آینده‌نگر
شماره ۱۵۸
ISSN: 2322-3316
ماهنامه اقتصادی | قیمت: ۲۰۰۰۰۰ تومان | ۱۹۶ صفحه | شماره ۱۵۸ | مهر ۱۴۰۴



چرخ کارخانه نمی‌چرخد

آینده اقتصاد ایران با رکود تورمی چه می‌شود؟

سرمقاله محمود نجفی‌عرب
رئیس اتاق بازرگانی تهران

اقتصاد کشور در گرداب رکود تورمی

اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران
TEHRAN CHAMBER OF COMMERCE, INDUSTRIES, MINES AND AGRICULTURE

مرکز داوری اتاق تهران

آیا می‌دانستید بدون این که وارد فرایند پرهزینه و زمان‌بر حل دعاوی از طریق دادگاه‌ها شوید، می‌توانید از خدمات داوری اتاق تهران استفاده کنید؟

در قراردادهای تجاری و اقتصادی احتمال اینکه با شرکای تجاریتان به مشکل برخورد کنید خیلی زیاد است. به همین دلیل بهتر است که از قبل روش‌های حل اختلاف را در قرارداد پیش‌بینی کنید.

حل اختلافات از طریق مرکز داوری اتاق تهران دارای مزیت‌هایی مثل رسیدگی سریع و یک مرحله‌ای، کم هزینه بودن داوری نسبت به دادگاه، رسیدگی تخصصی با داور مرجع طرفین، امکان اجرای رای داور در سطح ملی یا بین‌المللی، رازداری و محرمانگی احکام و اسناد است. اتاق تهران از منافع تمام فعالان اقتصادی و کارآفرینان در سطح ملی و بین‌المللی دفاع می‌کند. برای این که از این مزیت استفاده کنید کافی است در زمان عقد قرارداد مرکز داوری اتاق تهران رو به عنوان مرجع حل اختلاف تعیین کنید.

در هر مرحله می‌توانید از طریق تماس با ۱۸۶۶، مشکلات خود را با کارشناسان اتاق تهران در میان بگذارید.

مشاوره حقوقی اتاق بازرگانی تهران

آیا می‌دانید که چالش‌های حقوقی می‌تواند باعث کندی روند توسعه و رشد کسب‌وکارها شود؟ اتاق بازرگانی تهران در همه زمینه‌های حقوقی به اعضای خود مشاوره رایگان ارائه می‌دهد.

اگر در ابتدای مسیر راه‌اندازی کسب‌وکار قرار دارید مشاوره حقوقی اتاق تهران می‌تواند در تعیین نوع شرکت، تعریف روابط شرکا و مسولیت آن‌ها به شما کمک کند.

اگر هم در میانه راه هستید می‌توانید در خصوص مواردی مثل تنظیم انواع قراردادهای حقیقی و حقوقی، تنظیم قراردادهای استخدامی، خرید و فروش، اجاره و صلح و حتی قراردادهای مالکیت فکری، از مشاوره حقوقی استفاده کنید تا در زمان بروز مشکلات مثل دعاوی حقوقی و کیفری و تعزیرات حکومتی در کنار شماست.

این مشاوره را می‌توانید به صورت حضوری یا از طریق مراجعه به سایت اتاق تهران یا با شماره گیری ۱۸۶۶ دریافت کنید.

اطلاع از خدمات اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران:
توئیتر: twitter.com/TCCIM اینستاگرام: instagram.com/TCCIM.pr تلگرام: t.me/TehranChamber آپارات: www.aparat.com/TCCIM
کدپستی: ۱۵۱۱۹۱۷۶۱۳ صندوق پستی: ۳۸۱۸/۱۵۸۷۵

آینده‌نگر
شماره ۱۵۸ . مهر ۱۴۰۴

صاحب امتیاز: اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران
مدیرمسئول: مسعود خوانساری
رئیس شورای سیاست‌گذاری: محمود نجفی‌عرب
شورای سیاست‌گذاری: فریدون وردی‌نژاد، بهمن عشقی، مصطفی درویشی، ابراهیم بهادرانی شهاب جوانمردی، رامین خسروخاور، عطاالله اشرفی‌اصفهانی
سردبیر: بهراد مهرجو
معاون سردبیر: ولی خلیلی
تحریریه: محمد عدلی، کاوه شجاعی، فرزانه سالمی، سعید ارکان‌زاده، آرش پورابراهیمی، لیلا ابراهیمیان نسیم بنایی، مریم بابایی، فاطمه صدقی، فاطمه برزگر و زهرا بارانی
پادکست: کریم نیکونظر

آتلیه طراحی
مدیر هنری: رضا دولت‌زاده
ویراستاری: بابک آتشین‌جان
کمیک‌آرتیست: ساناز سهیلی
ناظر فنی: هانی شمس

مخاطبان ماهنامه آینده‌نگر می توانند، دیدگاه‌ها و انتقادات خود را از طریق پست الکترونیک و همچنین شماره تلفن‌های تحریریه با ما در میان بگذارند.
Email: ayandehnegarmag@gmail.com
www.tccim.ir

نشانی: خیابان خالد اسلامبولی، روبه‌روی خیابان ۲۱، پلاک ۸۲
اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران
تلفن امور اشتراک: ۱۸۶۶

چاپ: هم‌میهن فارس
تلفن: ۴۶۸۹۶۳۳۰



برای دریافت اشتراک
آینده‌نگر
با شماره
۱۸۶۶
تماس بگیرید



بسم الله الرحمن الرحیم

سرمقاله
اقتصاد کشور در گرداب رکود تورمی ۰۵

کامنت
ونزوئلا: جبهه جدید برای ترامپ ۰۷

باشگاه
همه برای یکی، یکی برای همه ۱۳

کمیک‌استریپ
شعله‌های خاموش ۱۷

آکادمی
دالان سبز ۲۵

راهبرد
مسکن در کما ۵۱

آینده ما
چهره اسنپ‌بک ۶۱

توسعه
خسته ولی ایستاده ۶۹

دیده‌بان
سقوط طبقه‌ها ۸۵

پرونده
وضعیت شکننده بنگاه‌ها ۹۵

اندیشکده
خاورمیانه در قلب واشنگتن ۱۰۵

صنعت
نفرین طلای سیاه ۱۰۹

کارآفرینان
امپراطور جواهرات ۱۲۱

شکست
سقوط غم‌انگیز ۱۳۱

تجربه
بلیت ۲۵۰ هزاردلاری سفر به فضا ۱۳۷

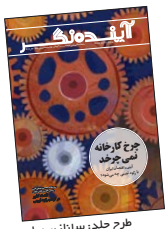
عصرجدید
آینده به روایت بیل گیتس ۱۴۵

آینده‌پژوهی
تب تند مرکز خرید ۱۵۵

اکونومیست
نبرد سرخ و سبز ۱۷۵

چهره‌ها
مهندسی که ریسک را بازنویسی کرد ۱۸۷

اتاق طهران
نماینده فورد که رئیس اتاق تهران شد ۱۹۱



طرح جلد: ساناز سهیلی
آینده‌نگر

اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران
TEHRAN CHAMBER OF COMMERCE, INDUSTRIES, MINES AND AGRICULTURE



چگونه عضو اتاق بازرگانی تهران شویم؟

آیا می‌دانستید خدمات اتاق بازرگانی تهران از قبیل مشاوره مالی، مشاوره حقوقی، مرکز داوری و... برای اعضا رایگان است؟

برای عضویت در اتاق تهران افراد حقیقی باید حداقل سن ۲۰ سال، مدرک دیپلم، پروانه فعالیت اقتصادی یا اخذ گواهی ثبت دفتر تجاری یا معرفی‌نامه از پارک‌های علم و فناوری و مراکز رشد را داشته باشند. با داشتن این شرایط و مدارک می‌توانید به سامانه هوشمند اتاق بازرگانی مراجعه و ثبت‌نام کنید. امکان ثبت‌نام حضوری نیز برای متقاضیان وجود دارد تا کارشناسان اتاق به صورت رایگان ثبت‌نام شما را انجام دهند. البته ضروری است که حق عضویت را پرداخت کنید.

اگر می‌خواهید به عنوان شخصیت حقوقی عضو اتاق تهران شوید، علاوه بر دارا بودن شرایط ثبت نام افراد حقیقی، باید آگهی تاسیس شرکت با آخرین تغییرات و کلیه صفحات اساسنامه را نیز ارائه دهید.

در هر مرحله می‌توانید از طریق تماس با ۱۸۶۶، مشکلات خود را با کارشناسان اتاق تهران در میان بگذارید.

مراحل دریافت کارت بازرگانی

اگه قصد دارید در حوزه صادرات و واردات فعالیت کنید، باید کارت بازرگانی بگیرید. برای دریافت این کارت باید وارد سامانه جامع تجارت شوید و ثبت‌نام کنید.

کارت ملی، مدرک تحصیلی حداقل دیپلم، نامه عدم سوپیشینه، اخذ کد اقتصادی، گواهی ماده ۱۸۶ قانون مالیات مستقیم، داشتن چک صیادی و عدم چک برگشتی از الزامات اولیه ثبت‌نام در سامانه است. البته برای دریافت کارت بازرگانی از اتاق تهران، باید حتما عضو اتاق هم شده باشید.

پس از بارگذاری مدارک در سامانه جامع تجارت، این سامانه مدارک را بررسی و از سایر ارگان‌ها استعلام می‌گیرد و پس از تایید مدارک، پرونده شما را به اتاق تهران ارسال می‌کند. براساس مدرک تحصیلی و نوع رشته، شما باید در دوره آموزشی کارت بازرگانی شرکت و حتما نمره قبولی کسب کنید. بعد از پایان آموزش، پرونده شما به بخش صدور کارت ارجاع داده می‌شود.

کارشناسان اتاق تهران نیز پس از تایید مدارک سامانه جامع تجارت و احراز هویت فرد متقاضی، کارت بازرگانی را برای او صادر می‌کنند.

در هر مرحله می‌توانید از طریق تماس با ۱۸۶۶، مشکلات خود را با کارشناسان اتاق تهران در میان بگذارید.

اطلاع از خدمات اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران:
توئیتر: twitter.com/TCCIM اینستاگرام: instagram.com/TCCIM.pr تلگرام: t.me/TehranChamber آپارات: www.aparat.com/TCCIM
کدپستی: ۱۵۱۱۹۱۷۶۱۳ صندوق پستی: ۱۵۸۷۵/۳۸۱۸

اقتصاد کشور در گرداب رکود تورمی

از وضعیت شاخص‌های کلان اقتصادی نباید غافل شد



محمود نجفی عرب
رئیس اتاق تهران

چند هفته پیش به همراه هیئتی از فعالان بخش خصوصی به چین سفر کردیم. اقتصاد چین مدام در حال دگردیسی و حرکت در مسیر توسعه تکنولوژی و زیرساخت‌هاست. تغییـــرات اقتصـــاد این کشـــور را می‌تـــوان به‌وضوح در نمایشگاه‌ها و تولیدات جدید آنها به‌خصوص در حوزه‌های مبتنی بر تکنولوژی احساس کرد. نکته قابل توجه اینکه با وجود انواع منازعات سیاست جهانی و شاخ‌وشانه‌کشی‌های مدام میان چین و امریکا، هردو کشور در سطح اقتصادی بالاترین ارتباطات را دارند. اساساً تنیدگی اقتصادشان به شـــکلی درآمده که دیگر نمی‌توانند قید این همکاری را بزنند. جالب است که سرمایه چینی‌ها در چندین ایالت بزرگ امریکا منجر به رونق دوباره صنایع خودروسازی شده و حتی صنایع تلفن همراه امریکا هم با کمک کارخانه‌های چینی نفس می‌کشد. پیش‌تر و قبل از جنگ اوکراین هم وضعیت در روسیه به همین شکل بود، به طوری که حتی شعب بانک‌های امریکایی هم در این کشور فعال بودند. همه اینها یعنی میدان سیاست و اقتصاد می‌توانند جدا از هم باشند.

مدتی قبل مناظره‌ای میان دو اقتصـــاددان را دنبال می‌کردم. یکی از آنها حرف قابل تاملی می‌زد. او معتقد بود که در سراسر تاریخ این امکان وجود داشته که کشورها از منظر سیاسی با هم در جدال باشند یا حتی به تخاصم برسند ولی روابط اقتصادی‌شان برقرار باشد. مثال‌های تاریخی هم بسیار است. جالب اینکه در ایران هیچ‌گاه در مورد این موضوعات صحبت نشده و در نهایت اقتصاد به بازوی رفتارهای سیاسی تبدیل شد و بدتر اینکه طرف مقابل هم با نهایت کج‌رفتاری و اقدامات ظالمانه به گروکشی اقتصاد پرداخت، تحریم‌ها را علیه ایران وضع کرد و نهایت تلاش خود را به کار گرفت که اقتصاد ایران را به‌زانو درآورد. متاسفانه امروز هم وضعیت اقتصاد کشور از ادوار گذشته سخت‌تر شده‌است. شرایط امروز اقتصاد ایران مانند هواپیمایی است که در ارتفاع ۱۰هزارپایی یک موتور خود را از دست داده و خلبان آن باید بتواند با یک موتور باقی‌مانده تا دیر نشده هواپیما را به سلامت فرود بیاورد تا جان مسافران، خودش و کادر پرواز را نجات دهد. در طول سال‌ها و دهه‌های گذشته متاسفانه در اقتصاد ایران فرصت‌سوزی‌های بسیار زیادی رخ داده است اما حالا با توجه به فشارهای گسترده بین‌المللی و قرار گرفتن در وضعیتی جنگی با اسرائیل، دیگر جای هیچ اشتباهی باقی نمانده است. برای اینکه تصویر واضح‌تری از شرایط کنونی اقتصاد ایران داشته باشیم، به شرح چند شاخص کلان اقتصادی می‌پردازم:

رشـــد منفی اقتصادی: مرکز آمار ایران در آخرین گزارش خود که ۳۰ شهریور منتشر کرد از بازگشت اقتصاد ایران به رشد منفی پس از چهار سال خبر داد. روندی که نشان می‌دهد اقتصاد ایران از مســـیر صعودی فاصله گرفته و با کاهش سرمایه‌گذاری و افت تولید مواجه شده است. براســـاس این گزارش نرخ رشد اقتصادی کشور در فصل بهار ۱۴۰۴، با نفت منفی ۰.۱ درصد و بدون نفت منفی ۰.۴ درصد بوده است، آن هم در شرایطی که طبق برنامه هفتم توسعه، رشد اقتصادی باید سالانه میانگین ۸ درصد باشد.

زنگ خطر کاهش تقاضا: رشـــد حقیقی هزینه‌کرد در خانوار شهری منفی ۲ درصد و در خانوار روستایی تقریباً صفر برآورد می‌شود. به بیان دیگر، قدرت خرید خانوارها یا کاهش یافته یا درجا زده اســـت. یکی از بحث‌های جدی که الان در اقتصاد کشور وجود دارد، موضوع کاهش تقاضا است و خیلی از صنایع به‌شدت در حال رکود هستند و اگر به فکر تحریک تقاضا نباشیم، خیلی از صنایع با رکود خیلی بیشتری مواجه خواهند شد.

ریسک تمرکز جغرافیایی و کالایی در تجارت خارجی: سهم کشورهای همسایه از تجارت خارجی ایران طی پنج سال اخیر روندی صعودی داشته و از ۴۹ درصد در سال ۱۳۹۹ به حدود ۵۶ درصد در پنج‌ماهه نخست ۱۴۰۴ رسیده است. به بیان دیگر، بیش از نیمی از مبادلات خارجی ایران در میان چند بازار محدود منطقه‌ای متمرکز است؛ به‌گونه‌ای که نزدیک به ۵۴ درصد درآمدهای صادراتی تنها از پنج کشور همسایه تأمین می‌شود و حدود نیمی از واردات کشور نیز از طریق چهار بازار همسایه انجام می‌گیرد. این یک خطر بسیار جدی است که ما را تهدید می‌کند و نشان می‌دهد که بازار تجارت کشور بسیار محدود است و روزبه‌روز هم در حال محدودترشدن است.

ناترازی برق؛ فاصله تولید و مصرف فراتر از پیش‌بینی: طبق برآوردهای برنامه هفتم توسعه، قرار بود ظرفیت تولید برق کشور در زمان اوج بار تا پایان برنامه به حدود ۸۷ هزار مگاوات برسد که به معنای رشد متوسط سالانه ۷.۴ درصد بود. بر این اساس در سال ۱۴۰۳ باید تولید برق در اوج بار به ۶۵ هزار و ۵۲۷ مگاوات می‌رسید اما تحقق این هدف با کسری همراه شد. در واقع، تولید برق در این سال تنها ۲.۱ درصد افزایش یافت که حدود ۵ درصد کمتر از پیش‌بینی برنامه است. همچنین براساس برنامه هفتم توسعه رشد متوسط سالانه ۳ درصدی برای مصرف برق در نظر گرفته شده بود، اما در سال ۱۴۰۳ میزان مصرف برق در اوج بار حدود ۷۹ هزار و ۸۷۲ مگاوات ثبت شـــد که به معنای رشد ۹ درصدی است؛ یعنی ۵.۵ درصد بالاتر از رقم پیش‌بینی‌شده. در سال ۱۴۰۳، به طور کلی، مصرف برق حدود ۲ درصد نسبت به سال قبل افزایش یافته که عمدتاً از محل افزایش مصرف برق خانگی بوده است. در بخش‌های صنعت و کشاورزی، افزایش قابل توجهی در مصرف برق مشاهده نمی‌شود، هرچند میزان مصرف این بخش‌ها در مجموع از خانگی بیشـــتر است. متاسفانه در شرایط کنونی علاوه بر ناترازی شدید در حوزه برق، کشور با کسری شدید منابع طبیعی دیگر مانند آب و گاز هم روبه‌رو است.

تشدید وابستگی تامین مالی به نظام بانکی: تأمین مالی از طریق شبکه بانکی نیز با وجود رشد اسمی ۴۱ درصدی، به دلیل سطح بالای تورم در عمل رشد حقیقی چندانی نداشته و حتی در برخی برآوردها نزدیک به صفر یا منفی بوده است. این موضوع نشان می‌دهد ظرفیت واقعی شبکه بانکی برای پشتیبانی از بخش تولید و تجارت بسیار محدود است.

تداوم رکود در شـــاخص مدیران خرید: شاخص مدیران خرید کل اقتصاد برای هفدهمین ماه پیاپی در مرداد ۱۴۰۴ زیر سطح ۵۰ باقی مانده و نشان‌دهنده استمرار شرایط رکودی است. یکی از نکات مهم و نگران‌کننده در این شاخص، کاهش مداوم میزان تولید محصول و ارائه خدمات است. از آن‌جا که شاخص موجودی مواد اولیه نیز همچنان در محدوده رکودی قرار دارد، می‌توان پیش‌بینی کرد که این روند کاهش تولید در ماه‌های آینده هم ادامه خواهد داشت. در حال حاضر بحث کاهش موجودی مواد اولیه صنایع بســـیار جدی است و الان حدود ۱۷ ماه است که این شاخص مسیر نزولی را طی می‌کند که بسیار نگران‌کننده است. برای مثال در صنعت لوازم خانگی در حال حاضر بیش از ۵۰ درصد تقاضا کاهش پیدا کرده است. در حوزه ساختمان که پیشران صنعتی است هم با بیش از ۴۰ درصد کاهش تقاضا روبه‌رو هستیم و حتی در حوزه سلامت هم با رکود جدی روبه‌روییم.

متاسفانه دولت به‌عنوان و به‌اسم حمایت از مردم، قیمت‌ها را به‌شدت کنترل می‌کند و اجازه واقعی کردن قیمت‌ها را نمی‌دهد تا جایی که صنایع و واحدهای تولیدی در شرایط بسیار سختی قرار گرفته‌اند. موضوع قیمت‌گذاری دســـتوری واقعاً پدر صنعت را درآورده است. در حال حاضر تولید در کشور در تمام بخش‌ها دچار رکود تورمی شدید و شرایط هشدار است و اگر مسئولان چاره‌اندیشـــی نکنند و بخواهند به روش‌های کنونی مانند قیمت‌گذاری دستوری ادامه دهند و راه‌حل واقعی برای تحریک تقاضا نداشته باشند، ما حتماً بحران‌های سخت‌تری را در بخش‌های مختلف صنعتی شاهد خواهیم بود و حتی مشکلات قضایی مانند برگشت چک‌ها و... هم افزایش پیدا می‌کند. اتحاد پیش‌آمده در کشور می‌تواند اکنون به‌درستی عمل کند و اجازه دهد که حداقل در این شرایط سخت برخی اقدامات اصلاحی در اقتصاد صورت گیرد. به این ترتیب امکان برای عبور از بحران‌ها وجود دارد.



سفر رئیس، عضو هیئت رئیسه و دبیرکل اتاق تهران به آلماتی و خورگس

گسترش روابط با چین و قزاقستان، هدف‌گذاری اتاق تهران

هیئتی با ریاست محمود نجفی عرب رئیس اتاق تهران و با حضور فرزین فردیس عضو هیئت رئیسه و فریدون وردی‌نژاد دبیرکل اتاق تهران به شهر آلماتی قزاقستان و خورگس چین سفر کردند. در این سفر هیئت اعزامی اتاق تهران برنامه‌های متعددی شامل مذاکرات با اتاق‌های بازرگانی، اتحادیه‌ها و تشکل‌ها داشتند و علاوه بر بازدید از مناطق صنعتی و تجاری چند یادداشت تفاهم هم امضا کردند. محمود نجفی عرب رئیس اتاق تهران در دیدارهای خود در آلماتی تاکید کرد: «اتاق تهران آمادگی خود برای توسعه همکاری‌های مشترک با بخش خصوصی قزاقستان را اعلام می‌کند. ما می‌توانیم این روند را با تبادل هیئت‌های تجاری، برگزاری وبینارهای تخصصی و هدفمند، حضور در رویدادهای تجاری و اقتصادی دو طرف و هم‌چنین ایجاد ارتباط بین تشکل‌های متناظر در دو کشور تسریع کنیم.» او همچنین در دیدار با فعالان بخش خصوصی خورگس چین با اشاره به سند ۲۵ ساله بین ایران و چین تاکید کرد: «ما در بخش خصوصی کار اجرایی کردن آن سند را برعهده داریم و باید بتوانیم به اهداف آن سند در حوزه اقتصاد و تجارت دست پیدا کنیم. از دید ما فرصت‌هایی مانند پیمان شانگهای و بریکس می‌تواند در این مسیر بسیار کمک‌کننده باشد.»

۱۴۰۴/۰۷/۰۲ – تاکید بر تاب‌آوری و تلاش برای توسعه تولید و صادرات دارو



دهمین نمایشگاه بین‌المللی دارو و صنایع وابسته (ایران‌فارما) روز چهارشنبه ۲ مهرماه، با حضور وزیر بهداشت، درمان و آموزش پزشکی افتتاح شد. شعار این دوره از نمایشگاه سه‌روزه ایران‌فارما که در مصلای امام خمینی (ره) برپا شد، «پایداری، تاب‌آوری و نوآوری در زنجیره تامین دارو» بود. این نمایشگاه به عنوان بزرگ‌ترین گردهمایی تخصصی صنایع دارویی ایران شناخته می‌شود. اتاق تهران نیز با اختصاص پاویونی در این نمایشگاه به ارائه خدمات حوزه کسب‌وکار به بازدیدکنندگان و فعالان اقتصادی زنجیره دارو پرداخت.

۱۴۰۴/۰۷/۰۱ – راهبردهای تاب‌آوری بنگاه‌ها پس از فعال‌سازی مکانیسم ماشه



اعضای هیئت نمایندگان اتاق بازرگانی تهران در نشست سی‌اُم خود علاوه بر چالش‌های روز فضای کسب‌وکار کشور، به تحریک تقاضا در دوران رکود تورمی و پیامدهای فعال‌سازی مکانیسم ماشه برای اقتصاد ایران و راهبردهای تاب‌آوری بنگاه‌های اقتصادی ارائه کردند. رئیس اتاق تهران، محمود نجفی عرب در این جلسه گفت: اگرچه دوست ندارم آمارهای ناامیدکننده ارائه بدهم ولی نباید از واقعیت‌ها غافل شویم و نباید همه ذهن‌ها تنها روی موضوعاتی مانند اسنپ بک، جنگ و اسرائیل متمرکز شود و بحث‌های کلان اقتصادی کشور فراموش شوند که به نظرم آسیب بسیار جدی برای کشور خواهد داشت. او به رکود تورمی اشاره کرد و گفت: یکی از بحث‌های جدی که الان در اقتصاد کشور وجود دارد، موضوع کاهش تقاضاست و خیلی از صنایع به شدت در وضعیت رکود هستند و اگر به فکر تحریک تقاضا نباشیم خیلی از صنایع با رکود خیلی بیشتری مواجه خواهند شد.

۱۴۰۴/۰۶/۲۵ – بیست‌وچهارمین دوره نمایشگاه بین‌المللی شیرینی و شکلات برگزار شد



بیست وچهارمین نمایشگاه بین‌المللی شیرینی و شکلات طی روزهای ۲۶ لغایت ۲۹ شهریور برگزار شد. اتاق تهران که حمایت از تولیدکنندگان و صادرکنندگان را بخش مهمی از فعالیت خود قرار داده، مشارکتی فعال در بیست وچهارمین نمایشگاه بین‌المللی شیرینی و شکلات داشت و به ارائه مشاوره‌های تخصصی به صاحبان غرفه‌ها و بازدیدکنندگان پرداخت. صنعت شیرینی و شکلات ایران به عنوان یکی از مهم‌ترین بخش‌های صنایع غذایی کشور، علاوه بر تأمین بخش بزرگی از نیاز داخلی، سهم قابل توجهی در صادرات غیرنفتی دارد.

۱۴۰۴/۰۶/۱۸ – برگزاری نوزدهمین نمایشگاه «ایران پلاست»



نوزدهمین نمایشگاه بین‌المللی ایران پلاست با حضور اتاق تهران و بیش از ۷۰۰ شرکت فعال در صنعت پتروشیمی، پلیمر و پلاستیک برگزار شد. اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران در این نمایشگاه حضوری فعال داشت و ضمن تعامل با فعالان اقتصادی و دریافت دغدغه‌های صاحبان کسب‌وکارهای این صنعت، خدماتی را هم در بخش عضویت و تمدید کارت بازرگانی ارائه کرد. محمود نجفی‌عرب، رئیس اتاق تهران در نخستین روز، از نوزدهمین نمایشگاه ایران پلاست بازدید کرد. رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران طی این بازدید، گفت‌وگویی با رسانه‌ها داشت و از لزوم هم‌افزایی و تعامل صنعت و دانشگاه سخن گفت.

۱۴۰۴/۰۶/۱۲ – آینده کسب‌وکارها در معرض ریسک‌های جهانی



عضو هیئت رئیسه اتاق بازرگانی تهران که به عنوان سرپرست هیئت اعزامی این اتاق در چهاردهمین کنگره جهانی اتاق‌های بازرگانی در ملبورن استرالیا شرکت کرده بود، بر ضرورت افزایش همکاری میان دولت و کسب‌وکارها برای ارتقای رفاه عمومی تاکید کرد. عباس آرگون با اشاره به اینکه در چهاردهمین اجلاس اتاق‌های بازرگانی جهان، توجه ویژه‌ای به موضوعات مرتبط با کسب‌وکارهای کوچک و متوسط و آموزش آنها شده است، گفت: در این نشست، تمرکزها بیشتر بر آینده کسب‌وکارها معطوف بود؛ از این جهت که تجارت جهانی در حال حاضر با نااطمینانی و رشد آهسته مواجه است. او افزود: افزایش بدهی‌های عمومی و عدم قطعیت‌های اقتصادی باعث شده است که رشد اقتصادی به سمت منفی حرکت کند. در این شرایط، کشورها با چالش‌های عمده‌ای روبه‌رو هستند، از جمله افزایش هزینه‌های تولید و تجارت، کاهش سرمایه‌گذاری‌های پایدار و بلندمدت، و وجود قوانین و مقررات متعدد در حوزه بین‌الملل که بر کسب‌وکارهای متوسط تأثیر منفی می‌گذارد.

۱۴۰۴/۰۶/۱۲ – اتاق تهران در نمایشگاه کازبیلد



سی‌ویکمین نمایشگاه بین‌المللی صنعت ساختمان قزاقستان (KazBuild) روز ۱۲ شهریور در شهر آلماتی، پایتخت قزاقستان آغاز به کار کرد. در این رویداد که با حضور بیش از ۴۰۰ شرکت از ۲۶ کشور جهان برگزار شد، پاویون‌های ملی کشورهایی چون ایران، آلمان، لهستان، امارات متحده عربی، آذربایجان و روسیه به نمایش توانمندی‌های خود در صنعت ساخت پرداختند. اتاق بازرگانی تهران در این رویداد با برپایی یک پاویون حضور داشت که از همان ساعت اولیه افتتاحیه نمایشگاه با اقبال بازدیدکنندگان عادی و نمایندگان شرکت‌های ساخت‌وساز از کشورهای مختلف دنیا روبه‌رو شد. مسئولیت پاویون و تیم اعزامی اتاق تهران به این رویداد را ایرج رهبر، رئیس کمیسیون عمران، احداث و امور زیربنایی اتاق تهران، برعهده داشت و سهیل آل‌رسول، دیگر عضو هیئت نمایندگان اتاق تهران او را همراهی می‌کرد.

ونزوئلا: جبهه جدید برای ترامپ



بلن فرناندز
ستون‌نویس الجزیره

دولت ترامپ در حالی که در سیاست خارجی در برابر روسیه و اسرائیل شکست خورده است، جبهه‌ای تازه علیه ونزوئلا باز کرده تا توجه‌ها را منحرف کند. در ۲ سپتامبر ۲۰۲۵ ارتش آمریکا یک قایق تندرو را در دریای کارائیب هدف قرار داد و ۱۱ غیرنظامی کشته شدند. ترامپ مدعی بود که آن‌ها قاچاقچی مواد مخدر وابسته به باند «ترن د آراگوا» در ونزوئلا بوده‌اند. این اقدام برخلاف قوانین بین‌المللی و قوانین داخلی آمریکا بود و به‌نوعی نشان از سیاست «تروریسم‌گونه» داشت. حتی خود ترامپ گفت ممکن است ماهیگیران هم به اشتباه هدف قرار بگیرند. چند روز بعد ترامپ با صدور فرمانی، وزارت دفاع آمریکا را به «وزارت جنگ» تغییر نام داد تا به‌زعم خود «روحیه جنگجویی» را بازگرداند. این اقدام هم‌زمان با ناکامی‌های او در فشار بر پوتین برای پایان جنگ اوکراین و بر نتانیاهو برای توقف حملات به غزه صورت گرفت. حمله به ونزوئلا، بیشتر یک نمایش قدرت برای جبران ضعف‌های ترامپ در سایر جبهه‌هاست. همانند گذشته، ایالات متحده باز هم جنگ با مواد مخدر را بهانه‌ای برای مداخله و کشتار غیرنظامیان کرده است. در واقع، این اقدامات بیش از آنکه تهدیدی واقعی برای کارتل‌های مواد مخدر باشد، به ابزاری برای نمایش اقتدار و انحراف افکار عمومی تبدیل شده است.

افغانستان: زنگ خطر به صدا درآمده است



عبدالرحمان شریف
فعال حقوق بشری

زلزله ۶ ریشتری اخیر در شرق افغانستان (استان‌های کنر و ننگرهار) هزاران خانه روستایی را ویران کرد و بیش از ۱۴۰۰ کشته و هزاران زخمی بر جای گذاشت. این فاجعه در شرایطی رخ داد که پیش از آن هم کودکان افغان با بحران‌های متعدد ناشی از فقر، ناامنی غذایی، مهاجرت اجباری و قطع کمک‌های بین‌المللی روبه‌رو بودند. بسیاری از روستاها به‌دلیل کوهستانی بودن و جاده‌های مسدود، همچنان دست‌نیافتنی هستند و تیم‌های امدادی از جمله کارکنان سیار «سیو د چلدرن» با دشواری خود را به آسیب‌دیدگان می‌رسانند. این زمین‌لرزه نه‌فقط یک بلای طبیعی، بلکه «بحرانی در دل بحران» است، زیرا کمک‌های بشردوستانه بین‌المللی اخیراً کاهش یافته و صدها برنامه حمایتی از جمله کلینیک‌های درمانی تعطیل شده‌اند. در افغانستان نیز ۱۴ درمانگاه تحت پوشش «سیو د چلدرن» بودجه خود را از دست داده‌اند که اگر تعطیل شوند، ۱۳ هزار کودک دیگر به خدمات درمانی دسترسی نخواهند داشت. بیش از این هم حدود ۲۳ میلیون نفر در افغانستان به کمک نیاز داشتند و نزدیک به ۹ میلیون نفر با ناامنی شدید غذایی مواجه بودند. حالا با این زلزله، کمبود منابع درمانی و کاهش بودجه باعث شده وضعیت به مراتب بحرانی‌تر شود. پیامدهای احتمالی شامل افزایش سوءتغذیه، بیماری‌های آب‌زاد، کار کودکان و ازدواج‌های زودهنگام است.

نژادپرستی: پدیده‌ای که با نفرت تفاوت دارد



دونالد ارل کالینز
استاد دانشگاه واشنگتن

نباید نژادپرستی را صرفاً به «نفرت فردی» یا «مشکل روانی» تقلیل داد. این نوع نگاه رسانه‌ها و سیاستمداران، ماهیت واقعی نژادپرستی را پنهان می‌کند: یک سیستم جهانی قدرت و سود که نابرابری و خشونت را بازتولید می‌کند. نژادپرستی فقط در نفرت‌های فردی خلاصه نمی‌شود؛ بلکه یک شبکه سازمان‌یافته از سیاست‌ها و نهادهاست که طی قرن‌ها به سفیدپوستان (به‌ویژه مردان سفید ثروتمند) امتیاز داده و دیگران را محروم کرده است. به همین دلیل حتی اگر نفرت‌های شخصی از بین برود، شکاف‌های عظیم در ثروت، طول عمر و فرصت‌های اجتماعی همچنان پابرجا خواهند ماند. این چارچوب تقلیل‌گرایانه به «نفرت» در کشورهای دیگر هم تکرار می‌شود: منتقدان خشونت هندو-ملی‌گرایان در هند به «ضد هندو» متهم می‌شوند. این ترفند، کارکرد واقعی نژادپرستی و تبعیض ساختاری را پنهان می‌کند. تا زمانی که بشریت نژادپرستی را به‌عنوان یک سیستم قدرت و سود به چالش نکشد، و تنها به نفرت فردی تقلیل دهد، نابرابری و خشونت در سطح جهانی ادامه خواهد یافت.

آتش‌سوزی مدیترانه: آینده دود می‌شود



آلخاندرو پدرگال
فیلم‌ساز

آتش‌سوزی‌های گسترده تابستان امسال در مدیترانه (از ترکیه تا اسپانیا) دیگر یک پدیده تصادفی یا «طبیعی» نیستند؛ بلکه نتیجه ترکیب تغییرات اقلیمی، بی‌توجهی به مدیریت زمین و منطق «سرمایه‌داری فاجعه» هستند. ابعاد بحران از این قرار است که تا ۲۶ اوت ۲۰۲۵ بیش از یک میلیون هکتار در اتحادیه اروپا سوخت، یعنی چهار برابر میانگین ۲۰ سال گذشته. اسپانیا بیشترین آسیب را دید و میزان مرگ‌ومیر ناشی از گرما در این کشور فقط در تابستان به حدود ۱۶ هزار نفر رسید. کاهش بودجه پیشگیری و مقابله با آتش‌سوزی طی ۱۳ سال گذشته به نصف رسیده است. همچنین رها شدن مناطق روستایی، گسترش تک‌محصولی و توسعه وابسته به گردشگری، محیط‌زیست را شکننده و آماده احتراق کرده است. آتش‌سوزی‌ها بیشترین فشار را بر کارگران، روستاییان، مهاجران و جوامع محروم وارد می‌کند و نشان می‌دهد نابرابری‌های طبقاتی، جنسیتی و نژادی در دل بحران اقلیمی هم بازتولید می‌شوند. بازسازی پیوند میان جامعه و طبیعت، مدیریت بوم‌محور جنگل‌ها، تقویت کشاورزی پایدار، و برنامه‌ریزی اکوسوسیالیستی ضروری است. بدون عدالت اجتماعی و زیست‌محیطی، آتش‌سوزی‌ها هر سال شدیدتر خواهند شد.

دلار: پناهگاهی که دیگر امن نیست!



مایک دولان
ستون‌نویس رویترز

آیا جایگاه دلار آمریکا به‌عنوان «پناهگاه امن» سرمایه در دوران بحران‌ها از ابتدا یک توهم بوده است یا خیر؟ در بهار ۲۰۲۵، هم‌زمان با سقوط ۲۰ درصدی شاخص S&P ۵۰۰، برخلاف انتظار دلار تقویت نشد بلکه ۸ درصد افت کرد. این مسئله شک و تردیدهای جدی درباره نقش دلار به‌عنوان ابزار پوشش ریسک ایجاد کرد. از زمان جنگ سرد تا بحران مالی ۲۰۰۸، دلار معمولاً با بحران‌ها بالا می‌رفت. حتی در ۲۰۰۸، با وجود آن‌که بحران از وال‌استریت آغاز شده بود، دلار تقویت شد. برد سترز (کارشناس شورای روابط خارجی) نشان داده است که رشد دلار در ۲۰۰۸ نه به خاطر «اعتماد جهانی» بلکه به دلیل بازگشت سرمایه‌های آمریکایی از بازارهای خارجی و بستن معاملات کری‌ترید دلاری بوده است. در واقع سرمایه‌گذاران خصوصی خارجی سرمایه خود را از آمریکا بیرون کشیدند. اکنون با نرخ‌های بهره بالای آمریکا در مقایسه با اروپا، چین و ژاپن، دلار خود ارز تأمین مالی اصلی است. بنابراین در بحران بعدی، لزوماً افزایش ارزش دلار رخ نخواهد داد. اگر دلار دیگر «تور ایمنی» نباشد، سرمایه‌گذاران جهانی باید برای پوشش ریسک خود هزینه کنند و این می‌تواند جذابیت بازارهای آمریکا را کم کند. همچنین ایده «استثناگرایی آمریکا» در اقتصاد جهانی تضعیف خواهد شد.

طلا: ذخیره مهارناپذیر



جیمی مک گیور
تحلیل‌گر رویترز

در سال ۲۰۲۵، نگرانی‌ها درباره تورم، وضعیت مالی نامساعد آمریکا، استقلال فدرال رزرو و ناپایداری‌های ژئوپولیتیکی باعث شده بانک‌های مرکزی سراسر جهان بیش از پیش به سرمایه‌گذاری در طلا روی بیاورند. برای اولین بار از سال ۱۹۹۶، طلای ذخیره‌شده در بانک‌های مرکزی از اوراق قرضه دولتی (Treasuries) پیشی گرفته و جایگاه دوم دارایی‌های ذخیره جهانی پس از دلار را به خود اختصاص داده است. ذخایر طلا به حدود ۳۶ هزار تُن رسیده، و خرید سالانه طلای بانک‌های مرکزی در سه سال گذشته بیش از هزار تُن بوده که دو برابر میانگین دهه پیشین است. ارزش کل طلای نگهداری‌شده در ذخایر بانک‌های مرکزی به حدود ۴.۵ تریلیون دلار رسیده، در حالی که ارزش اوراق قرضه‌ای که در اختیار دارند فقط ۳.۵ تریلیون دلار است. سهم طلا از کل ذخایر حدود ۲۷ درصد است و در حالی که سهم اوراق قرضه تنها ۲۳ درصد است. نظرسنجی مؤسسه «شورای جهانی طلا» نشان می‌دهد که ۹۵ درصد بانک‌های مرکزی انتظار دارند در ۱۲ ماه آینده، میزان طلای ذخیره‌شده افزایش یابد و همچنین نزدیک به سه‌چهارم آن‌ها پیش‌بینی کاهش دارایی‌های دلاری خود را دارند.

نسیم بنایی
دبیر بخش اکونومیست

سازمان‌ها

صندوق بین‌المللی پول گزارش داد

اقتصاد آرژانتین زیر سایه بحران سیاسی

بازارهای آرژانتین پس از شکست سنگین حزب رئیس‌جمهور خاویر میلی در انتخابات محلی استان بوئنوس‌آیرس سقوط کردند. شاخص اصلی بورس ۱۰.۵ درصد افت کرد، پزو به رکورد تاریخی ۱,۴۳۴ در برابر دلار رسید و برخی اوراق بین‌المللی بدترین سقوط از زمان انتشار در سال ۲۰۲۰ را تجربه کردند. پیروزی قاطع پرونیست‌ها با اختلاف ۱۳ درصدی، چشم‌انداز انتخابات میان‌دوره‌ای ۲۶ اکتبر را برای میلی تیره کرده و نگرانی‌ها درباره توانایی دولت برای اجرای برنامه اصلاحات اقتصادی و همکاری با صندوق بین‌المللی پول را افزایش داده است. برخی تحلیلگران هشدار داده‌اند که ادامه مداخله دولت در بازار ارز می‌تواند ذخایر خارجی را کاهش داده و ریسک نکول بدهی را بالا ببرد.

۱۰.۵ درصد افت شاخص بورس در آرژانتین به دلیل شکست سنگین حزب رئیس‌جمهوری این کشور، **خاویر میلی** بوده است

پلاس اعلام کرد

تولید نفت افزایش پیدا می‌کند

ائتلاف اوپک‌پلاس از اکتبر ۲۰۲۵ احتمالاً تولید نفت خود را افزایش خواهد داد، اما این افزایش کمتر از ماه‌های اخیر خواهد بود. تاکنون اوپک‌پلاس حدود ۲.۵ میلیون بشکه در روز به تولید افزوده (معادل ۲.۴ درصد از تقاضای جهانی) تا هم سهم بازار را بالا ببرد و هم به فشارهای ترامپ برای کاهش قیمت نفت پاسخ دهد. با وجود این افزایش، قیمت نفت همچنان در سطح ۶۶ دلار در هر بشکه باقی مانده و تحریم‌های غرب علیه روسیه و ایران مانع کاهش بیشتر قیمت‌ها شده است. در نشست جدید، قرار است حداقل ۱۳۵ هزار بشکه در روز به تولید اضافه شود، هرچند برخی منابع از احتمال افزایش ۲۰۰ تا ۳۵۰ هزار بشکه‌ای سخن گفته‌اند. با این حال، تنها عربستان و امارات ظرفیت افزودن تولید را دارند، زیرا اکثر اعضا در حال حاضر نزدیک به سقف تولید خود فعالیت می‌کنند. اوپک‌پلاس همچنان دو لایه کاهش تولید -یکی ۱.۶۵ میلیون بشکه و دیگری ۲ میلیون بشکه- را تا پایان ۲۰۲۶ حفظ کرده است

۶۶ دلار قیمت هر بشکه نفت در شرایطی است که **تحریم‌های غرب علیه برخی** از کشورها ادامه دارد و اوپک را وادار به تحرک کرده

گزارش جدید بانک جهانی

سرمایه‌گذاری در حوزه سلامت را افزایش دهید

سرمایه‌گذاری در سلامت نه‌تنها برای پایان دادن به فقر و افزایش بهره‌وری حیاتی است، بلکه نقش کلیدی در ایجاد شغل و رشد اقتصادی دارد. وجود نظام سلامت قوی باعث کاهش مرگ‌ومیر نوزادان، افزایش مهارت و اشتغال جوانان و امکان ادامه فعالیت والدین تا سنین بالا می‌شود. بخش سلامت یکی از بزرگ‌ترین بخش‌های اشتغال‌زاست: در کشورهای پردرآمد تا ۲۰ درصد کل مشاغل را شامل می‌شود، اما در آفریقای سیاه و آسیای جنوبی تنها ۵ تا ۶ درصد است. این حوزه فرصت‌های پایدار شغلی و ارتقای مهارت فراهم می‌کند، به‌ویژه برای زنان که بیش از ۷۰ درصد نیروی کار سلامت را تشکیل می‌دهند، اما فقط ۲۵ درصد سمت‌های مدیریتی را در اختیار دارند. سرمایه‌گذاری در سلامت همچنین مشاغل غیرمستقیم در حوزه‌های داروسازی، بیوتکنولوژی (زیست‌فناوری)، فناوری‌های پزشکی، سلامت دیجیتال و خدمات پشتیبانی ایجاد می‌کند.

۶۷ درصد از کارگران و کارکنان عرصه **سلامت** را در سرتاسر جهان، **زنان** تشکیل می‌دهند و این یعنی **سهم زنان خیلی بیشتر از مردان است**

هشدار سازمان ملل درباره کودکان

آموزش نباید جان کسی را به خطر اندازد

در سال ۲۰۲۵، شش سال پس از اولین روز جهانی حمایت از آموزش در برابر حمله، خشونت علیه آموزش به سطحی بی‌سابقه رسیده است. تنها بین ۲۰۲۲ تا ۲۰۲۳ حدود ۶ هزار حمله علیه دانش‌آموزان، معلمان و مدارس ثبت شده و بیش از ۱۰ هزار کودک کشته، ربوده، بازداشت یا مجروح شده‌اند. گزارش سازمان ملل نشان می‌دهد حملات به مدارس طی سال گذشته ۴۴ درصد افزایش یافته است؛ تجاوز و خشونت جنسی علیه کودکان هم ۳۴ درصد بیشتر شده و شمار کودکانی که قربانی چندین نوع نقض حقوق بشر شده‌اند، ۱۷ درصد رشد داشته است. بیشترین موارد نقض حقوق کودکان در سال ۲۰۲۴ در غزه و سرزمین‌های اشغالی فلسطین، کنگوی دموکراتیک، سومالی، نیجریه و هائیتی رخ داده است. مین‌های زمینی و مواد منفجره عمل‌نکرده هم حدود ۲۵ درصد تلفات کودکان را به خود اختصاص داده‌اند.

