه کنند. علاوه بر این عدم ادغام اقتصادی بر تمایل آنان به برگشت به کشور در سنین بازنشستگی اثر گذاشته و بنابراین ترجیح آنان خرید منزل در مکانی است که قصد دارند در آنجا زندگی کنند.

ادغام فرهنگی نیز از جمله عوامل مؤثر بر تعامل اقتصادی در ایران است. همان‌طور که در پیشینه‌ها (رومان، ۲۰۱۳؛ ماهپاترو، ۲۰۱۷؛ کای، ۲۰۰۳؛ سانا و میسی، ۲۰۰۵؛ رهارپر و زوبیدا، ۲۰۱۳) اشاره شده است، مهاجران ایرانی بسته به اینکه چه موقعیت اجتماعی در کشور مقصد داشته باشند و نیز شبکه

یافته‌های تحقیق نشان می‌دهد، سه دلیل عمده بر میزان تمایل به تعامل اقتصادی با ایران مؤثر است که شامل ادغام اقتصادی، ادغام فرهنگی و نگرش به کشور مبدأ و مقصد مهاجر است. همان‌طور که پیشینه‌های تحقیق نشان می‌دهد ادغام اقتصادی (کارلینگ و هولشر، ۲۰۱۳؛ بیلگیلی، ۲۰۱۵؛ کای، ۲۰۰۳؛ هلست و اسچاروتن، ۲۰۰۶) مهاجران، عاملی مؤثر بر میزان تمایل به تعامل اقتصادی مهاجران در ایران و آلمان می‌باشد. از دو منظر می‌توان به این امر نگاه کرد. چنانچه ادغام اقتصادی فرد در آلمان بالا باشد و فرد به‌خوبی در این جامعه حک شده باشد، میزان هدایا و کالای ارسالی برای خانواده، کنش خیرخواهانه در ایران و ارسال کالای کمیاب به ایران بیشتر شده، درحالی‌که میزان سرمایه‌گذاری در ایران و همچنین خرید خدمات را کاهش می‌دهد. فردی که در این جامعه به‌خوبی ادغام شده است، ترجیح می‌دهد با برخورداری از تسهیلات مالی در

همچنین در مقوله ادغام فرهنگی می‌توان گفت، سرمایه‌گذاری نیازمند اطلاع بسیار از شرایط و قوانین آن کشور است، فردی که به خوبی به هنجارها و قوانین آن کشور آشنایی نداشته باشد قادر نخواهد بود سرمایه‌گذار موفقی نیز باشد، بدین منظور این دسته از افراد ترجیح می‌دهند در مکانی سرمایه‌گذاری کنند که نسبت به شرایط و قوانین آن اطلاع کافی دارند. بدین منظور ایران را برای سرمایه‌گذاری انتخاب می‌کنند. در این دسته از مهاجران، میل به وطن‌دوستی بسیار بیشتر از سایر افرادی است که از لحاظ فرهنگی در جامعه مبدأ حک شده‌اند؛ بنابراین اقدام به کنش‌های خیرخواهانه و همچنین جبران کالاهای کمیاب در ایران مانند دارو و قطعات الکترونیکی می‌کنند و بخش مهمی از نیازهای ضروری خرد (مثلاً داروهایی که گاه‌به‌گاه کمیاب می‌شوند) نیز از همین طریق تأمین می‌شوند.

روابط اجتماعی آن‌ها در ایران چه ساختاری داشته باشد در دوره‌های زمانی گوناگون و متأثر از متغیرهای کلان اجتماعی و بین‌المللی کالاها و مبالغ و هدایایی را به کشور وارد یا خارج می‌کنند. مهاجرانی که دارای وابستگی شدید به شبکه روابط خویشاوندان بازمانده و دوستان خویش در ایران هستند، تمایل بیشتری به برگشت به ایران چه در سنین جوانی و چه در سنین بازنشستگی دارند؛ بنابراین، دسته عمده‌ای از کالاها و پول‌ها به منظور حفظ پیوند خانوادگی، انجام تعهد نسبت به خانواده و همچنین تضمین مکانی برای بازگشت فرد به ایران صورت می‌گیرد. از آنجایی که اکثراً مهاجران قانونی از خانواده‌های با سطح اقتصادی بالاتر به آلمان مهاجرت می‌کنند، نیاز اقتصادی چشم‌گیری به پول‌های ارسالی مهاجران ندارند و از این‌رو نظریه استراتژی تطبیقی خانواده چندان در مورد ایرانیان مقیم کشور آلمان صدق نمی‌کند؛ اما آنچه اهمیت دارد ارسال هدیه و کالاهای لوکس و مارک‌دار به جای پول در بین ایرانیان مهاجر به شدت چشم‌گیر است.