۴۴ درصد افزایش حملات به مدارس طی یک سال گذشته بوده که **عمده آن‌ها به غزه مربوط می‌شود**

بانک جهانی گزارش داد

طغیان فقر و جنگ در جهان

بانک جهانی در گزارشی تازه هشدار داد که فقر شدید در کشورهایی که گرفتار جنگ و بی‌ثباتی هستند، به‌سرعت رو به افزایش است. این گزارش ۳۹ اقتصاد را بررسی کرده و نشان می‌دهد که از سال ۲۰۲۰ تاکنون تولید سرانه این کشورها سالانه ۱.۸ درصد کاهش یافته، در حالی‌که در سایر اقتصادهای در حال توسعه ۲.۹ درصد رشد داشته است. امسال ۴۲۱ میلیون نفر در این کشورها با کمتر از ۳ دلار در روز زندگی می‌کنند؛ رقمی که تا ۲۰۳۰ به ۴۳۵ میلیون نفر (حدود ۶۰ درصد کل فقیرترین‌های جهان) خواهد رسید. نرخ فقر شدید در این کشورها نزدیک به ۴۰ درصد است، در حالی که در دیگر کشورهای در حال توسعه تنها ۶ درصد است. امید به زندگی در این کشورها به‌طور میانگین ۷ سال کمتر از دیگر کشورهاست، مرگ‌ومیر نوزادان بیش از دو برابر و ناامنی غذایی حاد ۱۸ برابر بیشتر است. حدود ۹۰ درصد از کودکان به حداقل مهارت‌های خواندن دست پیدا نمی‌کنند.

۴۲۱ میلیون نفر در کشورهای درگیر **جنگ و آشوب** با درآمد کمتر از **۳ دلار** در روز زندگی می‌کنند که **زیر خط فقر** است

اردن یکی از کشورهایی است که طی سال‌های گذشته نمی‌توانست گردشگران را جذب کند. حالا اما دوباره شاهد رشد گردشگری در این کشور هستیم. این صنعت طبق گزارش سی‌ان‌ان، قرار است به موتور اصلی اقتصاد اردن تبدیل شود.

رسانه ها

سی‌ان‌ان تحلیل کرد

کره جنوبی از ترامپ درس گرفت

به‌رغم تعهدات سرمایه‌گذارانه کره جنوبی در آمریکا، دولت ترامپ بزرگ‌ترین عملیات مهاجرتی دوره دوم خود را در کارخانه باتری هیوندای-ال‌جی در جورجیا انجام داد و ۴۷۵ کارگر (بیشترشان کره‌ای) را بازداشت کرد. صحنه دستگیری با حضور صدها مأمور مسلح شبیه «منطقه جنگی» توصیف شد. این اقدام تنها دو هفته پس از دیدار ترامپ و رئیس‌جمهور کره‌جنوبی رخ داد و در سئول به‌شدت بازتاب منفی داشت؛ تصاویر کارگران زنجیرشده روی صفحه اول رسانه‌ها منتشر شد و مقام‌های کره‌ای آن را تحقیرآمیز خواندند. کارشناسان می‌گویند شرکت‌های کره‌ای برای اجرای پروژه‌های پیچیده ناچار به استفاده از نیروهای خود با ویزاهای کوتاه‌مدت یا غیرشفاف هستند، اما واشنگتن و ایالت جورجیا سال‌ها نسبت به این موضوع چشم‌پوشی کرده بودند. این یورش، روابط اقتصادی دو کشور را تحت فشار گذاشته و به‌گفته تحلیلگران، درس مهمی برای همه شرکت‌های خارجی است: معامله با دولت ترامپ پرریسک است و حتی سرمایه‌گذاری عظیم تضمینی برای امنیت یا همکاری پایدار نیست.

۳۵۰ میلیارد دلار، هزینه‌ای که **کره جنوبی** صرف سرمایه‌گذاری در **تولید داخل آمریکا** کرد و برای آن متعهد شد

گزارش رویترز از بزرگ‌ترین رویداد اپل

آیفون ۱۷ رونمایی شد

اپل بزرگ‌ترین رویداد سالانه خود را در کوپرتینو برگزار می‌کند و انتظار می‌رود از سری آیفون ۱۷ شامل مدل‌های آیفون ۱۷، پرو، پرو مکس و مدل جدید و باریک‌تر آیفون ایر (iPhone Air) رونمایی کند. آیفون ایر قرار است جذاب‌ترین محصول باشد و بین نسخه معمولی و پرو مکس قرار گیرد، هرچند احتمال کاهش عمر باتری و کیفیت دوربین مطرح است. گزارش‌ها نشان می‌دهد به‌دلیل تعرفه‌های تجاری، قیمت آیفون‌های جدید ممکن است ۵ تا ۱۰ درصد افزایش یابد؛ آیفون پرو حدود ۱۰۰ دلار گران‌تر و آیفون ایر نیز بالاتر از مدل‌های میان‌رده قیمت‌گذاری خواهد شد. علاوه بر آیفون، اپل احتمالاً اپل واچ سری ۱۱، اپل واچ اولترا ۳ و واچ SE 3 با نمایشگرهای بزرگ‌تر و چیپ‌های سریع‌تر معرفی می‌کند. همچنین نسخه جدید ایرپادز پرو ۳ ممکن است با قابلیت‌های تازه‌ای مانند ترجمه زنده، اندازه کوچک‌تر جعبه شارژ و حتی حسگر ضربان قلب یا دوربین کوچک برای کنترل حرکتی عرضه شود. این رویداد برای اپل حیاتی است، زیرا فروشش در سال‌های اخیر افت‌وخیز زیادی داشته و در حوزه هوش مصنوعی از رقبایی مثل گوگل و سامسونگ عقب افتاده است.

۵ تا ۱۰ درصد افزایش قیمت برای **آیفون‌های** امسال پیش‌بینی می‌شود که بخشی از آن به **تعرفه‌ها** مربوط می‌شود

الجزیره خبر داد

رشد کم‌سابقه بازار مسکن آمریکا

بازار مسکن آمریکا از سال ۲۰۲۰ تاکنون ۲۰ تریلیون دلار رشد کرده و به رکورد ۵۵ تریلیون دلار رسیده است؛ یعنی افزایش ۵۷ درصدی تنها در پنج سال. با وجود نرخ‌های بالای وام مسکن و کاهش قدرت خرید، ارزش خانه‌ها همچنان در سطح تاریخی بالا باقی مانده است. این رشد اما یکنواخت نبوده: ایالت نیویورک در سال گذشته ۲۱۶ میلیارد دلار به ارزش مسکن خود افزوده، در حالی‌که ایالت‌های پررونق دوران کرونا مانند فلوریدا، تگزاس و کالیفرنیا میلیاردها دلار از ارزش بازارشان را از دست داده‌اند. علت اصلی افت در این مناطق افزایش شدید هزینه‌های بیمه و مالیات ملکی، همراه با خطرات فزاینده ناشی از تغییرات اقلیمی عنوان شده است. با این حال، ساخت‌وسازهای جدید در برخی ایالت‌ها بخشی از کاهش تقاضا را جبران کرده و در تگزاس و فلوریدا سهم مهمی در رشد بازار داشته است. به گفته اقتصاددانان، این ساخت‌وسازها «جزایر کوچک دسترس‌پذیری» ایجاد کرده و فرصت‌هایی برای خریداران تازه وارد به بازار فراهم کرده است.

۵۵ تریلیون دلار، رکورد بازار مسکن آمریکا از سال ۲۰۲۰ تاکنون بوده که افزایش ۵۷ درصدی در پنج سال را نشان می‌دهد

بی‌بی‌سی گزارش داد

جانشین مرداک مشخص شد

خانواده مرداک پس از یک نزاع طولانی حقوقی بر سر جانشینی، سرانجام به توافق رسیدند و لاکلان مرداک (پسر مورد نظر روپرت مرداک ۹۴ ساله) کنترل امپراتوری رسانه‌ای خانواده را در دست نگه می‌دارد. سه فرزند دیگر، جیمز، الیزابت و پرودنس از کسب‌وکار خارج می‌شوند و هر یک حدود ۱ میلیارد دلار بابت سهم خود دریافت می‌کنند. این اختلاف از سال ۲۰۲۳ و پس از تلاش روپرت برای تغییر صندوق امانی خانواده و تمرکز قدرت در دست لاکلان آغاز شد؛ اقدامی که به مخالفت سه فرزند دیگر و کشمکش‌های قضایی در نوادا منجر شد. دادگاه نوادا زمستان گذشته علیه روپرت رأی داد و همین زمینه‌ساز مذاکرات تازه شد. طبق توافق جدید، کنترل شرکت‌های Fox Corp و News Corp در اختیار لاکلان و دو خواهر ناتنی کوچک‌ترش، گریس و کلویی، قرار خواهد گرفت.

۱ میلیارد دلار، سهمی که هریک از اعضای **خانواده مرداک** دریافت کردند تا از **بازی جانشینی** کنار بکشند و اجازه تداوم کار بدهند

گزارش الجزیره از اسپیس‌ایکس

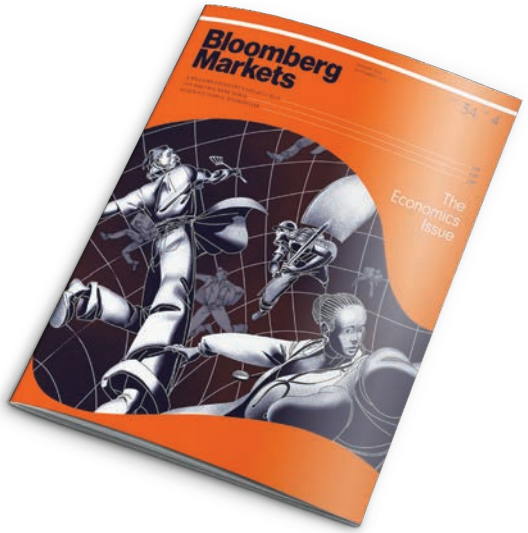
ماسک به دنبال چیست؟

شرکت اسپیس‌ایکس به رهبری ایلان ماسک در یک معامله بزرگ به ارزش ۱۷ میلیارد دلار، مجوزهای فرکانسی شرکت اکواستار را خریداری می‌کند تا ظرفیت شبکه ماهواره‌ای استارلینک برای خدمات ۵جی و اینترنت ماهواره‌ای «بیش از ۱۰۰ برابر» افزایش یابد. این قرارداد همچنین امکان دسترسی مشترکان Boost Mobile (زیرمجموعه اکواستار) به خدمات مستقیم استارلینک را فراهم می‌کند و وعده داده شده که به پایان دادن به «نقاط کور موبایلی» در جهان کمک کند. اسپیس‌ایکس تاکنون بیش از ۸ هزار ماهواره استارلینک پرتاب کرده و حدود ۶۰۰ ماهواره از ژانویه ۲۰۲۴ برای شبکه مستقیم به موبایل در مدار نزدیک زمین قرار گرفته‌اند. اجرای کامل این پروژه وابسته به پرتاب‌های عملیاتی موشک غول‌پیکر استارشیپ است که از سال آینده آغاز خواهد شد. طبق توافق، اسپیس‌ایکس ۸.۵ میلیارد دلار نقد و ۸.۵ میلیارد دلار سهام پرداخت کرده و حدود ۲ میلیارد دلار بدهی اکواستار را نیز پوشش می‌دهد.

۱۷ میلیارد دلار، ارزش **معامله** بزرگی که **شرکت اسپیس‌ایکس** به‌تازگی به رهبری ایلان ماسک در آمریکا داشته است

دنیایی پر از جنگ و ترور

رسانه‌های جهانی، نگران نبرد اوکراین و ترور چارلی کرک



بلومبرگ مارکتس: راکفلر آفریقایی

الیکو دانگوت، اهل نیجریه، ثروتمندترین شخص در قاره آفریقا به شمار می‌رود

بلومبرگ را که یک غول رسانه‌ای در ایالات متحده است، بیشتر در عرصه مجلات چاپی با مجله بلومبرگ بیزینس‌ویک می‌شناسند. بیزینس‌ویک یک هفته‌نامه باسابقه در زمینه اقتصاد و سیاست است که به‌شکل هفته‌نامه منتشر می‌شود. اما این کمپانی رسانه‌ای یک دوماهنامه هم دارد که آن هم سال‌هاست منتشر می‌شود و بلومبرگ مارکتس نام دارد که بیشتر بر تحلیل بازارهای مالی و اقتصادی متمرکز است. آخرین شماره بلومبرگ مارکتس یک شماره ویژه درباب اقتصاد است و روی جلد خود دنیای پرهیاهو و مملو از اضطراب و دگرگونی را به تصویر کشیده است. هر شماره این مجله درباره یک موضوع خاص در حوزه اقتصاد و کسب‌وکار و امور مالی است. برای نمونه، از ابتدای سال میلادی سه شماره دیگر هم منتشر کرده که درباره سرمایه خصوصی، ثروت و نیز املاک و مستغلات بوده است. در آخرین شماره که به اقتصاد پرداخته، تلاش کرده است مسایل مهم اقتصاد کلان در سطح ملی و جهانی را تحلیل کند. نویسندگان بلومبرگ در یکی از مهم‌ترین گزارش‌های تحلیلی این شماره نوشته‌اند که درهای اقتصاد جهانی شاهد یک اقتصاد جدید است که در آن، کشـــورها در حال بستن درهای خود هستند و بنابراین زندگی مردم ساکن هر کشور دستخوش تغییر خواهد بود. منظور از بستن درها همان تمرکز روی اقتصاد داخلی کشورها است که با روی کار آمدن دونالد ترامپ در آمریکا نیز پررنگ‌تر شده است. یکی از مطالب مهم این شماره جنگ اقتصادی بین چین و ایالات متحده است و اینکه چین دارد خودش را برای این نبرد آماده می‌کند اما آمریکا باید مسایل زیادی را در این زمینه یاد بگیرد. همچون بسیاری از مجلات تحلیلی دیگر، یکی از مسایل مهم در این مجله نیز هوش مصنوعی است و کوشیده در یک مطلب تحلیلی بگوید که آیا هوش مصنوعی باعث شده است مشاغل انسانی از بین بروند و آدم‌ها بیشتر بیکار شوند یا نه. موضوع جالبی که بلومبرگ مارکتس در این شماره بدان پرداخته رشد جمعیت در آمریکا است و اینکه نرخ زاد و ولد در این کشـــور چطور پیش می‌رود که پر از آمار و ارقام و تحلیل داده‌ها اســـت. گزارشی از قاره آفریقا در این شماره چاپ شده است که ثروت پولدارترین شخص در قاره آفریقا را بررسی کرده و از او با لقب «راکفلر آفریقا» نام برده است. این میلیاردر نیجریایی الیکو دانگوت است که یک شرکت عظیم تحت عنوان «گروه دانگوت» دارد و خود او طبق آخرین آمار صاحب ۲۵ میلیارد دلار ثروت است.



نیوزویک: درخشش نامتعارف

موفقیت بازیگر سال‌خورده در یک سریال روی جلد مجله رفت

گاهی پیش می‌آید که اخبار هنری و هنرمندان روی جلد مجله نیوزویک برود. این مجله به‌همراه تایم هرچند که مجله‌ای در حوزه سیاست شناخته می‌شود اما بسیاری از موارد است که با افکار عمومی همراه می‌شود و تلاش می‌کند حوزه‌ای فراتر از سیاست و اقتصاد و مباحث خشک بین‌المللی برای خود قائل باشد. نمونه یکی از این موارد آخرین شماره نیوزویک است که عکسی از هل میرن را روی جلد برده است. میرن بازیگر سال‌خورده انگلیســـی است که نزدیک به شش دهه اســـت در سینمای بریتانیا و آمریکا فعالیت می‌کند و اســـکال، بفتا، امی، گلدن گلوب و بسیاری جوایز دیگر را نصیب خود کرده است. آخرین کاری که هلن میرن کرده است بازی در سریال «باشگاه قتل پنجشنبه» است که به‌اعتقاد نویسندگان نیوزویک در میرن در آن درخششی نامتعارف داشته است. نیوزویک به‌بهانه این سریال، به زندگی هنری او پرداخته و نوشته است که هلن میرن با اینکه بالای ۸۰ سال عمر دارد اما همچنان کار می‌کند و موفقیت‌های خارق‌العاده‌ای نیز نصیبش می‌شود. نیوزویک نوشته است یکی از مهم‌ترین دلایل موفقیت‌های میرن انتخاب‌های درســـت او است که باعث می‌شود فیلم‌ها و سریال‌هایی را برگزیند که در نهایت باعث درخشش او در عرصه سینما و هنرهای نمایشی شده است. در این شماره گزارشی میدانی از یکی از موفق‌ترین بیمارستان‌های کودکان جهان که در تورنتو است به انتشار رسیده و با مدیرعامل آن که دکتر رونالد کوهن است مصاحبه شده است. فرایند کاری در این بیمارستان و اینکه چطور دکتر کوهن و همکارانش تسهیلات و تجهیزاتی به وجود آورده‌اند تا بیماری‌های کودکان را بهبود بخشند از موضوعاتی است که در این گزارش به آن پرداخته شده اســـت. یکی از مطالب خواندنی آخرین شماره نیوزویک درباره فعالیت‌ها و سیاست‌هایی است که شهردار دیترویت در ایالات متحده پیش گرفته است. دیترویت همواره پایتخت خودروسازی در آمریکا به شمار رفته است و شهردار این شهر تلاش کرده است دوباره این شهر را احیا کند. شهردار دیترویت مایک دوگان نام دارد که از ۱۴ سال پیش این سمت را در دست گرفته است که اکنون به موفقیت‌های چشمگیری در مدیریت شهری و همچنین بازسازی شهر برای خودروسازها دست یافته است؛ خاصه در زمانه‌ای که خودروسازی آمریکا تحت فشار خودروسازهای چینی و نبرد تجاری بین چین و آمریکا، ناچار شده‌اند بخشی از سهم بازار خود را به کسب‌وکارهای چین واگذار کنند.



اکونومیست: آزادی بیان در آمریکا

دولت ترامپ تلاش می‌کند رسانه‌های مخالف خود را به هر وسیله‌ای ساکت کند

طرح روی جلد اکونومیست در آخرین شماره خود یک هجویه درباره دونالد ترامپ است. این مجله ترامپ را روی جلد کشـــیده اســـت که خودش دارد سه نقش را بازی می‌کند: فیلمبردار یک مصاحبه، صدابر، مصاحبه‌کننده و در نقش چهارمی که نشـــان داده نشده است، مصاحبه‌شونده. طرحی به‌شدت کنایی است و یک تیتر ساده دارد: «آزادی بیان در آمریکا». آزادی بیان و متمم اول قانون اساسی آمریکا که این آزادی بیان را تضمین کرده یکی از نمونه‌های مثال‌زدنی در عرصه ارتباطات و روزنامه‌نگاری جهان است. اما دولت ترامپ از وقتی که سر کار آمده است، مدام از رسانه‌های منتقد خود بد گفته است و بدتر اینکه با شکایت‌ها و جدال‌های حقوقی تلاش کرده است آن‌ها را ساکت کند یا تحت فشار بگذارد. یکی از نمونه‌های برجســـته این مجادلات شـــکایت ۱۵ میلیارد دلاری ترامپ از روزنامه نیویورک تایمز است. یک نمونه دیگر به ممنوعیت جیمی کیمل، مجری و کمدین معروف آمریکایی در شبکه ای‌بی‌سی است که پس از اظهارنظر درباره قتل چارلی کرک، با فشار تیم ترامپ از شرکت در برنامه خودش منع شد. با این حال، کیمل پس از چند روز به برنامه‌اش برگشت و رکورد مخاطبانش را شکست و یک مونولوگ نیم‌ساعته درباره آزادی بیان ارائه کرد. موضوع مهم دیگری که در آخرین شـــماره اکونومیست بدان پرداخته شده ماجرای جنگ روسیه و اوکراین است که هر شماره این اکونومیست تحلیل‌هایی درباره آن به چاپ می‌رســـد. ظواهر امر نشان می‌دهد که دولت ترامپ نگاه مثبت به روسیه را کنار گذاشته و از اینکه بتواند با مذاکراتی با پوتین این جنگ را تمام کند ناامید شـــده است. بنابراین سیاست‌هایی را به کار گرفته است که شدت عمل بیشتر در قبال روسیه نشان می‌دهد. اکونومیست نوشته است که این تغییر سیاست می‌تواند مسیر جنگ اوکراین و روسیه را اصلاح کند. اکونومیســـت تحلیلی درباره کره شمالی چاپ کرده است که می‌گوید توافق بد با کره شمالی اکنون نشانه‌هایی از خود بروز داده است که می‌تواند به عواقب مرگباری منجر شود. تحلیلگران این مجله نوشته‌اند که کره شمالی به‌رغم توافقی که در دوره قبلی ریاســـت‌جمهوری ترامپ با آن شد، تهدیدات بیشـــتری بروز داده است که دردسرهای بزرگ‌تری برای غرب ایجاد خواهد کرد. اخیراً رهبر کره شمالی به چین سفر کرده و با شی جین‌پینگ هم دیدار مفصل و گرمی داشته است. اکونومیست در تحلیلی جداگانه در بخش مربوط به چین در این مجله، به نزدیکی کره شمالی و چین پرداخته است.

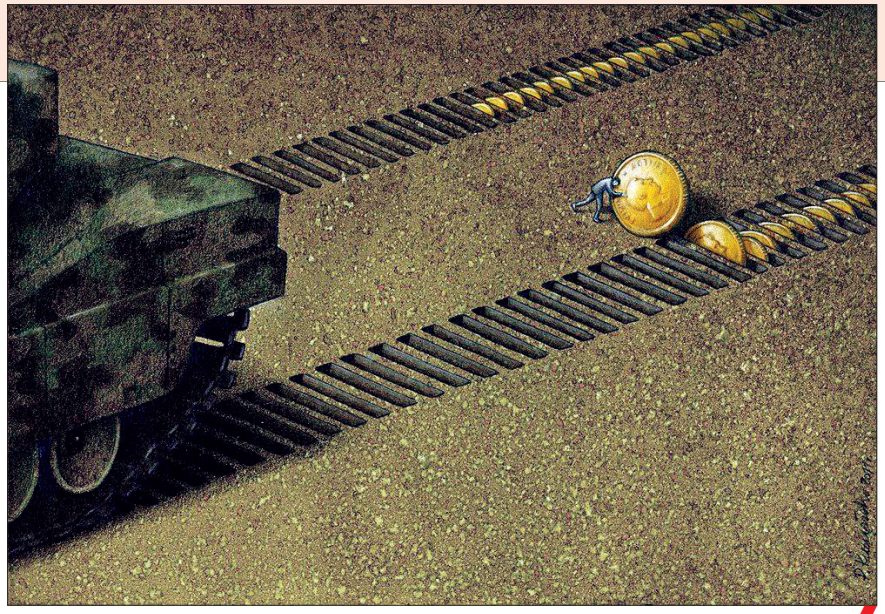


تایم: ترور در روز روشن

قتل چارلی کرک نگرانی‌های بسیاری در آمریکا درباره خشونت سیاسی ایجاد کرده است

طرح روی جلد آخرین شماره مجله تایم، عکسی است که سراسر آن با تەرنگی از رنگ قرمز پوشیده شده و آخرین لحظاتی را نشان می‌دهد که چارلی کرک در دانشگاه یوتا در حال سخنرانی است. کرک یک مرد میانسال راستگرا و کارش سخنرانی و ایجاد کارزارهای سیاسی و اجتماعی بود. او با صبر بسیار با مخاطبان و شنوندگان خود برخورد می‌کرد و البته افکار جمهوری‌خواهان را ترویج می‌کرد و گاهی سخنانش جنجالی نیز می‌شد. وقتی کرک در حال سخنرانی در دانشگاه یوتا بود، از ساختمان روبه‌روی محل سخنرانی‌اش با تفنگ دوربین‌دار یک تیر به گردنش شلیک شد و او را کشت. مظنون به قتلش دو روز بعد پیدا شد که مرد جوانی بود ۲۲ ساله و سابقه خشونت یا اعمال خلافکارانه نداشت. قاتل فقط گفته بود که کرک را کشته برای اینکه او نفرت‌پراکنی می‌کرده است. هنوز تحقیقات در این زمینه ادامه دارد. مجله تایم روی جلد خود با تیتر درشـــت نوشـــته است: «بس است». این مجله زیر تیتر اصلی خود روی جلد از همه‌گیری خشونت سیاسی آمریکایی نوشته است. خشونت سیاسی در آمریکا در سال‌های اخیر منحصر به قتل چارلی کرک نبوده است. نمونه معروف دیگر آن، ترور دونالد ترامپ است که در تبلیغات انتخاباتی سال گذشـــته رخ داد و تیرهایی که شلیک شد فقط به گوش او صدمه سطحی زد. حمله به کنگره آمریکا در دوره قبلی ریاست‌جمهوری ترامپ نیز از دیگر نمونه‌های مشهور خشونت سیاسی در این کشور است. گزارشگر مجله تایم بر اساس این شواهد و بسیاری شواهد دیگر ابزار نگرانی کرده است که مبادا خشونت سیاسی در ایالات متحده به فجایع بسیار بدتری ختم شود و در چنین فضایی است که تیتر روی جلد مجله تایم می‌گوید دیگر کافی اســـت. یکی از موضوعات دیگر این شماره، بحران نظامی در سودان است که تایم با تیتر «بحران فراموش‌شده» از آن یاد کرده است. در آخرین شماره تایم مطلبی درباره رییس‌جمهور کره جنوبی، لی جه میونگ، به چاپ رسیده است. کره جنوبی در سال‌های اخیر با بحران‌های سیاسی شـــدیدی روبه‌رو بوده است و در آخرین اتفاق از این دست، رییس‌جمهور وقت اعلام وضعیت اضطراری و حکومت نظامی کرده بود. در نهایت انتخابات زودهنگام برگزار شـــد و لی جه میونگ که رهبر مخالفان دولت بود به ریاست‌جمهوری رســـید. او در همین ســـال ۲۰۲۵ به‌تازگی به این سمت دست یافته است و مجله تایم تحلیلی دراین‌باره چاپ کرده و سیاست‌های او را ارزیابی کرده است.

قاب ماه



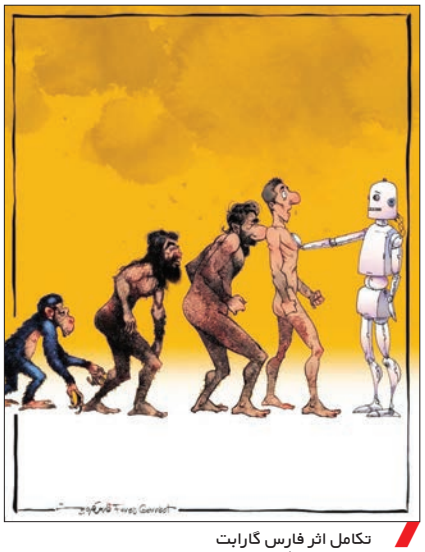
بدون شرح اثر پاول کازینسکی



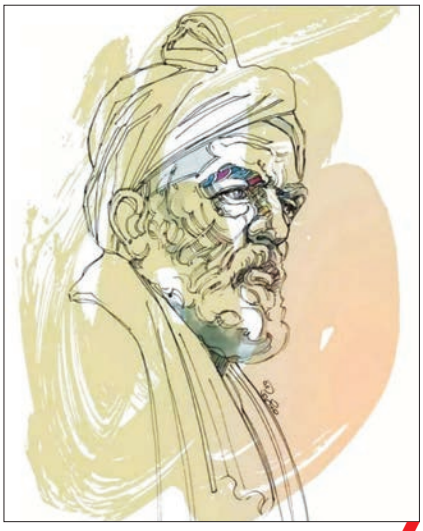
تابستان اثر سوی دل همبر



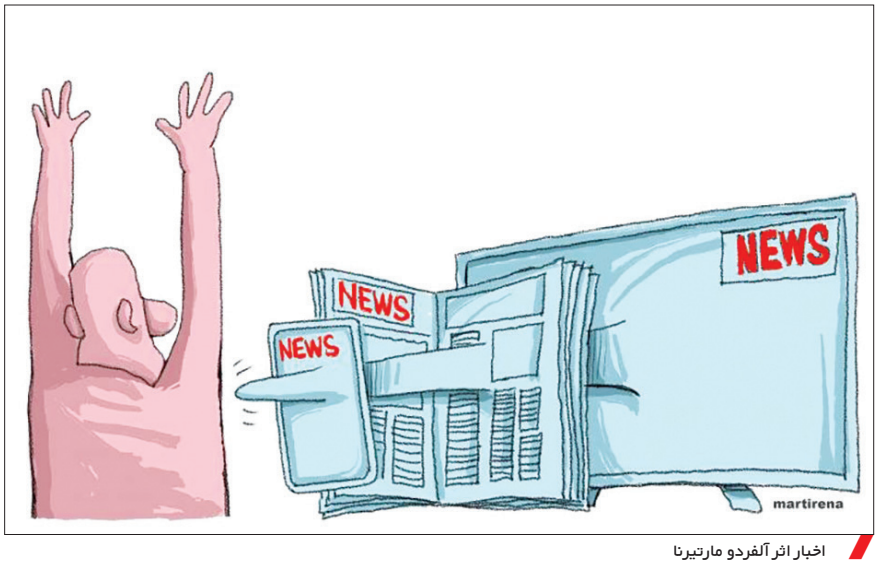
آلودگی زیست‌محیطی اثر ناشناس



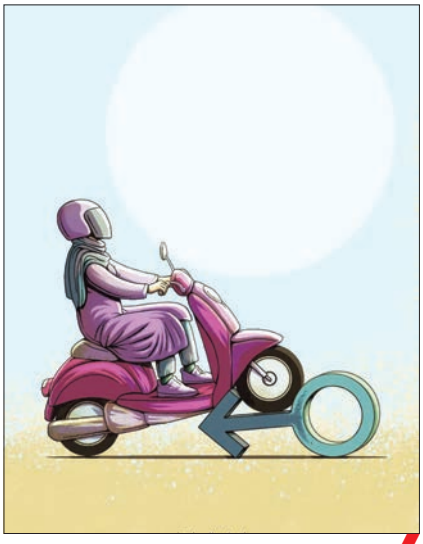
تکامل اثر فارس گارابت



ابوالقاسم فردوسی اثر علی خسروی



اخبار اثر آلفردو مارتیرنا



مانع اثر جمال رحمتی



همه برای یکی، یکی برای همه

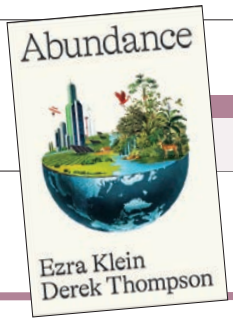
نشست سالانه بریکس ۲۰۲۵

نگار رنجبریان
خبرنگار بخش فرهنگ

اجلاس سالانه بریکس ۲۰۲۵ در ریودوژانیرو و در تاریخ ۶ و ۷ ژوئیه برگزار شد؛ رویدادی که امسال با پیوستن اندونزی و گسترش اعضا به ۱۱ کشور، اهمیت ویژه‌ای یافت. رهبران بریکس در بیانیه ریودوژانیرو بر تقویت همکاری جنوب جهانی، حکمرانی عادلانه‌تر در اقتصاد بین‌الملل و تدوین اصول مشترک برای استفاده مسئولانه از هوش مصنوعی تأکید کردند. همچنین موضوعاتی چون توسعه سامانه پرداخت مستقل، مقابله با تغییرات اقلیمی و مقابله با تروریسم محور گفت‌وگوها بود. این نشست نه‌تنها تلاش برای افزایش نقش کشورهای نوظهور در نظم جهانی را بازتاب داد، بلکه تصویری روشن از شکاف‌ها و فرصت‌های پیش‌روی این ائتلاف بین‌المللی ارائه کرد.

اجلاس دوروزه بریکس ۲۰۲۵ در حالی آغاز به کار کرد که برخی از چهره‌های شاخص غایب بودند و سایه تنش‌های جهانی بر مباحث آن سنگینی می‌کرد. عدم حضور شی جین‌پینگ و ولادیمیر پوتین -دو رهبر که معمولاً مواضع ضدغربی صریح‌تری را در چارچوب بریکس نمایندگی می‌کنند- به اعتقاد ناظران فضا را برای اتخاذ یک خط‌مشی میانه‌روتر توسط میزبان (برزیل) هموار کرد. همان‌گونه که یکی از تحلیل‌گران برزیلی اشاره کرد، برزیل کوشید «نشست را تا حد ممکن فنی برگزار کند» و از ورود به بیانیه‌های جنجالی سیاسی پرهیز نماید. این استراتژی برای «در امان ماندن از رادار دولت ترامپ» و پیشگیری از هرگونه واکنش تند اقتصادی آمریکا اتخاذ شد. در واقع، بازگشت دونالد ترامپ به کاخ سفید و تهدیدهای وی علیه کشورهای نزدیک به چین و روسیه، باعث احتیاط بیشتر برزیل و هند، که رویکرد عدم تعهد را ترجیح می‌دهند، گردید. برزیل به‌عنوان رئیس دوره‌ای بریکس شش اولویت راهبردی برای اجلاس تعریف کرده بود که عمدتاً موضوعاتی غیرمناقشه‌برانگیز مانند بهداشت جهانی، توسعه تجارت و سرمایه‌گذاری، تغییرات اقلیمی، حکمرانی هوش مصنوعی، میانجی‌گری در مناقشات و توسعه نهادی بریکس را شامل می‌شد. این دستورکار منعکس‌کننده تمایل برزیل به اجتناب از هر اقدامی بود که خشم واشنگتن را برانگیزد؛ چنان‌که یکی از اساتید دانشگاهی برزیل تصریح کرد: «برزیل می‌خواهد کمترین آسیب ممکن را ببیند و توجه دولت ترامپ را جلب نکند تا از هر نوع خطری برای اقتصاد خود جلوگیری کند.»

توسعه فناوری هوش مصنوعی و ضرورت وضع قواعد جهانی برای آن از موضوعات برجسته اجلاس امسال بود. برزیل به عنوان میزبان، بحث حکمرانی هوش مصنوعی را در صدر دستورکار قرار داد و سران بریکس در روز پایانی نشست، بیانیه‌ای مشترک درباره چارچوب جهانی هوش مصنوعی صادر کردند. آنها تأکید کردند که باید اصول بین‌المللی برای توسعه و به‌کارگیری فناوری AI تدوین شود تا این فناوری به صورت فراگیر و مسئولانه به کار گرفته شود و شکاف دیجیتال میان کشورهای توسعه‌یافته و در حال توسعه عمیق‌تر نگردد. رهبران بریکس خواهان نقش‌آفرینی فعال سازمان ملل در تنظیم مقررات جهانی هوش مصنوعی شدند. همچنین در بیانیه جداگانه‌ای خواستار حفاظت در برابر سوءاستفاده از AI (از جمله جلوگیری از جمع‌آوری بی‌رویه داده‌ها) و ایجاد سازوکارهایی برای تضمین حق مالکیت داده و پرداخت منصفانه در اقتصاد دیجیتال شدند. این تأکید بر «هوش مصنوعی مسئولانه» بازتاب نگرانی کشورهای در حال توسعه از انحصار فناوری توسط معدودی قدرت بزرگ و ضرورت بهره‌مندی عادلانه همه کشورها از مزایای تحول دیجیتال است. اجلاس بریکس ۲۰۲۵ با صدور «اعلامیه ریو دو ژانیرو» پایان یافت که در آن بر همکاری در سیاست، اقتصاد و فرهنگ تأکید شد و نقشه‌راه آینده ترسیم گردید. اعضا توافق کردند استفاده از ارزهای محلی در تجارت و تقویت شبکه‌های بانکی مستقل را پیگیری کنند و هند نیز به‌عنوان رئیس دوره‌ای ۲۰۲۶ معرفی شد. هرچند نشست از نظر سیاسی محتاطانه بود، اما گام‌های مهمی در همکاری اقتصادی جنوب جهانی برداشت و بر نقش بریکس به‌عنوان صدای کشورهای نوظهور در نظم جهانی تأکید کرد.

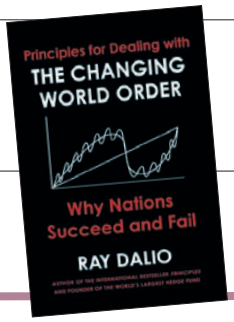


فراوانی

نویسندگان: اِزرا کلین، دِرک تامپسون

تاریخ انتشار: ۱۸ مارس ۲۰۲۵

در جهانی که بحران‌ها یکی پس از دیگری رخ می‌نمایند، پرسش اساسی این است: چرا با وجود پیشرفت‌های فناورانه، آگاهی جمعی، و منابع گسترده، همچنان از پس حل بحران‌های بنیادین برنمی‌آییم؟ چرا حتی جوامعی با سابقه طولانی در نهادسازی، امروز در برابر مشکلاتی مانند مسکن، اشتغال، یا تغییرات اقلیمی، ناتوان ظاهر می‌شوند؟ شاید بهتر باشد به‌جای جست‌وجوی مقصر، نگاهی دوباره به شیوه «ساختن» بیندازیم. آیا ما هنوز توان ساختن داریم؟ مرور تاریخ قرن بیست‌ویکم، بیش از هر چیز، مرور عصری است که در آن با کمبود منابع و افزایش هزینه‌ها دست‌وپنجه نرم کرده‌ایم. ایالات متحده، پس از سال‌ها غفلت از توسعه زیرساخت‌های مسکن، اکنون درگیر بحرانی فراگیر در این حوزه است. محدودیت‌های بلندمدت در سیاست‌های مهاجرتی، منجر به کمبود شدید نیروی کار شده و علی‌رغم هشدارهای مکرر درباره تغییرات اقلیمی، هنوز زیرساخت‌های موردنیاز برای انرژی پاک در حد مطلوب شکل نگرفته‌اند. پروژه‌های عمومی بلندپروازانه، یا با تأخیرهای فراوان و هزینه‌هایی چندبرابر به انجام می‌رسند، یا اساساً نیمه‌کاره رها می‌شوند. بحرانی که امروز به‌وضوح دیده می‌شود، محصول دهه‌ها کم‌کاری در ساخت و توسعه است. کتاب «فراوانی» نوشته کلاین و تامپسون، با نگاهی متفاوت به ریشه این بحران‌ها می‌نگرد. نویسندگان تأکید دارند که مقصر مشکلات امروز، الزاماً دشمنان دیروز نیستند؛ بلکه بسیاری از راه‌حل‌های نسل‌های پیشین، امروز به موانعی برای حل مسائل بدل شده‌اند. قوانینی که در دهه ۱۹۷۰ برای مدیریت بحران‌های آن دوران تدوین شده بودند، حالا در برابر طرح‌های جدید برای توسعه شهری یا گسترش انرژی‌های تجدیدپذیر ایستاده‌اند. ساختارهای نظارتی که با هدف پاسخگو کردن دولت طراحی شده بودند، امروز به مانعی برای اقدام مؤثر بدل شده‌اند. به بیان دیگر، ما به مهارتِ دیدن بحران‌ها مجهز شده‌ایم، اما ابزار حل آن‌ها را از دست داده‌ایم. نویسندگان در این کتاب با نگاهی بی‌طرفانه، از هر دو سوی طیف سیاسی دعوت می‌کنند تا در نقش دولت بازاندیشی کنند. برای لیبرال‌ها، این دعوت به پذیرش ناکارآمدی‌های گامبه‌گاه دولت است، و برای محافظه‌کاران، پذیرش این‌که گاه حضور دولت ضروری است. آنان مسیر گذار از لیبرالیسم محافظه‌کار به لیبرالیسمی سازنده را ترسیم می‌کنند؛ راهی که از دل «سیاست کمبود» به سوی «سیاست فراوانی» می‌گذرد. در دورانی که گفتمان‌های مبتنی بر ترس، محدودیت و انفعال در بسیاری از کشورها غالب شده‌اند، این کتاب پاسخی است به دغدغه‌های نسل امروز؛ پاسخی که در عین واقع‌گرایی، خشم نهفته در دل جامعه را انکار نمی‌کند، بلکه آن را به رسمیت می‌شناسد و به کنشگری دعوت می‌کند



اصول سازش با نظم جهانی در حال تغییر؛

ملت‌ها چگونه اوج می‌گیرند و چگونه سقوط می‌کنند؟

نویسنده: ری دالیو

تاریخ انتشار: ۳۰ نوامبر ۲۰۲۱

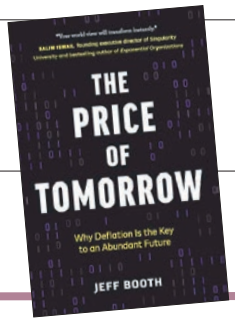
وقتی اخبار روز را ورق می‌زنیم، از تورم و نابرابری گرفته تا تنش‌های ژئوپلیتیک، جنگ‌های تجاری و بحران‌های اقلیمی، یک سؤال اساسی در ذهن شکل می‌گیرد: چرا برخی کشورها در برابر طوفان‌های جهانی می‌ایستند و شکوفا می‌شوند، در حالی که برخی دیگر فرو می‌پاشند؟ چرا در حالی که بسیاری از جوامع در عصر فناوری‌های پیشرفته و دسترسی سریع به داده زندگی می‌کنند، همچنان از مسیر ثبات و شکوفایی منحرف می‌شوند؟ ری دالیو، اقتصاددان و سرمایه‌گذار برجسته آمریکایی، در کتاب پرفروش و بحث‌برانگیز خود «Principles for Dealing with the Changing World Order: Why Nations Succeed and Fail» به همین مسئله می‌پردازد: راز موفقیت یا شکست ملت‌ها در جهانی پرآشوب چیست؟

دالیو در این اثر، با نگاهی ژرف و داده‌محور، به تحلیل چرخه‌های بزرگ تاریخی در بازه‌ای بیش از ۵۰۰ سال می‌پردازد. او با مرور تجربه‌هایی چون ظهور و افول امپراتوری هلند، بریتانیا و ایالات متحده، تلاش می‌کند نشان دهد که نظم جهانی در طول تاریخ، تابع الگویی تکرارشونده است که او آن را «چرخه بزرگ» می‌نامد.

او تأکید می‌کند که هیچ قدرتی به‌طور نامحدود در اوج باقی نمی‌ماند. همان عواملی که ملت‌ها را به صعود می‌رسانند -مانند نوآوری، بهره‌وری، سرمایه اجتماعی و آموزش- در صورت غفلت می‌توانند به عوامل زوال بدل شوند. به اعتقاد دالیو، ضعف در تجدید ساختارهای حکمرانی و ناتوانی در پاسخ‌گویی به نیازهای متغیر جامعه، نشانه‌هایی هستند که پایان یک چرخه را رقم می‌زنند. او نشان می‌دهد که اعتماد عمومی به نهادها، اگر از بین برود، بازسازی آن به‌مراتب دشوارتر از ساخت اولیه است.

به‌زعم نویسنده، هر چرخه بزرگ شامل سه مرحله کلیدی است: دوره رشد و اقتدار، دوره اشباع و بدهی، و در نهایت، دوره افول و جابجایی قدرت. از نگاه دالیو، آمریکا اکنون در مرحله سوم این چرخه قرار دارد؛ مرحله‌ای که با نشانه‌هایی چون بدهی فزاینده، تضعیف انسجام داخلی، نابرابری گسترده، بحران اعتماد عمومی و ظهور چین به‌عنوان قدرتی نوظهور شناخته می‌شود.

او در تحلیل‌های خود پنج نیروی تأثیرگذار بر تغییر نظم جهانی را برجسته می‌کند: سطح بالای بدهی و خلق پول، قطبی‌شدن درونی و درگیری‌های سیاسی، رقابت میان قدرت‌های بزرگ، بحران‌های طبیعی و اقلیمی، و در نهایت، نوآوری‌های فناورانه. هر یک از این عوامل می‌توانند به‌تنهایی یا در تعامل با هم، مسیر آینده کشورها را رقم بزنند.

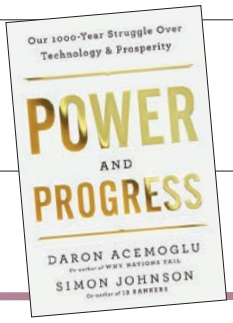


بهای فردا

نویسنده: جف بوث

تاریخ انتشار: ۱۴ ژانویه ۲۰۲۰

ما در دورانی خارق‌العاده زندگی می‌کنیم. پیشرفت‌های فناوری با سرعتی رخ می‌دهند که فراتر از ظرفیت درک و پردازش ماست؛ و در جهانی که شتاب آن از تصور ما فراتر رفته، ایستادن جایز نیست. این تحولات فناورانه، کارایی و وفور را به همراه دارند و در عین حال، ذاتاً تورم‌زدا (deflationary) هستند. مسئله آنجاست که نظام‌های اقتصادی امروز ما، برای جهانی پیشا-فناوری طراحی شده‌اند؛ عصری که در آن «نیروی کار» و «سرمایه» به‌شکل تنگاتنگ و ناگسستنی به هم گره خورده بودند. عصری که رشد اقتصادی و تورم دو مؤلفه طبیعی و مطلوب تلقی می‌شدند و بخش عمده‌ای از ثروت از دل ناکارآمدی‌ها تولید می‌شد. اما آن عصر به پایان رسیده است. با این حال، ما همچنان وانمود می‌کنیم که همان سیستم‌ها و قواعد گذشته، می‌توانند در جهان امروز نیز کارآمد باشند. در چنین وضعیتی، سیاست‌گذاران اقتصادی با بحران مشروعیت مواجه‌اند: آیا باید به تورم مصنوعی برای تحریک رشد ادامه دهند، یا بپذیرند که فناوری مسیر تازه‌ای پیش‌روی اقتصاد گذاشته است؟ تکیه بیش از حد به اعتبار آسان و تزریق نقدینگی، تنها به قیمت فروپاشی اعتماد عمومی به نهادهای مالی تمام خواهد شد. واقعیت این است که فناوری، با کاهش مداوم هزینه‌ها و حذف واسطه‌ها، به‌طور طبیعی قیمت‌ها را کاهش می‌دهد و این پدیده، اگر به‌درستی مدیریت نشود، می‌تواند نظام‌های مبتنی بر بدهی را بی‌ثبات کند. در شرایط کنونی، تنها نیروی محرک رشد اقتصادی جهان، اعتبار آسان (easy credit) است؛ اعتباری که با سرعتی شگفت‌انگیز خلق می‌شود و در پی آن، کوهی از بدهی انباشته شده که بازپرداخت آن عملاً غیرممکن به‌نظر می‌رسد. ما در حال تلاش برای تداوم بخشیدن به یک نظام اقتصادی منسوخ هستیم و این تلاش صرفاً به چالش‌های مالی محدود نمی‌ماند؛ بلکه زمینه‌ساز بحران‌های ژرف‌تر و گسترده‌تری نیز خواهد بود. ادامه این مسیر، جهان را به‌سوی دو قطبی‌شدن فزاینده و ناامنی فراگیر سوق می‌دهد. آنچه ما نیاز داریم، تدوین یک چارچوب اقتصادی جدید، در سطوح محلی و جهانی است؛ چارچوبی که در آن، واقعیت «کاهش قیمت‌ها» نه تهدید، بلکه فرصتی برای ایجاد وفور و رفاه تلقی شود. اگر این دگرگونی بنیادین به‌موقع رخ ندهد، همان فناوری‌هایی که ظرفیت خلق ثروت و رفاه را دارند، می‌توانند به عامل نابودی آن تبدیل شوند. در کتابی بدیع، جسورانه و متفاوت، جف بوث -از چهره‌های شناخته‌شده در حوزه فناوری و مدیرعامل باسابقه در صنعت تجارت الکترونیک- به شکلی دقیق و تحلیلی، واقعیت‌های اقتصادی و فناورانه دوران ما را ترسیم می‌کند. او از آینده‌ای می‌گوید که در عین هشداردهندگی، حاوی بارقه‌هایی روشن از امید است؛ آینده‌ای که انتخاب‌های امروز ما آن را رقم خواهد زد.



قدرت و پیشرفت

نویسندگان: دارون عجم‌اوغلو و سایمون جانسون

تاریخ انتشار: ۱۶ مه ۲۰۲۳

برنـدگان نوبل اقتصاد ۲۰۲۴، دارون عجم‌اوغلو و سـایمون جانسـون، در اثری تکان‌دهنده، برداشـت رایـج از کارکرد اقتصادها را زیر سؤال می‌برند و روایتی ناشنیده از این‌که چه کسانی برندگان واقعی شـکوفایی اقتصادی‌اند و چه کسانی بازنده، ارائه می‌کنند؛ روایتی که نگاه ما را به فناوری، پیشرفت و رفاه، دگرگون می‌سازد.

در طـول تاریخ، تغییرات فناورانه، چه در قالب اصلاحات کشـاورزی در قرون وسـطی، چه در انقلاب صنعتی، و چه در هوش مصنوعی امروز، همواره به‌عنوان موتور رشـد و رفاه عمومی معرفی شده‌اند. اما واقعیت این است که مسیر فناوری را صاحبان قدرت و منافع تعیین می‌کنند. فناوری نه به‌طور طبیعی، بلکه از دل تصمیم‌هایی سیاسـی، اقتصادی و حتی ایدئولوژیک شـکل می‌گیرد. این تصمیم‌هاسـت که تعیین می‌کند نوآوری به خدمت چه کسـی درآید: به سود اقلیتی ثروتمند یا به نفع عموم مردم. زمانی کلیسـاها از مازاد تولید برای ساخت سازه‌های عظیم استفاده می‌کردند، در حالی که دهقانان از ابتدایی‌ترین امکانات زندگی محروم بودند. امروز نیز شاهد الگوهای مشابهی هستیم: شرکت‌های بزرگ فناوری از داده‌های کاربران و نیروی کار ارزان‌قیمت سودهای نجومی به دست می‌آورند، در حالی که طبقه متوسط در حال فرسایش اسـت و مشاغل سـنتی یکی پس از دیگری نابود می‌شوند. فناوری به خودی خود نه خوب است و نه بد؛ آنچه سرنوشت آن را تعیین می‌کند، نوع نگاهی اسـت که سیاست‌گذاران و جامعه به آن دارند.

عجم‌اوغلـو و جانسـون، در اثـری درخشـان و بدیع، خوش‌بینی سـاده‌انگارانه نسـبت به فنـاوری را به چالش می‌کشـند و با روایت‌هایی تاریخی و مستند، نشان می‌دهند که چگونه انتخاب‌های فناورانه، مسیر تاریخ را شکل داده‌اند. از داستان‌هایی زنده از قرون وسطی، زمانی که مازاد اقتصادی برای ساخت کلیساها در اختیار روحانیون قرار گرفت و دهقانان در فقر ماندند، تا امروز که ثروت دیجیتال نصیب اقلیتی معدود می‌شود و میلیون‌ها نفر به حاشیه رانده می‌شوند، نویسندگان نشان می‌دهند که فناوری چگونه و توسط چه کسانی هدایت شده اسـت. به باور آن‌ها، تحقق ظرفیت واقعی نوآوری تنها زمانی ممکن اسـت که فناوری به‌جـای حذف نیروی کار و تشدید انفعال سیاسی، در خدمت ایجاد فرصت‌های شغلی، توانمندسـازی اجتماعی و مشارکت عمومی قرار گیرد. باید دستاوردهای شگفت‌انگیز نیم‌قرن اخیر در حوزه دیجیتال را به ابزارهایی مفید و در اختیار همگان تبدیل کنیم، و کنترل مسیر فناوری را از حلقه محدود رهبران متکبر و خودشیفته فناوری، که بیشتر در پی منافع شخصی‌اند تا منافع عمومی، بازپس‌بگیریم.



معامله‌گر سرکش

کارگردان: جیمز دردن

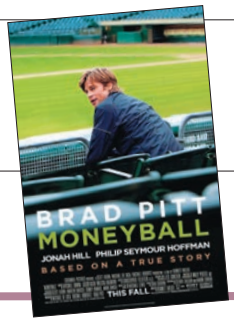
محصول سال: ۱۹۹۹

در دنیای مالی که نظم، انضباط و شـفافیت باید اصل حاکم باشـد، گاهی یک اشـتباه پنهان، یا بدتر از آن، یک تصمیم عامدانه، می‌تواند نه‌تنها سرنوشـت یک فرد، بلکه آینده یک نهاد عظیم را نیز به ورطه سـقوط بکشاند. فیلم «معامله‌گر سـرکش» (Rogue Trader) بـه کارگردانی جیمز دردن و با بازی درخشـان ایوان مک‌گرگور، دقیقاً همین داستان را روایت می‌کند: داستان واقعی و تلخ سقوط یکی از قدیمی‌ترین بانک‌های بریتانیایی (Barings Bank) تنها به‌دلیل عملکرد غیرقابل‌کنترل یک معامله‌گر.

فیلم بر اساس کتاب خاطرات نیک لیسون (Nick Lee-son)، شخصیت محوری ماجرا، ساخته شده است؛ مرد جوانی که در دهه ۱۹۹۰ در سنگاپور به‌عنوان معامله‌گر مشتقات برای بانک برینگز مشغول به کار بود. در ظاهر، او یک نابغه مالی بود که سودهای کلان برای بانک رقم می‌زد؛ اما در واقع، ضررهای هنگفتی که در معاملات پرریسک خود متحمل می‌شد را با پنهان‌کاری، دفاتر سـاختگی و حساب‌های جعلی لاپوشانی می‌کرد. فیلم، روند تدریجی فرو رفتن لیسون در باتلاق تقلب را به‌خوبی به تصویر می‌کشد. از لحظه‌ای که اولین ضرر پنهان می‌شـود تا جایی که زنجیره تصمیمات غلط، ترس، فشـار روانی و خودفریبی او را به نقطه‌ای می‌رسـاند که حتی خود نیز دیگر نمی‌داند چقدر از خط قرمز عبور کرده است. در این میان، تماشاگر نه‌فقط با یک درام شخصی، بلکه با نقص‌های ساختاری یک سیسـتم مالی روبه‌روست که به فردی اجازه می‌دهد هم معامله‌گر باشـد و هم ناظر؛ تضاد منافعی آشکار که نهایتاً منجر به ورشکسـتگی کامل بانک برینگز در سال ۱۹۹۵ می‌شود.

فیلم «معامله‌گر سـرکش» علاوه بر بازسازی دقیق یک رسوایی واقعی، سؤالات مهمی درباره فرهنگ حاکم بر دنیای بانکداری و بازارهای سرمایه مطرح می‌کند. آیا فشار بی‌وقفه برای سوددهی، عامل اصلی سـقوط اخلاق حرفه‌ای است؟ آیا ساختارهای نظارتی و کنترل ریسک، واقعاً آن‌قدر که باید کارآمد هستند؟ و در نهایت، مسئولیت شکست بر دوش فرد است یا سیستمی که چنین خطایی را ممکن ساخته است؟

از منظر فنی، فیلم با ریتمی مناسب، فضای پرتنش محیط معاملات را به تصویر می‌کشد و بازی ایوان مک‌گرگور در نقش نیک لیسـون، ترکیبی از اعتماد به نفس، اضطراب درونی، و فروپاشی روانی را به‌خوبی منتقل می‌کند. طراحی صحنه‌ها، جزئیات بصری دفتر معاملات در سنگاپور، و بازسازی فضای مالی دهه ۹۰، همگی به باورپذیری فیلم افزوده‌اند.«معامله‌گر سرکش» تنها روایت سقوط یک معامله‌گر نیست؛ بلکه بازتابی از خطراتی است که وقتی شفافیت قربانی جاه‌طلبی می‌شود، در کمین کل نظام مالی جهان خواهد نشست.



مانی‌بال

کارگردان: بنت میلر

محصول سال: ۲۰۱۱

وقتی صحبت از نوآوری و شکسـتن قواعد سـنتی در میان باشـد، ذهن اغلب ما به فناوری‌های دیجیتال، سیلیکون‌ولی یا مدل‌های کسـب‌وکار جدید مـی‌رود. اما فیلم «مانی‌بال» (Moneyball)، سـاخته بنت میلر و با بازی تحسین‌برانگیز برد پیت، روایت متفاوتی را پیش روی مخاطب قرار می‌دهد؛ اینکه چگونه علم داده و تفکر تحلیلی می‌تواند نظم دیرپای دنیای ورزش حرفه‌ای را به چالش بکشد و چگونه این منطق، فراتر از ورزش، برای اقتصاد، مدیریت و استراتژی نیز پیام‌های قابل‌تأملی دارد.

فیلم، اقتباسی است از کتاب غیرداستانی مشهور مایکل لوئیس با عنوان Moneyball: The Art of Winning an Unfair Game که در سال ۲۰۰۳ منتشر شد. لوئیس در کتاب خود، به تحلیل دقیق و روایی آنچه در پشت پرده یک تحول در دنیای بیسبال آمریکا رخ داد می‌پردازد؛ تلاش باشگاه اوکلند اتلتیکس (Oakland A's) برای رقابت با تیم‌هایی که چندین برابر بودجه در اختیار داشتند. این داستان واقعی، در آغاز دهـه ۲۰۰۰ اتفاق افتاد و قهرمان اصلی آن، مدیرعامل وقت باشـگاه، بیلی بین است؛ نقشی که برد پیت به‌خوبی از پس اجرای آن برآمده است.

بیلی بین، با محدودیت شـدید مالی و از دسـت دادن بازیکنان کلیـدی‌اش به تیم‌های ثروتمندتر، در شـرایطی قرار دارد که باید تیمی رقابتی بسـازد، بدون منابع متعارف. در این شـرایط، او با یک اقتصـاددان جوان و فارغ‌التحصیل ییل، به نام پیتر برند، با بازی جونا هیل، آشـنا می‌شـود که باور دارد ارزیابی سـنتی بازیکنان (براساس ظاهر، کاریزما یا آمار سنتی مثل تعداد هومران‌ها) ناکارآمد است. برند الگویی بر پایه تحلیل آماری و داده‌محور پیشنهاد می‌کند که تمرکز آن بر ارزش واقعی بازیکنان از نظر مشارکت در پیروزی تیم است، نه شهرت یا ظاهر آن... در قلب این فیلم، تضاد دو نگاه قرار دارد: یکی دیدگاه سنتی و شهودی مربیان، که به تجربه چشمی و قضاوت‌های حسی متکی‌اند؛ و دیگری دیدگاه عددی و تحلیلی، که هر چیز را با شاخص و معیارهای قابل‌اندازه‌گیری ارزیابی می‌کند. مانی‌بال، جدال علم و تعصب است. آنچه فیلم را برای مخاطب اقتصادی جذاب می‌کند، مفاهیمی‌ست که مستقیماً به دنیای کسب‌وکار و بازار مربوط می‌شوند: بهره‌وری، ارزش کمتر دیده‌شده، اسـتفاده بهینه از منابع، و چگونگی تصمیم‌گیری در شرایط عدم قطعیت. بیلی بین، نماد مدیری است که در عصر بحران منابع، جرأت بازتعریف معیارها را دارد؛ مدیری که به جای تکرار فرمول‌های رایج، به سـراغ داده‌ها، مدل‌سازی و تحلیل می‌رود. او نشان می‌دهد که حتی در یک صنعت به‌شدت سنتی و احاطه‌شده با غرور مردانه، جایی برای روش علمی و بازنگری وجود دارد.

پادکست مالی کاریزما

نگاه تحلیلی به گذشته برای نگاهی هوشمندانه به آینده بازار

پادکســـت کاریزما جایی اســـت برای تحلیل و گفتوگو درباره گذشته و آینده بازارهای مالی. هدف این پادکســـت این است که با نگاهی دقیق به رویدادهای اقتصادی گذشته، مسیر روشنی برای حرکت در بازارهای مالی آینده ترسیم کند

در هـــر اپیزود، طیف متنوعی از موضوعات مرتبط با بازارهای مالی، از بورس و طلا گرفته تا رمزارزها و مسکن، مورد بررسی و تحلیل قرار میگیرد. در برخی قسمتها، میزبانان با فعالان اقتصادی، تحلیلگران و متخصصان بازار گفتوگو میکنند و دیدگاههای کاربردی آنها را در اختیار مخاطب میگذارند. همچنین گاهی به بررسی و تحلیل اخبار مهم اقتصادی و سیاسی روز پرداخته میشود تا مخاطب درک بهتری از تأثیر این رویدادها بر بازارها داشته باشد.

کاریزما باور دارد که رشد مالی تنها در سایه شناخت عمیقتر ممکن است. از این رو، مفاهیم اقتصادی را با زبانی ساده و کاربردی ارائه میدهد و تلاش میکند از دل گذشـــته، آیندهای قابل پیشبینیتر برای شـــنونده رقم بزند. اگر دغدغه آشنایی با دنیای اقتصاد و تحلیل بهتر، تصمیمگیری دقیقتر و درک عمیقتری از بازارها را دارید، پادکست کاریزما میتواند همراه خوبی برای شما باشد.

اپیزودهای پیشنهادی



اپیزود ۱۹۱- ایران در آستانه یک بحران جدی؟

در اپیزود ۱۹۱ از پادکست کاریزما، شنونده تحلیلهایی تازه و چندلایه از وضعیت اقتصادی ایران و جهان خواهید بود. در بخش اول با محوریت «تحلیل بازارها»، به موضوعات مهم و روز بازارهای مالی پرداخته میشود: از وضعیت نگران‌کننده شامخ اقتصاد و سقوط قیمت مسکن در تهران، تا بررسی دقیق وضعیت بازارهای طلا، دلار و رمزارزها. پیشبینی قیمتی انس جهانی طلا، زمان احتمالی رها شدن فنر نرخها، و تکنیکهای سودگیری بهتر از طلا از جمله موضوعاتی است که در این بخش بررسی میشوند.

در بخش دوم، پادکست میزبان حمیدرضا صالحی، عضو کمیسیون انرژی اتاق بازرگانی ایران است تا در یک گفتوگوی اختصاصی، به ابعاد ناترازی انرژی در کشور و اثرات گسترده آن بر تولید، صنعت و اقتصاد بپردازد.

و در نهایت، در بخش «مسیر اقتصاد»، موضوعی حیاتی بررسی میشود: آیا بحران آب در حال تبدیلشدن به عامل فلجکننده اقتصاد ایران است؟ این اپیزود تحلیلی جامع از اقتصاد امروز، با نگاهی به فردا ارائه میدهد.



اپیزود ۱۹۲- حذف چهار صفر از پول ملی

اپیزود ۱۹۲ پادکست کاریزما با رویکردی تحلیلی و کاربردی، به بررسی چند محور کلیدی در حوزه اقتصاد و بازارهای مالی میپردازد.

در بخش اول، موضوع «مکانیسم ماشه» و تأثیرات احتمالی آن بر اقتصاد ایران در کانون توجه قرار میگیرد؛ همراه با تحلیلهایی درباره دلایل رشد انس جهانی طلا، پیشبینی قیمتها، و ارزیابی فرصتها و ریسکهای پیشفروش سکه جدید.

همچنین در این بخش به موضوعات مهمی چون احتمال رشد نرخ دلار، وضعیت مالیات بر عایدی سرمایه بهویژه در بازار طلا، معرفی یک دارایی کمتر شناختهشده اما مستعد رشد، و روشهای نوسانگیری از صندوقهای طلا پرداخته میشود. بررسی وضعیت بورس در شرایط فعلی و پاسخ به این پرسش که «در بازار کریپتو چه بخریم؟» نیز از دیگر بخشهای این تحلیل جامع است.

در بخش دوم، گفتوگویی اختصاصی با فرشید رستگار، مشاور مالیاتی و کسبوکار، ترتیب داده شده تا به ابعاد مختلف مالیات بر سوداگری و سفتهبازی پرداخته شود و در نهایت، در بخش «مسیر اقتصاد»، فائزه میرهاشمی به سراغ موضوع حذف چهار صفر از پول ملی میرود؛ اقدامی که ممکن است پیامدهای مثبت یا منفی برای اقتصاد کشور بههمراه داشته باشد و همچنان محل بحثهای گسترده میان کارشناسان و فعالان اقتصادی است.

این قسمت، ترکیبی از تحلیلهای بهروز، گفتوگوی تخصصی و مرور روندهای اقتصادی مهم را در اختیار مخاطبان قرار میدهد.



اپیزود ۱۹۳- تحلیل دقیق از مکانیسم ماشه

در قسمت ۱۹۳ از پادکست کاریزما، با نگاهی به تحولات داغ بازار، به موضوعاتی چون «دومینوی حذف یارانهها»، «ارزش ذاتی دلار و طلا» و «نقاط مهم قیمتی طلا» پرداخته میشود. بررسی روشهای خرید طلا در بورس، تحلیل رشد احتمالی انس جهانی و ادامه وضعیت قرمز سهام نیز از دیگر محورهای این بخش است. همچنین شنوندگان با یک «سبد مهم کریپتویی» و نکاتی درباره امنیت داراییها در این بازار آشنا میشوند.

در بخش گفتوگوی اختصاصی، علیرضا مفتخر از صرافی بیتپین مهمان برنامه اســـت و درباره امنیت در بازار رمزارزها و نحوه چینش یک سبد سرمایهگذاری مناسب صحبت میکند و در بخش پایانی، مکانیسم ماشه و پیامدهای احتمالی آن برای اقتصاد ایران بررسی میشود. اگر به دنبال تصویر شفافتری از آینده داراییهایتان هستید، این قسمت میتواند قطبنمای خوبی در میان نوسانات بازار باشد.

کمیک‌استریپ

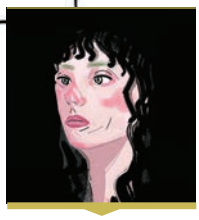


شعله‌های خاموش

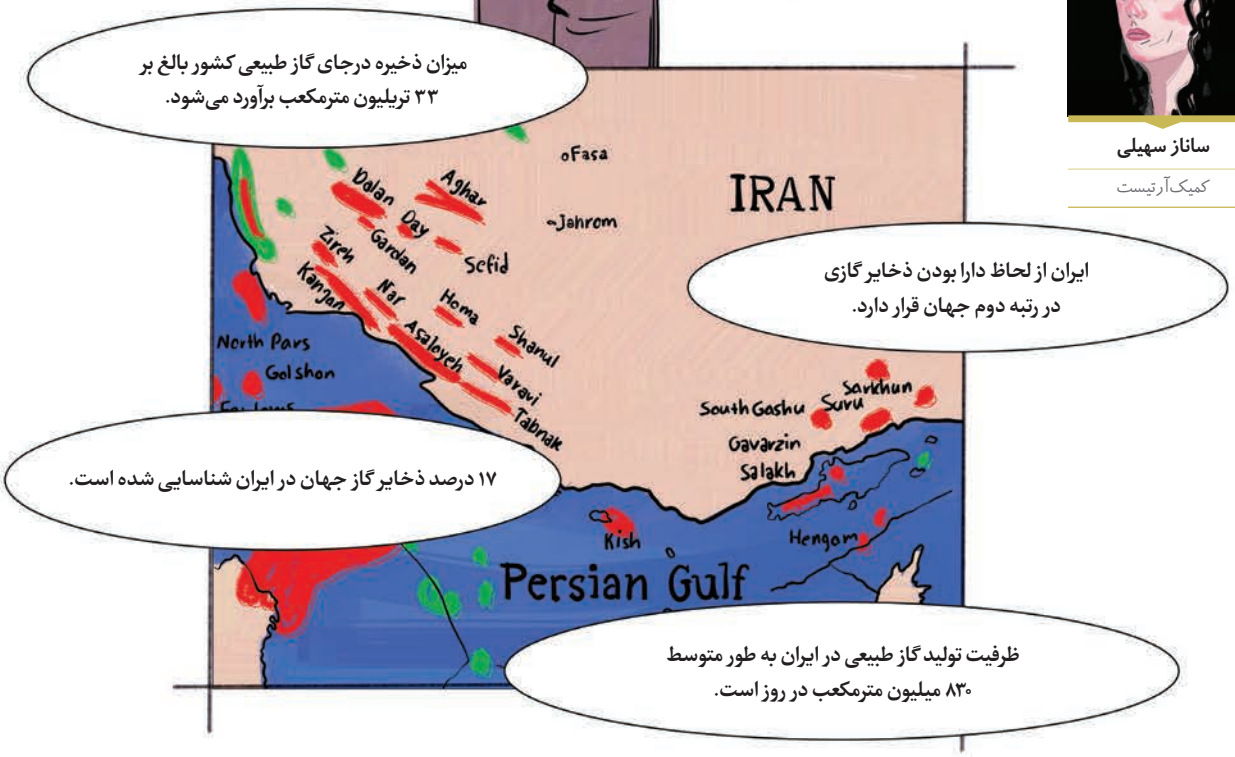
هنوز قطع برق در روزهای گرم سال به پایان نرسیده که کارشناسان از خطر ناترازی گاز در روزهای سرد سال می‌گویند



درحالی‌که روزهای گرم سال به پایان رسیده است و فصل پاییز و زمستان پیش رو است، سردبیر مجله آینده‌نگر به خبرنگار تحقیقی مجله سفارش می‌دهد که گزارشی درباره ناترازی گاز و خطر خاموشی‌ها و قطع گاز و برق صنایع در روزهای سرد سال، تهیه کند. چالشی که سال گذشته هم کشور درگیر آن شد. حالا هنوز همه نفس راحتی نسبت به پایان خاموشی‌های تابستان نکشیده‌اند، نگرانی نسبت به قطع گاز و برق در روزهای سرد سال کلید خورده است. خبرنگار آینده‌نگر در این گزارش با کارشناسان حوزه گاز و مسئولان صحبت کرد، به مراکز صنعتی سرزد و به منطقه پارس جنوبی که بهشت منابع گازی ایران محسوب می‌شود، سفر کرد.



ساناز سهیلی
کمیک‌آرتیست

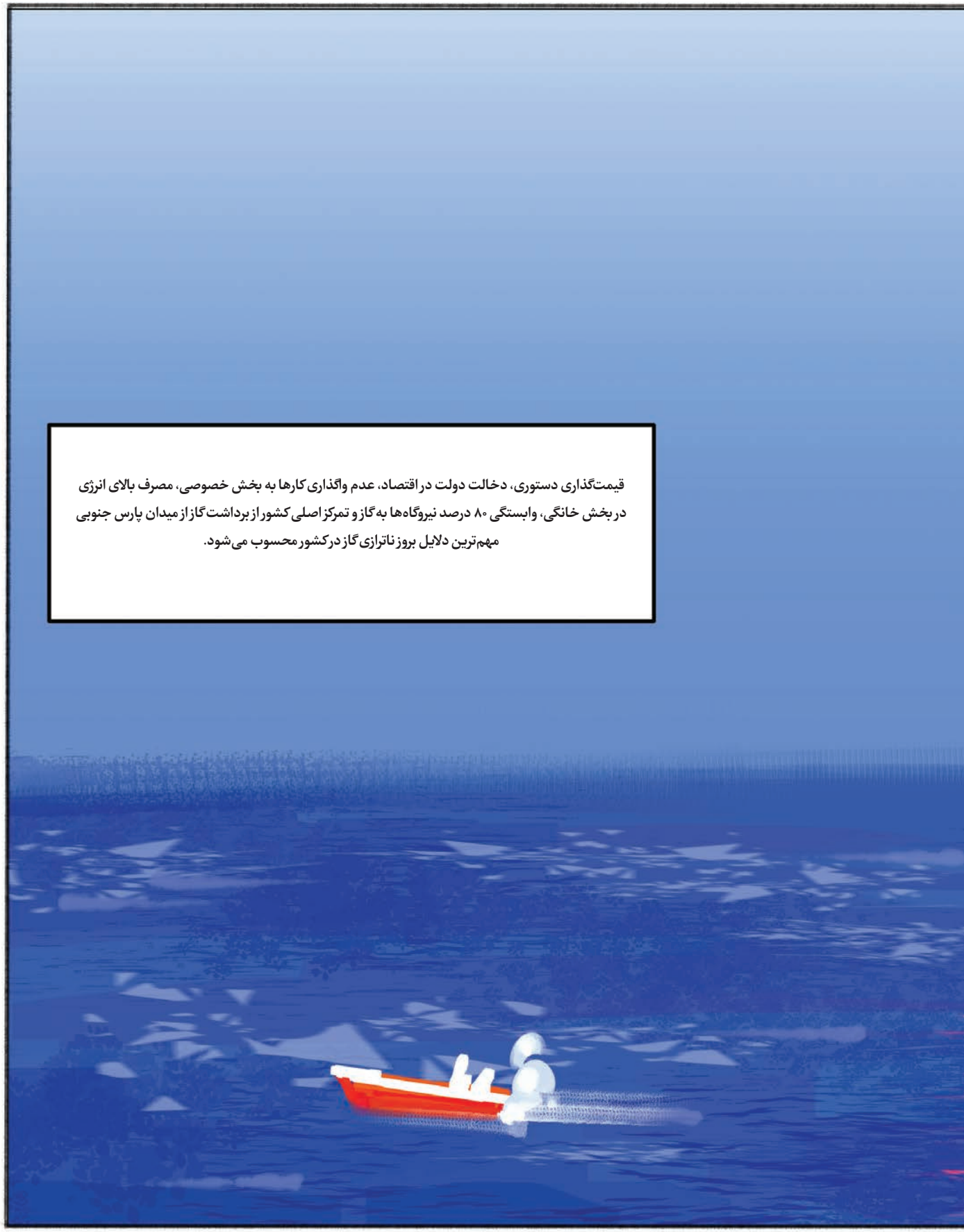



خبرنگار آینده‌نگر به شرکت ملی گاز ایران می‌رود و با مدیرعامل این شرکت گفت‌وگو می‌کند:
شرکت ملی گاز ایران
شما ناترازی گاز را در کشور تایید می‌کنید؟
بله، متاسفانه در سه، چهار سال گذشته با ناترازی روبه‌رو شده است.
حجم این ناترازی چقدر است؟
در روزهای سرد سال و در اوج مصرف متاسفانه به حدود ۲۵۰ تا ۳۰۰ میلیون مترمکعب در روز رسیده است.
این حجم چند درصد تولید کشور را شامل می‌شود؟
چیزی حدود ۳۰ درصد تولید کشور را شامل می‌شود.
میزان نیازگازی کشور در روزهای اوج سرما چقدر است؟
ما در حال حاضر حداکثر ۸۵۰ تا ۸۶۰ میلیون مترمکعب در روز تولید داریم، ولی در روزهای اوج نیاز کشور به حدود ۱۱۵۰ تا ۱۲۰۰ میلیون مترمکعب می‌رسد.
به نظر شما مهم‌ترین عامل ناترازی گازی چیست؟
مصرف بالاتر از استاندارد جهانی، به‌خصوص در بخش خانگی.

خبرنگار آینده‌نگر به منطقه پارس جنوبی و عسلویه، مهم‌ترین میدان گازی کشور سفر می‌کند و با مسئولان منطقه درباره مهم‌ترین چالش‌های تولید گاز در کشور مصاحبه می‌کند.



بزرگ‌ترین نیاز کشور برای رفع ناترازی گاز سرمایه‌گذاری‌های جدید است. تحریم‌های آمریکا و کشورهای غربی باعث شده کشور در جذب سرمایه‌گذاری خارجی در حوزه نفت و گاز ناکام باشد. به گفته کارشناسان این حوزه، رفع ناترازی گاز نیاز به ۱۰۰ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری تا سال ۱۴۱۰ دارد.

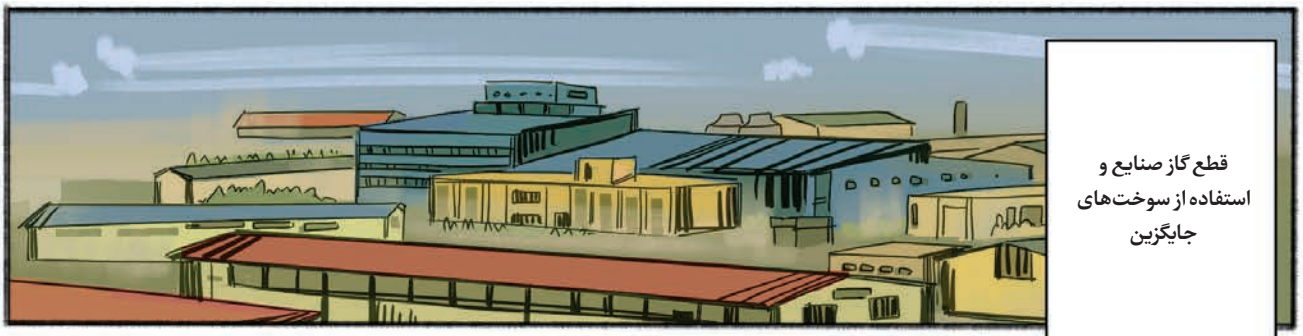


قیمت‌گذاری دستوری، دخالت دولت در اقتصاد، عدم واگذاری کارها به بخش خصوصی، مصرف بالای انرژی در بخش خانگی، وابستگی ۸۰ درصد نیروگاه‌ها به گاز و تمرکز اصلی کشور از برداشت گاز از میدان پارس جنوبی مهم‌ترین دلایل بروز ناترازی گاز در کشور محسوب می‌شود.

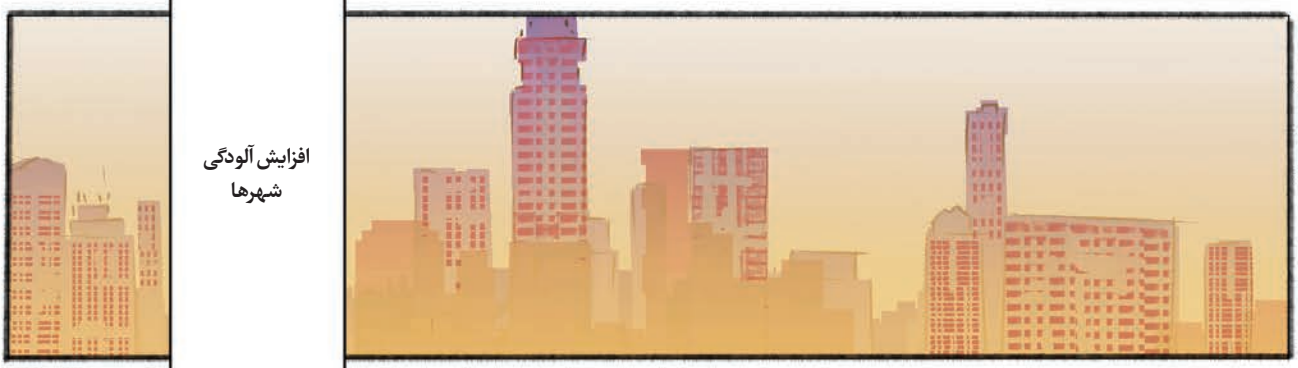
خبرنگار آینده‌نگر برای رسیدن به پاسخ این سوال: «ناترازی گاز در سال‌های گذشته چه چالش‌هایی را به همراه داشته است؟»
با تعدادی از کارشناسان صحبت کرد و آن‌ها موارد متعددی را عنوان کردند:



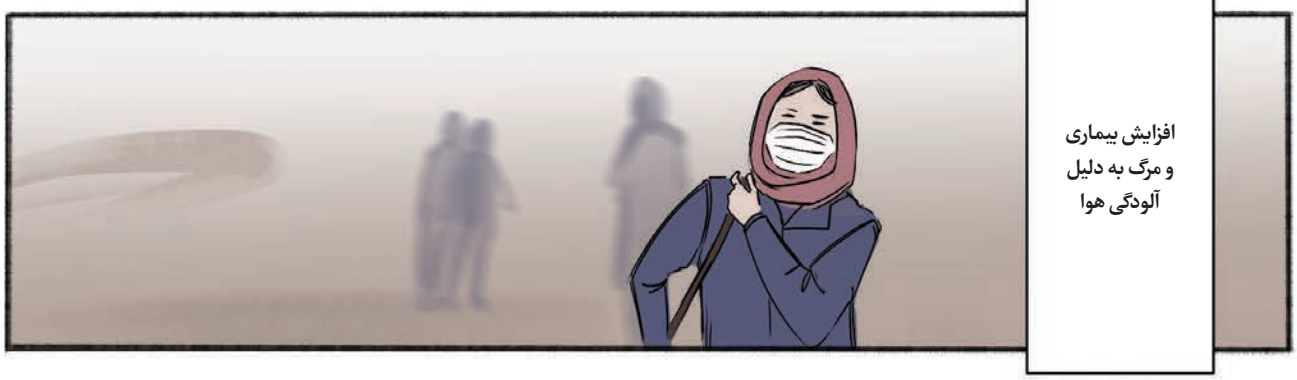
قطع گاز نیروگاه‌های برق
و استفاده از گازوئیل و مازوت



قطع گاز صنایع و
استفاده از سوخت‌های
جایگزین



افزایش آلودگی
شهرها



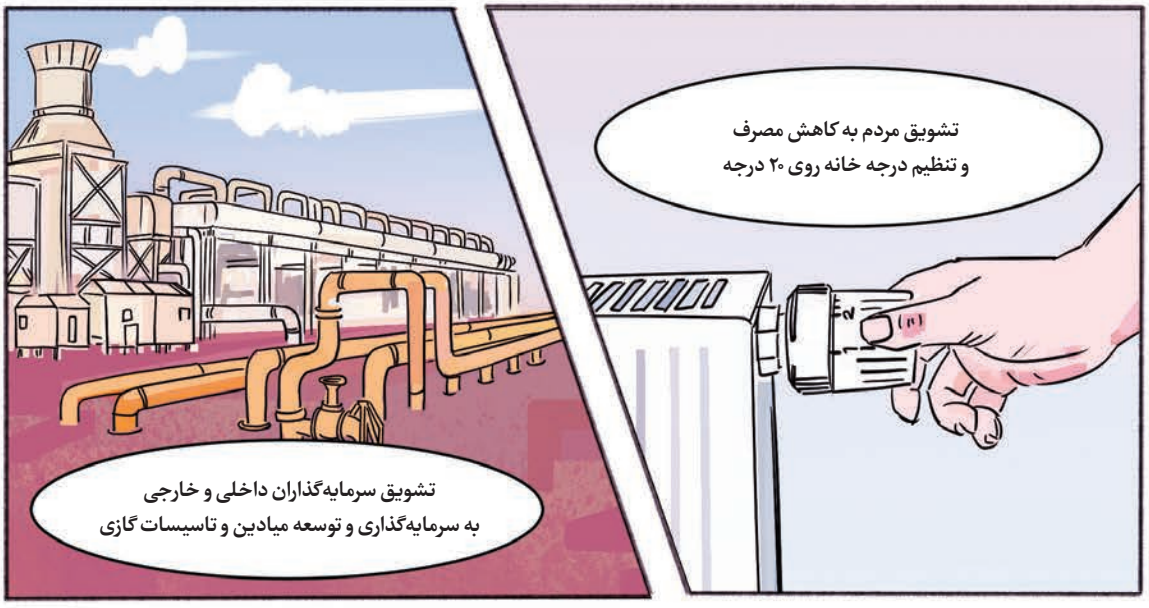
افزایش بیماری
و مرگ به دلیل
آلودگی هوا

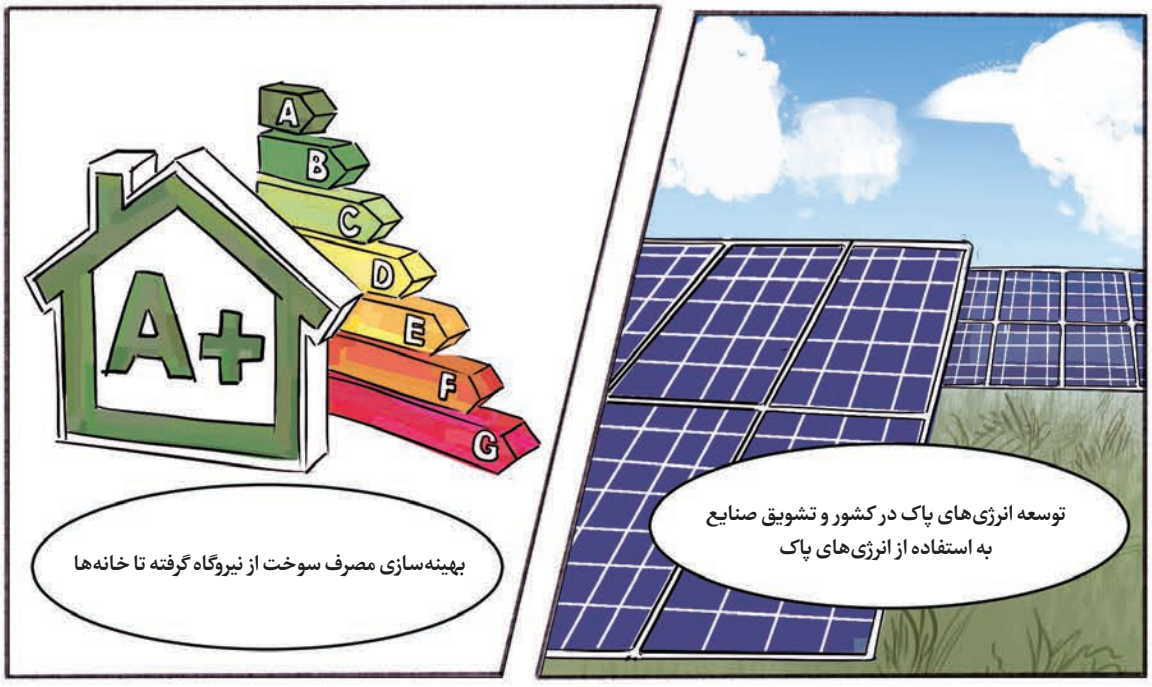


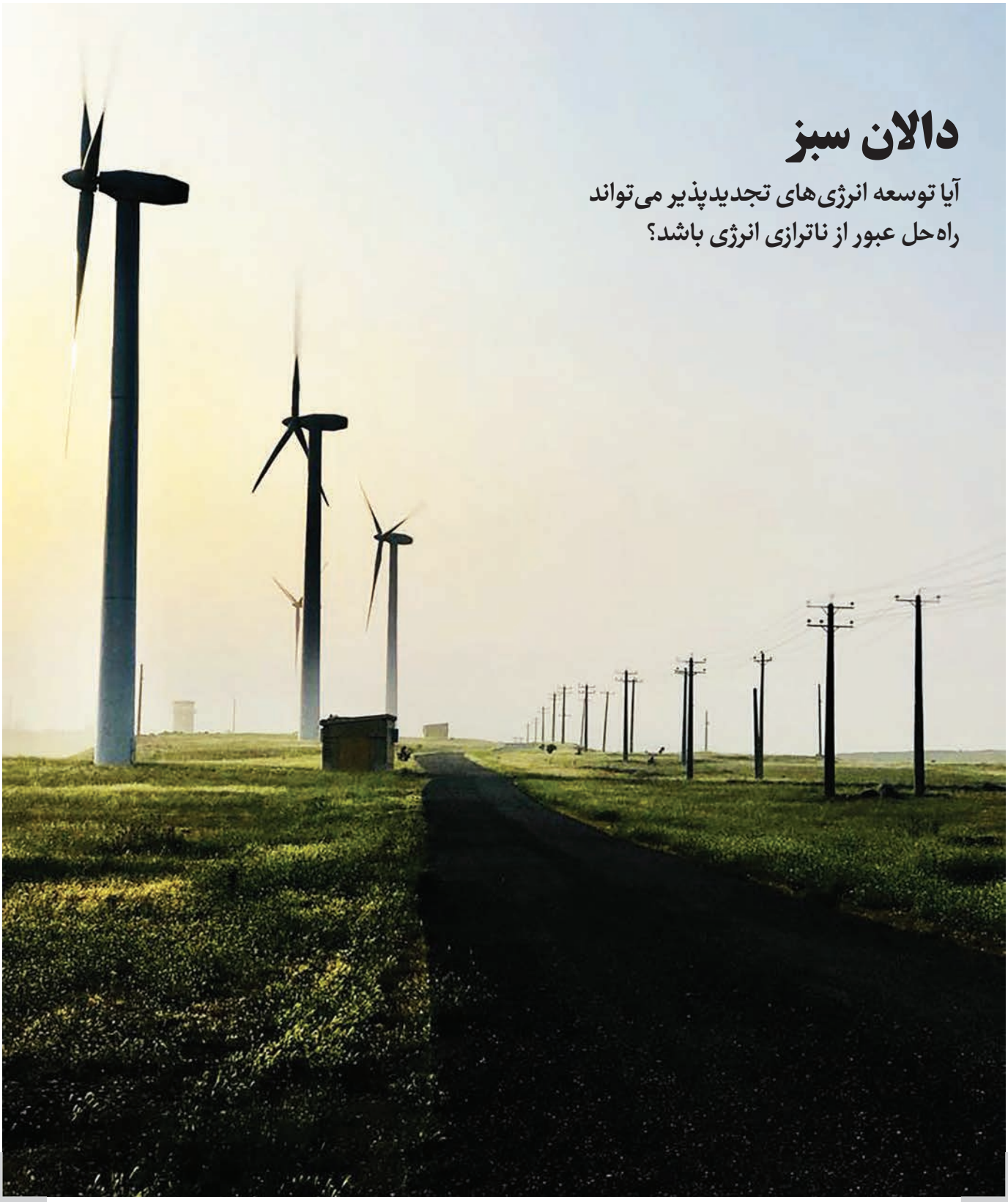
کارخانه‌های فولاد، پتروشیمی و سیمان بیشترین زیان را در سال‌های گذشته از قطع گاز و برق متحمل شده‌اند.
سال گذشته قطع گاز ۷۰۰ میلیون دلار به صنایع فولاد و ۱۸۰ هزار میلیارد تومان به صنایع پتروشیمی زیان زد.
همچنین قطع گاز و برق در طول سال گذشته باعث کاهش ۲۵درصدی سیمان در کشور شد.



اما برای عبور از ناترازی کنونی در حوزه گاز، کشور چه برنامه‌ای را باید در پیش بگیرد؟
خبرنگار آینده‌نگر برای پیداکردن پاسخ این سوال با تعدادی از کارشناسان گفت‌وگو کرد
و گزارش‌های تحقیقی‌ای را که از سوی مرکز پژوهش‌های مجلس و وزارت نفت تهیه شده مطالعه کرد.
گزارش‌هایی که در نهایت ۴ راهکار اصلی را ارائه می‌داد:







دالان سبز

آیا توسعه انرژی‌های تجدیدپذیر می‌تواند راه‌حل عبور از ناترازی انرژی باشد؟

تابلو سبز، سازوکار بازارمحور توسعه انرژی‌های تجدیدپذیر

تجربه جهانی و درس‌هایی برای ایران

چکیده

وضعیت انرژی‌های تجدیدپذیر و روند سرمایه‌گذاری در این حوزه چگونه است و چگونه می‌توان از این حوزه حمایت کرد؟ پاسخ را در این مقاله می‌خوانید.