نمودار ۶ عوامل مؤثر بر تمایل مهاجران مقیم آلمان به تعامل اقتصادی با ایران

پیشینه‌های تحقیق نشان می‌دهد ادغام اقتصادی (کارلینگ و هولشر، ۲۰۱۳؛ بیلگیلی، ۲۰۱۵؛ کای، ۲۰۰۳؛ هلست و اسپاروتن، ۲۰۰۶) مهاجران، عاملی مؤثر بر میزان تمایل به تعامل اقتصادی مهاجران در

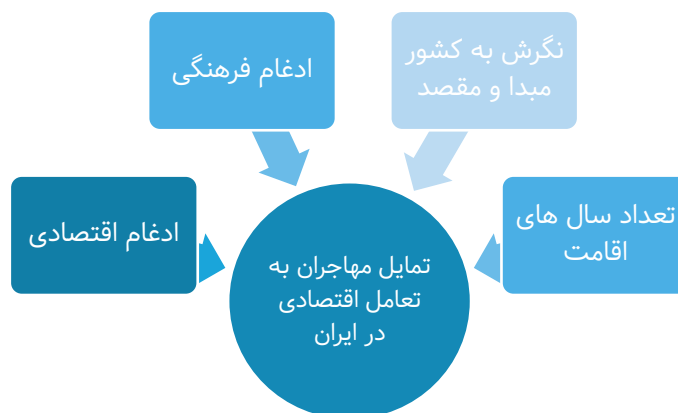
یافته‌های تحقیق نشان می‌دهد، سه دلیل عمده بر میزان تمایل به تعامل اقتصادی با ایران مؤثر است که شامل ادغام اقتصادی، ادغام فرهنگی و نگرش به کشور مبدأ و مقصد مهاجر است. همان‌طور که

بازمانده و دوستان خویش در ایران هستند، تمایل بیشتری به برگشت به ایران چه در سنین جوانی و چه در سنین بازنشستگی دارند؛ بنابراین، دسته عمده‌ای از کالاها و پول‌ها به منظور حفظ پیوند خانوادگی، انجام تعهد نسبت به خانواده و همچنین تضمین مکانی برای بازگشت فرد به ایران صورت می‌گیرد. از آنجایی که اکثراً مهاجران قانونی از خانواده‌های با سطح اقتصادی بالاتر به آلمان مهاجرت می‌کنند، نیاز اقتصادی چشم‌گیری به پول‌های ارسالی مهاجران ندارند و از این‌رو نظریه استراتژی تطبیقی خانواده چندان در مورد ایرانیان مقیم کشور آلمان صدق نمی‌کند؛ اما آنچه اهمیت دارد ارسال هدیه و کالاهای لوکس و مارک‌دار به جای پول در بین ایرانیان مهاجر به شدت چشم‌گیر است.

همچنین در مقوله ادغام فرهنگی می‌توان گفت، سرمایه‌گذاری نیازمند اطلاع بسیار از شرایط و قوانین آن کشور است، فردی که به خوبی به هنجارها و قوانین آن کشور آشنایی نداشته باشد قادر نخواهد بود سرمایه‌گذار موفقی نیز باشد، بدین منظور این دسته از افراد ترجیح می‌دهند در مکانی سرمایه‌گذاری کنند که نسبت به شرایط و قوانین آن اطلاع کافی دارند. بدین منظور ایران را برای سرمایه‌گذاری انتخاب می‌کنند. در این دسته از مهاجران، میل به وطن‌دوستی بسیار بیشتر از سایر افرادی است که از لحاظ فرهنگی در جامعه مبدأ حک شده‌اند؛ بنابراین اقدام به کنش‌های خیرخواهانه و همچنین جبران کالاهای کمیاب در ایران مانند دارو و قطعات الکترونیکی می‌کنند و بخش مهمی از نیازهای ضروری خرد (مثلاً داروهایی که گاه‌به‌گاه کمیاب می‌شوند) نیز از همین طریق تأمین می‌شوند.