محمدابراهیم رئیسی

تحلیل گر حوزه آب و انرژی

چرا باید خواند:

اگر می‌خواهید درباره انرژی‌های تجدید‌پذیر، بازار این انرژی‌ها و بررسی تابلو سبز بورس انرژی بدانید، خواندن این مقاله به شما توصیه می‌شود.

حرف اول

بهار بیشـــتر از همه چیز، سبز شـــدن و جوانه زدن را بـــه یاد می‌آورد. جوانه‌ها که می‌رویند تا که بربالند و برگ‌هایی شوند و شاخه‌هایی که ثمر دهند، باغبان از باغ غافل شود، ســـبز، سبز نمی‌ماند. برای سبز ماندن، جدا از بهار، باغبان را هم باید پایید. در آستانه بهار -که همیشه به تدبیر ســـبز بماند- در این مقاله به بررسی تابلو سبز بورس انرژی می‌پردازم. بهار توسعه انرژی‌های تجدیدپذیر بعد از برجام، زمستان شد، زمهریر، تغییرات نرخ ارز به علاوه خروج سرمایه‌گذاران خارجی از کشور، بهار انرژی‌های تجدیدپذیر را به سرعت زمستان کرد، در ایران همه حمایت از انرژی‌های تجدیدپذیر، پولی است که مردم از جیبشان در قالب عوارض برق تجدیدپذیر روی هم می‌گذارند که پول توسعه انرژی‌های تجدیدپذیر پرداخته شود. ولی وقتی نه جیب مردم آنقدر پرپول بود که دولت بتواند قیمت بـــرق را آنقدر افزایش یابد که از محل دریافت عوارض فـــروش برق بتواند مطالبات سرمایه‌گذاران انرژی‌های تجدیدپذیر قابل پرداخت کند و نه قوانینی که می‌توانست منابع مالی این پرداخت‌ها را از محل صرفه‌جویی سوخت بپردازد اجرایی شد درنتیجه، توسعه انرژی‌های تجدیدپذیر که همه حمایت از آن در قالب خرید برق «به قیمت‌های تضمینی» از سرمایه‌گذران بخش خصوصی بود، در عمل متوقف شد و جوانه‌های سبز آن، خشکید. ناترازی برق در کشور و خاموشی‌ها به خصوص در بخش صنعت در کشـــور و عدم امکان پرداخت مطالبات ســـرمایه‌گذاران انرژی‌های تجدیدپذیر توســـط دولت و البته تاحدودی اراده بر گسترش انرژی‌های تجدیدپذیر در کشور به تنوع بخشی در مدل‌های سرمایه‌گذاری در انرژی‌های تجدیدپذیر در ایران منجر شد. تابلو سبز بورس انرژی به عنوان یکی از این مدل‌ها، این روزها به عنوان کلید توسعه انرژی‌های تجدیدپذیر در کشور شناخته می‌شود و سبب تحرک در سرمایه‌گذاری در این بخش شده است. اما سبز شدن وضعیت توسعه انرژی‌های تجدیدپذیر با استفاده از این مدل به عنوان یکی از مدل‌های توسعه، مستلزم آن است که این تابلو خود سبز بماند. من می‌خواهم در این مقاله با توجه به تجربیات جهانی از این بگویم که عدم توجه به استفاده درست از تابلو سبز و عدم پایش عملکرد آن، چگونه سبب خواهد شد این تابلو سبز نماند

انرژی‌های تجدیدپذیر برای توسعه همواره از سیاست‌های حمایتی مختلفی سود برده‌اند. تخفیف‌هـــا و کمک‌های مالـــی، اعتبار مالیاتی، مناقصه‌ها و مزایده رقابتـــی و حراج، گواهی انرژی‌های تجدیدپذیر و اندازه‌گیری خالص از جمله این سیاست‌ها هستند. در سال‌های اخیر در ایران، از میان این سیاست‌ها بیشترین تمرکز بر خرید برق تولیدی نیروگاه‌های تجدیدپذیر با قیمت‌های تضمینی بوده اســـت. این سیاست حمایتی با هدف حداکثرسازی مزایای تولید برق از منابع تجدیدپذیر از طریق صرفه جویی سوخت‌های فسیلی و کاهش انتشار گازهای گلخانه‌ای و آلاینده‌های زیست محیطی، بهره‌برداری بهینه از منابع محدود قابل تخصیص برای تقویت تولید و عرضه صنعت برق تجدیدپذیر، افزایش درجه رقابت‌پذیری در صنعت و حمایت مؤثر از توسعه درون‌زای زنجیره تولید و عرضه صنعت برق تجدیدپذیر اعمال شده است. در ایران تا قبل از سال ۱۴۰۱ خرید تضمینی برق براساس ماده ۶۱ قانون اصلاح الگوی مصرف، تنها سیاست حمایتی از توسعه انرژی‌های تجدیدپذیر در ایران بوده است. در دو سال گذشته مدل‌ها و پیشران‌های متعددی برای توسعه انرژی‌های تجدیدپذیر توسط سازمان انرژی‌های تجدیدپذیر و بهره‌وری (ساتبا) ارائه شده است که شکل شماره ۱ این موارد را نشان می‌دهد.

همانطور که شـــکل نشـــان می‌دهد این موارد را می‌توان در چند قالب کلی به شرح زیر تقسیم‌بندی کرد:

- مدل‌های مرتبط با ماده ۶۱ و خرید تضمینی برق
- مدل‌های مرتبط با ماده ۱۲ قانون رفع موانع تولید رقابت پذیر و ارتقای نظام مالی کشور
- تهاتر صنایع

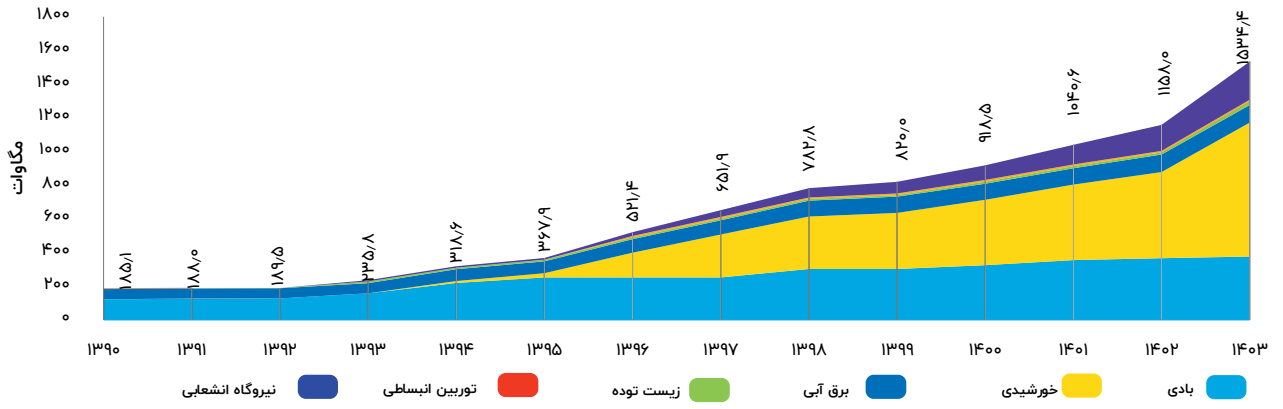
نکته‌هایی که باید بدانید

- **تابلو سبز بورس انرژی در ایران دوران ماه‌عسل خود را می‌گذراند. اما هیچ تضمینی نیست که این شرایط ادامه یابد. این تابلو نمی‌تواند بدون یک سیاست بالادستی توسعه انرژی‌های تجدیدپذیر، موفقیت پایدار داشته باشد**
- **در سال‌های اخیر در ایران، از میان این سیاست‌ها بیشترین تمرکز بر خرید برق تولیدی نیروگاه‌های تجدیدپذیر با قیمت‌های تضمینی بوده است. این سیاست حمایتی با هدف حداکثرسازی مزایای تولید برق از منابع تجدیدپذیر از طریق صرفه جویی سوخت‌های فسیلی و کاهش انتشار گازهای گلخانه‌ای و آلاینده‌های زیست محیطی، بهره برداری بهینه از منابع محدود قابل تخصیص برای تقویت تولید و عرضه صنعت برق تجدیدپذیر، افزایش درجه رقابت پذیری در صنعت و حمایت مؤثر از توسعه درون‌زای زنجیره تولید و عرضه صنعت برق تجدیدپذیر اعمال شده است.**
- **در ایران تا قبل از سال ۱۴۰۱ خرید تضمینی برق براساس ماده ۶۱ قانون اصلاح الگوی مصرف، تنها سیاست حمایتی از توسعه انرژی‌های تجدیدپذیر در ایران بوده است. در دو سال گذشته مدل‌ها و پیشران‌های متعددی برای توسعه انرژی‌های تجدیدپذیر توسط سازمان انرژی‌های تجدیدپذیر و بهره‌وری (ساتبا) ارائه شده است**

شکل ۱ - مدل‌ها و پیشران‌های ساتبا برای توسعه انرژی‌های تجدیدپذیر



نمودار ۱ - رشد ظرفیت سالیانه به تفکیک فناوری از سال ۱۳۹۰-۱۴۰۳



- تابلوی سبز
- صادرات برق
- استخراج رمز ارز.

نتیجه این حمایت‌ها احداث ۱۵۳۴ مگاوات نیروگاه تجدیدپذیر بوده است که ۵۱درصد از آن به نیروگاه خورشیدی، ۲۵درصد به نیروگاه بادی،۷درصد به نیروگاه برقابی ۱۵درصد به نیروگاه انشعابی و ۲درصد به نیروگاه زیست‌توده و توربین انبساطی تا دی ماه ۱۴۰۳ اختصاص داشته است که تولید آنها بطور تجمعی تاکنون در حدود ۱۴۰۰۰ میلیون کیلوات ساعت برق بوده است (نمودار ۱).

با توجه به سهم اندک انرژی‌های تجدیدپذیر در سبد تولید انرژی کشور (حدود ۰٫۶ درصد)، به نظر می‌رسد این سیاست برای تحقق اهداف پیش‌بینی شده جهت توسعه صنعت برق تجدیدپذیر کفایت و اثربخشی کافی را نداشته است و باید در کنار آن سیاست‌های تکمیلی در نظر گرفته شود.[1] نکته‌ای که باید به آن اشاره کرد آن است که به غیر از تابلو سبز، بقیه سیاست‌های حمایت از انرژی‌های تجدیدپذیر سیاست‌های مبتنی برحمایت و پرداخت‌های مستقیم توسط دولت بوده و استفاده از سیاست‌های بازار محور تنها در قالب تابلو سبز مورد توجه قرار گرفته است. اما خاستگاه تابلو سبز در بورس انرژی ما کجاست؟

سیاست‌های بازار محور حمایت از انرژی‌های تجدیدپذیر

سیاست‌های بازارمحور حمایت از انرژی‌های تجدیدپذیر دسته‌ای از روش‌های حمایتی از گسترش انرژی‌های تجدیدپذیر هستند که در سال‌های اخیر به طور گسترده در جهان مورد استفاده قرار گرفته‌اند. هدف ابزارهای سیاست مبتنی بر بازار، اصلاح رفتار واحدهای اقتصادی با تغییر انگیزه‌های مالی و بازدارنده‌هایی است که این اصلاح رفتار را سبب می‌شود. این سیاست‌ها معمولاً با تعدیل قیمت‌های نسبی یا ایجاد بازارهایی که قبلاً وجود نداشتند، عمل می‌کنند. را وجود دارد، از جمله آنها برقراری یا حذف مالیات‌ها، حذف یا برقراری تعرفه، یارانه‌ها و استفاده از سیستم‌های مبادله تجاری انرژی از جمله سیاست‌های مبتنی بر بازار است

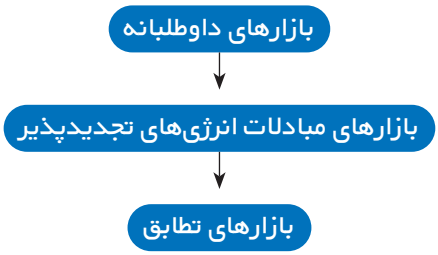
ابزارهای مبتنی بر بازار می‌تواند به عنوان جایگزین و یا مکمل‌های خوبی برای استفاده همراه سایر سیاست‌های توسعه انرژی‌های تجدیدپذیر به کار گرفته شوند. این سیاست‌ها انعطاف‌پذیری بیشتری را برای مصرف‌کنندگان برق برای دستیابی مقرون به صرفه به انرژی تجدیدپذیر را فراهم می‌کنند و به آنها اجازه می‌دهند تا با هزینه کمتر به اهداف تعیین‌شده

خود و اهداف ملی مبنی بر افزایش سهم انرژی‌های تجدیدپذیر در فرایند تولید خود رسیده و مسئولیت‌های محیط زیستی خود را انجام دهند.

علاوه بر این، طراحی و اجرای مطلوب سیاســـت‌های مبتنی بر بازار می‌تواند به دولت‌ها برای تقویت قدرت تنظیم‌گری (و نه مداخله مستقیم در بازار) کمک کرده و به این ترتیب با استفاده از قدرت بازار و کاهش تکیه بربودجه‌های عمومی سرعت دستیابی به اهداف انرژی‌های تجدیدپذیر را افزایش دهد.

سیاست‌های مبتنی بر بازار در چندین کشور جهان از جمله برخی از کشورهای آسیایی در حال استفاده هستند. بازارهای مورد استفاده برای مبادلات تجاری انرژی‌های تجدیدپذیر را می‌توان در دودسته اصلی تقسیم‌بندی کرد. این بازارها شامل بازارهای داوطلبانه (Voluntary Market) و بازارهای تطابق (Compliance Market) هستند. شکل شماره ۲ تقسیم‌بندیان بازارها را نشان می‌دهد.[۲]

شکل ۲-تقسیم‌بندی بازارهای مبادله تجاری انرژی‌های تجدیدپذیر

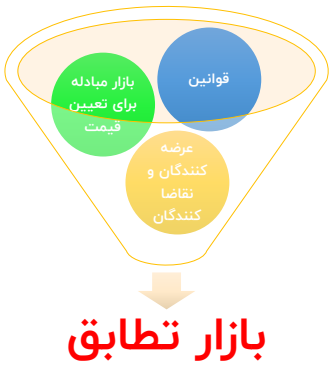


بازارهای تطابق برای ایجاد نیازمند وضع قوانینی هستند که سبب شود تا سیاست‌های حاکم بر توسعه انرژی‌های تجدیدپذیر توسط دولت، بدون دخالت مستقیم و از طریق تنظیم‌گری منجر به نتیجه گردند. براساس این قوانین، که هدف آن ایجاد شرایطی برای تشکیل بازار برای انرژی‌های تجدیدپذیر است، به طور معمول باید برای عرضه کنندگان انرژی‌های تجدیدپذیر، تقاضا ایجاد شده و بستری برای مبادله و به منظور ملاقات عرضه‌کنندگان و متقاضیان و تعیین قیمت ایجاد گردد. ساختار ایجاد بازارهای تطابق را می‌توان در قالب شکل شماره ۳ نشان داد.

بازارهای تطابق به طور گسترده به عنوان یکی از مکانیسم‌های بازار محور کاهش انتشار کربن به کار گرفته شده است. مکانیسم‌های ارائه شده توسط ماده ۱۲ پروتکل کیوتو از جمله مکانیسم توســـعه پاک [۳] CDM) از معروف‌ترین مواردی است که در قالب بازار تطابق مورد استفاده قرار گرفته‌است.

در خصـــوص انرژی‌های تجدیدپذیر نیز، اســـتفاده از بازارهای تطابق درقالب مکانیسم‌های سبد استاندارد انرژی تجدیدپذیر (RPS)[۴] به همـــراه گواهی انرژی تجدیدپذیر (REC)[۵] در قالب‌های مختلف در سطح جهان در حال اجرا است. بدیهی است که بخشی از این مکانیسم‌ها بازارمبادله‌ای است که این مکانیسم‌ها به اجرا در می‌آید. بورس‌های انرژی یکی از این محل‌های مبادله هستند. این بورس‌ها با استفاده از عناوین مختلف از جمله تابلو ســـبز برق، بازار دوستدار تجدیدپذیـــر و نظیر این مکان‌هایی را برا مبادله انرژی‌های تجدیدپذیر در بازارهای بورس پدید می‌آورند. این سیاست‌ها در اتحادیه اروپا، ایالت‌های مختلف آمریکا، هند، شـــیلی، آلمان، کره جنوبی، ژاپن در حال استفاده هستند.

شکل ۳- ساختار ایجاد بازارهای تطابق



تابلو سبز برق و سیاست‌های مشابه آن در جهان

تابلو ســـبز انرژی را می‌توان اولین بازار ایجادشده در قالب یک بازار تطابق در ایران دانست. در این مکانیسم کلیه مواردی که در خصوص یک ساختار بازار تطابق به آن اشاره شده قابل شناسائی است. قانون مورد استفاده توسط این مکانیسم، ماده ۱۶ قانون جهش تولید دانش‌بنیان است. که متقاضیان انرژی را در کشور مجبور می‌کند تا در سبد برق مصرفی خود، مقدار مشخصی از برق تجدیدپذیر را داشته باشند. با این تقاضای به وجود آمده، عرضه‌کنندگان انرژی‌های تجدیدپذیر، متقاضیان جدیدی را داشته که باید در مکانی آنها را ملاقات کنند تا قیمت براساس عرضه و تقاضا تعیین گردد. این بستر بورس انرژی و تابلو سبز برق تعیین شده است. در حال حاضر تنها برق فیزیکی در این بازار مبادله می‌شود که قابلیت توسعه داشته که به آن پرداخته خواهد شد. بر اساس ماده ۱۶ قانون جهش تولید دانش بنیان مصوب ۱۴۰۱/۰۲/۳۱، در راستای توسعه صنایع دانش‌بنیان مرتبط با انرژی‌های تجدیدپذیر و توسعه بازار برای این صنایع و تولید برق پاک در محل مصرف، صنایع با قدرت مصرف بیشتر از یک مگاوات موظفند معادل یک درصد (۱درصد) از برق مورد نیاز سالانه خود را از طریق احداث نیروگاههای تجدیدپذیر تأمین نمایند و این میزان در پایان سال پنجم حداقل به پنج درصد (۵درصد) برســـد. در غیر این صورت وزارت نیرو موظف است درصد ذکر شده از برق مصرفی این صنایع را با تعرفه برق تجدیدپذیر محاسبه نموده و از صنایع أخذ نماید. مبالغ فوق ضمن تفکیک از قبوض برق، به میزان پنجاه درصد (۵۰درصد) با رعایت اصل پنجاه و سوم (۵۳) قانون اساسی مستقیماً صرف خرید تضمینی برق تجدیدپذیر می‌گردد، به میزان بیست و پنج درصد (۲۵درصد) پس از واریز به حساب خزانه‌داری کل کشور به حساب معاونت علمی و فناوری رئیس جمهور واریز می‌گردد تا صرف حمایت از آزمایشگاه‌ها، شرکت‌های دانش‌بنیان و شتابدهنده‌ها و سایر موارد مرتبط با توسعه برق گردد و مابقی از طریق خزانه‌داری کل کشور و بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران صرف پرداخت تسهیلات کم‌بهره به بخش خصوصی جهت احداث نیروگاههای تجدیدپذیر کوچک‌مقیاس می‌شود. صنایعی که ملزم به خرید برق در بهابازار (بورس) انرژی هســـتند، می‌توانند درصد فوق را از برق تجدیدپذیر عرضه شده در بهابازار (بورس) انرژی خریداری نمایند. این قانون ضمن تقویت سیاست موجود خرید تصمینی برق تجدیدپذیر، منابع مالی جدیدی را در قالب تســـهیلات کم بهره برای تأمین مالی توسعه نیروگاههای تجدیدپذیر فراهم می‌نماید.

ایجاد تابلوبرق سبز و جهت مبادله تجاری برق و گواهی‌های برق تجدیدپذیر ابزاری بازارمحور اســـت که می‌تواند ضمن عدم دخالت مســـتقیم دولت در بازار با حفظ نقش تنظیم‌گری آن، آثار مثبت مالی در این صنعت و آثار مثبت اقتصادی و محیط زیستی برای کشور ایجاد نماید.

از آنجا که تابلوی سبز بورس بستری نوپا به منظور توسعه انرژی‌های تجدیدپذیر در ایران است که به شکل بالقوه می‌تواند نقش بسیار مهمی در گذار انرژی ایران ایفا کند. با این حال این نوپا بودن این بازار باعث شده تا پیشینه اعمال سیاست در آن عملاً صفر باشد و در نبود آمار و اطلاعات دقیق از عملکرد تابلوی ســـبز باعث می‌شـــود تا آینده آن دچار ابهام باشد. بی‌گمان طراحان این سیاســـت در کشور چون پابلو نرودا که در مطلع یکی از اشعار زیبایش که می‌گوید: سبز، تویی که سبز می‌خواهم، این تابلو را همیشه سبز می‌خواهند، اما عدم توجه به تجربیات سایر کشورها و عدم اجرای اصولی این سیاست یا تداخل آن با سایر سیاست‌های اقتصادی در کشور می‌تواند سبز بودن آن را تحت تأثیر قرار دهد.

تابلو سبز برق در ایران و نحوه طراحی و اجرای آن در واقع همان ابزارسیاستی سبد استاندارد انرژی RPS است که به طورگسترده‌ای در سطح جهان در حال اجرا است. در این ابزار هر کشور متناسب با شرایط و اهداف خود تغییراتی را در آن اعمال کرده است. اما ارکان اصلی آن شامل قوانین، بازارهای مبادله و عرضه‌کنندگان و تقاضاکنندگان در همه آنها مشترک است. این مقاله سعی دارد با توجه به تجربیات انجام شـــده این روش در کشورهایی که تجربه زیادی در انجام آن دارند، مواردی را به سیاستگذاران تابلو سبز انرژی در این زمینه ارائه دهد.

برنامه RPS به تنهایی توسعه سریع پروژه‌های انرژی تجدیدپذیر را تضمین نمی‌کند. موفقیت و مقرون به صرفه بودن برنامه RPS ممکن است نیاز به ایجاد (یا تجدیدنظر) در برنامه‌ها و سیاست‌های دیگری چون، الزامات مکان‌یابی طرح‌ها و اعطای مجوزها، قوانین مربوط به اتصال و اندازه‌گیری در شبکه، ارائه مشوق‌های مالیاتی و مشوق‌های مالی، سیاست‌های کاهش کربن و الزامات بهره‌وری برای کاهش هزینه‌های بالای تأمین سرمایه برخی فناوری‌های انرژی تجدیدپذیر داشته باشد.

به این منظور ابتدا لازم است تا ابعاد RPS مورد بررسی قرار گرفته و تا ضمن آشنایی با ادبیات آن مطالب این مقاله قابل استفاده خوانندگان باشد.

سبد استاندارد انرژی تجدیدپذیر (RPS)

(RPS) یک ابزار سیاست عمومی است که مقدار معینی از برق تجدیدپذیر را به‌عنوان سهمی از کل عرضه (برای توزیع‌کنندگان) یا تقاضای برق (برای مصرف‌کنندگان) را الزامی می‌کند. RPS شکلی قابل اجرا از اهداف انرژی‌های تجدیدپذیر هستند و برای اینکه RPS نامیده شود، باید جریمه انطباق برای عدم عملکرد وجود داشته باشد. با این حال برق، چه از محل مصرف سوخت‌های فسیلی تولید شده باشد و چه از محل انرژی‌های تجدیدپذیر چیزی جز جریان الکترون‌ها نیست و بدیهی است که در محلّ مصرف امکان تمایز قائل شدن میان الکترون‌ها بر اساس اینکه منشاشان تجدیدپذیر بوده یا خیر وجود ندارد و این موضوع اندازه‌گیری میزان دستیابی به اهداف RPS را چالش‌برانگیز می‌کند. به منظور فائق آمدن بر این مشکل بسیاری از کشورها اقدام به انتشار گواهینامه‌های ویژگی انرژی (EAC)[۶] می‌کنند. این گواهی‌ها می‌توانند با در نظر گرفتن ویژگی خاص برای انرژی تولید شده اعم از تجدیدپذیر بودن یا نبودن، تولید تجدیدپذیر از منابع مختلف (خورشیدی، بادی و...)، ظرفیت (متناسب با مقدار آن) و مکان جغرافیایی (مکان‌های عمومی، خصوصی، اراضی خاص) قائل شده و متناسب با آن مزایایی را برای آنها در نظر بگیرند. در خصوص انرژی‌های تجدیدپذیر، این گواهی‌ها به طور عمومی به نام گواهی انرژی تجدیدپذیر (REC)[۷] صادر می‌شود.[۸] این گواهی، سندی است که در ازای هر یک مگاوات ساعت برق تجدیدپذیر تولید و عرضه شده به شبکه، به تولید کننده آن برق اعطا می‌شود. ساز و کار استفاده از REC در کشورهای مختلف می‌تواند متفاوت باشد ولی به طور کلّی REC ها ماهیتی مجزا از برق دارند بدین ترتیب که تولید کننده برق تجدیدپذیر برق تولیدی‌اش را به شبکه عرضه می‌کند و مبلغی را که معمولاً برابر با ارزش بازاری برق است دریافت می‌کند. سپس REC دریافت شده بابت آن برق را در بازاری مجزا از بازار برق بفروش می‌رساند. در نتیجه نحوه اثرگذاری REC بر وضعیت مالی نیروگاه تولید کننده برق تجدیدپذیر تا حدّی شبیه به یک قیمت اضافه بر روی قیمت بازار می‌ماند.

بازار خرید و فروش REC نیز بر بستر دستیابی به اهداف RPS شکل می‌شود بدین ترتیب که دولت مصرف‌کنندگان عمده برق را موظف می‌کند تا مقدار مشخصی از برق مصرفی‌شان را از محل برق تجدیدپذیر تأمین نمایند. این شرکت‌ها نیز به منظور تبعیّت از این تکلیف در بازار خرید و فروش REC اقدام به خرید REC از نیروگاه‌های برق تجدیدپذیر می‌نمایند.

تفاوت RPS ها در کشورهای مختلف براساس دوره زمانی، سال پایانی آنها و درصد برق تجدیدپذیری است که به عنوان هدف نهائی انتخاب کرده‌اند. مقدار درصد هدف در اکثر کشورها، ۳۰ درصد یا کمتر از آن است و رایج‌ترین تاریخ پایان آنها سال ۲۰۲۰ و ۲۰۳۰ است. در کشورهای آسیائی، اهداف RPS از ۱۰درصد تا ۳۰درصد با سال‌های هدف بین ۲۰۲۰ و ۲۰۵۰ متفاوت است

سیاست‌های RPS اگرچه در کلیت مشابه هستند، اما به سبب بسترها و ترجیحات مختلف نهادهایی که تصمیم به اجرای آن گرفته‌اند متفاوت است. طراحی و اجرای این سیاست‌ها به عوامل مختلفی بستگی دارد، به طور مثال انگیزه‌های سیاسی، انواع هدف و رویکردهای فناوری می‌تواند از عوامل تاثیرگذار باشد.

دولت‌ها می‌توانند به دلیل تمایل به خودکفایی، کاهش انتشار کربن/حفاظت از محیط‌زیست، مشاغل سبز، توسعه اقتصادی، بهبود تراز تجاری، کاهش نوسان قیمت یا دلایل دیگر، از ابزار RPS استفاده کنند. این اهداف می‌توانند به‌عنوان نقطه شروع در هنگام طراحی یک RPS در نظر گرفته شود. RPS می‌تواند سهمی از تقاضای انرژی (به‌عنوان‌مثال ۲۰درصد از برق مصرفی) یا مقدار ثابتی از تولید یا مصرف انرژی (برحسب GW یا GWh) را به عنوان هدف در نظر بگیرد.

یک RPS می‌تواند مبتنی بر کلیه تکنولوژی‌های تولید برق تجدیدپذیر بوده و یا براساس یک تکنولوژی خاص باشد[۹] و معمولاً به‌عنوان درصدی از برق مصرفی که از منابع تجدیدپذیر حاصل می‌شود، در مقایسه با برقی است که از منابع غیرتجدیدپذیر حاصل می‌شود، محاسبه می‌شود.

با گسترش RPS در سراسر جهان، کشورها در تلاش هستند تا آن‌ها را در برنامه‌ریزی بخش انرژی خود بگنجانند.

عناصر کلیدی طراحی RPS[۱۰]

خط‌مشی‌های RPS در سطح بین‌المللی متفاوت هستند اما همه آن‌ها دارای برخی ویژگی‌های اساسی هستند که هدف آن‌ها ترویج استفاده از انرژی‌های تجدیدپذیر به روش مقرون‌به‌صرفه است. عناصر مشترک سیاست‌های RPS عبارتند از: هدف، سالِ هدف، فهرست فن‌آوری‌های تجدیدپذیر واجد شرایط، در نظر گرفتن واردات انرژی‌های تجدیدپذیر و ساختار انطباق و اجرا

اهداف RPS معمولاً به‌عنوان هدف تولید (به مگاوات ساعت) تعیین می‌شوند. تعیین هدف تولید برحسب مگاوات ساعت، توسعه‌دهندگان پروژه را تشویق می‌کند تا از تجهیزات و تأسیساتی استفاده کنند که تولید انرژی تجدیدپذیر را به حداکثر می‌رساند. در برخی موارد، اهداف برحسب مگاوات (ظرفیت) تعیین‌شده است. اجرای روش هدف برای ایجادِ ظرفیت نسبت به سایر سیاست‌ها، آسان‌تر باشد، زیرا نیازی به نظارت بر تولید واقعی انرژی‌های تجدیدپذیر ندارد.

اهداف RPS معمولاً به‌صورت سالانه با هدف پایان سال تعیین می‌شوند. به‌عنوان‌مثال، هدف RPS ممکن است ۳۰درصد از مصرف یا فروش سالانه برق در سال ۲۰۳۰ باشد که از ۲۰درصد در سال ۲۰۲۰ شروع می‌شود و در طی دوره برای رسیدن به ۳۰درصد، سالانه ۱درصد افزایش می‌یابد. این شیوه اطمینان را برای توسعه‌دهندگان پروژه فراهم می‌کند. این روش نیازمند آن است که تولید کنندگان برق تجدیدپذیر دسترسی به داده‌هایی داشته باشند (مانند گزارش‌های میزان فروش برق به مصرف‌کنندگان هدف) که بر اساس آن یا میزان افزایش نیاز پیش‌بینی شده باشد و یا آن را قابل پیش‌بینی کند این داده‌ها باید در چارچوب‌های زمانی تعریف‌شده (به‌عنوان‌مثال فصل اول هر سال) باشند.

سیاست‌های RPS فهرستی از فناوری‌های واجد شرایط را ارائه می‌دهد. از آنجایی که ذینفعان ممکن است تعاریف متفاوتی از «تجدیدپذیر» داشته باشند، داشتن فهرستی از فناوری‌های واجد شرایط برای رسیدن به اهداف تعیین شده، ضروری است. برخی از کشورها استانداردهای clean portfolio را اتخاذ می‌کنند که مشابه RPS است اما انرژی هسته‌ای را نیز به‌عنوان منبع انرژی پاک در این دسته قرار می‌دهند.[۱۱] علاوه بر اینکه چه نوع فناوری‌هایی واجد شرایط هستند سیاست‌های RPS، محدودیت‌های زمانی را برای زمانی که انرژی تجدیدپذیر باید تولید شود تعیین می‌کند. به‌عنوان‌مثال، برخی از سیاست‌های RPS ممکن است تنها انرژی‌های تجدیدپذیری را که پس از اجرای سیاست، تولید شده است در نظر بگیرند تا بتوانند سرمایه‌گذاری‌های جدید را تشویق کنند و از دادن پاداش به پروژه‌های موجود جلوگیری کنند

سیاست‌های RPS می‌توانند واردات انرژی‌های تجدیدپذیر را که برق از منابع تجدیدپذیر در کشور یا منطقه دیگری تولید می‌شود و سپس به بازار محلی منتقل می‌شود، مجاز یا ممنوع کند. RPS می‌تواند قوانین متفاوتی برای نحوه برخورد با برقی که از منابع تجدیدپذیر در کشور یا منطقه دیگری تولید شده و سپس وارد بازار محلی می‌شود، داشته باشد. به‌عنوان‌مثال، برخی از سیاست‌های RPS ممکن است به تأمین‌کنندگان برق اجازه دهد تا واردات انرژی‌های تجدیدپذیر را به‌عنوان نیاز RPS خود حساب کنند، درحالی‌که برخی دیگر ممکن است مانع این کار شوند. دلایل مختلفی برای اجازه یا عدم اجازه واردات تجدیدپذیر وجود دارد این دلایل عبارتند از:

- در برخی مناطق، ممکن است مقادیر قابل‌توجهی برق از قبل وارد شده باشد
- منابع انرژی تجدیدپذیر ممکن است بتوانند با هزینه کمتر در مناطق دیگر توسعه یابد و سپس وارد شود
- محدودیت‌های قانونی، قراردادی یا... همچنین برخی از سیاست‌های RPS واردات انرژی‌های تجدیدپذیر را برای حمایت از صنعت محلی و ایجاد شغل در داخل کشور یا به دلایل دیگر ممنوع می‌کنند.

ساختار انطباق و اجرا مجموعه‌ای از قوانین و رویه‌هایی است که سبب می‌شود تا عمل به تعهدات انرژی تجدیدپذیر توسط تأمین‌کنندگان برق/مصرف‌کنندگان را تضمین می‌کند و شرایطی را در صورت عدم انجام آن تعیین می‌کند. این امر به سرمایه‌گذاران اطمینان می‌دهد که تقاضا برای انرژی‌های تجدیدپذیر وجود داشته و می‌توانند جدا از پوشش هزینه‌ها، از پروژه‌های خود سود کسب کنند. اگر RPS ازنظر قانونی الزام‌آور باشد، بیشترین

تأثیر را برای بسیج سرمایه‌گذاری بخش خصوصی دارد، به این معنی که اجرای آن براساس قانون سبب می‌شود تا در معرض تغییر دولت‌ها و سیاست‌های آنان قرار نگیرد. این امر احتمال تغییر در سیاست را که می‌تواند عدم اطمینان و ریسک را برای سرمایه‌گذاران ایجاد کند و بر تصمیمات آن‌ها برای سرمایه‌گذاری در انرژی‌های تجدیدپذیر تأثیر بگذارد را کاهش می‌دهد (IRENA ۲۰۱۷).

بررسی تجربیات جهانی RPS:

بررسی بهترین تجربیات جهانی در خصوص RPS ها نشان می‌دهد که هیچ دو برنامه‌ای کاملاً شبیه هم نیستند. RPSها در اثر عوامل مختلفی مانند اولویت‌های محلی، اهداف مورد نظر و رویکردهای فناوری توسعه متفاوت می‌شوند. این سیاست‌ها می‌توانند یا سهم تقاضای انرژی را که باید از منابع تجدیدپذیر تأمین شود، (به طورمثال ۲۰ درصد از عرضه برق) را تعیین کنند. یـا مقدار ثابتی از تولید یا مصرف انرژی را به عنوان هدف خود قرار می‌دهند. و یا آنکه روی توسعه تکنولوژی خاصی از انرژی‌های تجدیدپذیر متمرکز باشند. در عین حال عواملی نظیر بهبود کیفیت هوا و آب، کاهش انتشـار گازهای گلخانه‌ای، ایجاد شغل و افزایش درآمدهای مالیاتی، افزایش تنوع فناوری، حرکت به سمت استقلال انرژی، تثبیت قیمت برق، و تقویت توسعه توان داخلی و یا حفاظت از منابع خاص نظیر آب نیز می‌توانند در طراحی RPS مؤثر باشند. اما چیزی که سبب می‌شود تا RPS به اهدافی که مشخص کرده است برسد، گنجاندن سازوکاری برای جریمه، در صورت عدم انطباق نهاد متعهد با اهداف است.

بررسی تجربیات نشان می‌دهد بهترین روش برای ایجاد یک RPS موفق شامل اجرا یا در صورت اجرا، بازنگری در خصوص موارد زیر است:

- استفاده از تجزیه و تحلیل برای اطلاع از طراحی RPS
- جمع آوری نظرات ذینفعان در توسعه اهداف
- شناسایی انواع منابع تجدیدپذیر واجد شرایط و توجه به تولیدات برق از منابع فسیلی
- تعریف واضح RPS
- اجرای انطباق
- ارائه مقررات کنترل هزینه.

چگونه سایر سیاست‌ها می‌توانند RPS را تکمیل کنند؟

هر روشی که تأمین مالی پروژه انرژی‌های تجدیدپذیر را بهبود می‌بخشد، می‌تواند مکملی برای اهداف RPS باشـد. به عنوان مثال، حراج انرژی‌های تجدیدپذیر می‌تواند توسعه قراردادهای بلندمدت (PPA) را برای تأمین مالی انرژی‌های تجدیدپذیر را تسهیل کند، این قراردادها برای دستیابی به اهداف RPS می‌تواند مورد استفاده قرار گیرد.

نوع مهم دیگری از سیاسـت همراه برای RPSها، سیاست‌های جبرانی مانند تعرفه‌های خرید تضمینی و اندازه‌گیری خالص[۱۲] است. چرا که سیستم‌های تولید پراکنده، برق تولیدی خود را مستقیماً به یک بازار برق یا عمده‌فروشی نمی‌فروشند، و باید این مزیت به نوعی برای آنها در نظر گرفته شـود. مشتریان در قبض ماهانه خود برای تولید مصرفی، کاهش پولی یا کیلووات ساعتی دریافت می‌کنند و مازاد آن به شبکه صادر می‌شود.

سایر سیاست‌هایی که می‌توانند مکمل RPS باشند عبارتند از:

- برنامه ریزی برای توسعه خطوط انتقال
- مشوق‌های مالیاتی
- مشوق‌های مالی
- سیاست‌های کاهش کربن و
- الزامات بهره وری انرژی.

توصیه‌هایی برای موفق ماندن تابلو سبز در ایران

همانطور که گفته شد تجربه استفاده از سازوکار RPS که در ایران در قالب تابلو سبز به کار گرفته شده است هنوز دارای تاریخچه بلندمدتی نیست که بتوان آن را تجزیه و تحلیل کرد و توصیه‌هایی برای آن داشت. اما نتایج به دست آمده از تجزیه و تحلیل نتایج برنامه و تجربه ایالات متحده و سایر کشورها به عنوان پیشرو در استفاده از RPS موجب شده است که بتوان در این قسمت توصیه‌هایی را ارائه کرد که رعایت آنها می‌تواند اثربخشی و موفقیت برنامه RPS را افزایش دهد تا این تابلو همچنان سبز بماند.

طراحی و هدایت تابلو سبز (RPS)

باید اهداف اصلی سیاست تابلو سبز روشن باشد تا هدایت و تسهیل اجرا توسط نهادهای نظارتی و مجریان سیاست انطباق به درستی انجام گیرد. اهداف باید پایدار باشند و به طور پیوسته در طول زمان افزایش یابند و در معرض تغییرات ناگهانی نباشند. این امر برای برنامه‌ریزی و سرمایه‌گذاری بلندمدت ضروری است.

دوره‌های انطباق باید حداقل یک سال طول بکشد تا به همه فناوری‌های انرژی تجدیدپذیر اجازه مشارکت و شمارش داده شود، از جمله منابعی که طبیعتاً فصلی هستند. و مدت زمان برنامه باید به نوعی باشـد که امکان قراردادهای بلندمدت و تأمین مالی را فراهم کند. بدون اطمینان از تداوم برنامه در طول زمان، خریداران و سـرمایه‌گذاران این اطمینان را نخواهند داشت که به تعهدات طولانی مدت نیاز دارند.

طراحی یک RPS باید اطمینان حاصل کند که ارتباط مسـتقیمی بین عناصر برنامه و نتایج مطلوب وجود دارد. کشـورها می‌توانند مجموعه‌ای از اهداف مختلف را از طریق RPS تعیین کرده‌اند، از جمله بهبود کیفیت هوا و آب، کاهش انتشار گازهای گلخانه‌ای، ایجاد شغل و افزایش درآمدهای مالیاتی، افزایش تنوع فناوری، حرکت به سمت استقلال انرژی، تثبیت قیمت برق، و تقویت توسعه توان داخلی شناسایی این اهداف در هدایت طراحی خاص عناصر کلیدی برنامه RPS مفید اسـت. به عنوان مثال، اگر ارتقـای تنوع فناوری برای تولید برق تجدیدپذیر یک هدف اولویت‌دار باشد، در آن صورت ممکن است طراحی RPS تمر کز خود را از یک فناوری خاص نظیر فناوری خورشیدی و یا بادی بردارد. اگر پرداختن به گرمایش جهانی نسبت به ایجاد شغل محلی اولویت دارد، فناوری‌هایی باید مورد توجه باشد که میزان بیشتری از انتشار گازهای گلخانه‌ای بکاهد. بنابراین، برای دولت مهم است که به وضوح بیان کند که چه اهداف مهمی باید بر انتخاب عناصر مختلف طراحی برنامه حاکم باشد.

پایش و ارزشیابی تابلو سبز

سازوکار تابلو سبز باید از بررسی دوره‌ای نتایج با توجه به اهداف سیاست، مزایا و هزینه‌ها اطمینان حاصل کند. سازوکارهای اداری کارآمد باید ایجاد شود تا در صورت عدم تحقق اهداف، امکان تعدیل اهداف و یا اصلاح قوانین آن فراهم شود. به این منظور برنامه‌ریزی برای موارد زیر ضروری است.

تعیین مجموعه‌ای از معیارها برای ارزیابی کمی و کیفی اثربخشی واقعی برنامه RPS، که پیشرفت برنامه را در خصوص رسیدن به اهداف کمی، اثرات توسعه زیست‌محیطی و اقتصادی، هزینه‌های برنامه و تأثیرات سهم در نظر گرفته شده، تنوع تولید، درجه انطباق نهادهای متعهد و سـایر معیارهای ارزیابی باشد. معیارها باید در درجه اول برای تعیین میزان مؤثر بودن طراحی RPS در توسعه انرژی‌های تجدیدپذیر جدید و افزایش تولید برق تجدیدپذیر طراحی شوند.

تهیه گزارش سالانه به منظور پیگیری پیشرفت در جهت دستیابی به اهداف سالانه، ارزیابی هزینه‌های برنامه و ارتقای برنامه‌ریزی بلندمدت.

انعطاف‌پذیری و پاسخ‌دهی RPS به تغییرات بازار

در حالـی که الزامات و رویه‌های برنامه RPS باید به گونه‌ای طراحی شـوند که بازار را به سـمت افزایش مستمر تولید انرژی تجدیدپذیر سوق دهد، برنامه باید به اندازه کافی انعطاف‌پذیر باشند تا به طرف‌های متعهد اجازه دهند به شرایط متغیر بازار یا سایر موارد خارج از کنترل خود پاسخ دهند.

پایداری در قوانین و الزامات قابل پیش‌بینی RPS

عدم اطمینان در مورد تغییرات آتی یا حذف برنامه RPS، توسعه بازار را کند می‌کند و سرمایه‌گذاری در پروژه‌های انرژی تجدیدپذیر را محدود می‌کند. بنابراین، یک RPS باید قوانین پایدار برای همه طرف‌ها به منظور کاهش ریسک نظارتی و بهبود فرصت‌های تأمین

عواملی نظیر بهبود کیفیت هوا و آب، کاهش انتشار گازهای گلخانه‌ای، ایجاد شغل و افزایش درآمدهای مالیاتی، افزایش تنوع فناوری، حرکت به سمت استقلال انرژی، تثبیت قیمت برق، و تقویت توسعه توان داخلی و یا حفاظت از منابع خاص نظیر آب نیز می‌توانند در طراحی RPS مؤثر باشند. اما چیزی که سبب می‌شود تا RPS به اهدافی که مشخص کرده است برسد، گنجاندن سازوکاری برای جریمه، در صورت عدم انطباق نهاد متعهد با اهداف است.

مالی و سرمایه‌گذاری فراهم کند. اهداف انرژی تجدیدپذیر باید دارای مدت زمان و ثبات کافی برای به حداقل رساندن خطر و انطباق با قراردادهای طولانی مدت باشند. افزایش سطوح هدف باید با زمان کافی برای پاسخگویی مؤثر شرکت‌کنندگان برنامه اتخاذ شود. هر گونه تغییر در برنامه فقط پس از اطلاع‌رسانی زیاد باید انجام شود. تغییرات مکرر در طراحی برنامه به رکود بازار منجر می‌شود زیرا تصمیمات سرمایه‌گذاری در مواجهه با عدم قطعیت، برنامه‌ریزی برای آینده را غیرممکن می‌کند. اجرای مداوم تعهدات RPS برای ایجاد اطمینان برای شـــرکت کنندگان در بازار ضروری بوده و برای دستیابی به اهداف برنامه بسیار مهم است.

طراحی بدون تبعیض برنامه RPS

RPS باید برای کلیه نهادهای متعهد به تطابق و بدون تبعیض انجام شود. در عین حال باید هزینه‌های برنامه RPS تا حد امکان به طور عادلانه و گسترده بین همه مصرف‌کنندگان تقسیم شود، زیرا مزایای افزایش تولید انرژی تجدیدپذیر به همه مشتریان انرژی و عموم مردم تعلق می‌گیرد. برای توزیع عادلانه هزینه‌های برنامه بین تمام ذینفعان سیاســـت‌های RPS باید از استثناها و معافیت‌ها اجتناب شود.

هماهنگی برنامه RPS با سایر سیاست‌های توسعه انرژی‌های تجدیدپذیر

برای موفقیت برنامه RPS، این برنامه باید در چارچوب سیاســـت بالادســـتی توســـعه انرژی‌های تجدیدپذیر، طراحی شوند. برنامه RPS به تنهایی توسعه سریع پروژه‌های انرژی تجدیدپذیر را تضمین نمی‌کند. موفقیت و مقرون به صرفه بودن برنامه RPS ممکن است نیاز به ایجاد (یا تجدید نظر) در برنامه‌ها و سیاست‌های دیگری داشته باشد که از اهداف انرژی تجدیدپذیر و توسعه آنها پشتیبانی می‌کند. مواردی چون، الزامات مکان یابی طرح‌ها و اعطای مجوزها، قوانین مربوط به اتصال و اندازه‌گیری در شبکه، ارائه مشوق‌های مالی، سیاست‌های کاهش کربن و الزامات بهره‌وری برای کاهش هزینه‌های بالای تأمین سرمایه برخی فناوری‌های انرژی تجدیدپذیر.

استفاده از گواهی انرژی تجدیدپذیر قابل تجارت (REC)

اســـتفاده از RECهای قابل معامله برای انطبـــاق با RPS باید به عنوان مکانیزمی برای ارائه انعطاف پذیری قرارداد، کاهش هزینه‌های انطباق و ســـاده سازی راستی آزمایی در نظر گرفته شود. استفاده از RECها فروشندگان انرژی‌های تجدیدپذیر را به تحویل برق تجدیدپذیر در زمان واقعی به کاربران بی‌نیاز می‌کند، و یک محصول قابل مبادله ایجاد می‌کند که می‌تواند برای انطباق تبادل شده و مقدار انرژی تجدیدپذیر تولیدی را ثبت کند. استفاده از RECها می‌تواند هزینه انطباق را با فراهم کردن دسترسی به مقدار بیشتر و دامنه جغرافیایی وسیع‌تر از گزینه‌های منابع تأمین کاهش داده و به طرف‌های متعهد این امکان را می‌دهد تا به دنبال تأمین انرژی تجدیدپذیر با کمترین هزینه باشند.

بســـته به سیاست‌های مورد نظر در گسترش انرژی‌های تجدیدپذیر و یا سایر اهداف نظیر کاهش انتشار آلاینده‌های محیط زیستی و گلخانه‌ای، کاهش مصرف آب (حفاظت از منابع آب) یا گسترش اشتغال در بخش تجدیدپذیر، می‌توان از از REC و انواع مختلف آن برای دستیابی به این سیاست‌ها سود برد.

در حالت کلی دو گروه از RECها وجود دارد:

- RECهای بسته‌بندی‌شـــده[۱۳] با برق: RECها همـــراه با برق تجدیدپذیر مرتبط فروخته‌می‌شوند.
- RECهای بسته‌بندی‌نشـــده[۱۴] با برق: RECها جدا از برق تجدیدپذیر خریداری می‌شوند.
- RECهای بسته‌بندی‌نشـــده با برق می‌تواند برای تأمین ســـایر اهداف مورد نظر یک RPS متناسب با سیاســـت‌های آن مورد استفاده قرار گیرد. در این صورت RECهای اضافه‌تر تولید شـــده می‌تواند برای سایر اهداف نظیر کاهش انتشار یا حفاظت از منابع آب مورد استفاده قرار گیرد.

قوانین RPS و سیستم‌های ردیابی باید اطمینان حاصل کنند که در بازارهای انطباق و داوطلبانه شمارش مضاعف REC وجود ندارد. برنامه RPS باید پیش‌بینی کند که هنگامی که یک REC برای انطباق با RPS اســـتفاده می‌شود، REC باید باطل شود و نمی‌تواند دوباره به بازارهای داوطلبانه فروخته شود یا برای انطباق با RPS در آینده استفاده شود.

تعریف دقیق ویژگی‌های محیط زیستی در برنامه RPS

ویژگی‌های زیست محیطی را که باید در REC مورد استفاده باید به صراحت برای مطابقت با RPS گنجانده شود، تعریف شود. این ویژگی می‌تواند مربوط به کاهش انتشار گازهای گلخانه‌ای، سایر گازهای آلوده‌کننده هوا، حفاظت از منابع آب و یا نظائر این باشد.

حمایت سیاسی قوی از برنامه RPS

موفقیت اجرا به حمایت سیاســـی و نظارتی قوی بستگی دارد. برای اطمینان از حمایت قانونی، مجوز رسمی قانونی باید برای برنامه RPS تضمین شود. قانون مجاز باید اهداف سیاست اولویت، مدت زمان برنامه و عناصر اصلی طراحی را به‌وضوح مشخص کند.

حرف آخر

تابلو سبز بورس انرژی در ایران دوران ماه‌عسل خود را می‌گذراند. اما هیچ تضمینی نیست که این شرایط ادامه یابد. این تابلو نمی‌تواند بدون یک سیاست بالادستی توسعه انرژی‌های تجدیدپذیر، موفقیت پایدار داشته باشد. برنامه RPS به تنهایی توسعه سریع پروژه‌های انـــرژی تجدیدپذیر را تضمین نمی‌کند. موفقیت و مقـــرون به صرفه بودن برنامه RPS ممکن است نیاز به ایجاد (یا تجدید نظر) در برنامه‌ها و سیاست‌های دیگری چون، الزامات مـــکان یابی طرح‌ها و اعطای مجوزها، قوانین مربوط به اتصال و اندازه‌گیری در شـــبکه، ارائه مشوق‌های مالیاتی و مشوق‌های مالی، سیاست‌های کاهش کربن و الزامات بهره‌وری برای کاهش هزینه‌های بالای تأمین سرمایه برخی فناوری‌های انرژی تجدیدپذیر داشته باشـــد. توسعه انرژی‌های تجدیدپذیر و ارزیابی تابلو سبز نمی‌تواند انجام شود بدون آنکه به هزینه‌های آن چون تغییرات مورد نیاز در خطوط انتقال و شبکه برق و سیستم‌های ذخیره‌سازی برق تجدیدپذیر از باطری گرفته تا ایجاد نیروگاه‌های تلمبه‌ذخیره‌ای توجه داشت. منافع تابلو سبز باید در یک برنامه پایش در کنار هزینه‌های آن سنجیده شود و در این بین شفافیت در اطلاعات مورد نیاز سرمایه‌گذاران حرف اول را می‌زند. تابلو سبز، سبز نخواهد ماند اگر باغبان آن تدبیرات لازم را برای سبز ماندن آن نیندیشد.

پی‌نوشت‌ها

۱. ساتبا

2. J. Heeter, B. Speer, and Mark B. Glick، J. Bethany, and Mark B. Glick. 2019. International best practices for implementing and designing renewable portfolio standard (RPS)policy. National Renewable Energy Laboratory (U.S.), and United States. Agency for International Development(1)

3. Clean Development Mechanism
4. Renewable Portfolio Standard
5. Renewable Energy Certificate
6. Energy Attributed Certificate
7. Renewable Energy Certificate

۸. این گواهی‌ها در کشورهای مختلف می‌تواند نامگذاری‌های دیگری داشته باشد.

۹. RPS مبتنی بر فناوری، یک اســـتاندارد نمونه کارهای تجدیدپذیر اســـت که از هیچ فناوری یا روش خاصی برای تولید برق تجدیدپذیر استفاده نمی‌کند. صرف‌نظر از اینکه چگونه تولید می‌شود، فقط نیاز به مقدار معینی برق تجدیدپذیر برای استفاده در کل کشور دارد. یک RPS خاص، یک استاندارد نمونه کارها تجدیدپذیر است که یک فناوری یا روش خاصی برای تولید برق تجدیدپذیر را نسبت به سایرین ترجیح می‌دهد

10. J. Heeter, B. Speer, and Mark B. Glick، J. Bethany, and Mark B. Glick. 2019. International best practices for implementing and designing renewable portfolio standard (RPS)policy. National Renewable Energy Laboratory (U.S.), and United States. Agency for International Development(1)

۱۱. انرژی هسته‌ای گازهای گلخانه‌ای منتشر نمی‌کند، اما برخی افراد آن را تجدیدپذیر نمی‌دانند زیرا به منابع محدودی مانند اورانیوم متکی است

12. Net Metering
13. Bundled RECs
14. Unbundled RECs

چرا موازی‌کاری بد است؟

در نقد ایده تشکیل شورای عالی تشکل‌ها

چکیده

شورای عالی تشکل‌ها براساس قانون چه فرصت‌ها و چالش‌هایی برای فضای کسب و کار ایجاد می‌کند و نتیجه پیگیری این ایده چیست؟ این مقاله را بخوانید.



امین صدرنژاد

نایب‌رئیس کمیسیون حکمرانی سازمانی اتاق تهران

چرا باید خواند:
اگر می‌خواهید درباره فضای کسب و کار و مسائل و مشکلات این حوزه بدانید، خواندن این مقاله به شما توصیه می‌شود.

مقدمه

وزیـر صنعت، معـدن و تجارت کـه از قضـا، روزگاری در هیئت‌رئیسه اتاق تهران و انجمن صنفی کارفرمایان صنعت سـیمان بوده‌اسـت و احتمالا با فضای اتاق و تشـکل‌های اقتصادی بیگانه نیسـت، در مراسم روز ملی صنعت و معدن خبر از تشکیل قریب‌الوقوع شورای عالی تشکل‌ها داده‌است.

فارغ از آنکه ایده وزیر در تضاد با ماده ۵ قانون بهبود مستمر محیط کسب‌وکار، شعارهای رئیس‌جمهور در خصوص تقویت سـاختارهای مدنی جامعه و مـاده ۱۰۵ قانون برنامه هفتم پیشـرفت در ضرورت کوچک‌سازی دولت و حذف نهادهای موازی است، این یادداشت به نقد این ایده از منظر دامن زدن به ساختارهای موازی و اهتمام ذاتی بوروکرات‌ها به تضعیف کارکرد تشکل‌های اقتصادی می‌پردازد.

شوراهای عالی

در نظام بوروکراتیک ایران، بیش از ۵۰ و بنا به برخی گزارش‌ها بیش از ۱۰۰ شـورای عالی وجود دارد. موضوعات شوراهای عالی هم تقریبا برابر با تمام موضوعات کشـور است که برای جملگی آنها، به غیر از شـورای عالی، سـاختار بوروکراتیک تخصصی موجود است. مثلا در امر اقتصاد، نظام بوروکراتیک ایران همزمان وزارت اقتصاد، معاونت اقتصادی رئیس‌جمهور، شـورای اقتصاد، شـورای عالی هماهنگی اقتصادی سران سه‌قوه، ستاد فرماندهی اقتصاد مقاومتی، ستاد هماهنگی اقتصادی دولت و... دارد؛ وضعیت اقتصادی کشور هم نیازی به توصیف ندارد.

این شوراها که در بدو امر با هدف افزایش هماهنگی و اتخاذ تصمیم مشارکتی تشکیل شدند، در مسیر خود یا به ابزاری برای توزیع ریسک تصمیم (مثلا بیان گزاره تصمیم در شورا توسط جمع گرفته‌شد) یا به ابزاری برای دور زدن فرآیندهای قانونی تصمیم‌گیری بدل شده‌اند (در حوزه کاری نگارنده، سازمان حفاظت محیط‌زیسـت عمدتا برای دور زدن سایر قوانین، از جمله قانون بهبود مستمر محیط کسب‌وکار، مقررات را در قالب مصوبات شورای عالی محیط‌زیست و بدون دعوت یا اخذ نظر بخش خصوصی تصویب و ابلاغ می‌کند).

فارغ از کیفیت پایین حکمرانی کشور، انبوه مقررات متضاد و متناقض (که گاه برای مدیران کشور هم دست‌وپاگیر می‌شود) و کرختی ساختار بوروکراتیک فربه و ناکارآمد دولت، امر ایجاد ساختارهای موازی از دو جنبه دیگر از جمله «ابزارزدگی در برخورد با مسائل» و «میل ذاتی بوروکرات به ایجاد ساختارهای موازی» قابل بررسی است.

ابزارزدگی در برخورد با مسائل و نظریه بازی مار و پله

در سال ۲۰۰۱، پاتریک هادسن[1]، روانشناس و استاد دانشگاه دلفت هلند، مدلی برای توصیف فرهنگ سازمانی، طبقه‌بندی اجزای مختلف سازمان بر مبنای سطح ادراک و نحوه جلب مشارکت ایشان ارائه کرد که این مدل امروزه در بسیاری از سطوح مدیریتی در جوامع کاربرد دارد. بر مبنای نظریه هادسـن، ادراک اجزای هر سیسـتم در برخورد با مسائل و حل آنها به پنج سطح تقسیم می‌شود:

- **ادراک بیمارگونه:** آنان که از اساس وجود مسئله را انکار و آنقدر در برابر پذیرش آن مقاومت می‌کنند تا از آن محل ضربه بخورند.
- **ادراک منفعلانه:** آنان که وجود مسئله را پذیرفته اما اهمیت آن را درک نمی‌کنند و سعی بر پنهان‌کاری یا توجیه کاستی‌ها دارند.
- **ادراک حساب‌گرانه:** آنان که اهمیت مسئله را درک کرده، اما از شناخت راه‌حل آن عاجزند و برای حل مسئله به جمع‌آوری ابزار، اتکاء به آمار، برگزاری جلسات، تشکیل کارگروه‌ها و دامن زدن به تعدد ساختارها و سازمان‌ها اقدام می‌کنند.
- **ادراک پویا:** آنان که راه‌حل را شناخته و از ظرفیت‌ها و ابزارها به صورت بهینه در حل مسئله بهره‌می‌برند.
- **ادراک خلاق:** آنان که مسئله را حل کرده و به دنبال پیش‌گیری از ریسک‌ها و حل مسائل جدیدند.

بر اساس مدل هادسن، اگر با وجود ساختارهای قدیمی و ریشه‌داری چون اتاق ایران، اتاق اصناف و اتاق تعاون به عنوان اتاق‌های سه‌گانه کشور که رئوس تشکل‌های اقتصادی هستند، همچنان در دولت مسئله «شنیده‌نشدن صدای تشکل‌ها» وجود دارد و دولت از جلب مشارکت ایشان در تصمیم‌گیری عاجز است، احتمالا مشکل در فقدان ساختار نباشد که با ایجاد یک شورای جدید حل شود. اتاق ایران خود به‌تنهایی، قدیمی‌ترین سازمان و ساختار

سطوح ادراک مسائل بر اساس مدل بازی مار و پله ارائه‌شده توسط هادسن



اتاق ایران خود به‌تنهایی، قدیمی‌ترین سازمان و ساختار مدنی کشور است که در بیش از یک‌ونیم قرن فعالیت از زمان ناصرالدین‌شاه تاکنون، توان خود را در بررسی مسائل، نقد کاستی‌ها و ارائه مشاوره به نهاد حاکمیت نشان داده‌است. پس قاعدتا مشکل نه از فقدان ساختار، بلکه از سطح ادراک بوروکرات از مسئله مشارکت است و متأسفانه این کاستی در ادراک، با ایجاد ساختار جدید حل نمی‌شود.

مدنی کشور است که در بیش از یک‌ونیم قرن فعالیت از زمان ناصرالدین‌شاه تاکنون، توان خود را در بررسی مسائل، نقد کاستی‌ها و ارائه مشاوره به نهاد حاکمیت نشان داده‌است. پس قاعدتا مشکل نه از فقدان ساختار، بلکه از سطح ادراک بوروکرات از مسئله مشارکت است و متأسفانه این کاستی در ادراک، با ایجاد ساختار جدید حل نمی‌شود.

میل ذاتی بوروکرات به ایجاد ساختارهای موازی و نظریه انتخاب عمومی

از دیدگاه جیمز بوکانان[3]، برنده نوبل اقتصاد سال ۱۹۸۶ در نظریه انتخاب عمومی[4] و ویلیام نیسکانن[5] در نظریه بوروکرات بودجه‌گیر[6]، موازی‌کاری در نهادهای عمومی صرفاً یک خطای مدیریتی یا امر تصادفی نیست؛ بلکه محصول انگیزه‌های درونی بوروکرات‌ها برای ماندن در قدرت، بزرگ‌کردن سازمان، به حداکثر رساندن منابع دریافتی از بودجه عمومی و ایجاد گروه‌های ذی‌نفع وابسته است

به عبارت دیگر، بوروکرات نیز به مانند سایر بازیگران در صحنه اقتصادی جامعه، به‌دنبال به‌حداکثررساندن منافع سازمانی و گروهی خود است و حتی آنرا برابر با منافع عمومی می‌بینند. در چنین فضایی، بوروکرات تلاش می‌کند با ایجاد مأموریت‌های جدید برای سازمان خود یا ایجاد ساختارهای موازی، بودجه و پرسنل بیشتری جذب کرده و در صورت حل مسئله، برای خود پرستیژ و و سرمایه اجتماعی بخرد. این امر گاه سبب شکل‌گیری زمینه‌های بروز فساد ذیل سرفصل تسخیر اهداف عمومی[7] و در شکل لابی‌گری، اسپانسرینگ، تبلیغات سیاسی و یا حتی هدر دادن منابع بر اهداف کم‌بازده اجتماعی و یا در جهت منافع ذی‌نفعان خاص (مثلا مشاوران، پیمانکاران و...) به جای عموم جامعه هم می‌شود که نهایتا به چرخه بسته و خود تقویت‌کننده فساد و وابستگی[8] میان بوروکرات‌ها و ذی‌نفعان خاص دامن می‌زند. نهایتا اگر تقسیم‌بندی جامعه به سه نهاد اصلی دولت، بخش خصوصی و شهروندان را بپذیریم، طبیعتا وجود تشکل‌های مقتدر در نهاد بخش خصوصی یا شهروندان، مخل و مزاحم یکه‌تازی بوروکرات در ساحت‌های مختلف جامعه خواهد بود و میل به مضمحل نمودن چنین ساختارهایی خودبه‌خود در او شکل می‌گیرد.

رقابت در عرضه کالای عمومی است یا خصوصی؟

بر اساس نظریات دیود هیوم[9]، آدام اسمیت[10] و پل ساموئلسن[11]، کالاها به دو دسته عمومی و خصوصی طبقه‌بندی می‌گردند. کالاهای عمومی آن دسته از کالاها و خدمات هستند که در اختیار کل جامعه[12] قرار می‌گیرند، غیر رقابتی[13] و غیر بازدارنده[14] هستند و وظیفه دولت‌ها دقیقا تامین کالاهای عمومی در برابر اخذ مالیات است (مثل امنیت، زیرساخت و...)[15]. بر این اساس، عمده مأموریت‌های تشکل‌های اقتصادی در کشور نیز از جنس تولید کالای عمومی در برابر دریافت حق عضویت به صورت مستقیم یا غیرمستقیم است. دقیقا هم عمده اعتراض تشکل‌ها به دولت‌ها ایجاد تشکل‌های موازی و هموار نمودن مسیر کارشکنی در فعالیت ایشان است. به عبارتی، در شرایطی که اتاق‌های سه‌گانه بازرگانی، اصناف و تعاون و تشکل‌های ذیل ایشان به صورت ارگانیک و بر اساس خواست و اراده ذی‌نفعان از پایین به بالا تشکیل شده‌اند (تشکل‌های خودانتظام)، همزمان مشاهده می‌گردد که دولت از طریق وزارت صمت، وزارت کار، وزارت کشاورزی، وزارت آموزش عالی و -در یکی از آخرین و عجیب‌ترین مواردی که نگارنده تجربه برخورد با آن را داشت- معاونت علمی و فناوری ریاست‌جمهوری، به صورت از بالا به پایین اقدام به ایجاد ساختارهای تشکلی در قالب خانه‌های صنعت و معدن، انجمن‌های صنفی کارفرمایی، انجمن‌های همگن استانی، انجمن‌های علمی، کانون‌های هماهنگی دانش-صنعت-بازار و... می‌نماید (تشکل‌های دولت‌انتظام) که بدون مرزبندی مشخص میان شرح فعالیت ایشان و تشکل‌های اقتصادی، به موازی‌کاری و ایجاد اختلال در فضای کسب‌وکار کشور دامن زده می‌شود. گاه در پاسخ به نقد تشکل‌ها در برابر موازی‌کاری، این گزاره از سوی دولت مطرح می‌شود که «مگر بخش خصوصی به دنبال رقابت نیست؟ خوب تشکل‌ها هم با هم رقابت کنند». این گزاره که بیشتر به سفسطه می‌ماند، دچار این نقص در استدلال است که رقابت در عرضه کالاهای خصوصی مفهوم می‌یابد و نه عرضه کالاهای عمومی. به زبان ساده، حضور بیش از یک تشکل تخصصی در یک حوزه کسب‌وکار، همان‌قدر تهی از معنا و مفهوم است که حضور بیش از یک رئیس‌جمهور در یک کشور!

موازی‌کاری و ناکارآمدی اقتصادی

بر اساس اصل کارآمدی، در طراحی یک سیستم همواره تلاش می‌شود از کمترین فرآیند به بیشترین نتیجه رسید، چرا که هر فرآیندی برابر با هزینه برای سیستم است. از این منظر، موازی‌کاری در سیستم‌ها از آن جهت نامطلوب است که با افزایش تعداد فرآیندها در یک جهت، هزینه کلی سیستم را بالا می‌برد و سیستم را ناکارآمد می‌نماید. از همین جهت در بهینه‌سازی سیستم‌ها، تجمیع فرآیندها[16] یک هدف اساسی است.

وقتی در یک کشور، یک نهاد عمومی با مأموریت مشخص، بخشی از منابع خود را بر مأموریت یک نهاد عمومی دیگر هزینه می‌کند (مثلا شهرداری وارد امر آموزش می‌شود) یا اصلا برای یک مأموریت چند نهاد وجود دارد (مثل وزارت اقتصاد، معاونت اقتصادی رئیس‌جمهور و... در ابتدای متن)، آنچه در عمل رخ داده‌است آن است که به دلیل موازی‌کاری، شهروندان برای یک خدمت عمومی چند بار مالیات داده‌اند. در مقابل، ساختارهای موجود به دلیل کم‌خدمتی به مالیات‌دهندگان، کار خود را به درستی انجام نداده‌اند که این ضرورت برای ایجاد یا ورود سازمان‌های دیگر به موضوع پیش آمده‌است. این وضعیت که دولت با کیفیت پایین حکمرانی خود، به صورت فعالانه به جامعه تحمیل می‌کند، در ناکارآمدی اقتصادی و بی‌عدالتی در تخصیص منابع مالیاتی خلاصه می‌شود و با توزیع رانت، تضعیف نهادها و افزایش فساد تقویت می‌گردد.

برون‌رفت از چنین وضعی نیز صرفا از مسیر افزایش کیفیت حکمرانی (ارتقاء شفافیت، پاسخگویی، مشارکت حقیقی با نهادهای مدنی و بخش خصوصی، حاکمیت قانون و مبارزه با فساد، کارآمدسازی دولت و...) ممکن است و بس؛ هیچ شورای عالی جدیدی قابلیت حل مسائل مزمن اقتصاد ایران را ندارد.

نکته‌هایی که باید بدانید

- **بوروکرات نیز به مانند سایر بازیگران در صحنه اقتصادی جامعه، به‌دنبال به‌حداکثررساندن منافع سازمانی و گروهی خود است و حتی آنرا برابر با منافع عمومی می‌بینند. در چنین فضایی، بوروکرات تلاش می‌کند با ایجاد مأموریت‌های جدید برای سازمان خود یا ایجاد ساختارهای موازی، بودجه و پرسنل بیشتری جذب کرده و در صورت حل مسئله، برای خود پرستیژ و و سرمایه اجتماعی بخرد.**
- **در نظام بوروکراتیک ایران، بیش از ۵۰ و بنا به برخی گزارش‌ها بیش از ۱۰۰ شورای عالی وجود دارد. موضوعات شوراهای عالی هم تقریبا برابر با تمام موضوعات کشور است که برای جملگی آنها، به غیر از شورای عالی، ساختار بوروکراتیک تخصصی موجود است.**

پی‌نوشت‌ها

1. Patrick Hudson

۲. شناخت بیمارگونه یا Pathological که گاه بدوی هم خوانده می‌شود، ابتدایی‌ترین نوع شناخت و ادراک است که به عنوان مکانیزم دفاعی انسان‌ها و حیوانات در برابر خطرات، به صورت غریزی و تکوینی در وجود ایشان نهادینه شده و محصول تکامل موجودات زنده است.

3. James M. Buchanan
4. Public Choice Theory
5. William Niskanen
6. Budget-Maximizing Bureaucrat
7. Capture of Public Purposes
8. Corruption-Dependency Cycle
9. David Hume
10. Adam Smith
11. Paul Samuelson

۱۲. چه آنها که مالیات می‌دهند و چه آنها که نمی‌دهند.
۱۳. مصرف یک فرد، مصرف دیگران را کاهش نمی‌دهد.
۱۴. نمی‌توان افراد را از مصرف آن منع کرد.
۱۵. در گزارش‌های حکمرانی سالانه بانک جهانی از سال ۱۹۹۶ تاکنون، فساد و تعارض منافع به عنوان عوامل اصلی شکست دولت‌ها در تامین اثربخش کالای عمومی شناسایی شده و بر شفافیت، پاسخگویی، مبارزه با فساد، تمرکز بر داده‌های قابل اندازه‌گیری و راهکارهای نهادی تأکید شده است. اگر به عنوان نمونه تامین روشنایی خیابان (کالای عمومی) به یک تولیدکننده برق (کالای خصوصی) سپرده شود، تمایل طبیعی به کسب سود بیشتر وی را وادار می‌کند در یک موقعیت متعارض، با بیش‌اظهاری برق تخصیص‌شده به شبکه روشنایی عمومی سود خود را کمتر نشان داده و در عین حال با کم کردن کیفیت روشنایی معابر از هزینه خود بکاهد؛ حساب‌های رسمی و غیررسمی او تناقض پیدا می‌کند؛ با انباشت درآمد غیررسمی گروهی از تصمیم‌گیرندگان را به تبانی با خود ترغیب می‌کند؛ و نهایتا در یک وضعیت انحصاری رویه ضد رقابتی خود را تداوم می‌بخشد.

16. Process Integration

گام نخست در نوسازی یک ناوگان

بررسی مصوبه هیئت وزیران درخصوص واردات کامیون و کشنده‌های جاده‌ای مستعمل



پیمان سنندجی
عضو هیئت نمایندگان اتاق تهران

مقدمه

هیئت وزیران در تاریـــخ ۰۴/۰۶/۱۴۰۴ مصوبه‌ای را به تصویب رسانده که امکان واردات و ثبت سفارش کامیون و کشنده‌های جاده‌ای مستعمل با سال ساخت ۲۰۱۹ به بعد را، مشروط به موجود بودن در ترکیه تا پایان ۱۴۰۳ یا قرار داشـــتن در اماکن گمرکی و مناطق آزاد ایران، فراهم می‌کند. این مصوبه در راستای اجرای آیین‌نامه اجرایی ماده (۱۱) قانون ساماندهی صنعت خودرو ابلاغ شده است.

نقاط مثبت

گام مهم در نوسازی ناوگان فرسوده: ورود کشنده‌های با سال ساخت نسبتاً جدید (۲۰۱۹ به بعد) می‌تواند بخشی از ناوگان فرسوده کشور را جوان‌سازی کند.

- **کاهش فشار ارزی:** استفاده از محل تأمین ارز بدون انتقال ارز جدید (بند ۹ ماده ۳۸) موجب می‌شود بانک مرکزی با فشار مضاعف برای تأمین ارز روبه‌رو نشود.
- **شفافیت در فرآیند واردات:** الزام ثبت VIN غیرقابل ویرایش و شرط داشتن قبض انبار پیش از سال ۱۴۰۴ ریسک جعل، قاچاق و تخلف را کاهش می‌دهد.
- **تمرکز بر نیازهـــای واقعی حمل‌ونقل:** محدودیت واردات به کد تعرفه‌های خاص (کشـــنده و کامیون باری) باعث جلوگیری از انحراف مصوبه به ســـمت واردات خودروهای غیرمرتبط می‌شود.

نقاط منفی و چالش‌ها

- **محدودیت شدید در عرضه:** شرط «موجودی در ترکیه یا مناطق آزاد» و «قبض انبار قبل از ۱۴۰۴» عملاً ورود کامیون‌های جدیدتر را مسدود کرده و فقط تعداد محدودی کامیون مشمول این مصوبه می‌شوند. این باعث می‌شود تأثیر مصوبه در نوسازی ناوگان بسیار محدود باشد.
- **بازه زمانی کوتاه (تا پایان سال جاری):** با توجه به فرآیند طولانی واردات، ترخیص، شـــماره‌گذاری و تجهیز، زمان تعیین‌شده ناکافی است و احتمال دارد بسیاری از فعالان بخش خصوصی نتوانند در این مدت اقدام کنند.
- **عدم پیش‌بینی ضوابط زیست‌محیطی و استانداردی:** در مصوبه اشاره‌ای به سطح آلایندگی (یورو ۵ یا ۶) یا الزامات ایمنی نشـــده است. این می‌تواند منجر به ورود کامیون‌هایی شود که از نظر استانداردهای جهانی قدیمی یا پرمصرف باشند و در آینده هزینه‌های بالایی برای کشور ایجاد کنند.
- **هزینه بالای نوسازی:** با وجود شرط «بدون انتقال ارز»، همچنان هزینه خرید و انتقال این کامیون‌ها بالا خواهد بود. بخش خصوصی در شرایط فعلی (تورم، نرخ بالای ارز، کمبود تسهیلات بانکی) توان پرداخت ندارد و احتمال رکود تقاضا وجود دارد.
- **ریســـک ایجاد بازار رانتی:** با توجه به محدود بودن کامیون‌های واجد شـــرایط، احتمال شـــکل‌گیری رانت و افزایش قیمت غیرمنطقی وجـــود دارد که به ضرر رانندگان و شرکت‌های کوچک حمل‌ونقل تمام خواهد شد.
- **ابهام در سیاســـت‌گذاری بلندمدت:** مصوبه صرفاً یک اقدام کوتاه‌مدت است. در حالی‌که نوسازی ناوگان نیازمند برنامه جامع، پایدار و دارای منابع مالی مشخص است.

جمع‌بندی و پیشنهادات

مصوبه اخیر می‌تواند به‌عنوان گام نخســـت در تسهیل واردات کامیون‌های مستعمل و نوســـازی ناوگان تلقی شود، اما به دلیل محدودیت‌های گسترده، اثرگذاری آن در سطح ملی بسیار محدود خواهد بود.

پیشنهادات

- تمدید بازه زمانی تا حداقل ۲ سال برای امکان استفاده واقعی از مصوبه.
- بازنگری در شـــرط قبض انبار و اجازه واردات مستقیم از سایر کشورها با رعایت استانداردهای فنی و آلایندگی.
- تعیین حداقل سطح استاندارد آلایندگی (مثلاً یورو۵ یا بالاتر) برای جلوگیری از ورود کامیون‌های پرمصرف.
- پیش‌بینی سازوکارهای حمایتی مالی (تسهیلات بانکی، لیزینگ) جهت افزایش توان مالی رانندگان و شرکت‌های حمل‌ونقل.
- ایجاد سامانه شفاف عرضه برای جلوگیری از رانت و واسطه‌گری.
- تهیه برنامه جامع نوسازی ناوگان با همکاری وزارت صمت، سازمان راهداری، بانک مرکزی و بخش خصوصی.



هماهنگی بین دستگاه‌ها باید بهبود یابد. تشکیل کارگروه‌های مشترک با حضور نمایندگان گمرک، بانک مرکزی، وزارت صمت و بخش خصوصی، و ایجاد پروتکل‌های استاندارد برای تبادل داده، می‌تواند ناهماهنگی‌ها را برطرف کند.

یار شاطر یا بار خاطر

سامانه جامع تجارت کارآمد است؟



حسین سلاح‌ورزی

عضو شورای عالی کار

در تابستان ۱۳۹۵، مرکز توسعه تجارت الکترونیکی زیر نظر وزارت صنعت، معدن و تجارت سامانه جامع تجارت را راه‌اندازی کرد. هدف اصلی این پروژه، ایجاد یک پنجره واحد بود که بازرگانان بتوانند از طریق آن فرآیندهایی مانند ثبت سفارش، اظهار کالا، ترخیص گمرکی، تخصیص ارز و مدیریت انبارها را به‌صورت دیجیتال انجام دهند. این سامانه بخشی از برنامه‌های دولت الکترونیک بود که با ایده کاهش کاغذبازی، افزایش شفافیت و جلوگیری از قاچاق کالا شکل گرفت. با اتصال به سامانه‌های دیگر مانند گمرک (EPL)، نیما (بانک مرکزی) و جامع انبارها، این پلتفرم قرار بود زنجیره تأمین کالا را از ابتدا تا انتها رصد کند. از زمان راه‌اندازی، دامنه فعالیت سامانه گسترش یافت و بخش‌هایی مانند تجارت فرامرزی، لجستیک و انبارداری را در بر گرفت. در برخی زمینه‌ها، مانند کاهش قاچاق سازمان‌یافته یا تسهیل فرآیندهای خاص، سامانه دستاوردهایی داشت، اما مشکلات اجرایی و زیرساختی، آن را از تبدیل شدن به ابزاری کاملاً کارآمد بازداشت.

سامانه جامع تجارت بر شالوده قوانین و مقررات محکمی بنا شده است. قانون تجارت الکترونیکی (مصوب ۱۳۸۲) زمینه حقوقی لازم برای دیجیتالی کردن فرآیندهای تجاری را فراهم کرد و به‌عنوان یکی از پایه‌های این سامانه عمل می‌کند. قانون مبارزه با قاچاق کالا و ارز (مصوب ۱۳۹۲)، به‌ویژه ماده ۶ و آیین‌نامه‌های اجرایی آن، دستگاه‌های دولتی را ملزم به ایجاد سامانه‌هایی برای ثبت و رصد کالاها کرد. این قانون، سامانه جامع تجارت را به ابزاری کلیدی برای نظارت بر جریان کالاها و کاهش قاچاق تبدیل کرد.

آیین‌نامه‌های وزارت صمت نیز چارچوبی برای فرآیندهایی مانند ثبت سفارش، تخصیص ارز و مدیریت انبارها فراهم کرده و این سامانه را به‌عنوان پلتفرم اجرایی معرفی می‌کنند. مصوبات هیئت‌وزیران در راستای اقتصاد مقاومتی نیز بر ضرورت شفافیت و استفاده از ابزارهای دیجیتال تأکید دارند. این چارچوب‌های قانونی، سامانه را به بخشی جدایی‌ناپذیر از سیاست‌های تجاری دولت تبدیل کرده‌اند، اما مشکلات اجرایی نشان می‌دهد که قانون به‌تنهایی کافی نیست. برای درک بهتر جایگاه سامانه جامع تجارت ایران، بد نیست نگاهی به تجربه‌های جهانی بیندازیم. بیش از ۷۳ کشور در جهان از سامانه‌های پنجره واحد تجارت استفاده می‌کنند که هدفشان ساده‌سازی فرآیندهای تجاری، کاهش هزینه‌ها و افزایش شفافیت است. این سامانه‌ها با یکپارچه‌سازی فرآیندهای گمرکی، ثبت سفارش و پرداخت‌ها، تجارت را روان‌تر می‌کنند. در سنگاپور، سامانه TradeNet از سال ۱۳۶۸ فعال است و به‌عنوان یکی از بهترین نمونه‌های جهانی شناخته می‌شود. این سامانه با اتصال بیش از ۳۵ سازمان دولتی و خصوصی، فرآیندهای تجاری را چنان ساده کرده که ترخیص کالا در چند ساعت انجام می‌شود. هزینه‌های تجاری در سنگاپور به لطف این سامانه تا ۲۰ درصد کاهش یافته و شفافیت به سطحی رسیده که فساد را به حداقل رسانده است. کره جنوبی با سامانه uTradeHub که از دهه ۱۳۸۰ راه‌اندازی شد، از فناوری‌هایی مانند بلاک‌چین بهره می‌برد و با استانداردهای جهانی مانند UN/EDIFACT همخوانی دارد. این سامانه جایگاه کره را در شاخص سهولت کسب‌وکار بانک جهانی بهبود داده است. در اتحادیه اروپا، پروژه EU Single Window Environment از سال ۱۳۹۵ آغاز شده و با هدف هماهنگی گمرکات ۲۷ کشور تا سال ۱۴۰۴ (۲۰۲۵) تکمیل خواهد شد. این سامانه با استانداردهای بین‌المللی، تجارت منطقه‌ای را تسهیل می‌کند. در ترکیه، سامانه BILGE از سال ۱۳۷۷ فرآیندهای گمرکی را یکپارچه کرده و با زیرساخت‌های پایدار، زمان ترخیص را کاهش داده است. در مقایسه، سامانه جامع تجارت ایران از نظر زیرساختی و هماهنگی بین‌دستگاهی ضعف‌هایی دارد. این سامانه بیشتر بر تجارت داخلی و نظارت ملی تمرکز دارد و از استانداردهای بین‌المللی فاصله گرفته است. کشورهای موفق مانند سنگاپور و کره جنوبی با زیرساخت‌های قوی، هماهنگی سازمانی و رابط کاربری ساده‌تر، تجربه بهتری برای کاربران فراهم کرده‌اند. با وجود اهداف بلندپروازانه، سامانه جامع تجارت در سال‌های اخیر با مشکلات متعددی روبه‌رو شده که صدای اعتراض بازرگانان، واردکنندگان و تولیدکنندگان را بلند کرده است. این مشکلات، به‌ویژه در دو سال گذشته شدت گرفته و عملکرد سامانه را زیر سؤال برده است. اولین مشکل، قطعی‌های مکرر و اختلالات فناست. سامانه بارها از دسترس خارج شده و فرآیندهایی مانند ثبت سفارش، اظهار کالا و، ترخیص را متوقف کرده است. برای مثال، در آبان ۱۴۰۳، گمرک ایران اعلام کرد که سرویس اخذ شناسه فروشنده حقوقی خارجی دچار اختلال شده و این مشکل تا اطلاع ثانوی ادامه داشت. در اردیبهشت ۱۴۰۲، سامانه بیش از ۱۰ روز غیرفعال بود که باعث شد دپوی کالاها در گمرکات از ۴ میلیون تن به ۶ میلیون تن برسد.

این قطعی‌ها نه‌تنها هزینه‌های لجستیکی را بالا برده، بلکه باعث فاسد شدن کالاهای اساسی شده است. دومین چالش، پیچیدگی و کندی فرآیندها است. ثبت سفارش، تخصیص ارز و رفع تعهد ارزی در سامانه با مراحل پیچیده و خطاهای سیستمی همراه است. خطاهایی مانند عدم تطابق داده‌ها یا مشکلات انتقال اطلاعات بین مراحل، بازرگانان را ساعت‌ها معطل می‌کند. به گفته رئیس کمیسیون واردات اتاق ایران، مکانیسم سامانه به دلیل فرآیندهای سنگین، کارایی لازم را ندارد. این پیچیدگی‌ها تولید را هم مختل کرده، چون مواد اولیه به‌موقع تأمین نمی‌شود. سومین مشکل، ناهماهنگی بین دستگاه‌های اجرایی است. گمرک، بانک مرکزی و وزارت صمت به‌خوبی با هم هماهنگ نیستند. تبادل اطلاعات بین سامانه گمرک (EPL) و سامانه جامع تجارت با تأخیر یا خطا انجام می‌شود. گزارش مرکز پژوهش‌های مجلس نشان می‌دهد که برخی دستگاه‌ها از شناسه واحد برای کالاها استفاده نمی‌کنند و زیرسامانه‌ها با سامانه جامع تجارت همخوانی کامل ندارند. چهارمین مسئله، ضعف پشتیبانی است. مرکز تماس سامانه اغلب اشغال است یا پاسخگویی آن زمان‌بر. مسیرهای آنلاین پیگیری مشکلات هم کارآمد نیستند و بازرگانان برای حل مسائلشان راه به جایی نمی‌برند. بخشنامه‌های خلق‌الساعه نیز دردسر دیگری است. تغییرات ناگهانی در قوانین، مانند محدودیت‌های ارزی یا ممنوعیت ویرایش ثبت سفارش، بدون اطلاع قبلی اعمال می‌شود و برنامه‌ریزی بازرگانان را به هم می‌ریزد. زیرساخت‌های ناپایدار، از جمله اینترنت ضعیف و سورورهای ناکافی، قطعی‌های سامانه را تشدید کرده است. به گفته اعضای کمیسیون گمرک اتاق بازرگانی، استفاده بیش از ظرفیت از سامانه و مشکلات اینترنتی، ریشه اصلی این اختلالات هستند. علاوه بر این، برخی گزارش‌ها از زمینه‌های فساد حکایت دارند.

دسترسی‌های موقت یا رفع محدودیت‌های غیرشفاف، امکان رانت را فراهم کرده و اعتماد بازرگانان را خدشه‌دار کرده است. در نهایت، این مشکلات به کاهش اعتماد بین‌المللی منجر شده و طرف‌های خارجی را نسبت به تجارت با ایران بی‌اعتماد کرده است. برای رفع این مشکلات و تبدیل سامانه جامع تجارت به ابزاری کارآمد، چند پیشنهاد عملی به نظر من می‌رسد. نخست، باید زیرساخت‌های فنی تقویت شوند. سرمایه‌گذاری در سورورهای قوی و اینترنت پایدار، قطعی‌ها را کاهش می‌دهد. استفاده از فناوری‌هایی مانند بلاک‌چین می‌تواند شفافیت و امنیت را بالا ببرد. دوم، هماهنگی بین دستگاه‌ها باید بهبود یابد. تشکیل کارگروه‌های مشترک با حضور نمایندگان گمرک، بانک مرکزی، وزارت صمت و بخش خصوصی، و ایجاد پروتکل‌های استاندارد برای تبادل داده، می‌تواند ناهماهنگی‌ها را برطرف کند. سوم، ساده‌سازی رابط کاربری و آموزش ضروری است. طراحی رابط کاربری ساده‌تر و ارائه دوره‌های آموزشی برای بازرگانان، به‌ویژه کسانی که تجربه دیجیتال کمی دارند، استفاده از سامانه را آسان‌تر می‌کند. راهنماهای ویدئویی و مستندات روان هم می‌توانند کمک‌کننده باشند. چهارم، شفافیت در قوانین و مقررات باید افزایش یابد. اطلاع‌رسانی به‌موقع درباره تغییرات و مشورت با فعالان اقتصادی پیش از وضع بخشنامه‌ها، از سردرگمی جلوگیری می‌کند. پنجم، انطباق با استانداردهای جهانی مانند UN/EDIFACT می‌تواند تعامل سامانه با سیستم‌های بین‌المللی را بهبود بخشد. همکاری با سازمان‌هایی مانند UN/CEFACT نیز توصیه می‌شود. ششم، تقویت پشتیبانی با افزایش ظرفیت مرکز تماس و ایجاد کانال‌های آنلاین کارآمد، مانند چت یا تیکتینگ، مشکلات کاربران را سریع‌تر حل می‌کند. هفتم، الگوبرداری از تجربه‌های موفق مانند TradeNet سنگاپور و uTradeHub کره جنوبی می‌تواند راهگشا باشد. استفاده از هوش مصنوعی برای تحلیل داده‌ها و پیش‌بینی مشکلات هم ایده‌ای نو است. در نهایت، مبارزه با فساد با ایجاد نظارت شفاف و ثبت تمام تغییرات در سامانه، اعتماد کاربران را بازمی‌گرداند. در نهایت می‌توان گفت سامانه جامع تجارت ایران با هدف تحول در تجارت کشور طراحی شد و در برخی زمینه‌ها موفق بود، اما مشکلات فنی، ناهماهنگی‌ها و پیچیدگی‌ها، آن را از مسیر اصلی دور کرده است. در مقایسه با سامانه‌های موفق دیگر کشورها ایران نیاز به بهبود زیرساخت‌ها، هماهنگی و استانداردسازی دارد. با اجرای پیشنهادهایی مانند تقویت زیرساخت‌ها، ساده‌سازی فرآیندها، آموزش کاربران و شفافیت در قوانین، این سامانه می‌تواند به ابزاری کارآمد برای تحقق اقتصاد مقاومتی و توسعه تجارت تبدیل شود.

اصلاحات نهادی، لازمه دستیابی به رشد اقتصادی

چرا برخی کشورها به ثروت می‌رسند درحالی که برخی دیگر فقیر باقی می‌مانند؟

چکیده

تداوم رشد اقتصادی با توسعه نهادی در ارتباط است. نهادهای اقتصادی چه شرایط و الزاماتی داشته باشند که مسبب رشد اقتصادی شوند؟ پاسخ را در این مقاله بخوانید.



خالد توکلی

جامعه‌شناس توسعه

چرا باید خواند:
اگر می‌خواهید درباره رشد و توسعه اقتصادی و عوامل آن بدانید، خواندن این مقاله به شما توصیه می‌شود.

یکی از مهم‌ترین دلمشغولی‌های بسیاری از کشورهای توسعه‌نیافته و حتی توسعه‌یافته چگونگی دستیابی به رشد اقتصادی و تداوم آن است. در واقع، رشد اقتصادی، یکی از اهداف اصلی بخش عمده‌ای از کشورهای جهان است که به‌طور مداوم برای تحقق آن برنامه‌ریزی و مقدمات و تغییرات لازم را برای آن فراهم می‌کنند.