ایران و آلمان می‌باشد. از دو منظر می‌توان به این امر نگاه کرد. چنانچه ادغام اقتصادی فرد در آلمان بالا باشد و فرد به خوبی در این جامعه حک شده باشد، میزان هدایا و کالای ارسالی برای خانواده، کنش خیرخواهانه در ایران و ارسال کالای کمیاب به ایران بیشتر شده، درحالی‌که میزان سرمایه‌گذاری در ایران و همچنین خرید خدمات را کاهش می‌دهد. فردی که در این جامعه به خوبی ادغام شده است، ترجیح می‌دهد با برخورداری از تسهیلات مالی در آلمان به خرید مسکن در این کشور بپردازد. درحالی‌که مهاجرانی که به خوبی از نظر اقتصادی در آلمان ادغام نشده‌اند به علت درآمد پایین قادر به برخورداری از تسهیلات نبوده و خرید منزل در آلمان برای آنان غیرممکن است. درحالی‌که این دسته افراد به راحتی می‌توانند با پس‌انداز یورویی خود در ایرانی منزلی تهیه کنند. علاوه بر این عدم ادغام اقتصادی بر تمایل آنان به برگشت به کشور در سنین بازنشستگی اثر گذاشته و بنابراین ترجیح آنان خرید منزل در مکانی است که قصد دارند در آنجا زندگی کنند.

ادغام فرهنگی نیز از جمله عوامل مؤثر بر تعامل اقتصادی در ایران است. همان‌طور که در پیشینه‌ها (رومان، ۲۰۱۳؛ ماه‌پاترو، ۲۰۱۷؛ کای، ۲۰۰۳؛ سانا و میسی، ۲۰۰۵؛ رهارپر و زوبیدا، ۲۰۱۳) اشاره شده است، مهاجران ایرانی بسته به اینکه چه موقعیت اجتماعی در کشور مقصد داشته باشند و نیز شبکه روابط اجتماعی آن‌ها در ایران چه ساختاری داشته باشد در دوره‌های زمانی گوناگون و متأثر از متغیرهای کلان اجتماعی و بین‌المللی کالاها و مبالغ و هدایایی را به کشور وارد یا خارج می‌کنند. مهاجرانی که دارای وابستگی شدید به شبکه روابط خویشاوندان



نمودار ۷ عوامل مؤثر بر تمایل مهاجران مقیم آلمان به تعامل اقتصادی با ایران

فرهنگ آن جامعه به‌خوبی حک نشده‌اند و خود عامل مؤثری بر عدم تمایل آنان برای سرمایه‌گذاری در آلمان است بلکه، قادر به دریافت تسهیلات مالی نیز نمی‌باشند.

#### منابع مالی

این مقاله مستخرج از طرح پژوهشی شماره ۳ به شماره ۵۰۳۰۹ دانشگاه فردوسی مشهد است و توسط رصدخانه مهاجرت ایران (پژوهشکده سیاست‌گذاری دانشگاه شریف) حمایت مالی شده است.

#### سهم نویسندگان

تمامی همکاران در بخش‌های مختلف تهیه مقاله نقش داشته‌اند.

#### تعارض منافع:

نویسندگان دارای تعارض منافع نمی‌باشند.

از دیگر عوامل مؤثر بر تمایل به تعامل اقتصادی در ایران، نگرش مهاجر نسبت به سرمایه‌گذاری در سیستم اقتصادی و سیاسی ایران و آلمان است. هر چه اعتماد مهاجران نسبت به سیستم اقتصادی و قوانین آن کشور بیشتر باشد میزان تمایلشان به سرمایه‌گذاری بیشتر است. از آنجایی که برخی از مهاجران تجربیات ناخوشایندی در ایران نسبت به سرمایه‌گذاری همچون سرمایه‌گذاری در بازار بورس داشته‌اند ترجیحشان بر سرمایه‌گذاری در خارج از کشور است.

در نهایت تعداد سال‌های اقامت نیز مؤلفه مهمی در تمایل به سرمایه‌گذاری است. فردی که اقامت دائم آلمان را دریافت کرده باشد قادر به دریافت تسهیلات مالی بیشتری است. از این‌رو ترجیح وی تمایل به سرمایه‌گذاری در خارج از کشور است. در حالی که مهاجران تازه وارد نه تنها در اقتصاد و در

## منابع

بلیکی، نورمن (۱۳۸۹). *استراتژی‌های پژوهش اجتماعی*. ترجمه‌ی ه. آقاییگ‌پوری، تهران: جامعه‌شناسان.