برخی از اقتصاددانان توسعه به نهادها به‌عنوان عوامل تأثیرگذار بر رشد و عملکرد اقتصادی اشاره می‌کنند و بر این باورند که برای رسیدن به رشد اقتصادی بایستی قبل از هر چیز زمینه برای اصلاحات نهادی مهیا شود. سندی که توسط کارشناسان سازمان ملل متحد به‌منظور برنامه‌ریزی و سیاست‌گذاری برای «توسعه اقتصادی در کشورهای در حال توسعه» تدوین شده است، اهمیت توجه به نهادها را در میان گفتمان مسلط بر ذهن ایشان نشان می‌دهد: «تصوری وجود دارد که در آن پیشرفت سریع اقتصادی بدون جراحی‌های دردناک ناممکن است. فلسفه‌های کهن باید کنار گذاشته شوند؛ نهادهای اجتماعی کهن باید فروبپاشند و ...» در میان نهادهای مختلف، قانون و حقوق مالکیت بیش از دیگر نهادها مورد توجه قرار گرفته است که حاکمیت و رعایت آن‌ها می‌تواند فرصت‌های مناسبی را برای بهبود عملکرد و رشد اقتصادی ایجاد نماید.

چرا نهادها مهم هستند؟

اکنون در مطالعات مربوط به رشد اقتصادی صرفاً به عوامل اقتصادی پرداخته نمی‌شود، بلکه توجه به نهادها به‌مثابه شکل‌دهنده به محیط اقتصادی کشورها که بستر مناسبی را برای رشد اقتصادی ایجاد می‌کنند، نیز توجه شده است. در واقع، نهادها می‌توانند هم بر روند رشد اقتصادی تأثیر مثبت داشته باشند و هم می‌توانند به‌عنوان مانع توسعه و رشد اقتصادی نمایان شوند. آن‌ها از طریق اثرگذاری بر عوامل تولید، سرمایه‌گذاری، توزیع و... رشد اقتصادی را تسهیل و تسریع می‌کنند. نهادها از یک جهت دیگر نیز بر توسعه مؤثر هستند و آن این است که تداوم رشد اقتصادی تا حد زیادی به کیفیت نهادهایی بستگی دارد که در یک جامعه وجود دارند. در رشد اقتصادی، آنچه بیش از هر چیز دیگر، دارای اهمیت است این است که آیا چنان بستری فراهم شده است که امکان تداوم رشد اقتصادی وجود داشته باشد. ممکن است در مقاطعی از زمان و تحت تأثیر عوامل مختلف، امکان رشد اقتصادی فراهم شود اما از آن مهم‌تر آن است که بتوان رشد را تداوم بخشید و آن را نهادینه کرد؛ در این وضعیت نقش نهادهای با کیفیت و مناسب رشد اقتصادی بی‌بدیل و انکارناپذیر است که اگر کیفیت خوبی داشته باشند می‌توانند رشد اقتصادی پایداری را رقم بزنند در غیر این‌صورت، روزهای خوب رشد اقتصادی در خاطره‌ها محو خواهد شد

«نورث» که از بنیانگذاران اقتصاد نهادگرای جدید است در پاسخ به این پرسش که «چرا برخی از کشورها به ثروت و توسعه دست می‌یابند در حالی که برخی دیگر همچنان فقیر می‌مانند؟» به نقش نهادها -هنجارها، مقررات رفتاری، قواعد اخلاقی و قراردادهای رسمی و غیررسمی یک جامعه، مانند قوانین، حقوق مالکیت، سیاست، آداب و رسوم و نظام‌های فکری و علمی- تمرکز می‌کند. از نظر نورث، نهادها، مجموعه‌های هماهنگی هستند که انگیزه‌ها و حتی غرایز بشری را ساختارمند می‌سازند و اگر خوب و مناسب باشند، کارآیی فعالیت‌های اقتصادی بیشتر خواهد شد و رشد و توسعه اقتصادی ممکن می‌شود.

«دارون عجم‌اوغلو و سایمون جانسون» در توجیه تأثیرگذاری «نهاد»ها به نکته جالبی اشاره می‌کنند. ایشان با تأکید بر نقش قدرت متقاعدسازی در پیشرفت جوامع، می‌گویند: «اگر ایده قانع‌کننده‌ای برای ارائه داشته باشید، قدرت متقاعدسازی شما قوی‌تر خواهد بود...، این نیز تا حدی به نهادها بستگی دارد. به‌عنوان مثال، اگر شما ثروتمند یا از نظر سیاسی قدرتمند باشید، موقعیت اجتماعی را دست خواهید آورد که پس از آن شما را متقاعدکننده‌تر می‌کند.»[1] آن‌ها همچنین، قائل به نوعی رابطه میان ایده و نهاد نیز هستند، بدین‌گونه که «نهادها و ایده‌ها با هم تکامل پیدا می‌کنند. امروزه، بسیاری در سرتاسر جهان دموکراسی را گرامی می‌دارند، زیرا ایده دموکراسی گسترش یافته است و ما آن را به‌عنوان شکل مناسبی از حکومت می‌پذیریم، با شواهدی که نشان می‌دهد این فرآیند به نتایج اقتصادی خوب و توزیع عادلانه‌تر فرصت‌ها منجر می‌شود. اگر اعتماد به نهادهای دموکراتیک از بین برود، به زودی دموکراسی‌ها در سراسر جهان چنین خواهند شد.»[2]

چه نهادهایی مهم هستند؟

در پاسخ به پرسش فوق به‌طور خلاصه می‌توان گفت تمامی نهادها اهمیت خاص خود را دارند، مورد توجه محققان قرار گرفته و می‌توانند بستری مناسب برای رشد اقتصادی فراهم نمایند. به دلیل اهمیت نهادها و تأثیر آن بر رفتار و عملکرد انسان و برنامه‌هایی که دارد، موضوع اصلاح و تغییر مداوم نهادها مورد توجه بسیاری از برنامه‌ریزان و متخصصین اقتصاد توسعه است. در برخی از نظریات مربوط به رشد اقتصادی، علت اصلی تفاوت در نرخ رشد اقتصادی کشورها به عملکرد و ماهیت نهادها در ایجاد محیط و بستر مناسب یا نامناسب برای عوامل مؤثر بر رشد اقتصادی نسبت داده می‌شود. در این نوشتار دو نهاد قانون و مالکیت مورد بررسی قرار می‌گیرند:

نهاد قانون، به‌ویژه در دولت‌ها و جوامع مدرن، نقش منحصربه‌فردی

در رشد اقتصادی، آنچه بیش از هر چیز دیگر، دارای اهمیت است این است که آیا چنان بستری فراهم شده است که امکان تداوم رشد اقتصادی وجود داشته باشد. ممکن است در مقاطعی از زمان و تحت تأثیر عوامل مختلف، امکان رشد اقتصادی فراهم شود اما از آن مهم‌تر آن است که بتوان رشد را تداوم بخشید و آن را نهادینه کرد.

در تنظیم رفتار و باورها و تعییـــن چارچوب برای نحوه تعامل افراد و نهادها دارد. در فعالیت‌های اقتصـــادی، به‌طور خاص، نقش قانون برجسته‌تر می‌شود و می‌تواند عاملی مهم برای سامان‌دهی به مناسبات و فعالیت‌های اقتصادی مانند ســـرمایه‌گذاری، هزینه‌های معاملاتی، مبادله کالا و خدمات و ... در نهایت رشد و توسعه اقتصادی شود و هم می‌تواند برای تمامی اموری که ذکر آن رفت، مانع و مشکل ایجاد کند و منجر به رکود و توسعه‌نیافتگی شود.

به عبارت دیگر، کیفیت قانون، نحوه اجرای آن و میزان التزام افراد جامعه به قانون می‌تواند تفاوت ســـطح رشد اقتصادی میان جوامع مختلف را توضیح دهد. در تمامی این مراحل، قانون به‌مثابه یک عامل برون‌زا در دستیابی یا عدم دستیابی به بهبود و رشد اقتصادی، نقشی اساسی دارد. برخی از قوانین، امکان سرمایه‌گذاری را محدود می‌سازند، هزینه‌های معاملاتی را افزایش می‌دهند، زمینه برخورداری از رانت را برای افراد و گروه‌های مختلف فراهم می‌کنند، امکان تعامل مناسب و سالم را با جهان و نهادها و بازارهای بین‌المللی و بهره‌مندی از دانش جهانی از بین می‌برند و... .

در مرحله اجرا چگونگی اجرای قانون بر وضعیت اقتصادی و رشد یا عدم رشـــد آن اثر می‌گذارد. اجرای ناقص، تبعیض‌آمیز و گزینشی قانون به‌هیچ وجه به نفع رشد اقتصادی نیست. بدین معنی که ممکن است قانون به‌خودی خود مشکل چندانی نداشته باشد اما اگر اجرای آن تابع سیاســـت، قدرت و ایدئولوژی شـــود، در این شرایط، رشد و توسعه اقتصادی میسر نمی‌گردد. در مورد رعایت قانون و میزان التزام به آن مشروعیت نظام سیاسی و قانونگذار، فرهنگ و باورهای مردم، سرمایه اجتماعی، انعطاف‌پذیری قانون و متناسب بودن آن با باورها و ارزش‌های گروه‌ها و اقشار مختلف تأثیرگذار هستند.

حال اگر قانون‌گریزی در میان مردم رواج داشته باشد، بدون تردید، هزینه‌های معاملاتی افزایش می‌یابد و فرآیند رشد و پیشرفت اقتصادی با اختلال مواجه خواهد شد. همچنین، ممکن است اقتصاد زیرزمینی، فساد مالی و اقتصادی رواج یابد و فعالیت‌های بلندمدت اقتصادی که می‌توانند رشد اقتصادی را تداوم بخشند با رکود مواجه گردند. نتایج به‌دســـت آمده از پژوهش‌های مختلف بیانگر آن است که حاکمیت قانون بر رشد اقتصادی اثر مثبت و معناداری دارد و نشان می‌دهد که با حاکمیت قانون (قانونگذاری قوی و کارآمد، استقلال قضایی، حفظ حق مالکیت افراد و...) سرمایه‌گذاری در فعالیت‌ها و بنگاه‌های اقتصادی رونق و افزایش می‌یابد و به رشـــد اقتصادی منجر می‌شود. در مقابل، رفتارهای غیر قانونی مانند رشوه‌خواری، اختلاس و کیفیت نظارتی نیز که نوعی شاخص برای حاکمیت قانون تعریف می‌شوند، اثر منفی و نامناسب بر رشد و پیشرفت اقتصادی دارند.[۳]

در مورد نهاد مالکیت نیز وضعیت بر همین منوال است و تأثیر آن بر رشـــد اقتصادی غیر قابل انکار است. «کاتوزیان» در نظریه «ایران: جامعه کوتاه‌مدت» در رابطه با علل توســـعه‌نیافتگی ایران به کیفیت نهادی و در این میان به دو عامل مهم یعنی نهاد قانون و نهاد مالکیت اشاره می‌کند که به دلیل فقدان یک چارچوب و ساختار قانونی معین، عمر تغییرات بنیادی در ایران کوتاه اســـت و فرآیندهای بلندمدت با دشواری روبه‌رو می‌شود. برای نمونه ساختار طبقاتی در ایران برخلاف جوامع توســـعه‌یافته دوام چندانی ندارد، مالکیت خصوصی و حتی حقوق موروثی نقض می‌شود و... .

حمایت نهـــادی و دولتی از حق مالکیت، قبل از هر چیز موجب تقویت سرمایه اجتماعی خواهد شد و زمینه سرمایه‌گذاری بلندمدت و مـــداوم را فراهم می‌کنـــد. بهبود و اصلاح ســـاختار حقوقی نهاد مالکیت، ســـطح اعتماد را در میان ســـرمایه‌گذاران ارتقا می‌بخشد و فضای کســـب‌وکار را برای سرمایه‌داران و نیروی کار جذاب می‌سازد. برخی از پژوهشـــگران بر این باورند کـــه «در بخش بزرگی از تاریخ ایـــران (۱۳۹۰- ۱۳۰۴) ناامنی حقوق مالکیت در ایران مانع مهمی بر ســـر راه توسعه بوده اســـت.... ناامنی حقوق مالکیت موجب رونق رانت‌جویی، ایجاد فضای رقابت ناعادلانه برای مولدها و کاهش سهم بخش‌های مولد در ســـرمایه‌گذاری و اقتصاد شده و مانع مهمی برای ســـرمایه‌گذاری، کارآفرینی، ابداع و رشد فناوری است. برای خروج از دور باطل توسعه‌نیافتگی باید متغیرهای امنیت حقوق مالکیت مورد توجه قرار گیرند.»[۴]

برخی دیگر از محققان با تأیید تأثیر حق مالکیت بر توسعه و رشد اقتصادی به نتایج مشابهی دست یافته‌اند و معتقدند: «حفاظت از حقوق مالکیت باعث انباشت سرمایه‌های فیزیکی، انسانی و اجتماعی، افزایش پس‌انداز، افزایـــش کارآیی اقتصادی، تخصیص بهینه منابع، کاهش فعالیت‌های رانت‌جویی خصوصی و دولتی و در نهایت تسریع رشد و توسعه اقتصادی و در یک کلام بهبود عملکرد اقتصادی می‌شود.»[۵]

اگر قانون‌گریزی در میان مردم رواج داشته باشد، بدون تردید، هزینه‌های معاملاتی افزایش می‌یابد و فرآیند رشد و پیشرفت اقتصادی با اختلال مواجه خواهد شد. همچنین، ممکن است اقتصاد زیرزمینی، فساد مالی و اقتصادی رواج یابد و فعالیت‌های بلندمدت اقتصادی که می‌توانند رشد اقتصادی را تداوم بخشند با رکود مواجه گردند

پی‌نوشت

۱. دارون عجم‌اوغلو و سایمون جانســـون: (۱۴۰۲)، قدرت و پیشرفت؛ تلاش هزارساله برای دستیابی به فناوری و رفاه، ترجمه میرجواد حسینی، بنگاه ترجمه و نشر کتاب پارسه، ص ۱۱۸.
۲. همان: ۱۱۸
۳. احمد اســـدزاده و زهرا جلیلی: کیفیت نهادی و رشـــد اقتصادی؛ دموکراسی یا حاکمیت قانون؟ (مطالعه موردی گروه کشورهای اسلامی، ۲۰۱۱-۲۰۰۲)، دوفصلنامه جامعه‌شناسی اقتصادی و توسعه، سال سوم، شماره اول، بهار و تابستان ۱۳۹۳.
۴. فاطمه سرخه‌دهی، حسین راغفر، فرشاد مؤمنی: امنیت حقوق مالکیت و توسعه‌نیافتگی در ایران؛ فصلنامه مطالعات راهبردی، سال بیستم، شماره دوم، تابستان ۱۳۹۶.
۵. علی‌حسین صمدی، محسن رنانی، رحیم دلالی اصفهانی: مفهوم و آثار اقتصادی حقوق مالکیت: رویکرد نهادگرایی؛ فصلنامه مطالعات حقوق خصوصی، دوره ۴۰، شـماره ۱۰۱، شماره ویژه: فروردین ۱۳۸۹.

نکته‌هایی که باید بدانید

- **حفاظت از حقوق مالکیت باعث انباشت سرمایه‌های فیزیکی، انسانی و اجتماعی، افزایش پس‌انداز، افزایش کارآیی اقتصادی، تخصیص بهینه منابع، کاهش فعالیت‌های رانت‌جویی خصوصی و دولتی و در نهایت تسریع رشد و توسعه اقتصادی و در یک کلام بهبود عملکرد اقتصادی می‌شود.**
- **حمایت نهادی و دولتی از حق مالکیت، قبل از هر چیز موجب تقویت سرمایه اجتماعی خواهد شد و زمینه سرمایه‌گذاری بلندمدت و مداوم را فراهم می‌کند. بهبود و اصلاح ساختار حقوقی نهاد مالکیت، سطح اعتماد را در میان سرمایه‌گذاران ارتقا می‌بخشد و فضای کسب‌وکار را برای سرمایه‌داران و نیروی کار جذاب می‌سازد.**
- **در مرحله اجرا چگونگی اجرای قانون بر وضعیت اقتصادی و رشد یا عدم رشد آن اثر می‌گذارد. اجرای ناقص، تبعیض‌آمیز و گزینشی قانون به‌هیچ وجه به نفع رشد اقتصادی نیست. بدین معنی که ممکن است قانون به‌خودی خود مشکل چندانی نداشته باشد اما اگر اجرای آن تابع سیاست، قدرت و ایدئولوژی شود، در این شرایط، رشد و توسعه اقتصادی میسر نمی‌گردد.**
- **نتایج به‌دست آمده از پژوهش‌های مختلف بیانگر آن است که حاکمیت قانون بر رشد اقتصادی اثر مثبت و معناداری دارد و نشان می‌دهد که با حاکمیت قانون (قانونگذاری قوی و کارآمد، استقلال قضایی، حفظ حق مالکیت افراد و...) سرمایه‌گذاری در فعالیت‌ها و بنگاه‌های اقتصادی رونق و افزایش می‌یابد و به رشد اقتصادی منجر می‌شود. در مقابل، رفتارهای غیر قانونی مانند رشوه‌خواری، اختلاس و کیفیت نظارتی نیز که نوعی شاخص برای حاکمیت قانون تعریف می‌شوند، اثر منفی و نامناسب بر رشد و پیشرفت اقتصادی دارند.**

راهی جز اجماع نیست

موانع توسعه پایدار در ایران کدام‌اند؟

چکیده

در سال‌های نخست انقلاب اسلامی التهابات و جنگ و فضای انقلابی فرصتی باقی نگذاشت تا برای پروژه توسعه کشور نقشه راهی ارائه شود و انقلابیون بر این گمان بودند که با حرکت جهادی در روستاها و خودکفایی و ایثارگری، با سقوط طاغوت همه‌چیز خودبه‌خود درست می‌شود.



مسعود سپهر

جامعه‌شناس

چرا باید خواند:

چگونه می‌توان برای پیمون مسیر توسعه در کشور اجماع کرد؛ گروه‌های سیاسی درباره توسعه چگونه می‌اندیشند؟ این مقاله را بخوانید.

وقتی روســـتو در دهه ۵۰ میلادی مراحل گذار به توسعه را می‌نگاشت، فقط کشورهای غربی بودند که در تجربه و باور او و بیشـــتر اندیشه‌ورزان این رشته باید مسیر آنها توسط کشورهای به اصطلاح جهان سوم طی می‌شـــد تا به توسعه برسند. در کنار این الگو با الهام از تجربه کشورهای کمونیستی، مسیری هم تحت عنوان راه رشد غیر سرمایه‌داری در اردوگاه متفکـــران چپ مطرح بـــود که پس از فروپاشـــی شـــوروی و تجربه ناموفق کمونیســـم به سرعت از دســـتور کار کشورها خارج شد. خوشبختانه در نیم قرن اخیر، تجربیات موفق برای توسعه‌یافتگی در ۵ قاره جهان وجـــود دارد و در این خصوص مطالعات تطبیقی فراوانی انجام شده است که نشان می‌دهد چگونه می‌توان بدون نیاز به عبور از همان مســـیر سرمایه‌داری غربی در مدت کوتاهی وارد دوران بدون بازگشت توسعه‌یافتگی شد و هر روز بخش بزرگ‌تری از جامعه را از مواهب آن بهره‌مند ساخت.

مطالعات تطبیقی توســـعه، اصولی را به عنوان مشترکات همه کشورهایی که تجربه موفقی داشته‌اند آشکار ساخته است که نشان می‌دهد هیچ ملتی نمی‌تواند بدون رعایت آنها این راه دشوار را به سهولت بپیماید. بدیهی است که هر کشوری با توجه به تاریخ و جغرافیا و فرهنگ خود پدیده‌ای منحصر به فرد است و باید توسعه را با توجه به مقتضیات بومی و داشته‌های خود پیش ببرد، اما این اصول عام است و بر هر ملاحظه دیگری تقدم دارد. به بیان تمثیلی، دانش توسعه مانند علم تعلیم و تربیت است که هر چند هر فرد با فردی دیگر به لحاظ استعداد و محیط و پیشینه خود متفاوت است اما برای کشف و شکوفایی استعدادهای او باید اصول عام تعلیم و تربیت پیروی شود.

مفروض دیگر آن است که توسعه یک پروژه است نه یک پروسه. توسعه مانند فرایند رشد طبیعی یک انسان و گذر او از نوباوگی به کودکی و نوجوانی و جوانی و میانسالی و پیری و مرگ نیست که عمل ارادی انسان‌ها بر آن تأثیر اندکی دارد. توسعه عملی است آگاهانه و با طرح و نقشه که نیازمند اراده قوی نسان‌های متحد و آگاه در طول زمان است توسعه پروژه‌ای مانند ساختن یک سد یا کارخانه و البته بسیار وسیع‌تر و با ملاحظاتی به مراتب گسترده‌تر و انسانی‌تر است. یک سد قبل از آنکه به بهره‌برداری برسد در ذهن طراح یا طراحان آن ســـاخته می‌شود و به صورت برنامه و نقشه و ماکت به همه ذینفعان ارائه می‌گردد و البته در طول زمان به بلوغ می‌رسد و گام به گام ساخته می‌شود تا به نتیجه نهایی برسد. مطالعات تطبیقی توسعه نشان می‌دهد که وجود دو متغیر مستقل در همه این کشورها مشترک است که می‌توان آنها را به عنوان دو اصل پایه و شرط کافی برای به ثمر رسیدن پروژه توسعه بیان کرد. این دو متغیر مستقل صرف نظر از نظام سیاسی یا سطح دموکراسی یا محیط بین‌المللی در همه این نظام‌ها از چین و هند تا کره جنوبی و ســـنگاپور و مالزی و برزیل و آفریقای جنوبی و حتی ترکیه و امارات قابل مشـــاهده و راستی‌آزمایی است.

اولین متغیر مستقل وجود یک کادر مدیریتی مقبول توسعه‌گرا و هماهنگ، دارای ذهنیت علمی و قادر به فهم الگوریتم یک پروژه برای یک دوره طولانی (حداقل ۱۵ ساله) در رأس کشور است. منظور از کادر برخورداری از یک گروه مدیریت رده اول ومیانی هماهنگ با مشخصات فوق است که بتوانند در قالب یک حزب یا سازماندهی، اعتماد عمومی یا حداقل سکوت و عدم کارشکنی جدی قاطبه مردم را جلب کنند. در یک پروژه همه جزئیات مهم است نمی‌توان با شعار و کلیات یا طرح‌های مبتنی بر نقل قول از بزرگان و پیشینیان آن را به پیش برد. در تفکر علمی برای برداشتن هر گام جدید باید همه راه رفته بشریت در آن مسیر را دید و از تجربه آنها استفاده کرد. در همه کشورهای توسعه‌یافته جدید وجود کادر رهبری با این مشخصات قابل مشاهده و ردگیری برای یک دوره طولانی است به هر اندازه ثبات و تداوم آنها بیشتر بوده دستاوردها ملموس‌تر است.

دومین متغیر مستقل مشترک در همه این کشورها، به حداقل رسیدن فساد

نکته‌هایی که باید بدانید

- **هر کشوری با توجه به تاریخ و جغرافیا و فرهنگ خود پدیده‌ای منحصر به فرد است و باید توسعه را با توجه به مقتضیات بومی و داشته‌های خود پیش ببرد، اما این اصول عام است و بر هر ملاحظه دیگری تقدم دارد.**
- **راه برون‌رفت از بن‌بست توسعه ایران، یا تمکین همگان به راه حل مردم سالانه و جلب مشارکت همگانی برای اتحاد ملی در بازسازی سیاست و قدرت در کشور با محوریت توسعه است و یا آنکه با توجه به سیطره بخش نظامی امنیتی بر همه شئون جامعه، درایران نیز همچون بعضی کشورها چون کره جنوبی و چین و ویتنام بر پروژه توسعه‌ای که می‌تواند توسط این گروه تعریف شود اجماع نخبگان حاصل شود**
- **توسعه در کشوری اتفاق می‌افتد که مراحل ملت‌سازی و دولت‌سازی را پشت سر گذاشته باشد و ایران قرن‌هاست که از این مقدمات گذشته است اما علی‌رغم داشتن بستر مناسب هنوز از پیچ توسعه عبور نکرده است.**

رانت لزوماً ضد توسعه نیست و اگرچه اثر خالص اقتصادی آن می‌تواند دور شدن از تعادل رقابتی باشد اما در پرتو نگاه تکاملی یا اقتصاد سیاسی، حاصل بلندمدت آن می‌تواند افزایش ثروت جامعه باشد، بر این اساس بعضاً از وجود «رانت ارزش‌افزا» یا «رانت مولد» صحبت شده است، رانتی مولد است که به شتاب‌گرفتن افزایش ثروت جامعه در بلندمدت کمک کند.

در ساختار نظام سیاسی و اجرایی است. نبود فساد به این معناست که نه تنها قانون خوب و منطبق بر نیازهای پروژه توسعه کشور وجود دارد یا توسط حکومت به تصویب می‌رسد بلکه به طور کامل و یکسان و بدون تبعیض و اعمال فشار گروه‌های ذینفع و صاحب قدرت اجرا می‌گردد. مدیران ارشد نه تنها عموماً خود فاسد نیستند بلکه اراده قوی ضد فساد وجود دارد، از هیچ فسادی چشم‌پوشی نمی‌شود و در سطح جامعه مدنی نهادهای دیدبان شفافیت و افشای فساد به‌خوبی کار می‌کنند و کارایی دارند.

روشن است که توسعه در کشوری اتفاق می‌افتد که مراحل ملت‌سازی و دولت‌سازی را پشت سر گذاشته باشد و ایران قرن‌هاست که از این مقدمات گذشته است اما علی رغم داشتن بستر مناسب هنوز از پیچ توسعه عبور نکرده است. در سال‌های دهه ۴۰ شمسی با حضور تیمی توسعه‌گرا و غیر فاسد در مدیریت برنامه‌ریزی کشور شاهد یک دوره رشد سریع اقتصادی هستیم اما با شروع دهه ۵۰ آفت کیش شخصیت و عدم همراهی شاه همراه با گسترش فساد، نه تنها توسعه‌یافتگی همچنان دور از دسترس ماند بلکه با بروز انقلاب و در ادامه آن جنگ، بسیاری دستاوردها نیز نابود شد. در سال‌های نخست انقلاب اسلامی التهابات و جنگ و شور انقلابی فرصتی باقی نگذاشت تا برای پروژه توسعه کشور نقشه راهی ارائه شود و انقلابیون بر این گمان بودند که با حرکت جهادی در روستاها و خودکفایی و ایثارگری، با سقوط طاغوت همه‌چیز خودبه‌خود درست می‌شود. در آن دوره اصلاً فهم و طرح نقشه پروژه در انقلابیون و روشنفکران و مسئولان رده اول وجود نداشت. اگر به ادبیات مکتوب ۱۰ سال اول انقلاب بازگردیم تقریباً هیچ محتوای قابل اهمیتی در کتب و مقالات نمی‌یابیم. جنگ هم اولویت بقا را چنان برجسته ساخت که حتی اگر کسی مسئله توسعه را مطرح می‌کرد به زیر سؤال می‌رفت.

با شروع دوران سازندگی، ظاهراً همه چیز برای شروع پروژه توسعه کشور فراهم بود اما متاسفانه نقشه‌ای روشن و برخاسته از علم توسعه وجود نداشت. تازه همان کلیاتی هم که مطرح بود به دلیل سیطره اسلام فقاهتی بر بخش بزرگی از مدیریت کشور مورد اجماع قرار نگرفت. ترکیب کابینه دوم سازندگی به خوبی نشانه‌های عدم اجماع و توقف پروژه توسعه را مشخص می‌کند.

حضور طبقه متوسط شهری در عصر اصلاحات و اکثریتی که حول یک پروژه جدید اصلاحی توسعه‌گرا با مؤلفه‌های مدرن و علمی آن شکل گرفت، چراغ امید قائلان به توسعه کشور را روشن کرد. ۸ ساله دوره اصلاحات به گواه همه شواهد و آمار به رغم همه موانع و مشکلات بهار توسعه کشور پس از انقلاب اسلامی است. در این دوره اگر همه سیاست‌گذاران کشور با پروژه توسعه همراه می‌شد، مسلماً توسعه می‌توانست ادامه و گسترش یابد و ایران دوره سخت گذار را طی کند. در این دوره نقشه راه توسعه مشخص بود کارگزاران توسعه حاضر بودند و فساد حداقلی موجود با جامعه مدنی فعال قابل کنترل می‌نمود اما افسوس که جریان مخالف اصلاحات هم نیرومند بود و اجماع نخبگانی شکل نگرفت. اگر عصر اصلاحات ۸ سال دیگر ادامه می‌یافت مطابق تجربه‌های جهانی توسعه، از مرحله برگشت‌ناپذیر آن عبور می‌کردیم.

پس از دوره اصلاحات زمانی که از نخبگان برای تدوین الگوی اسلامی ایرانی پیشرفت دعوت شد، این امید جوانه زد که بالاخره توسعه در اولویت قرار گرفت و با تدوین نقشه و برنامه آن و اراده متمرکز رهبری و اجماع نخبگانی، موتور توسعه روشن شود. افسوس الگویی به عنوان نقشه راه پروژه توسعه کشور هرگز متولد نشد و اصلاً معلوم شد که پیشرفت معنای مترادف با توسعه ندارد و حتی واژه توسعه از برنامه‌های ۵ ساله کشور حذف گردید.

در کنار این مشکل فساد هر روز ابعاد بزرگ‌تر و مخوف‌تری پیدا کرد تا جایی که امروز سخن گفتن از فساد از سوی بسیاری صاحب نظران عادی شده است. طبیعی است که در شرایط اتحاد مفسدان برای منافع شخصی دعوت نخبگان برای پروژه توسعه بی‌معنا می‌شود. در حال حاضر راه برون‌رفت از بن‌بست توسعه ایران، یا تمکین همگان به راه حل مردم سالارانه و جلب مشارکت همگانی برای اتحاد ملی در بازسازی سیاست و قدرت در کشور با محوریت توسعه است.

آنچه رانت بر سر توسعه می‌آورد

توسعه صنعتی؛ چیستی و چگونگی آن

زمانه

ارتباط رانت با توسعه چیست و مسیر توسعه را به چه سمت‌وسویی می‌برد؟ آیا حمایت و چشم‌انتظاری صنعت از دولت به معنای رانت است و چه دولت‌هایی و چگونه رانت می‌دهند؟ رانت مولد و غیرمولد چیست؟



حسین رجب‌پور

پژوهشگر حوزه توسعه صنعتی

چرا باید خواند:
اگر می‌خواهید درباره رانت، نوع و تأثیر آن بر اقتصاد بدانید، این مقاله را بخوانید.

«ادمونک برک»، سیاست‌مدار و نظریه‌پرداز انگلیسی دو سده پیش گفته بود که «درآمد دولت، خود دولت است». از همین زاویه، وابستگی درآمد دولت به نفت و رانت نفتی کافی است تا تمام عرصه‌های حیات اجتماعی ایران و ایرانیان به رانت نفت آلوده شده و در یک کلام دولت در ایران «دولت رانتیر» و اقتصاد ایران «اقتصاد رانتی» لقب بگیرد.

رانت را اول بار ریکاردو برای توصیف اثر تغییر قیمت محصولات کشاورزی بر سودآوری صاحبان زمین‌های حاصلخیز بکار برد. از نظر او، افزایش تقاضا برای محصولات کشاورزی که به زیرکشت رفتن زمین‌های نامرغوب‌تر برای پاسخ به تقاضا را در پی دارد، همراه با افزایش هزینه تولید، قیمت محصولات کشاورزی را نیز افزایش داده و صاحبان زمین‌های مرغوب را که هزینه تولید آنها تغییری نکرده، صاحب سود بادآورده می‌سازد. بر همین اساس، رانت از آغاز با سود بادآورده‌ای که حاصل تلاش و کوشش نیست درهم آمیخته است.

جلوه‌های رانت در اقتصاد ایران

رانت در اقتصاد ایران، پدیده‌ای است که صورت‌های بسیار متنوعی دارد، از سهمیه‌ها در کنکور گرفته تا حمایت‌ها و یارانه‌هایی که نصیب اقشار خاص می‌شود تا محصولاتی که به مدد دیوار تعرفه و انحصار دولت ساخته سودآور می‌شوند تا کسب و کارهایی که به یمن گروکشی مجوزها و بستن راه تازه‌واردان به حوزه خود، سهم بالایی از منابع و منافع را ذخیره می‌کنند. رانت آنقدر در اقتصاد ایران شایع است که فرقی نمی‌کند مستقیماً با دولت سروکار داشته باشیم یا نه، فرقی نمی‌کند بحث کانون وکلا و سردفتران باشد، یا دسترسی به ارز مرجع، فرقی نمی‌کند شرکت در رقابت برای دسترسی به کرسی‌های دانشگاهی باشد یا رقابت برای برنده شدن در مناقصات دولتی. در همه این صورت‌ها رانت‌ها در اقتصاد ایران به نوعی حضور دارند

همین صورت‌های مختلف رانت در اقتصاد ایران موجب شده است تا برخی این بحث را مطرح کنند که گلوگاه توسعه ایران حذف رانت‌ها است. اینکه اقتصاد ایران توسعه پیدا نمی‌کند مگر آنکه منشأهای رانت از بین برده شود. از همین رو مسائلی مانند حذف دسترسی دولت به درآمدهای نفتی، مقررات‌زدایی و حذف سازمان‌هایی مانند سازمان حمایت و حذف موانع غیرتعرفه‌ای و کاهش موانع تعرفه‌ای تجارت، بسیار در اقتصاد ایران مورد بحث قرار می‌گیرد.

رانت‌ها در اقتصاد ایران شکل‌ها و گستره بسیار وسیعی دارند. برخی رانت‌ها مانند رانت سهمیه‌ها با بحث عدالت اجتماعی و لزوم تبعیض مثبت توجیه می‌شوند، برخی دیگر مانند رانت مجوزها با بحث جلوگیری از رقابت مخرب. این در حالی است که سایر رانت‌ها مانند رانت مناقصات، حاصل اختیارات صلاحدیدی مدیران و امضاهای طلایی برای واگذاری پروژه‌ها هستند

رانت، از زاویه‌ای دیگر

معمولاً وجود رانت را به معنی فقدان رقابت و موجب عدم حرکت فعالان اقتصادی به سمت بهره‌وری عنوان می‌کنند اما آیا رانت همواره در اقتصاد نامطلوب اســت؟ در اینجا ســه تصویر متفاوت از رانت را می‌توان مورد توجه قرار داد:

رانت شومپیتری

از دیدگاه متعارف، وضعیت بهینه در اقتصاد، وضعیت تعادل رقابتی است که در آن رقابت، هزینه‌ها را کاهش، رانت‌ها را حذف و بیشترین منافع را عاید مصرف‌کنندگان می‌کنــد، اما بیش از نیم قرن پیش، اقتصاددان اتریشی ژوزف شومپیتر تذکر داد که تلفیق فناوری، ابداع و رقابت موجب می‌شود که تولیدکنندگان با دستیابی به فناوری بهتر، بتوانند در فرایند رقابت سایرین را از بازار خارج کرده و نوعی شرایط انحصاری و رانت حاصل از انحصار برای خود ایجاد کنند. حال آیا باید با این انحصار و رانت آن مقابله کرد؟ از نظر شومپیتر، این رانت پاداش تلاش برای ابداع است و به بقیه تولیدکنندگان انگیزه می‌دهد تا تلاش برای نوآوری را افزایش دهند. این رانت ناپایدار است و به قدرت ابداع وابسته است پس مادامی که اثر آن تحریک رقابت بر سر نوآوری بیشتر است، نباید جلوی آن را گرفت.

رانت فراگیری

در مقابل دیدگاه اول، این نگاه دوم به رانت بسیار مورد نقد قرار گرفته اســت اما این رانت، در ادامه همان رانت شومپیتری است. در چارچوب اقتصاد تکاملی، یادگیری و نوآوری فرایندی زمان‌بر و وابسته به تلاش و آزمون و خطاســت. در فرایند تلاش برای ابداع و نوآوری، دیررسیده‌ها (عمدتاً شرکت‌های نوپای کشورهای در حال توسعه) از نوعی عدم مزیت نســبت به متقدمین برخوردارند، آن‌ها هم شناخت و دانش کمتری از فناوری دارند، هم مهارت کمتری در تولید صنعتی، هم منابع کمتری برای سرمایه‌گذاری روی ابداع و نوآوری و هم توانایی کمتری برای نفوذ در بازارها. در این چارچوب، رانت فراگیری، ایجاد کننده شرایطی برای این بنگاه‌ها اســت تا از زمان و شرایط انحصاری برای یادگیری استفاده کرده و فرصت بهبــود توان تولیدی را بدســت آورده و با متقدمین و شرکت‌های پیشرو حوزه خود به رقابت بپردازند.

رانت بدوی

این آخری کمتر مورد توجه است اما بویژه در قریب به دو دهه اخیر در پرتو کارهای نهادگرایان جدیدی مانند نورث، عجم‌اوغلو و رابینسون و... بسیار مورد توجه قرار گرفته است. در چارچوب نظم دسترسی محدود و تلاش برای کنترل خشــونت، ائتلافی که قدرت را به دست می‌گیرد شروع به کنترل سرچشــمه‌های ثروت در اقتصاد کرده و توزیع منافع کلان اقتصادی را به حلقه فرادســتان درون ائتلاف محدود می‌کند. در این چارچوب، منابع اقتصادی به صورت سیاسی و انحصاری (به صورت رانتی) بین این فرادستان توزیع می‌شود. اساساً این رانت‌ها ناکارا نیستند زیرا اگرچه ممکن است از نظر اقتصادی در مقابل بهره‌وری و تعادل بهینه باشند، اما ذیل نظم اجتماعی دسترسی محدود، کارکرد آنها متحد نگه داشتن ائتلاف سیاســی موجود و جلوگیری از بروز نزاع‌های خونین و خشــونت بین این فرادستان اســت. در چارچوب نگاه اقتصاد سیاسی، آن‌ها با کمک به کنترل سطح خشونت در جامعه، اتفاقاً تا حدی مطوب هستند. در چارچوب این نگاه آخر، توسعه به معنی بسط نظم دسترسی اســت و این رانت بدوی که می‌تواند به صورت تصاحب اموال فرادستان دوره گذشــته و یا تصاحب منابع عظیم اقتصادی از طریق نزدیکی به دولت و قدرتمندان حاضر در آن باشد، می‌تواند به صورت «رانت انباشت» درآمده و سرمایه اولیه برای شروع فعالیت تولیدی را فراهم سازد. از این منظــر، این رانت با ایجاد نوعی طبقه فرادســت جدید و تجمیع ثروت جامعه در دست آنها، می‌تواند بسترساز شروع تولید سرمایه‌دارانه و توسعه صنعتی باشد.

همین بررسی کوتاه نشان می‌دهد که رانت لزوماً ضد توسعه نیست و اگرچه اثر خالص اقتصادی آن می‌تواند دور شدن از تعادل رقابتی باشد اما در پرتو نگاه تکاملی یا اقتصاد سیاسی، حاصل بلندمدت آن می‌تواند افزایش ثروت جامعه باشد، بر این اساس بعضاً از وجود «رانت ارزش‌افزا» یا «رانت مولد» صحبت شده است، رانتی مولد است که به شتاب‌گرفتن افزایش ثروت جامعه در بلندمدت کمک کند.

سیمای رانت در اقتصاد ایران

با نگاه به چارچوب بالا این مسئله پیش می‌آید که آیا رانت‌ها در اقتصاد ایران شــومپیتری هستند؟ آیا رانت‌ها از نوع فراگیری‌اند، آیا آنها از نوع انباشت هستند یا آنکه آنها صرفاً از نوع بدوی‌اند؟ آیا می‌توان براساس این تقسیم بندی، رانت‌ها در اقتصاد ایران را شناسایی کرد؟

پاسخ کوتاه این است که از همه رانت‌ها در اقتصاد ایران می‌توان نشانی گرفت. ابداعاتی که شــرکت‌های دانش بنیان در زمینه ایجاد شیوه‌های متفاوت فروش گرفته‌اند، نوعی از رانت شومپیتری است. به طور مثال، پیدایش تاکسی‌های آنلاین که خدمات خود را گسترش داده و به سوپر اپ تبدیل شــده‌اند، با استفاده از امکان گوشی‌های همراه برای سفارش تاکســی، انقلابی در صنعت حمل و نقل بود که در عرض چند ســال، صاحبان این شــرکت نوپا را دارای شــرکتی با ارزش تخمینی بیش از ۱۰۰۰ میلیارد تومان ساخت، این شرکت از طریق برندسازی نوعی رانتِ شومپیتری برای خود ایجاد کرد و به دنبال آن شرکت‌های دیگری مانند تپســی و کارپینو و... تلاش کردند تا ابداع این شرکت را تقلید و با آن رقابت کنند. اسنپ از رانتِ برند خود سود برده و به بزرگ‌ترین شرکت حوزه حمل و نقل بدل شده است، اما این رانت تا زمانی که الگوریتمی بهتر توسط شرکتی دیگر ابداع شود، باقی است.

رانت‌های فراگیری هــم در اقتصاد ایران حضور دارند، موانع وارداتی که در دهه ۱۳۷۰ و به دنبال کمبود ارز ایجاد شده و کاهش دسترسی

نکته‌هایی که باید بدانید

- **اصطلاح «دولت توسعه‌گرا» که عمدتاً برای شرق آسیا مورد استفاده قرار گرفته است، تلاش نظریه‌پردازان برای تبیین نقشی که دولت و رانت‌های آن در توسعه صنعتی و اقتصادی می‌تواند برعهده گیرد محسوب می‌شود.**
- **کلید توسعه ایران نه در حذف همه رانت‌ها (که با ساختار کنونی اقتصاد ایران) و اقتضائات اقتصادهای درحال توسعه ناهمخوان است، بلکه در باز آرایی رانت‌ها به گونه‌ای باشد که رانت‌ها در خدمت توسعه قرار گیرند.**
- **رانت مولد با اقتصادی که درگیر تحریم و فرایندهای غیرشفاف دورزدن تحریم‌هاست و نرخ رشد بهره‌وری و رشد تشکیل سرمایه در آن منفی است، پا نخواهد گرفت.**
- **یکی از گلوگاه‌های اصلی رانت فراگیری، محدود، مشروط و کاهنده بودن آن است، حمایت‌های تعرفه‌ای در دهه ۷۰ نمی‌بایست تاکنون ادامه می‌داشت، این ادامه حمایت، وابستگی تولیدکننده به حمایت (به جای ابداع) را در پی داشته و خطر بالقوه همه رانت‌های فراگیری هم همین است.**

رانت بدوی هم در اقتصاد ایران نشانه‌های بسیار دارد. مهم‌ترین نمونه آن در سال‌های اخیر خصوصی‌سازی است. اگرچه هدف خصوصی‌سازی، کاهش حضور دولت در اقتصاد و افزایش رقابت است، اما فرایند خصوصی‌سازی چه از طریق واگذاری در قالب مذاکره و مناقصه یا چه از طریق واگذاری بلوکی در بورس، منابع عظیمی را در قالب دارایی نصیب برخی گروه‌های برخوردار می‌سازد.

خودروسازان به قطعات وارداتی را در پی داشت، در کنار تعرفه‌ای که بر روی واردات خودروها قرار داده شده بود، در توسعه صنایع قطعه‌سازی در این دهه مؤثر بوده و بنوعی فضایی را ایجاد کرد تا تولیدکنندگان، تولید داخلی برخی قطعات خود را تمرین کنند. البته یکی از گلوگاه‌های اصلی رانت فراگیری، محدود، مشروط و کاهنده بودن آن است و به طور مثال، حمایت‌های تعرفه‌ای در دهه ۷۰ نمی‌بایست تاکنون ادامه می‌داشت، این ادامه حمایت، وابستگی تولیدکننده به حمایت (به جای ابداع) را در پی داشته و خطر بالقوه همه رانت‌های فراگیری هم همین است.

رانت‌های انباشت هم در اقتصاد ایران نشانه‌های بسیار دارند، از وام‌هایی که در دهه ۱۳۴۰ به تولیدکنندگان صنعتی (مانند ایران خودرو، ایران ناسیونال، کفش بلا و ...) داده شد تا تسهیلات ترجیحی که در سال‌های اخیر توسط انواع و اقسام بانک‌ها و صندوق‌های توسعه‌ای و ذیل طرح‌ها و لوایح حمایت از تولید به تولیدکنندگان داده می‌شود. کارکرد این رانت‌ها، به نوعی تجمیع سرمایه در دست تولیدکنندگانی است که باید از آن برای تقویت و تشدید سرعت توسعه صنعتی بهره بگیرند.

دست آخر، رانت بدوی هم در اقتصاد ایران نشانه‌های بسیار دارد. مهم‌ترین نمونه آن در سال‌های اخیر خصوصی‌سازی است. اگرچه هدف خصوصی‌سازی، کاهش حضور دولت در اقتصاد و افزایش رقابت است، اما فرایند خصوصی‌سازی چه از طریق واگذاری در قالب مذاکره و مناقصه یا چه از طریق واگذاری بلوکی در بورس، منابع عظیمی را در قالب دارایی نصیب برخی گروه‌های برخوردار می‌سازد. از آنجا که شرکت‌های خصوصی‌شده در ایران معمولاً صاحب ابنیه و زمین‌هایی هستند که با توسعه شهرها، دارای ارزش مسکونی و بعضاً حتی تجاری شده‌اند و همچنین صاحب ماشین‌آلاتی هستند که اگرچه بعضاً فرسوده‌اند اما در اقتصاد تورمی ایران، واجد ارزش هستند، فرایند واگذاری می‌تواند به صورت اعطای رانتی عظیم به طرف‌های خریدار ظاهر شود. این رانت علاوه بر آنکه افزایش ثروت صاحب دارایی را به همراه دارد، می‌تواند پایه‌ای برای احیاء و تقویت عملکرد کارخانه باشد و از حالت رانت بدوی به رانت انباشت تبدیل شود اما پرونده‌هایی که در سال‌های اخیر بر سر واگذاری‌ها باز شده است نشان می‌دهد اقتصاد ایران از این مرحله تا توسعه صنعتی راه درازی دارد.