استراوس، انسلیم و کوربین، جولیت (۱۳۹۰). *مبانی پژوهش کیفی: فنون و مراحل تولید نظریه‌ی زمینه‌ای*. ترجمه‌ی ابراهیم افشار، تهران: نی.

- Becker, G. S. (1991). *A treatise on the family: Enlarged edition*: Harvard university press.
- Bilgili, Ö. (2015). Economic integration to send money back home? *Journal of Immigrant & Refugee Studies*, 13(4), 379-400.
- Bollard, A. McKenzie, D. Morten, M. & Rapoport, H. (2011). Remittances and the brain drain revisited: The microdata show that more educated migrants remit more. *The World Bank Economic Review*, 25(1), 132-156.
- Brown, R. (1994). Migrants' remittances, savings and investment in the south Pacific. *International Labour Review*, 133(3), 347-367.
- Brown, R. P. & Ahlburg, D. A. (1999). Remittances in the South Pacific. *International Journal of Social Economics*, 26(1-2), 325-344.
- Cai, Q. (2003). Migrant remittances and family ties: a case study in China. *International Journal of Population Geography*, 9(6), 471-483.
- Calero, C. Bedi, A. S. & Sparrow, R. (2009). Remittances, liquidity constraints and human capital investments in Ecuador. *World development*, 37(6), 1143-1154.
- Carling, J. & Hoelscher, K. (2013). The capacity and desire to remit: Comparing local and transnational influences. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 39(6), 939-958.
- Chami, R. Fullenkamp, C. & Jahjah, S. (2005). Are immigrant remittance flows a source of capital for development? *IMF Staff papers*, 52(1), 55-81.
- Acosta, P., Fajnzylber, P., & Lopez, J. H. (2007). *The impact of remittances on poverty and human capital: evidence from Latin American household surveys* (Vol. 4247): World Bank Publications.
- Adelman, I., & Taylor, J. E. (1990). Is structural adjustment with a human face possible? The case of Mexico. *The Journal of Development Studies*, 26(3), 387-407.
- Adams Jr, R. H. (2009). The determinants of international remittances in developing countries. *World development*, 37(1), 93-103
- Adams Jr, R. H. & Cuecuecha, A. (2010). Remittances, household expenditure and investment in Guatemala. *World development*, 38(11), 1626-1641.
- Adams Jr, R. H. & Page, J. (2005). Do international migration and remittances reduce poverty in developing countries? *World development*, 33(10), 1645-1669.
- Amuedo-Dorantes, C., & Pozo, S. (2006). Remittances as insurance: evidence from Mexican immigrants. *Journal of Population Economics*, 19(2), 227-254.
- Antén, J.I. (2010). The impact of remittances on nutritional status of children in Ecuador. *International migration review*, 44(2), 269-299.
- Anyanwu, J. C. & Erhijakpor, A. E. (2010). Do international remittances affect poverty in Africa? *African Development Review*, 22(1), 51-91.
- Becker, G. S. (1974). A theory of social interactions. *Journal of political economy*, 82(6), 1063-1093.