رانت‌ها در اقتصاد ایران شکل‌ها و گستره بسیار وسیع‌تری از ترسیم بالا دارند. برخی رانت‌ها مانند رانت سهمیه‌ها با بحث عدالت اجتماعی و لزوم تبعیض مثبت توجیه می‌شوند، برخی دیگر مانند رانت مجوزها با بحث جلوگیری از رقابت مخرب. این درحالی است که سایر رانت‌ها مانند رانت مناقصات، حاصل اختیارات صلاحدیدی مدیران و امضاهای طلایی برای واگذاری پروژه‌ها هستند. همچنین رقابت‌های سیاسی و حتی کسب حمایت رأی دهندگان هم در توزیع برخی رانت‌ها تأثیر دارند.

توسعه اقتصاد ایران: گذر از رانت‌ها یا بازآرایی آن؟

حال سؤال مهم این است، آیا برای توسعه باید از رانت‌ها گذر کرد یا آنکه نحوه مواجهه با رانت را تغییر داد؟ پاسخ به این سؤال ساده نیست اما می‌توان دو نوع نگاه نظری و تجربی به این موضوع داشت.

از دید نظری، رانت در چارچوب دیدگاه‌های مختلف تاثیرات متفاوتی دارد، رانت مخرب رقابت (در کوتاه‌مدت) است اما برخی رانت‌ها در بلندمدت می‌توانند ارزش افزا بوده و به توسعه اقتصادی کمک کنند. رانت‌ها می‌توانند انباشت اولیه یا فراگیری را تشویق کرده و به توسعه اقتصادی یاری برسانند.

مشخصاً هر دیدگاه نظری، بر پایه نقطه شروع بحث خود زاویه متفاوتی را مورد توجه قرار داده‌اند اما نگاه به تجربه تاریخی می‌تواند مبنای مناسبی برای داوری میان دیدگاه‌های گوناگون قرار گیرد. از میان همه کشورهای دیررسیده یا درحال توسعه‌ای که در سال‌های پس از جنگ جهانی دوم برای دستیابی به توسعه تلاش کرده‌اند، تنها برخی کشورهای شرق آسیا مانند کره جنوبی توانستند رشد معنی‌داری را تجربه کرده و بر برخی وجوه عقب ماندگی فائق بیایند. بررسی عملکرد این کشورها (کره جنوبی، سنگاپور، تایوان، مالزی، چین، ژاپن و...) نشان می‌دهد که آنها به شکل‌ها و شیوه‌های گوناگون از رانت‌ها بهره گرفته‌اند. آن‌ها برای دوره‌های محدودی از تعرفه‌ها استفاده کرده‌اند اما به شکل‌ها و شیوه‌های مختلف از تسهیلات ترجیحی، جوایز صادراتی و ... برای توسعه بهره گرفته‌اند، همچنین دستگاه برنامه‌ریزی در این کشورها از پروژه‌ها برای شتاب‌بخشی به توسعه این کشورها استفاده کرده است، بطور مثال ایجاد یکی از بزرگ‌ترین واحدهای صنعتی تولید فولاد در کره جنوبی (درحالی که این کشور فاقد منابع سنگ آهن است) با سرمایه‌گذاری مستقیم دولتی، یا توسعه عظیم زیرساخت‌ها با سرمایه‌گذاری مستقیم دولت در چین، بیانگر آن است که بهره‌گیری درست از رانت‌ها می‌تواند نقش مهمی در توسعه ایفا کند. اصطلاح «دولت توسعه‌گرا» که عمدتاً برای شرق آسیا مورد استفاده قرار گرفته است، تلاش نظریه‌پردازان برای تبیین نقشی که دولت و رانت‌های آن در توسعه صنعتی و اقتصادی می‌تواند برعهده گیرد محسوب می‌شود.

در مجموع به نظر می‌رسد که کلید توسعه ایران نه در حذف همه رانت‌ها (که با ساختار کنونی اقتصاد ایران) و اقتضائات اقتصادهای درحال توسعه ناهمخوان است، بلکه در بازآرایی رانت‌ها به گونه‌ای باشد که رانت‌ها در خدمت توسعه قرار گیرند. مشخصاً تا ساختارهای برنامه‌ریزی و اجرایی دولت، ترسیمی از گستره رانت‌ها و توجیهات پشت سر آنها نداشته و تصمیم‌گیری‌های صلاحدیدی مدیران دولتی در دستگاه‌های مختلف (به صورت جزیره‌ای) خالق این رانت‌ها باشد، نمی‌توان انتظار نقش قابل توجه توسعه‌ای از این رانت‌ها داشت.

رانت مولد با اقتصادی که درگیر تحریم و فرایندهای غیرشفاف دورزدن تحریم‌هاست و نرخ رشد بهره‌وری و رشد تشکیل سرمایه در آن منفی است، پا نخواهد گرفت. محدودیت‌ها و تحریم‌ها می‌تواند تاحدی در ترغیب توسعه صنعتی بومی مؤثر باشد اما فراتر از آن باید اراده‌ای برای محدود کردن رانت‌ها از شیوه توزیع بدوی، به شیوه مولد انباشت، بعدتر فراگیری و در نهایت شومپیتری صورت گیرد.

از آنجا که شرکت‌های خصوصی‌شده در ایران معمولاً صاحب ابنیه و زمین‌هایی هستند که با توسعه شهرها، دارای ارزش مسکونی و بعضاً حتی تجاری شده‌اند و همچنین صاحب ماشین‌آلاتی هستند که اگرچه بعضاً فرسوده‌اند اما در اقتصاد تورمی ایران، واجد ارزش هستند، فرایند واگذاری می‌تواند به صورت اعطای رانتی عظیم به طرف‌های خریدار ظاهر شود



راه سخت جذب سرمایه‌گذاری استارت‌آپ‌ها

چرا استارت‌آپ‌ها از تأخیر در سرمایه‌گذاری کلان سود می‌برند



امیر درویشی
کارشناس ارشد سرمایه‌گذاری و تأمین مالی

پیش از راه‌اندازی اپلیکیشن اشتراک‌گذاری عکس Color Labs در سال ۲۰۱۱، توسعه‌دهندگان آن مبلغ ۴۱ میلیون دلار از Sequoia Capital، Bain Capital، Silicon Valley Bank و سایر سرمایه‌گذاران جذب کردند -رقمی چشمگیر برای یک استارت‌آپ که هنوز محصولی به بازار عرضه نکرده بود. در کمتر از یک سال، این اپلیکیشن بیش از یک میلیون دانلود در App Store اپل به دست آورد. با این حال، موفقیت آن کوتاه‌مدت بود. کاربران شروع به ابراز نارضایتی از کمبود امکانات، مشکلات فنی و تجربه کاربری ضعیف Color Labs کردند. با این وجود، به جای اصلاح اپلیکیشن و رفع مشکلات، Color Labs همچنان بر جذب تعداد بیشتری کاربر تمرکز کرد. میزان استفاده از این اپلیکیشن کاهش یافت. تا دسامبر ۲۰۱۲ (و در حالی که هنوز ۲۵ میلیون دلار از سرمایه جذب‌شده هزینه نشده بود) سرمایه‌گذاران و اعضای هیئت‌مدیره تصمیم به توقف فعالیت گرفتند.

کدام جنبه از عملیات Color Labs نادرست بود؟ بیشتر تحلیلگران به این نتیجه رسیدند که تأمین مالی عظیم در مراحل اولیه علیه آن عمل کرد و فشار برای رشد سریع ایجاد کرد، به جای تمرکز بر بهبود محصول. به عبارت دیگر، این شرکت بسیار سریع از مرحله آزمایش به مرحله بهره‌برداری تغییر مسیر داد و سرمایه‌گذاری بزرگ اولیه احتمالاً نقش مهمی در این امر ایفا کرد.

این شکست نشان می‌دهد که زمان دریافت سرمایه برای استارت‌آپ‌ها می‌تواند به اندازه مقدار سرمایه، بر نوآوری تأثیرگذار باشد. برخی پژوهش‌ها نشان داده‌اند که محدودیت مالی می‌تواند برای استارت‌آپ‌ها مفید باشد، زیرا آن‌ها را به خلاقیت و ابتکار وادار می‌کند. با این حال، سایر مطالعات در مورد تأثیر سرمایه اولیه به نتایج متناقضی رسیده‌اند و پژوهشگران هنوز به‌طور کامل نمی‌دانند که دقیقاً چگونه و چرا زمان‌بندی و اندازه اولین سرمایه‌گذاری بر مسیر بعدی یک کسب‌وکار تأثیر می‌گذارد.

هنگامی که هارش کتکار از مدرسه کسب‌وکار مک‌کامبز دانشگاه تگزاس در آستین و ماریا روش از مدرسه کسب‌وکار هاروارد تصمیم گرفتند این موضوع را بررسی کنند، مشخصاً بر این تمرکز کردند که سرمایه اولیه چگونه بر توانایی شرکت‌ها در توسعه نوآوری‌های فنی منحصربه‌فرد اثر می‌گذارد. روش می‌گوید: «می‌خواستیم این تحقیق را انجام دهیم، زیرا همیشه از مطالعات قبلی که گفته بودند محدودیت مالی برای استارت‌آپ‌ها بسیار مفید است، متحیر می‌شدیم. چگونه ممکن است نداشتن پول زیاد امری مثبت باشد؟

با استفاده از داده‌های شرکت تحقیقات بازار PitchBook و شرکت تحلیل داده BuiltWith، کتکار و روش اطلاعات مربوط به ۱۱،۸۵۳ شرکت فناوری آمریکایی (بیشتر در حوزه ساخت اپلیکیشن و وب‌سایت) که بین سال‌های ۲۰۱۰ تا ۲۰۱۹ تأسیس شده بودند را گردآوری کردند. ابتدا مشخص کردند که اولین سرمایه‌گذاری هر شرکت چه زمانی انجام شده و حجم آن چقدر بوده است. سپس تحلیل کردند که این عوامل چگونه بر نوآوری بعدی اثر گذاشته است.

برای سنجش میزان نوآوری، آن‌ها بررسی کردند که ترکیب فناوری‌هایی که هر استارت‌آپ برای ساخت محصول خود به کار برده تا چه حد غیرمتعارف و متفاوت از شرکت‌های دیگر در همان صنعت بوده است. برای مثال، شرکتی که از Microsoft Azure (ارائه‌دهنده خدمات ابری)، Amazon RDS (پایگاه داده رابطه‌ای) و Tableau (نرم‌افزار مصورسازی داده) استفاده می‌کرد نسبت به شرکتی که از محصولات کمترشناخته‌شده‌ای مانند CockroachDB، DigitalOcean و Metabase استفاده می‌کرد، نوآورتر محسوب نمی‌شد. محققان می‌گویند شرکت‌هایی که از ترکیب‌های فناوری جدیدتر استفاده می‌کنند، محصولات نوآورانه‌تر و کاربردی‌تر خلق می‌کنند.

نتایج تحلیل آن‌ها چند نکته کلیدی را نشان داد:

اول، هرچه استارت‌آپ‌ها دیرتر نخستین دور سرمایه‌گذاری خود را دریافت کنند، احتمال بیشتری دارد که پس از ورود سرمایه، به آزمایش و تجربه ادامه دهند.

دوم، استارت‌آپ‌هایی که سرمایه‌گذاری اولیه بزرگ‌تری می‌گیرند، پس از دریافت پول از فناوری‌های بیشتری استفاده می‌کنند، اما آن‌ها را به شیوه‌های کمتر غیرعادی ترکیب می‌کنند؛ این یعنی آزمایش‌گری کمتر.

سوم، سابقه سرمایه‌گذاران بر میزان تداوم آزمایش‌گری شرکت‌ها پس از راه‌اندازی تأثیر دارد. همچنین زمان و میزان اولین سرمایه‌گذاری می‌تواند بر طول عمر یک استارت‌آپ تأثیرگذار باشد.

پژوهشگران می‌نویسند: «اگرچه دسترسی زودهنگام (و/یا بیشتر) به سرمایه ممکن است دشواری‌های بقا در دوران آغازین شرکت را کاهش دهد، اما ممکن است نیاز به آزمایش و جست‌وجوی ترکیب‌های فناورانه برای ساخت یک محصول نوآورانه را نیز کم کند. این وضعیت همچنین ممکن است مانع از آن شود که شرکت‌ها در اوایل چرخه عمر خود قابلیت‌های نوآوری‌محور را توسعه دهند و در نتیجه، نوآوری‌های بعدی نیز متوقف شود.»

آیا سرمایه‌گذار تمایل شما به آزمایش‌گری را دارد؟

روش می‌گوید: استارت‌آپ‌هایی که منتظر می‌مانند (یا مجبورند منتظر بمانند) تا سرمایه جذب کنند، درگیر نظارت سرمایه‌گذار و الزام به موفقیت سریع نمی‌شوند. آن‌ها می‌توانند بدون نیاز به اثبات فوری قابلیت بقا یا پتانسیل رشد، آزمایش کنند و تغییر مسیر دهند. این امر باعث می‌شود آزمایش‌گری بخشی از DNA شرکت شود و در نهایت آن را نوآورتر کند. «شرکت‌هایی که سرمایه را زود دریافت نمی‌کنند، می‌توانند آنقدر منتظر بمانند و آزمایش کنند تا نوآوری‌ای را بیابند که آن‌ها را از رقبا متمایز کند». او توصیه می‌کند سرمایه‌گذاری بیابید که به همان اندازه شما ارزش آزمایش‌گری را درک کند و ریسک‌پذیر باشد. سرمایه‌گذاری اولیه از مؤسسات بزرگ که نتیجه مالی فوری یا کوتاه‌مدت می‌خواهند، احتمالاً آزمایش‌گری را متوقف یا محدود خواهد کرد.

آیا همخوانی استراتژیک وجود دارد؟

روش توصیه می‌کند استارت‌آپ‌ها به استراتژی خروج سرمایه‌گذار توجه کنند چه خریداری، چه عرضه عمومی سهام، و چه ادامه رشد به عنوان یک شرکت سودده و مستقل. اهداف نهایی سرمایه‌گذار می‌تواند مسیر رشد و تصمیمات عملیاتی استارت‌آپ را به شدت تحت تأثیر قرار دهد. سرمایه‌گذارانی که به دنبال عرضه عمومی سهام در کوتاه‌مدت هستند، بیشتر به نتایج سریع اهمیت می‌دهند تا تداوم آزمایش‌گری.

همچنین استارت‌آپ‌ها باید در نظر بگیرند که سرمایه‌گذاران تا چه حد می‌خواهند در کار دخالت کنند. آیا می‌خواهند فناوری‌هایی را که استفاده می‌کنید، انتخاب کنند؟ یا فقط به ارائه راهنمایی‌های استراتژیک بسنده می‌کنند؟ میزان نوآور بودن شرکت شما در نهایت به اندازه آمادگی آن برای تغییر وابسته است. سرمایه‌گذاران بیش‌ازحد دخالت‌گر می‌توانند در را روی نوآوری ببندند.

کارآفرینان تازه‌کار باید در گرفتن سرمایه زیاد در مراحل اولیه، احتیاط کنند. از پذیرش ارزش‌گذاری بالا بدون داشتن درآمد پشتیبان خودداری کنید. این کار می‌تواند فشار سنگینی برای رشد سریع و بازدهی کلان ایجاد کند.

آیا سرمایه‌گذار به دیگر استارت‌آپ‌های نوآور کمک کرده است؟

این روش به کارآفرینان توصیه می‌کند به شهرت، توانایی‌ها و تأثیر بالقوه سرمایه‌گذار بر مسیر شرکت فکر کنند. سرمایه‌گذاران باتجربه حوزه فناوری احتمالاً با استارت‌آپ‌های کم‌منبع کار کرده‌اند که باید بین رشد و نوآوری تعادل برقرار کنند. آن‌ها بیشتر از سرمایه‌گذاران بی‌تجربه یا خارج از حوزه فناوری، آزمایش‌گری و خلاقیت را تشویق می‌کنند.

روش می‌گوید: «تجربه و رویکرد سرمایه‌گذاران می‌تواند به‌شدت بر توانایی استارت‌آپ برای باقی‌ماندن در مسیر انعطاف‌پذیری، نوآوری و غیرمتعارف بودن تأثیر بگذارد، حتی زمانی که مبالغ بالایی از سرمایه را دریافت می‌کنند. این که چه کسی را اجازه می‌دهید در شرکت شما سرمایه‌گذاری کند، یک تصمیم استراتژیک است که می‌تواند نوآوری را از ریشه متوقف کند.

از منظر عملی؛ یک سرمایه‌گذار بزرگ، زودتر از ما دست می‌کشید

جاش واکر، هم‌بنیان‌گذار و مدیرعامل شرکت Sports Innovation Lab، یک شرکت هوش مصنوعی مستقر در بوستون است که در سال ۲۰۱۷ تأسیس شد و خدمات تحلیل و داده هواداران را به برندها و سازمان‌های ورزشی ارائه می‌دهد. او اخیراً در گفت‌وگو با HBR درباره چالش‌های اولیه شرکت و اینکه چگونه این چالش‌ها باعث نوآوری تیمش شدند، صحبت کرده است. در ادامه، بخش‌هایی از این گفت‌وگو آمده است:

■ ایده اولیه Sports Innovation Lab چه بود؟

در ابتدا بر ارزیابی و آموزش سازمان‌های ورزشی درباره فناوری‌های مختلف، مانند ابزارهای پوشیدنی و رسانه‌های غوطه‌ورکننده تمرکز داشتیم. مدل کسب‌وکار ما بر ارائه عضویت به مشتریان بنا شده بود. اما در طول همه‌گیری کرونا، با چالش‌های جدی روبه‌رو شدیم. از ۱۵ مارس تا ۱۶ مارس ۲۰۲۰، ۳۰درصد از مشتریانمان را از دست دادیم. سپس به برگزاری رویدادهای مجازی روی آوردیم تا در این دوره نامطمئن برای صنعت ورزش و سرگرمی، ارتباط خود را با بازار حفظ کنیم. این رویدادها فرصتی برای مشتریان و مخاطبان بالقوه فراهم می‌کرد تا درباره فناوری‌های ورزشی خاص و همچنین نگاه کلی سازمان‌های ورزشی به فناوری از ما سؤال کنند.

ما متوجه شدیم که مشتریان ما بیش از شناخت فناوری‌های ورزشی، به بینش درباره جمعیت‌شناسی و رفتار هواداران نیاز دارند. بنابراین تمرکز خود را بر سرمایه‌گذاری در داده‌های هواداران گذاشتیم تا به مشتریان کمک کنیم تصمیمات آگاهانه‌تری در بازاریابی، استراتژی‌های تعامل و سرمایه‌گذاری‌های فناورانه بگیرند.

■ چطور انتخاب سرمایه‌گذاران اولیه، به شما انعطاف‌پذیری برای تغییر مسیر داد؟

ما در مراحل آغازین به دنبال روابط درست می‌گشتیم. تمرکزمان بر این نبود که چقدر پول می‌توانیم جذب کنیم، بلکه بر پیدا کردن افرادی بود که ما را می‌شناختند و ما هم آن‌ها را می‌شناختیم. نخستین سرمایه‌گذار ما یکی از دوستان خانوادگی بود که حدود ۵۰۰ هزار دلار سرمایه بذری برای شروع شرکت فراهم کرد. دومین سرمایه‌گذار، رابطه شخصی با من و هم‌بنیان‌گذارم آنژلا روگیرو (فارغ‌التحصیل هاروارد) داشت. این سرمایه‌گذار در سال ۲۰۲۱، پس از همه‌گیری، نخستین یک میلیون دلار دور دوم سرمایه‌گذاری را تأمین کرد. هر دو سرمایه‌گذار بیشتر بر تیم مؤسس شرط‌بندی کرده بودند تا محصول یا فناوری مشخص ما. وقتی با سرمایه‌گذاران روابط شخصی دارید، معمولاً به شما اعتماد می‌کنند و به ایده‌هایتان اهمیت می‌دهند. سرمایه‌گذاران اولیه ما به تیم ما ایمان داشتند و به اندازه‌ای به ما اعتماد کردند که مسیر انتخابی ما برای بهبود کسب‌وکار را دنبال کنند.

■ آیا تغییر مدل کسب‌وکار فوراً نتیجه داد؟

خیر. این یک تغییر اساسی در مدل کسب‌وکار ما بود و کمی زمان برد. حتی در آن زمان، مدیر فناوری ما در حال آزمایش کارهایی مانند ساخت یک ChatGPT مخصوص ورزش بود. او مقالات پژوهشی را جمع‌آوری می‌کرد و الگوهای داده را مدل‌سازی می‌کرد تا مرتبط‌ترین اطلاعات را برای مشتریان ما ارائه دهد. در آن زمان روش کسب درآمدی برای این کار نداشتیم، اما می‌دانستیم که تحلیل داده، هوش مصنوعی و شناسایی الگوها برای آینده کسب‌وکار ما حیاتی خواهند بود.

■ آیا یک Sports Innovation Lab با سرمایه کلان، به همان نقطه می‌رسید؟

ممکن بود هرگز به آن نقطه نرسیم. یک سرمایه‌گذار بزرگ ممکن بود زودتر از ما دست از کار بکشد. آن‌ها بیشتر مایل‌اند شرکت را رها کنند اگر سابقه عملکرد نداشته باشد. در مورد ما، در ابتدای مسیر یک‌سوم مشتریان خود را از دست دادیم. یک مؤسسه سرمایه‌گذاری بزرگ هرگز صبر نمی‌کرد تا بعد از چنین ضربه‌ای، همچنان روی ما سرمایه‌گذاری کند. اما به دلیل روابط قوی با سرمایه‌گذاران‌مان، آن‌ها ماندند تا زمانی که کسب‌وکار را دوباره به مسیر رشد برگرداندیم.

■ چه توصیه‌ای به استارت‌آپ‌های نوآور برای جذب سرمایه‌گذاری اولیه دارید؟

کارآفرینان تازه‌کار باید در گرفتن سرمایه زیاد در مراحل اولیه، احتیاط کنند. از پذیرش ارزش‌گذاری بالا بدون داشتن درآمد پشتیبان خودداری کنید. این کار می‌تواند فشار سنگینی برای رشد سریع و بازدهی کلان ایجاد کند. همچنین باعث کاهش سهم تیم مؤسس و سرمایه‌گذاران اولیه می‌شود و کنترل شما بر جهت‌گیری شرکت را کم می‌کند. ارزش‌گذاری‌های بالا همچنین انتظارات غیرواقعی در سرمایه‌گذاران ایجاد می‌کند که می‌تواند منجر به افزایش نظارت، فشار، تغییرات مدیریتی یا حتی تغییرات استراتژیک شود که لزوماً به نفع شرکت شما نیست. من پیشنهاد می‌کنم سرمایه‌های کلان را فقط زمانی جذب کنید که توانایی فروش و تمدید قراردادها را ثابت کرده باشید.

منبع:

Harvard Business Review, September-October 2025



روستاهای کارآفرین

نقش مدیریت در ایجاد زیست محلی و پایدار

چکیده

توسعه روستایی چگونه، با چه ابزار و مقیاسی ممکن است؟ نقش محله‌ها و مرکز چیست و چه باید بکنند؟ پاسخ این پرسش‌ها را در مقاله زیر بخوانید.



محمدامین خراسانی

دانشیار دانشکده جغرافیای دانشگاه تهران
و مشاور کسب‌وکار روستایی

چرا باید خواند:
اگر به توسعه روستایی علاقه‌مند هستید و می‌خواهید درباره راه‌های توسعه روستاها در ایران بدانید، خواندن این مقاله به شما توصیه می‌شود.

مقدمه

کسب‌وکارهای روســتایی امروزه به دلایل متعدد، توجه ویژه دولت‌ها، بخش خصوصی و شهروندان را به خود جلب نموده‌اند. فرصت‌های ویــژه و بکر موجود در این نواحــی، ارزان بودن منابع و هزینه‌های تولید در قیاس با شــهرها، درخواست‌های رو به فزونی برای گردش و تفرج و فراغت در روستاها، ارتقای سطح دسترسی روستاها به‌واسطه توسعه حمل‌ونقل و اتصال دیجیتال را می‌توان در زمره مهم‌ترین این عوامل به‌حساب آورد. اما همین جذابیت باعث شده تا نوعی درهم‌پختگی در فرایند شکل یابی اکوسیستم کســب‌وکار در نواحی روستایی شکل بگیرد. این مقاله در پی پاســخ به این سؤال است که فرایند سازمان‌دهی کسب‌وکارهای روستایی چگونه باید باشد و برای تحقق آن، در کدام مقیاس‌ها باید چه اقداماتی صورت پذیرد؟

مقیاس کلان: سیاست‌های دولت و توسعه کسب‌وکارهای جدید

دولت می‌تواند نقش مهمی در شــکل‌یابی محیط مناســب کسب‌وکار در نواحی روستایی داشته باشد. روستاها به‌واسطه انزوای جغرافیایی، نیازمند توجه ویژه دولت‌ها خصوصاً از جنبه گســترش زیرساخت‌های زیســت و فعالیت هستند. اما این امر نباید به مداخلات گســترده و قوانین دست و پاگیر دامن بزند. در کشــورهایی که قوانین و مقررات آن‌ها در حداقل ممکن قرار دارد، احتمال به وجود آمدن کسب‌وکارهای تازه بیشتر است. البته دولت همواره با حمایت از فعالیت‌های کشاورزی در روستاها به شکل عدم اخذ مالیات، کوشیده است زمینه تداوم کسب‌وکارهای کشاورزی را مهیا نماید، اما به دلیل تنوع روزافزون کسب‌وکارهای روستایی، ضروری است که دولت در زمینه مدیریت تقاضا برای محصولات این کسب‌وکارها، مداخلات به‌موقع و هوشمندانه داشته باشد.

یکی از مهم‌ترین ویژگی‌های محیطی تقاضا است. دولت می‌تواند در این زمینه سیاست‌هایی را اتخاذ کند. آنچه برای حفظ حداکثر میزان تقاضا بسیار اهمیت دارد، اتخاذ سیاست‌هایی در زمینه رشد است. این سیاست‌ها به معنای تورم کمتر، محدودیت‌های کمتر برای فعالیت‌های کسب‌وکارها و مالیات‌های کمتر اســت. یا اینکه دولت در هنگام خرید کالاها و خدمات برای کســب‌وکارهای داخلی اولویت قائل شود. دولت در عوامل محیطی مرتبط با تقاضا، مهارت‌ها، ارزش‌های اجتماعی، سرمایه، تکنولوژی، اطلاعات/دانش، مقررات موجود، منابع و زیرساخت‌ها، سیاست‌ها و مقررات دولتی تأثیرگذار است و می‌تواند در بهبود شرایط محیط برای ایجاد کسب‌وکارهای جدید در نواحی روستایی تعیین‌کننده‌باشند.

مقیاس میانی: زیست‌بوم کارآفرینی و توسعه پایدار منطقه‌ای

به‌طور ســنتی، مطالعات کارآفرینی بر کارآفرینان و ویژگی‌های ذاتی آن‌ها تمرکز دارد. بااین‌حال، انتقادات نســبت به تأکید بیش‌ازحــد بر ویژگی‌های فردی موجــب افزایش توجه به محیط‌های اجتماعی-اقتصادی که فعالیت‌های کارآفرینانه در آن انجام می‌شود شده است. درنتیجه تغییر از نگاه فردی به توجه به نقش منابع و شرایط منطقه‌ای در حمایت از کارآفرینان و فعالیت‌های کارآفرینانه، افزایش‌یافته اســت. این تأکید بر محل و مناطق در مطالعات اکوسیستم کارآفرینی تقویت‌شده و پایداری بلندمدت یک منطقه به توانایی آن منطقه در واکنش و ســازگاری با تغییرات و شوک‌ها یعنی «تاب‌آوری منطقه‌ای» بستگی دارد. بنابراین، درحالی‌که کارآفرینی ممکن است به‌عنوان یک نیروی محرکه برای نوآوری و ایجاد شــغل در نظر گرفته شود، توسعه اقتصادی منطقه‌ای می‌تواند به‌طور قابل‌توجهی تحت تأثیر عوامل خارجی مختلف مانند اعمال سیاست‌های جدید، رکود اقتصادی، تغییرات اجتماعی- فرهنگی، تغییرات صنعتی و فناوری و بلایای محیطی باشد. بنابراین، تاب‌آوری نقش کلیدی در توسعه پایدار منطقه روستایی در بلندمدت ایفا می‌کند.

نکته قابل‌توجه دیگر در مقیاس میانی، انتقال کارکردهای مرتبط سطح ملی به این سطح است. در حال حاضر، انبوهی از برنامه‌های محرومیت‌زدایی و توسعه روستایی که بسیاری از آن‌ها از ادبیات کسب‌وکار و کارآفرینی روســتایی بهره می‌برند، در نواحی روستایی کشور در حال انجام هستند. ویژگی مشترک همه آن‌ها -فارغ از این‌که توسط نهادهای دولتی در حال اجرا هستند یا نهادهای حاکمیتی- اتکا به منابع سطح ملی و برنامه‌ریزی متمرکز است. گرچه تعریف پروژه‌ها غالباً در سطح ملی و به اتکای فرایندهای مشارکتی روی می‌دهد، اما به‌واسطه وابستگی مالی و اعتباری پروژه‌ها به تأیید و تصویب در سطح ملی، تمرکزگرایی همچنان تداوم می‌یابد. انتقال اختیارات و اعتبارات به سطح منطقه‌ای، گام مهمی است که باید برداشت تا زمینه توجه به تنوعاتی که در مقیاس محلی موردبررسی قرار می‌گیرد، مهیا شود. این فرایند دو مزیت ایجاد خواهد نمود: ۱. به توان‌افزایی بدنه کارشناسی دولت در سطح محلی منجر می‌شود؛ ۲. انطباق پروژه‌ها با نیازها، ظرفیت‌ها و اولویت‌های محلی افزایش پیدا خواهد کرد.

مقیاس محلی: تنوعات روستاها و فراگرد مدیریتی بهینه

شــرایط توســعه کارآفرینی در مناطق خاصی از فضای جغرافیایی به دلیل تنوع در شــرایط فعال شدن فرآیندهای اقتصادی، متفاوت است. جغرافیا با فرآیندهای تفکیک فضای طبیعی (فیزیکی - جغرافیایی)، اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی سروکار دارد؛ شرایط متفاوت به‌عنوان‌مثال توســط ساختار زمین‌شناسی و منابع معدنی مشخص، پتانسیل جمعیت شناختی برای ایجاد سرمایه انسانی و اجتماعی، کیفیت شبکه سکونتگاهی برای امکان تصمیمــات ویژه در مورد مکان؛ کیفیت منابع فرهنگ معنوی برای ایجاد اصول اخلاقی در کســب‌وکار؛ کیفیت آگاهی‌های عمومی برای ایجاد ساختارهای اقتصادی یا فرهنگی مدرن در ارتباط با گرایش‌های معاصر تمدن و مانند این‌ها، ایجاد می‌شود.

طبقه‌بندی نواحی روستایی بر اســاس شرایط موجود برای آغاز یا توسعه کسب‌وکارها، کمک شایانی به مکان گزینی دقیق کسب‌وکار می‌نماید.

چهار موقعیت اساســی را می‌توان، به‌عنوان مرجع اصلی طبقه‌بندی مناطق روستایی به‌منظور سازمان‌دهی کسب‌وکارهای روستایی در نظر گرفت:

- **مناطق روستایی با دسترسی و منابع فیزیکی ضعیف:** این مناطق عمدتاً کوهستانی یا نیمه کوهستانی با تراکم جمعیت پایین و شرایط زندگی نامطلوب هستند. همچنین برخی نواحی

برخی از روستاها فرصت‌های چندانی برای سرمایه‌گذاری ندارند، اما چون در مسیر گردشگری قرار گرفته‌اند یا در مسیر یک روستای برند تولید کالا و خدمات و محصول خاصی واقع شده‌اند، می‌توانند از این مزیت همجواری و در مسیر قرار گرفتن، بهره ببرند.

مرزی را شامل می‌شوند.

- **مناطق روستایی با یک پایگاه تخصصی اقتصادی:** این مناطق ازنظر موقعیت و شرایط زندگی دارای ویژگی‌های بسیار متفاوتی هستند، اما وجوه مشترکی دارند. شرایط رکود ساختاری یا تجدید ساختار شدید فعالیت‌های موفق و پررونق قبلی: کشاورزی، معدن و صنایع تولیدی، گردشگری.
- **مناطق روستایی با پایه اقتصادی متنوع:** این مناطق به دلایل تصادفی یا به دلیل موقعیت نسبی، توسعه خود را بر پایه مجموعه فعالیت‌های نسبتاً متنوعی استوار کرده‌اند که معمولاً از یک بازار پویای منطقه‌ای ناشی می‌شوند و شرایط را برای رشد و تنوع کسب‌وکارهای محلی ایجاد می‌کنند.

مناطق روستایی نزدیک به مجموعه‌های شهری با اندازه قابل‌توجه: این مناطق ازنظر عملکردی با شهر و کلان‌شهر دارای پویایی‌های توسعه، یکپارچه هستند.

مدیریت محلی و توسعه کسب‌وکار روستایی

برای اینکه بتوان تحولات و تغییرات ملموس در روستاها رقم زد بایستی یک برنامه میان‌مدت و یا بلندمدت برای اداره روستا داشت. شوراهای روستا و دهیاران منتخب آنان از مهم‌ترین و تاثیرگذارترین گروهها در آینده روستاها به شمار می‌آیند. دهیاران و اعضای شورای روستا بایستی یک برنامه اقتصادی برای روستای خود تهیه کنند. مقصود داشتن یک برنامه اقتصادی کاربردی و قابل‌اجرا که در آن رئوس برنامه اقتصادی و توسعه کارآفرینی روستا مشخص‌شده است. ضروری است این برنامه با توجه به گونه شناسی روستاها بر اساس موقعیتشان که پیش از این ذکر آن رفت، صورت پذیرد.

در حال حاضر، بسیاری از قوانین، مقررات، وامها، تسهیلات، دستورالعمل‌ها در حوزه اقتصاد روستایی و اشتغال‌زایی و کارآفرینی است. بنابراین انتظار آحاد روستاییان اعضای شورا و دهیار روستاها این است که برای بهبود کسب‌وکار و بهبود شرایط اشتغال در روستا یاری‌رسان باشند. یکی از اقداماتی که اعضای شورا و دهیاران اتفاقاً در چارچوب وظایف قانونی خود می‌توانند در حوزه اقتصاد روستایی داشته باشند، تاثیرگذاری و ارائه توصیه‌ها و پیشنهادها در تهیه و اجرای طرح هادی، بازنگری، بهسازی روستاها است. دهیاران و اعضای شوراهای روستاها با موضع فعال نسبت به این طرح‌ها، در مطالعات مربوط به طرح‌های مختلف روستایی (ازجمله طرح هادی روستا) مشارکت جدی داشته و دغدغه‌های مردم روستا و صدای کارآفرینان و شاغلین و فعالین روستا باشند و درخواست‌ها و دغدغه‌های آنان را در طرح‌های مربوط به روستای خود به‌گونه‌ای بگنجانند.

افزایش جذابیت سرمایه‌گذاری در کسب‌وکارهای روستایی

شناخت مجموعه توانمندی‌ها، ظرفیت‌ها، فرصت‌ها، تهدیدها و تنگناها باعث می‌شود که مدیران روستاها به یک برآورد و شناخت نسبی از وضعیت روستای خود یا روستاهای منطقه برسند. حال سؤال این است که با وضعیت فعلی چگونه می‌توان بر جذابیت‌های سرمایه‌گذاری در روستا افزود و زمینه حضور سرمایه‌گذاران و کارآفرینان داخل روستا و خارج از روستا را فراهم کرد:

۱ ترویج و توسعه هدفمند کسب‌وکارهای روستایی

یکی از راه‌های جذابیت‌بخشی به روستا، کمک به توسعه کسب‌وکارهای هدفمند است. درواقع دهیاران و اعضای شورای روستاها باید سعی کنند روستاهایشان را در یک نوع خاصی از کسب‌وکارها تقویت کنند. به‌عنوان‌مثال وقتی در یک روستا ارائه محصول/کالا و خدمات خاصی صورت می‌گیرد، کمک به رونق و توسعه و تکثیر چنین فعالیت‌های مشخصی بر جذابیت‌های کسب‌وکاری روستا می‌افزاید. می‌توان جوانان روستایی اعم از مردان و زنان را به سمت چنین کسب‌وکارهایی تشویق کرد.

۲ در اختیار قرار دادن فضاها و زمین‌های خالی روستا

در بسیاری از روستاها زمین‌ها و فضاهای خالی و متروکه‌ای وجود دارد که به‌صورت بالقوه و حداقلی برای استقرار و جانمایی و جایابی برخی از کسب‌وکارها مناسب است. مکان‌یابی انواع کارگاه‌ها و کاربری‌های صنعتی (در مقیاس روستا)، تولیدی و حتی خدماتی در این فضاهای خالی امکان‌پذیر است. اگر این زمین‌ها مسائل حقوقی، ارث و مشاعات و اختلاف نظر بین مالکین دارد، مدیریت محلی باید به حل این اختلافات کمک نماید.

۳ قرارگیری روستا در کریدور گردشگری/تولیدی/کارگاهی

برخی از روستاها فرصت‌های چندانی برای سرمایه‌گذاری ندارند، اما چون در مسیر گردشگری قرار گرفته‌اند یا در مسیر یک روستای برند تولید کالا و خدمات و محصول خاصی واقع شده‌اند، می‌توانند از این مزیت همجواری و در مسیر قرار گرفتن، بهره ببرند. دهیاران و اعضای شورای روستاها باید از ظرفیت برند روستاهای دیگر برای روستای خود بهره ببرند. برای مثال با تعریف نقش‌ها و عملکردهای مرتبط و ارائه خدمات حمل‌ونقلی، اقامتگاهی موقت، فروش محصولات و... از مزیت‌های قرارگیری در مسیر روستاهای گردشگری بهره ببرند.

جمع‌بندی

زمینه شکل گیری کسب‌وکارهای روستایی مانند سایر کسب‌وکارها متأثر از عواملی در مقیاس‌های گوناگون است، اما به دلیل ویژگی‌های متنوع روستاها متأثر از شرایط جغرافیایی مختلف در سرزمین پهناوری مانند ایران، ضروری است که وزن فرایند ساماندهی به کسب‌وکارهای روستایی در مقیاس محلی متمرکز شود. بر این اساس ضروری است که مدیریت محلی توانمند و آگاه نسبت به ادبیات کسب‌وکار مدرن، نیازهای زیربنایی و روبنایی روستاها جهت توسعه کسب‌وکار، ظرفیت‌های محیط طبیعی و انسانی روستا جهت تأمین نیازهای منطقه، در دهیاری‌ها و شوراهای اسلامی روستاها مستقر شوند. بیراه نیست اگر این ادعا را طرح کنیم که از این پس باید انتخاب این مدیران چه در قالب انتخابات‌ها و چه در قالب انتصاب‌های اداری، بیش از هر معیار و مبنایی بر اساس بلوغ و وزن دیدگاه کسب‌وکاری ایشان باشد. حضور همزمان سازمان‌های متعدد در زمینه محرومیت‌زدایی و توسعه معیشت و کسب‌وکار روستایی، همزمان فرصت‌ها و تهدیدهایی را برای سازمان‌دهی کسب‌وکار و فعالیت اقتصادی در این نواحی ایجاد نموده که جز با راهبری مدیریت محلی در یک فرایند مشارکتی و آگاهانه، به شکل یابی فضای مساعد کسب‌وکار و توسعه شبکه‌ها / خوشه‌های کسب‌وکاری روستایی منجر نخواهد شد.

نگارنده بر این باور است که مهم‌تر از کمیت و کیفیت حضور دستگاه‌ها و نهادهای متولی توسعه و پیشرفت، تنوع و تکثر وامها و منابع اعتباری، برنامه‌ها و طرح‌های ناحیه‌ای و منطقه‌ای در قالب ادبیات توسعه منطقه‌ای مانند خوشه‌های کسب‌وکار و نواحی نوآوری و توانمندسازی جوامع محلی، این ظرفیت‌های جامعه محلی است که می‌تواند زمینه رواج کسب‌وکار روستایی را مهیا کند. در این فرایند، مدیران محلی به‌عنوان تسهیلگرانی که گروههای هدف گوناگون مانند زنان و جوانان روستایی، سرمایه‌گذاران و استارت‌آپ‌های شهری، سمن‌ها و نهادهای خیریه محلی و منطقه‌ای را پای کار می‌آورند، در کنار هم می‌نشانند و زبان گویای ایشان هستند، نقش بی‌بدیلی در تحقق روستای کارآفرین و خلاق ایفا می‌کند.

نکته‌هایی که باید بدانید

- **در بسیاری از روستاها زمین‌ها و فضاهای خالی و متروکه‌ای وجود دارد که به‌صورت بالقوه و حداقلی برای استقرار و جانمایی و جایابی برخی از کسب‌وکارها مناسب است. مکان‌یابی انواع کارگاه‌ها و کاربری‌های صنعتی (در مقیاس روستا)، تولیدی و حتی خدماتی در این فضاهای خالی امکان‌پذیر است.**
- **یکی از راه‌های جذابیت‌بخشی به روستا، کمک به توسعه کسب‌وکارهای هدفمند است. درواقع دهیاران و اعضای شورای روستاها باید سعی کنند روستاهایشان را در یک نوع خاصی از کسب‌وکارها تقویت کنند.**
- **آنچه برای حفظ حداکثر میزان تقاضا بسیار اهمیت دارد، اتخاذ سیاست‌هایی در زمینه رشد است. این سیاست‌ها به معنای تورم کمتر، محدودیت‌های کمتر برای فعالیت‌های کسب‌وکارها و مالیات‌های کمتر است. یا اینکه دولت در هنگام خرید کالاها و خدمات برای کسب‌وکارهای داخلی اولویت قائل شود.**

صدای یکپارچه، قدرت پایدار

ارتباطات بازاریابی یکپارچه چیست و چه کمکی به رشد تشکل‌های بخش‌خصوصی می‌کند؟



محمد لطفی

دبیر انجمن شرکت‌های نمایندگی خدمات صنعت بیمه کشور

مقدمه

در این مقاله به بررسی مفهوم ارتباطات بازاریابی یکپارچه[1] (IMC)، اهمیت آن، اجـزای اصلی و ارائه بینش‌های عملی در مورد چگونگی ایجاد و اجرای پیام‌های بازاریابی یکپارچه جذاب و تأثیرگذار در تشکل‌های عضو اتاق بازرگانی در عصر دیجیتال خواهم پرداخت.

در گذشـــته، تلاش‌های بازاریابی مختلـف مانند روابط عمومی، تبلیغات، بازاریابی دیجیتـال ممکن بود به‌صورت جداگانه و مستقل عمل کنند. این امر اغلب منجر به اجرای کمپین‌های ناهماهنگ و ارسـال سیگنال‌های متناقض به مخاطبان می‌شد. ارتباطات بازاریابی یکپارچه با اولویت‌بندی و تمرکز بر تدوین و ارسال پیام یکپارچه به اعضای تشکل و سایر مخاطبان و ذینفعان، صرف‌نظر از رسانه یا پلتفرم مورد استفاده (ایمیل انبوه، پست در شبکه‌های اجتماعی، آگهی تلویزیونی یا تعامل حضوری و آنلاین و...) این مشکل را برطرف می‌کند.

هدف اصلی ارتباطات بازاریابی یکپارچه این اســت که تمام فعالیت‌های بازاریابی با یک صدا صحبت کنند و هویت و ارزش‌های برند تشکلی را در نقاط تماس[2] تقویت کنند. تشکل‌های پیشرو با ایجاد و به کارگیری این جریان ارتباطی منسجم، می‌توانند به تقویت تعهد به برند و جلب اعتماد عمیق‌تر اعضای تشکل و سایر مخاطبان و ذینفعان دست یابند.

نقاط تماس در بازاریابی به هرگونه تعامل یا ارتباطی اشاره دارد که یک مشتری با برند شما برقرار می‌کند، این نقاط تماس می‌توانند شـامل موارد آنلاین و آفلاین باشند و تأثیر بسزایی در تجربه مشتری و تصویر ذهنی او از برند دارند.

آنلاین: وب‌سایت، شبکه‌های اجتماعی، تبلیغات آنلاین، بازاریابی ایمیلی، اپلیکیشن موبایل، چت آنلاین، ایمیل‌های اطلاع‌رسانی و تبلیغاتی.

آفلاین: فروشـگاه فیزیکی، تبلیغات چاپی، رویدادها، نمایشـگاه‌ها، تماس با خدمات مشتریان، بسته‌بندی محصول، فاکتور و رسید، بروشورها و کاتالوگ‌ها.

ارتباطات بازاریابی یکپارچه چیست؟

ارتباطات بازاریابی یکپارچه یک رویکرد استراتژیک است که تمام کانال‌ها و منابع ارتباطی بازاریابی یک تشـکل را هماهنگ و یکپارچه می‌کند تا پیامی شفاف، منسـجم و جذاب درباره اهداف و برنامه‌های تشکل ارائه دهند. تعریف ارتباطات بازاریابی یکپارچه بر ایجاد یک چارچوب ارتباطی یکپارچه تأکید دارد که تمام روش‌ها و فعالیت‌های تبلیغاتی، اطلاع رسانی و روابط عمومی را به هم پیوند می‌دهد.