- Giuliano, P., & Ruiz-Arranz, M. (2009). Remittances, financial development, and growth. *Journal of Development Economics*, 90(1), 144-152 .
- Groizard, J. L., & Llull, J. (2004). *Brain drain, aid and growth. University of the Balearic Islands.*
- Harper, R. A., & Zubida, H. (2013). How Does the Construction of New Families Impact Remittances. *Diversities*, 15(2), 6-19.
- Hildebrandt, N., McKenzie, D. J., Esquivel, G., & Schargrodsky, E. (2005). The effects of migration on child health in Mexico [with comments]. *Economia*, 6(1), 257-289.
- Hoddinott, J. (1992). Modelling remittance flows in Kenya. *Journal of African Economies*, 1(2), 206-232 .
- Hoddinott, J. (1994). A model of migration and remittances applied to Western Kenya. *Oxford economic papers*, 459-476 .
- Holst, E., & Schrooten, M. (2006). *Migration and Money-What Determines Remittances?: Evidence from Germany* (No. 566). DIW Berlin, German Institute for Economic Research.
- Kanaiaupuni, S. M., & Donato, K. M. (1999). Migradollars and mortality: The effects of migration on infant survival in Mexico. *Demography*, 36(3), 339-353 .
- King, R., & Vullnetari, J. (2010). Gender and remittances in Albania: or why 'Are women better remitters than men?' is not the right question .
- Córdova, J. E. L. (2006). *Globalization, migration and development: the role of Mexican migrant remittances* (Working Paper ITD= Documento de Trabajo ITD; n. 20) (Vol. 20): BID-INTAL.
- De Brauw, A. Mueller, V., & Woldehanna, T. (2011). *Insurance motives to remit: Evidence from a matched sample of Ethiopian internal migrants* (No. 1090). International Food Policy Research Institute (IFPRI).
- De la Briere ,B., Sadoulet, E., De Janvry, A., & Lambert, S. (2002). The roles of destination, gender, and household composition in explaining remittances: an analysis for the Dominican Sierra. *Journal of development Economics*, 68(2), 309-328 .
- Durand, J., Kandel, W ., Parrado, E. A., & Massey, D. S. (1996). International migration and development in Mexican communities. *Demography*, 33(2), 249-264 .
- Dustmann, C., & Kirchkamp, O. (2002). The optimal migration duration and activity choice after re-migration. *Journal of development Economics*, 67(2), 351-372 .
- Edwards, A. C., & Ureta, M. (2003). International migration, remittances, and schooling: evidence from El Salvador. *Journal of development Economics*, 72(2), 429-461 .
- Faini, R. (2007). Remittances and the Brain Drain :Do more skilled migrants remit more? *The World Bank Economic Review*, 21(2), 177-191 .



- Orozco, M., Lowell, B. L., & Schneider, J. (2006). Gender-specific determinants of remittances: Differences in structure and motivation. *Report to the World Bank Group, mimeo* .
- Roman, M. (2013). Financial effects of the international migration in Europe: Modelling the decision to remit. *Panaeconomicus*, 60(4), 541-555 .
- Sana, M., & Massey, D. S. (2005). Household composition, family migration, and community context: Migrant remittances in four countries. *Social science Quarterly*, 86(2), 509-528 .
- Schrooten, M. (2005). Bringing Home the Money-What Determines Worker's Remittances to Transition Countries. *Institute of Economic Research, Hitotsubashi University, Discussion Paper Series*.
- Stark, O., & Lucas, R. E. (1988). Migration, remittances, and the family. *Economic Development and cultural Change*, 36(3), 465-481 .
- Stepanic, J., Bertovic, I., & Kasac, J. (2003). Mediated Character of Economic Interactions. *Entropy*, 5(2), 61-75 .
- Woodruff, C. (2007). *Mexican microenterprise investment and employment: the role of remittances (Working Paper ITD= Documento de Trabajo ITD; 26) (Vol. 26): BID-INTAL*.
- Woodruff, C., & Zenteno, R. (2007). Migration networks and microenterprises in Mexico. *Journal of Development Economics*, 82(2), 509-528 .
- Lianos, T. P & ,Pseiridis, A. (2014). I trust, therefore I remit? An examination of the size and motivation of remittances. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 40(4), 528-543 .
- Lucas, R. E., & Stark, O. (1985). Motivations to remit: Evidence from Botswana. *Journal of political economy*, 93(5), 901-918 .
- Mahapatro, S. R. (2017). Why do they remit? Examining factors influencing migrant remittances in India. *Journal of Development Policy and Practice*, 2(2), 225-235 .
- Massey, D. S., & Parrado, E. A. (1998). International migration and business formation in Mexico. *Social Science Quarterly*, 79(1), 1-20 .
- McCormick, B., & Wahba, J. (2001). Overseas work experience, savings and entrepreneurship amongst return migrants to LDCs. *Scottish journal of political economy*, 48(2), 164-178.
- McDonald, J. T., & Valenzuela, R. M. (2012). Why Filipino migrants remit? Evidence from a home-host country matched sample. *Monash University, Department of Economics, Discussion Papers*, 9, 12 .
- Mesnard, A. (2004). Temporary migration and capital market imperfections. *Oxford Economic Papers*, 56(2), 242-262 .
- Mundaca, B. G. (2009). Remittances, financial market development, and economic growth: the case of Latin America and the Caribbean. *Review of development economics*, 13(2), 288-303 .

shocks. *The Economic Journal*,  
118(528), 591-630 .

Yang, D. (2008). International migration,  
remittances and household  
investment: Evidence from  
Philippine migrants' exchange rate