بازاریابی محتوا نوعی استراتژی بازاریابی است که بر تولید و انتشار محتوای جذاب و ارزشمند برای جذب و حفظ اعضای تشکل و سایر مخاطبان تمرکز دارد. به جای تبلیغات مستقیم، بازاریابی محتوا با ارائه اطلاعات مفید و مرتبط، به مخاطبان کمک می‌کند تا با برند و محصولات یا خدمات شما آشنا شوند و در نهایت به اعضایی فعال و وفادار تبدیل شـوند. بازاریابی محتوا بر ارائه اطلاعات، آموزش و سرگرمی به مخاطبان تمرکز دارد تا در طول زمان اعتماد و رابطه‌ای قوی با آنها ایجاد کند.

اطلاع‌رسانی فرایندی اسـت که در آن اطلاعات و اخبار مربوط به یک تشکل، به شکل‌های مختلف و از طریق کانال‌های ارتباطی گوناگون، به کارکنان، مدیران، و سایر ذینفعان تشکل منتقل می‌شود. این فرایند برای ایجاد شفافیت، هماهنگی، و افزایش بهره‌وری در تشکل ضروری است.

اطلاع رسانی مؤثر و داشتن تعاملات دوسویه در دنیای پیچیده دیجیتال امروزی، به ارتباطات شفاف، منسجم و یکپارچه وابسته است. با افزایش تعداد و تنوع در کانال‌هایی که تشکل‌ها از طریق آن‌ها با مخاطبان خود از قبیل اعضای تشـکل، مدیران اتاق‌های بازرگانی، صنایع و سازمان‌های مرتبـط، دولت و عموم مردم ارتباط برقرار می‌کننـد، ارتباطات بازاریابی یکپارچه، به‌عنوان یک چارچوب استراتژیک حیاتی مطرح می‌شود.

روابط عمومی به فرآیند مدیریت و ایجاد ارتباطات موثر بین یک تشکل و مخاطبان آن، چه داخلی و چه خارجی، گفته می‌شود. هدف اصلی روابط عمومی، ساخت و حفظ تصویر مثبت از تشکل در ذهن مخاطبان و ایجاد اعتماد و درک متقابل است.

روابط عمومی به‌صورت استراتژیک روایتی مثبت از برند تشکلی را ایجاد و حفظ می‌کند. با ارتقا و گسترش روابط سودمند با ذینفعان، رسانه‌ها، اینفلوئنسرها و جامعه، تلاش‌های روابط عمومی بر شکل‌دهی به ادراک عمومی تمرکز دارند. ابزارهای روابط عمومی شامل بیانیه‌های مطبوعاتی، فعالیت‌های رسـانه‌ای، رویدادها، حمایت‌های مالی و تعامل با جامعه هستند که همگی با هدف ایجاد اعتماد و اعتبار طراحی شده‌اند. در حالی که برخی دیدگاه‌های نادرست ممکن است جایگاه آن را زیر سؤال ببرند، IMC مدرن به‌وضوح روابط عمومی را یک جزء حیاتی بازاریابی می‌داند.

ارتباطات بازاریابی یکپارچه تضمین می‌کند که تمامی فعالیت‌های بازاریابی، اطلاع رسانی و روابط عمومی هم‌راسـتا باشند و پیامی واحد و منسجم ارائه دهند. تسلط بر استراتژی ارتباطات بازاریابی یکپارچه دیگر تنها یک گزینه نیسـت، بلکه برای ایجاد اعتماد به برند، تقویت وفاداری ذینفعان و اعضای تشکل و دستیابی به نتایج تأثیرگذار، به امری ضروری تبدیل شده است.

کدام اصول کلیدی یک استراتژی IMC مؤثر را پشتیبانی می‌کنند؟

- **انسجام:** اطمینان از هم‌راستایی تمام پیام‌ها در همه کانال‌ها.
- **هم‌افزایی:** ایجاد اثری ترکیبی که بیش از مجموع تلاش‌های فردی و مجزا باشد.
- **ارتباط دوسـویه:** تقویت گفت‌وگو و تعامل با اعضای تشکل و سایر مخاطبان و دریافت بازخورد آنان.
- **یکپارچگی استراتژیک:** هم‌راستا کردن ارتباطات بازاریابی و روابط عمومی با اهداف کلی و برنامه‌های آتی تشکل.

در حقیقت، خروجی ارتباطات بازاریابی یکپارچه یک تجربه برند جامع است که تضمین می‌کند مخاطب، صرف‌نظر از نقطه تعامل، پیام اصلی یکسـانی دریافت کند و این امر یادآوری و ترجیح برند را تقویت می‌کند.

تفاوت ارتباطات بازاریابی یکپارچه با تبلیغات سنتی چیست؟

درک تفاوت‌های بین ارتباطات بازاریابی یکپارچه و تبلیغات سـنتی برای تشکل‌های عضو اتاق بازرگانی که قصد دارند تصمیمات آگاهانه‌ای در مورد تلاش‌های اطلاع رسانی، بازاریابی و روابط عمومی خود بگیرند، حیاتی اسـت. اگرچه هر دو استراتژی بازاریابی هستند، اما رویکرد، دامنه و سطح تعامل و تأثیر آن‌ها به‌طور قابل‌توجهی با یکدیگر متفاوت است.

۱- رویکرد

- تبلیغات سـنتی: تبلیغات سـنتی معمولاً بر یک کانال یا رسانه خاص (تلویزیون، رادیو، وبسـایت، شبکه‌های اجتماعی و...) متمرکز است و اغلب به‌صورت مستقل و مجزا عمل می‌کند. هدف اصلی آن افزایش آگاهی از برند تشکل و اهداف و برنامه‌های اجرا شده و یا آتی تشکل از طریق پیام‌های تبلیغاتی مستقیم است که ممکن است با سایر فعالیت‌های بازاریابی و روابط عمومی تشکل هماهنگ نباشد.
- ارتباطات بازاریابی یکپارچه: رویکردی جامع‌تر دارد و تمام کانال‌های ارتباطی (تبلیغات،

اعضای تشکل و سایر مخاطبان به پیش‌بینی‌پذیری و تداوم اهمیت می‌دهند و رویکرد ارتباطات بازاریابی یکپارچه تضمین می‌کند که آن‌ها هر بار که با تشکل شما تعامل دارند، ارزش‌ها، اهداف و پیام برند تشکلی شما را به‌خوبی درک کنند.

روابط عمومی، بازاریابی دیجیتال، رسانه‌های اجتماعی و...) را هماهنگ می‌کند تا پیامی یکپارچه و منسجم ارائه دهد. IMC بر ایجاد تجربه‌ای یکدست برای اعضای تشکل و سایر مخاطبان در تمام نقاط تماس با برند تشکل تأکید دارد.

۲- دامنه

- **تبلیغات سنتی:** دامنه تبلیغات سنتی محدودتر است و معمولاً بر کمپین‌های خاص یا رسانه‌های انتخابی متمرکز است. این روش ممکن است تنها به یک جنبه از بازاریابی، مانند معرفی و اطلاع‌رسانی یک رویداد یا ارائه یک خدمت جدید توسط تشکل بپردازد.
- **ارتباطات بازاریابی یکپارچه:** دامنه گسترده‌تری دارد و تمام جنبه‌های ارتباطات بازاریابی را در بر می‌گیرد. این شامل تبلیغات، روابط عمومی، بازاریابی محتوا، تعاملات در رسانه‌های اجتماعی، ایمیل مارکتینگ و... می‌شود، که همگی با هدف تقویت هویت و ارزش‌های برند تشکل هماهنگ شده‌اند.

۳- تعامل با مخاطب

- **تبلیغات سنتی:** معمولاً یک‌طرفه است و پیام‌ها به‌صورت مستقیم به مخاطب منتقل می‌شوند بدون اینکه لزوماً بازخورد یا تعامل دوسویه‌ای ایجاد شود.
- **ارتباطات بازاریابی یکپارچه:** بر ارتباطات دوسویه تأکید دارد و تعامل با اعضای تشکل و سایر مخاطبان را از طریق کانال‌های مختلف، مانند شبکه‌های اجتماعی و وبسایت و دریافت بازخورد مخاطبان، تشویق می‌کند.

۴- تأثیر

- **تبلیغات سنتی:** تأثیر تبلیغات سنتی اغلب کوتاه‌مدت و متمرکز بر نتایج فوری مانند دعوت به یک رویداد یا جذب اعضای جدید است. با این حال، به دلیل عدم هماهنگی با سایر فعالیت‌های بازاریابی، اطلاع رسانی و روابط عمومی ممکن است در ایجاد ارتباط عمیق‌تر با اعضای فعلی تشکل، سایر فعالین حقیقی و حقوقی که امکان و شرایط عضویت در تشکل را دارند و سایر مخاطبان محدودیت داشته باشد.
- **ارتباطات بازاریابی یکپارچه:** به دنبال ایجاد تأثیر بلندمدت از طریق تقویت اعتماد، وفاداری و تعهد به برند تشکلی است. با ارائه پیام‌های منسجم در تمام کانال‌ها، IMC تجربه‌ای یکپارچه ایجاد می‌کند که یادآوری برند و ترجیح اعضای تشکل و سایر مخاطبان را تقویت می‌کند.

می‌توان چنین نتیجه گرفت که در حالی که تبلیغات سنتی بخشی از استراتژی بازاریابی است، IMC رویکردی استراتژیک و یکپارچه ارائه می‌دهد که تمام فعالیت‌های بازاریابی و روابط عمومی را هماهنگ می‌کند. این هماهنگی به تشکل‌های عضو اتاق بازرگانی کمک می‌کند تا پیام‌های منسجم و مؤثری ارائه دهند که نه‌تنها آگاهی از برند را افزایش می‌دهد، بلکه روابط پایدار و عمیق‌تری با اعضای تشکل و سایر مخاطبان و ذینفعان ایجاد می‌کند. برای تشکل‌هایی که به دنبال تأثیرگذاری و رساندن سریع و صحیح پیام مرتبط با فعالیت‌های تشکل به جامعه هدف خود هستند، اتخاذ IMC می‌تواند تمایزی چشمگیر و مزیت رقابتی قابل‌توجهی ایجاد نماید.

چرا ارتباطات بازاریابی یکپارچه برای موفقیت حیاتی است؟

پیاده‌سازی استراتژی IMC به تشکل‌های عضو اتاق بازرگانی امکان می‌دهد تا ارتباطات و تعاملات خود را بهبود بخشند و ضمن شناسایی و رفع هم‌پوشانی‌ها یا خلأها در پلتفرم‌ها و کانال‌های مختلف، برنامه‌های بازاریابی، اطلاع رسانی و روابط عمومی خود را بهینه کنند و با توزیع هوشمندانه‌تر منابع، فعالیت‌ها و برنامه‌های تشکل را با دقت بیشتری به پیش برده و دستیابی به اهداف آتی تشکل را تسریع و تسهیل نموده و به مزایای قابل‌توجهی دست یابند.

مزایای کلیدی ارتباطات بازاریابی یکپارچه چیست؟

انسجام: هنگامی که برند تشکلی شما به‌طور مداوم انتظارات را برآورده کرده و پیامی یکنواخت در هر نقطه تماس (وب‌سایت، شبکه‌های اجتماعی، ایمیل، تعاملات حضوری و ...) ارائه می‌دهد، اعتماد شکل می‌گیرد. اعضای تشکل و سایر مخاطبان به پیش‌بینی‌پذیری و تداوم اهمیت می‌دهند و رویکرد ارتباطات بازاریابی یکپارچه تضمین می‌کند که آن‌ها هر بار که با تشکل شما تعامل دارند، ارزش‌ها، اهداف و پیام برند تشکلی شما را به‌خوبی درک کنند.

ارسال پیام‌های ناهماهنگ می‌تواند مخاطبان را سردرگم کنند، هویت برند تشکلی را تضعیف کند و حتی مشارکت و همراهی اعضای تشکل را کاهش دهد. IMC با همگام‌سازی تمام ابزارهای ارتباطی از این مشکلات جلوگیری و تضمین می‌کند که صرف‌نظر از پلتفرم مورد استفاده، پیام‌ها ساده و شفاف، همسو و هماهنگ باشند.

کارایی: اگرچه یک کمپین و یا یک دعوت برای شرکت در رویداد تشکلی ممکن است در ابتدا هیجان ایجاد کند، اما این هماهنگی استراتژیک در تمام کانال‌هاست که می‌تواند حضور پر تکرار و تأثیر مداوم در تمام مدت کمپین و یا دعوت به رویداد را حفظ کند. با بهره‌گیری از قدرت IMC، تمام تلاش‌های بازاریابی به‌صورت هماهنگ عمل می‌کنند. این نه‌تنها پیام شما را تقویت می‌کند، بلکه باعث می‌شود بودجه، زمان و نیروی انسانی به بهترین شکل ممکن استفاده شوند و در نتیجه شاهد موفقیت حداکثری کمپین و یا دعوت به رویداد باشیم.

تعمیق روابط: صدای برند منسجم، شناخت و وفاداری اعضای تشکل و ذینفعان به برند تشکلی را آسان‌تر می‌کند. وقتی اعضای تشکل ارزش‌ها و پیام‌های اصلی را در پلتفرم‌های مختلف مشاهده می‌کنند، ارتباط آن‌ها با برند تشکل تقویت می‌شود. IMC نقش کلیدی در وفادارسازی اعضای تشکل و ذینفعان و تبدیل آنان به حامیان بلندمدت را دارد.

بهره‌برداری مؤثر: ارتباطات بازاریابی یکپارچه تضمین می‌کند که پیام شما به‌طور مؤثر به اعضای تشکل و سایر مخاطبان در هر زمان و هر کجا که باشند، برسد. با هماهنگی و یکپارچگی فعالیت‌ها در کانال‌های ارتباطی مختلف هیچ فرصتی از دست نمی‌رود و برند تشکلی شما در ذهن مخاطبان و جامعه هدف شما باقی می‌ماند.

انعطاف‌پذیری: چارچوب‌های IMC اغلب شامل حلقه‌های بازخورد[۲] و تحلیل داده‌ها هستند که به تشکل‌ها این امکان را می‌دهد که پیام‌ها و استراتژی‌های خود را با سرعت و دقت بیشتر بررسی و تجزیه و تحلیل کنند و مجدداً با توجه به تغییرات شرایط سیاسی-اقتصادی کشور و یا ترجیحات اعضای تشکل و سایر مخاطبان تطبیق دهند.

فرآیند توسعه و اجرای موثر استراتژی ارتباطات بازاریابی یکپارچه چگونه است؟

برای بهره‌برداری کامل از پتانسیل این رویکرد جامع، تشکل‌ها به یک نقشه راه ساختاریافته نیاز دارند. فرآیند ارتباطات بازاریابی یکپارچه (IMC) شامل چندین مرحله کلیدی است:

۱- تحلیل و درک جامع از مخاطبان

شناخت و درک کاملی از ویژگی‌های جمعیتی، روان‌شناختی، عادات مصرف رسانه، نحوه و میزان مشارکت و مسیر تصمیم‌گیری آن‌ها و... به تشکل‌ها کمک می‌کند که مخاطبین هدف خود را به‌طور عمیق و دقیق‌تری بشناسند.

۲- تعیین اهداف شفاف و قابل‌اندازه‌گیری

- مشخص کنید که چه هدفی دارید. اهداف می‌توانند شامل افزایش آگاهی از برند تشکلی، جذب اعضای جدید، اجرای انواع کمپین، بهبود وفاداری اعضای فعلی یا تغییر ادراک از برند تشکلی باشند.
- اطمینان حاصل کنید که اهداف SMART (خاص، قابل‌اندازه‌گیری، قابل‌دستیابی، مرتبط و زمان‌مند) هستند. اهداف IMC باید با اهداف کلی تشکل هم‌راستا باشند.

۳- ارزیابی استراتژی‌های بازاریابی کنونی و کانال‌های ارتباطی

- ممیزی جامعی از تمام کمپین‌های موجود، تاکتیک‌ها و کانال‌های ارتباطی مورد استفاده انجام دهید.
- بازخورد اعضای تشکل و سایر ذی‌نفعان را جمع‌آوری کنید.
- داده‌های حاصل شده را تحلیل کنید تا استراتژی‌های مؤثر و غیرمؤثر را شناسایی کنید.
- ناسازگاری‌ها در پیام‌رسانی یا برندینگ در پلتفرم‌های مختلف را مشخص کنید، زیرا این موارد می‌توانند باعث سردرگمی مخاطبان و تضعیف هویت برند تشکلی شوند.

۴- ایجاد پیام و رویکرد خلاقانه یکپارچه

- یک موضوع مرکزی یا ایده بزرگ ایجاد کنید که در تمام کانال‌ها منعکس شود.
- لحن صدا و هویت بصری مورد نظر را تعریف کنید.

- اطمینان حاصل کنید که این پیام اصلی جذاب، مرتبط با مخاطب هدف و منعکس‌کننده ارزش‌های پیشنهادی برند تشکلی است.
- کارگاه‌ها و جلسـات منظم برگزار کنید تا تمامی تصمیم گیرندگان و تیم‌های مرتبط با ارزش‌ها و پیام‌های کلیدی، اهداف و نتایج مورد نظر هم‌راستا شوند.

۵- تخصیص بودجه

- بودجه کلی برای طرح IMC را تعیین کنید.
- بر اساس اهداف طرح، نوع رفتار و میزان مشارکت مخاطبان و بازخوردهای دریافتی، منابع را به کانال‌ها و فعالیت‌های مختلف تخصیص دهید.

۶- انتخاب و یکپارچه‌سازی کانال‌های ارتباطی (ابزارهای IMC)

- مناسب‌ترین ترکیب کانال‌ها (تبلیغات، روابط عمومی، بازاریابی، بازاریابی محتوا، شبکه‌های اجتماعی و ...) را برای دستیابی به مخاطبان هدف و تحقق اهداف انتخاب کنید.
- مشخص کنید که چگونه این کانال‌ها باید برای ارائه تجربه‌ای یکپارچه ادغام شوند.

۷- بهره‌گیری از فناوری برای یکپارچگی یکپارچه

- از ابزارها و پلتفرم‌های پیشـرفته برای مدیریت مؤثر ارتباطات بازاریابی یکپارچه استفاده کنید
- نرم‌افزارهایی مانند سیستم‌های مدیریت ارتباط با مشتری (CRM)، پلتفرم‌های اتوماسیون، ابزارهای مدیریت شبکه‌های اجتماعی و داشبوردهای تحلیلی برای تجمیع و تحلیل داده‌ها که تمرکز و هماهنگی را تسهیل می‌کنند.
- اطمینان حاصل کنید که این ابزارهای ارتباطی یکپارچه برای تیم‌های مرتبط قابل‌دسترس و قابل‌فهم هستند.

۸- اجرای کمپین IMC

- طبق برنامه‌ریزی و اولویت‌بندی‌های صورت‌گرفته کمپین یکپارچه را طراحی و اجرا کنید.
- پیام‌رسانی و هویت بصری را در تمام کانال‌های انتخاب‌شده یکنواخت نگه دارید.
- بر پیشرفت و اجرای کمپین به‌دقت نظارت کنید.

۹- اندازه‌گیری، تحلیل و بهینه‌سازی عملکرد IMC

- شـاخص‌های کلیدی عملکرد (KPI) مرتبط با اهداف IMC را به‌صورت مداوم بررسی و تحلیل کنید.
- از پلتفرم‌هـای تحلیلی برای جمع‌آوری داده‌ها از تمام کانال‌ها، سـنجش اثربخشـی و شناسایی زمینه‌های بهبود استفاده کنید.
- آماده باشید تا بر اساس داده‌های عملکرد و بازخورد، استراتژی خود را مجدداً تنظیم کنید.
- پیاده‌سازی استراتژی IMC یک فرآیند روشمند و مستمر است که نیازمند درک عمیق مخاطبان، داشـتن اهداف شـفاف، همکاری بین تمامی اجزا و تیم‌های مرتبط، فناوری مناسب و تعهد به بهبود مستمر است.

نتیجه‌گیری؛ قدرت پایدار صدای یکپارچه

در عصری که با انبـوه اطلاعات و توجه پراکنده مخاطبان روبه‌رو هسـتیم، ارتباطات بازاریابی یکپارچه (IMC) به‌عنوان یک اسـتراتژی در خدمت پیشبرد اهداف و برنامه‌های تشکلی ظاهر می‌شود. با هماهنگی دقیق و یکپارچگی تبلیغات، اطلاع‌رسانی، روابط عمومی و... ارتباطات IMC روابط قوی‌تر و معنادارتری با اعضای تشکل و سایر مخاطبان و ذینفعان ایجاد می‌کند.

افزایش وفاداری به برند تشکلی، بهبود اطلاع‌رسانی، ایجاد مزیت رقابتی قوی، انطباق‌پذیری و توانایی دسـتیابی مؤثر به مخاطبان هدف در کانال‌های متعدد، این تلاش را برای هر تشـکل آینده‌نگری ضروری می‌سازد. اتخاذ استراتژی IMC تضمین می‌کند که برند تشکلی شما با صدایی شـفاف، منسـجم و جذاب صحبت کند، از میان هیاهو عبور کند و ارتباطات پایداری با جامعه هدفتان ایجاد کند.

پی‌نوشت‌ها

1. Integrated Marketing Communications
2. Customer Touchpoints

۳. حلقه‌های بازخورد (Feedback loops) فرآیندهای چرخه‌ای هستند که در آنها خروجی یک سیستم به عنوان ورودی برای همان سیستم در نظر گرفته می‌شود و این چرخه تکرار می‌شود. این حلقه‌ها می‌توانند رفتار یک سیستم را شکل دهند، به این صورت که با تغییر در یک متغیر، اثر آن بر سایر متغیرها و در نهایت بر کل سیستم بررسی می‌شود.

چشم به راه سرمایه

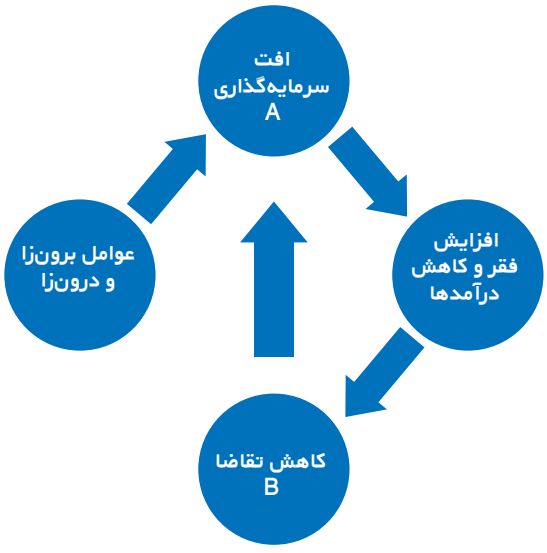
افت سرمایه‌گذاری و تقاضای کل، دلایل و راهکارها



مجتبی نقدی

مشاور مرکز خدمات سرمایه‌گذاری اتاق تهران

گزارش‌ها و مطالعات اقتصادی طی سـالیان اخیر نشـان از نزولی شدن روند تشکیل سرمایه، سرمایه‌گذاری و همچنین کاهش تقاضای موثر دارد. از آنجایی که سرمایه‌گذاری در کنار بهره‌وری، از مهم‌ترین عوامل تضمین‌کننده رشد اقتصادی آتی و ارزش‌آفرینی در هر کشوری است، نزولی شدن این روند در کنار سهم ناچیز بهره‌وری در اقتصاد ایران هشداری جدی برای آینده اقتصاد کشور خواهد بود؛ به این معنی که علاوه بر اینکه فرصت‌های جدیدی از طریق سرمایه‌گذاری برای تضمین رشد اقتصادی و اشـتغال‌زایی فراهم نمی‌شود، به دلیل استهلاک سـرمایه‌گذاری‌های سـنوات قبلی در طول زمان، آنها نیز اثربخشی قبل را نخواهند داشت. متاسفانه به دلیل اثرپذیری بالای مولفه‌های اقتصادی از یکدیگر شـاهد ایجاد یک چرخه معیوب مخرب و پرقدرت در ایران هستیم که از طرفی به دلایل مختلف که در ادامه اشاره خواهد شد سطوح سرمایه‌گذاری افت کرده (A) و این افت سرمایه‌گذاری آثار مستقیم خود را در کاهش رشد اقتصادی و اشتغال نشان می‌دهد که این موضوع نیز منجر به کاهش درآمد خانوار، درآمد سرانه و در نتیجه کاهش تقاضای موثر (B) در اقتصاد خواهد بود. از طرف مقابل نیز همین کاهش تقاضا (B) منجر به کوچک شدن بازارها، تعمیق رکود و مجدداً کاهش سرمایه‌گذاری (A) در کشور شده است و این چرخه معیوب و مخرب با آثار شدیداً کاهنده در سطح رفاه مردم و خانوار ادامه دارد. در واقع به دلیل کاهش سرمایه‌گذاری مردم فقیرتر شده‌اند و شهروندان فقیرتر (سطح رفاه پایین‌تر) تقاضای کمتری برای خرید کالا و خدمات در اقتصاد دارند و منجر به کوچک شدن بازارها و کاهش مجدد سرمایه‌گذاری می‌شود.



متاسفانه بی‌انضباطی مالی دولت و عدم توانایی دولت‌های مختلف در کاهش هزینه‌ها و مدیریت بودجه باعث شده این موضوع به زخمی ساختاری در اقتصاد کلان ایران تبدیل شود و سطوح بالای تورم آثار شوم خود را در سرمایه‌گذاری و رفاه جامعه نمایان کند.

دلایل کاهش سرمایه‌گذاری بسیار متنوع و در حوزه‌های مختلف ساختار اقتصاد کلان، فضای کسب و کار داخلی و ارتباطات منطقه‌ای و بین‌المللی قابل بحث است که در اینجا در دو دسته کلی عوامل درونزا و برونزا ارائه می‌گردد:

- عوامل درونزا شامل وضعیت نامطلوب کسب و کار، تورم و سیاست پولی، رشد مداوم پایه پولی، سطح بالای فساد، رتبه بسیار نامطلوب آزادی تجاری، قیمت‌گذاری دستوری
- عوامل برونزا شامل تحریم‌های بین‌المللی، انزوای سیاسی-اقتصادی، عدم ورود منابع مالی و سرمایه‌گذاری خارجی و سطوح بالای ریسک.

در عوامل درونزا منظور بیشتر فاکتورها و مولفه‌هایی است که درون یک سیستم اقتصادی-اجتماعی به اسم ایران شکل گرفته و تا حدود زیادی توسط همان سیستم و در داخل کشور قابل رفع و بهبود است. هرچند به دلیل پیچیدگی عوامل اقتصادی بسیاری از این عوامل ممکن است طیفی از اثرگذاری درونزا و برونزا را شامل شوند ولی سعی شده وجه اثرگذاری غالب، در انتخاب عوامل در نظر گرفته شود. که پنج عامل عمده درونزا به شرح زیر قابل طرح است:

۱

وضعیت نامطلوب کسب و کار: بر اساس نتایج طرح پایش ملی محیط کسب و کار ایران در بهار سال‌جاری نمره ۵,۹۵ اعلام شده که نشان دهنده ادامه وضعیت نامطلوب محیط کسب و کار است (بدترین نمره ۱۰). ضمن اینکه میانگین ظرفیت فعالیت واقعی بنگاه‌های شرکت‌کننده در این طرح ۴۰درصد بوده که نسبت به دوره قبل کاهشی بوده و موید ظرفیت بلااستفاده فراوان در واحدها اقتصادی و تعمیق رکود است. در این گزارش مهم‌ترین موانع کسب و کار بیان شده توسط فعالان اقتصادی شامل غیرقابل پیش‌بینی بودن و تغییر قیمت مواد اولیه و محصولات، دشواری تامین مالی از بانک‌ها، بی ثباتی سیاست‌ها، قوانین و مقررات و رویه‌های اجرایی، بی‌ثباتی ناعادلانه مالیاتی و دریافت مالیات، تولید و عرضه نسبتاً آزاد کالاهای غیر استاندارد و تقلبی در بازار، دخالت غیر منطقی نهادهای حاکمیتی در تعیین قیمت‌ها در بازار عنوان شده است. تفسیر این گزارش این است که بنگاه‌ها به جای صرف زمان و هزینه بر روی فرآیندهای تحقیق و توسعه، اصلاحات ساختار مالی، توسعه بازارهای صادراتی، اجرای طرح توسعه، افزایش بهره‌وری و... بیشتر مشغول فرآیندهای پیچیده، مبهم و غیرشفاف مرتبط با تامین مواد اولیه و قیمت‌ها، ثبت سفارش و تخصیص، دخالت در فروش، قیمت‌ها و ساز و کارهای مخرب تعزیراتی، ممیزی مالیاتی، رویه‌های سخت‌گیرانه اداره کار و بیمه تامین اجتماعی، دشواری تامین مالی در بازارهای مالی، تغییر مکرر رویه‌ها و فرآیندها هستند و کمتر بنگاهی بدون این حواشی عمر اقتصادی خود را طی می‌کند. جمع‌بندی این وضعیت نامطلوب این است که فعالیت اقتصادی و کسب و کار در ایران با دشواری و مصائب بیشتری ایجاد شده و یا ادامه حیات می‌دهد پس می‌توان اشاره داشت که در وضعیت نامطلوب فضای کسب و کار، سرمایه‌گذاری کاهش، درآمد سرانه کاهش، تقاضا کاهش و وارد چرخه معیوب اشاره شده خواهیم شد.

۲

تورم و سیاست پولی: متاسفانه بی‌انضباطی مالی دولت و عدم توانایی دولت‌های مختلف در کاهش هزینه‌ها و مدیریت بودجه باعث شده این موضوع به زخمی ساختاری در اقتصاد کلان ایران تبدیل شود و سطوح بالای تورم آثار شوم خود را در سرمایه‌گذاری و رفاه جامعه نمایان کند. هم‌زمان به دلیل تاثیر پذیری بالای دولت‌ها از درآمدهای نفتی این عرضه در دوران تشدید تحریم‌ها شدت و اثر بیشتری پیدا کرده است. در واقع کسری بودجه دولت، بی انضباطی مالی، رشد مداوم پایه پولی و تورم از دو جهت اثر منفی بر روی سرمایه‌گذاری داشته است. اول اینکه باعث کاهش بودجه‌های عمرانی شده، دوم اینکه افزایش تورم باعث کاهش جذابیت اقتصادی پروژه‌های سرمایه‌گذاری به دلیل افزایش انتظار بازده مورد انتظار سهامداران می‌شود. طی نزدیک به سه سال اخیر همزمانی سطوح بالای تورم با سیاست پولی شدیداً انقباضی بانک مرکزی باعث افزایش شدید نرخ بهره بدون ریسک نیز شده که خود سدی بلند بر سر راه سرمایه‌گذاری در تمام بازارها محسوب می‌شود. در صورت کاهش فروش نفت ایران در سناریوی عدم توافق، فعال شدن مکانیزم ماشه و تشدید ریسک‌ها، شاهد کاهش بیشتر درآمدهای دولت، افزایش کسری بودجه و افزایش مجدد در پایه پولی و نقدینگی کشور خواهیم بود. پس می‌توان اشاره داشت که در ادامه وضعیت تورمی فعلی، سرمایه‌گذاری کاهش، درآمد سرانه کاهش، تقاضا کاهش و وارد چرخه معیوب اشاره شده خواهیم شد.

۳

سطح بالای فساد: بر اساس آخرین گزارش شاخص ادراک فساد (Corruption Perceptions Index) که در سال ۲۰۲۴ منتشر شده است رتبه ایران از بین ۱۸۰ کشور در جایگاه ۱۵۱ است که نشان دهنده سطح بالا و نامطلوب فساد در کشور است. ضمن اینکه طی ۷ سال اخیر امتیاز ایران همواره کاهشی بوده و از امتیاز ۳۰ در سال ۲۰۱۷ به امتیاز ۲۳ در سال ۲۰۲۴ نزول داشته‌ایم. سطح بالای فساد در کنار وضعیت نامطلوب کسب و کار گواه این است که فعالان اقتصادی برای امور جاری فعالیت خود می‌بایست درگیر فرآیندهای غیرشفاف توام با فساد شوند و این موضوع هزینه‌های بنگاه را افزایش داده و امکان سرمایه‌گذاری از دو منظر (کاهش منابع برای سرمایه‌گذاری، کاهش انگیزه برای سرمایه‌گذاری) را کاهش می‌دهد. پس در حالت فساد گسترده فعلی، مجدداً شاهد این هستیم که سرمایه‌گذاری کاهش، درآمد سرانه کاهش، تقاضا کاهش و وارد چرخه معیوب خواهیم شد.

۴

رتبه بسیار نامطلوب آزادی اقتصادی و تجاری: جایگاه ایران در آخرین بررسی جهانی آزادی اقتصادی که توسط موسسه فریزر اعلام می‌شود، از بین ۱۶۵ کشور، رتبه ۱۵۸ بوده است که در کنار کشورهایی همانند یمن، لیبی، سودان، زیمبابوه و ونزوئلا در قعر فهرست و جزء ده کشور با کمترین آزادی اقتصادی قرار گرفته است. پنج زیر شاخص مرتبط با آزادی اقتصادی که در مطالعات موسسه فریزر اندازه گیری می‌شود شامل «اندازه دولت»، «سیستم حقوقی و حقوق مالکیت»، «پول قوی»، «آزادی تجارت بین‌المللی» و «مقررات» هستند. در شاخص آزادی تجاری جایگاه ایران پایین‌تر است و همواره جزء معدود کشورهای با کمترین آزادی تجاری بوده است. اختلال و موانع متعدد و گسترده در فرآیندهای تجاری و گمرکی، سیاست‌های محدود کننده ارزی کشور از طریق سرکوب نرخ ارز و لزوم رفع تعهدات ارزی با نرخ‌های غیر منطقی، عدم وجود مشوق لازم برای فعالان بخش خصوصی، تاجران و تولیدکنندگان صادرات‌گرا، حمایت‌های متعدد و ناکارآمد تعرفه‌ای که برای دهه‌ها ادامه دار بوده است، عدم وجود توافق‌های تجاری دو یا چند جانبه موثر منطقه‌ای، بسته بودن ممتد درب‌های قانونی کشور برای واردات به بهانه جلوگیری از خروج ارز در صورتی‌که عمده همان کالاها از طریق جریان پرقدرت قاچاق وارد کشور می‌شوند و بسیار عوامل دیگر منجر به افت آزادی تجاری و بلند شدن دیوارهای مستحکم و در عین حال ویرانگر تعرفه‌ای و غیر تعرفه‌ای شده است. پدیده آزادی تجاری و آزادی اقتصادی اهمیت بسیاری دارد ولی متاسفانه به دلیل مذموم بودن واژه آزادی (Liberty) در ایران، کمتر به جنبه‌های اقتصادی-تجاری این موضوع پرداخته شده و در سطح تصمیم‌گیران دولت و مجلس و سایر نهادها نیز پرداختن به این موضوعات اصلاً متعارف نیست و اگر مسئولی نسبت به بیان و مطالبه آزادی در مباحث اقتصادی اقدام نمایند بلافاصله با برچسب و تهمت واهی لیبرال مواجه خواهد شد. البته تنها دولت و مجلس مسئول افزایش آزادی اقتصادی-سیاسی در کشور نبوده (هر چند وظیفه اصلی را دارند) و کلیه نهادهای مدنی، فعالان اقتصادی، اتاق‌ها، اصناف و انجمن‌ها، رسانه‌ها، متخصصی و حتی عموم شهروندان نیز در این مسیر امکان مطالبه‌گری و اثرگذاری دارند. پس در نبود آزادی اقتصادی-تجاری، امکان دسترسی به بازارهای منطقه و بزرگ‌تر برای فروش محصولات فراهم نبوده مجدداً شاهد این هستیم که سرمایه‌گذاری کاهش، درآمد سرانه کاهش، تقاضا کاهش و مجدد وارد چرخه معیوب فوق خواهیم شد.

۵

قیمت‌گذاری دستوری: قیمت‌گذاری دستوری را می‌توان به نوعی زخم کهنه و قدیمی اقتصاد ایران معرفی کرد، شاید زمانی که علاءالدوله حاکم وقت تهران در سال ۱۲۸۴ با نگاه لزوم قیمت‌گذاری دستوری چند تن از تجار قند تهران را به اتهام گران‌فروشی فلک کرد به هیچ وجه احتمال نمی‌داد این سرکوب منجر به شروعی حرکتی اجتماعی و نهایتاً انقلاب مشروطه شود. مبارزه با گران‌فروشی در زمان پهلوی دوم و تحت نظارت و اقدام مستقیم حزب رستاخیز در اوایل دهه پنجاه نیز ادامه داشت ولی تمام این اقدامات با وجود ظاهر موجه و عوام فریبانه در کوتاه مدت و جلب رضایت مقطعی عموم مردم، در بلند مدت اثرات مخرب بر اقتصاد کشور دارد. متاسفانه این

مسیر و سیاست‌ها که با شعار کذب کنترل تورم و یا حمایت از مصرف‌کننده اجرا می‌شوند بعد از انقلاب نیز ادامه داشته و سازمان‌های متعددی نظیر سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان (پیدایش و تاسیس قبل از انقلاب) و سازمان تعزیرات حکومتی (پیدایش و تاسیس بعد از انقلاب) هویت ضد بازاری و اثرگذاری دستوری خود بر قیمت‌ها را بر خلاف منافع اقتصادی کشور نشان داده‌اند. ریشه تورم و گرانی در افزایش پایه پولی، نقدینگی و کسری بودجه دولت‌ها است و تورم یک پدیده پولی است و نه صنفی و بازاری! این مسیر و نگاه دستوری به قیمت‌ها منجر به کاهش جذابیت سرمایه‌گذاری و تولید و افزایش سطح رانت و فساد شده است و مجدداً از طریق کاهش تقاضا وارد چرخه معیوب فوق خواهیم شد.

در عوامل برون‌زا منظور بیشتر فاکتورها و مولفه‌هایی است که خارج از جغرافیای ایران شکل گرفته و تا حدود زیادی توسط عوامل مختلف در داخل کشور قابل رفع و بهبود نیست. هرچند در موضوعاتی نظیر تحریم و ریسک‌ها عوامل و تصمیمات داخلی نیز اثرگذار هستند ولی فرض شده که اثرگذاری عوامل بیرونی بیشتر است. دو عامل عمده برون‌زا به شرح زیر قابل طرح است:

۶ **تحریم‌های بین‌المللی:** از زمان تصویب قطعنامه ۱۹۲۹ شورای امنیت در زمان ریاست جمهوری اوباما در سال ۲۰۱۰ و تشدید علنی اوضاع در پرونده هسته‌ای ایران و اعمال محدودیت‌های شدید شورای امنیت، جریان تشکیل سرمایه در کشور تضعیف شده و همزمان دسترسی دولت به درآمدهای نفتی نیز کاهش جدی داشته است. امروز با گذشت ۱۵ سال از آن ایام به وضوح شاهد هستیم که آن قطعنامه‌ها و تحریم‌ها بر خلاف تاکید رئیس جمهور وقت، کاغذپاره و بی‌ارزش نبوده و جریان سرمایه‌گذاری و رشد اقتصادی در کشور را مختل کرده است. از بین کلیه عوامل درون‌زا و برون‌زای اشارشده اثرگذاری تحریم بر چرخه معیوب کاهش تقاضا و سرمایه‌گذاری، از بقیه عوامل بیشتر است. آثار کاهنده این موضوع از چند منظر مهم قابل اشاره است. اول اینکه کاهش درآمد دولت منجر به کاهش بودجه عمرانی و توسعه زیرساخت‌ها شده است، دوم آثار تورمی این موضوع است که پیش از این در خصوص عوارض آن بر مسیر سرمایه‌گذاری اشاره شد. افزایش و تعدد سطوح ریسک ایران، گزارش‌های نامطلوب و یا عدم گزارش‌دهی از سوی موسسات رتبه‌بندی معتبر و مستقل جهان، عدم ورود ماشین‌آلات و تکنولوژی روز و بهره‌ور به ایران، خروج سرمایه، ناترازی تجاری، انزوای سیاسی-تجاری، هزینه‌های مضاعف در فرآیندهای صادراتی و بسیار موارد دیگر از نتایج کاهنده تحریم‌ها در اقتصاد کلان و سرمایه‌گذاری کشور است که نتیجه آن مثل موارد قبل کاهش سرمایه‌گذاری و تولید، کاهش تقاضا و تقویت چرخه معیوب فوق خواهد بود.

۷ **عدم ورود منابع مالی خارجی و سرمایه‌گذاری خارجی:** مطابق یک نگاه اشتباه در ایران، سطوح پایین بدهی خارجی مزیت محسوب می‌شود و متاسفانه در برخی مواقع مشاهده می‌شود که برخی از مسئولین تصمیم‌گیر صحبت از عدم نیاز به سرمایه‌گذاری خارجی و یا بدهی خارجی کرده‌اند. سطح پایین بدهی ایران نسبت به کشورهای رقیب هرچند ظاهراً ریسک پایین اعتباری را نشان می‌دهد ولی مهم‌تر از آن نقطه ضعف بزرگ ایران بوده که در واقع عدم تمایل جریان منابع مالی و فاینانس منطقه و جهان برای ورود به ایران است که این موضوع خود ناشی از تحریم‌ها، ریسک‌های حقوقی، سطح فساد بالا، تورم بالا، قیمت‌گذاری دستوری، نبود حمایت‌های حقوقی، پیچیدگی قوانین و فرآیندهای مرتبط با کسب و کار، عدم پیش‌بینی‌پذیری اقتصاد است.

با توجه به موارد هفت‌گانه اشاره شده به عنوان عوامل درون‌زا و برون‌زای چرخه معیوب کاهنده سرمایه‌گذاری و تقاضای موثر، و با هدف ارائه راهکارهای در دسترس برای تخفیف شدت و اثر موارد ذکر شده و یا در حالت ایده‌آل رفع موانع اشاره شده، می‌توان به راهکارهای زیر اشاره نمود، البته با در نظر گرفتن این نکته که راهکارهای افزایش تقاضا جدای از راهکارهای اقتصاد کلان با هدف کاهش تورم و افزایش تولید و سرمایه‌گذاری نخواهد بود، برخی از اهم پیشنهادات به شرح زیر ارائه می‌گردد:

- رفع تحریم به عنوان مهم‌ترین مانع فعلی می‌تواند زمینه تقویت جریان سرمایه‌گذاری، افزایش درآمد و رفاه شهروندان و افزایش تقاضا را فراهم نماید. هرچند جنگ اخیر و عدم پیشرفت مناسب در مذاکرات اخیر در کنار احتمال بالای فعال شدن مکانیزم ماشه از سوی کشورهای اروپایی احتمال وقوع توافق و رفع تحریم را کاهش داده است.
- افزایش انضباط مالی دولت و حذف ساختارهای دولتی معیوب منجر به کاهش هزینه‌های جاری دولت و کاهش کسری بودجه خواهد شد. کاهش تعداد پرسنل، اصلاح ساختار، واگذاری اموال و دارایی‌های مازاد، انحلال شرکت‌های زیان‌ده و ناکارآمد دولتی، کاهش تعداد وزارت‌خانه‌ها و دستگاه‌های اجرایی منجر به کاهش کسری بودجه دولت شده و این مهم فشار روی پایه پولی را کاهش خواهد داد و احتمال کنترل و یا حتی کاهش سطوح تورم را افزایش خواهد داد.
- تجارت آزاد و رفع موانع تعرفه‌ای و غیر تعرفه‌ای در کشور منجر به بزرگ‌تر شدن بازارهای صادراتی و کاهش تراز تجاری منفی کشور خواهد شد. اقداماتی نظیر انعقاد توافق‌های آزاد تجاری، جلوگیری از ایجاد رانت و ویژه‌خواری در واردات و صادرات، تقویت زیرساخت‌های نرم افزای و حمل و نقلی و همچنین تقویت حقیقی نهادهای مستقل تجاری کشور مثل اتاق‌های بازرگانی در این مسیر موثر خواهد بود.
- کاهش سطح فساد و افزایش شفافیت اطمینان‌بخشی بیشتری به سرمایه‌گذاران خواهد داد، در این بخش نقش قوه قضاییه و ایفای نقش مستقل و قاطعانه آن در برخورد با فسادها بسیار حائز اهمیت است. مادامی که هزینه وقوع بزه اقتصادی پایین باشد نمی‌توان به رشد پایدار جریان سرمایه‌گذاری امیدواری زیادی داشت. ضمن اینکه علاوه بر رویکردهای قضایی (بعد از جرم) لزوم توجه به اقدامات پیش‌گیرانه و حذف بسترهای فساد زا در اقتصاد ایران همانند چند نرخی بودن نرخ ارز، اقتصاد دولتی-نهادی، خرید و فروش مجوزها و... اهمیت زیادی دارد و در کنار افزایش سطح شفافیت و پاسخگویی منجر به تقویت جنبه پیش‌گیری خواهد شد.
- بهبود مستمر فضای کسب و کار وظیفه اصلی دولت‌ها است، در واقع ایجاد فضای سهل، شفاف و منصفانه کسب و کار توسط دولت می‌تواند زمینه اولیه توسعه سرمایه‌گذاری را فراهم آورد. ارتقای شفافیت در فرآیندهای اداری، شفافیت مالیاتی، تسهیل در مجوزدهی، کاهش زمان و هزینه فرآیندهای کسب و کار، حذف لزوم اخذ مجوزهای چندگانه، تامین زیرساخت‌های لازم برای تولید و... در این بخش اهمیت زیادی دارد.

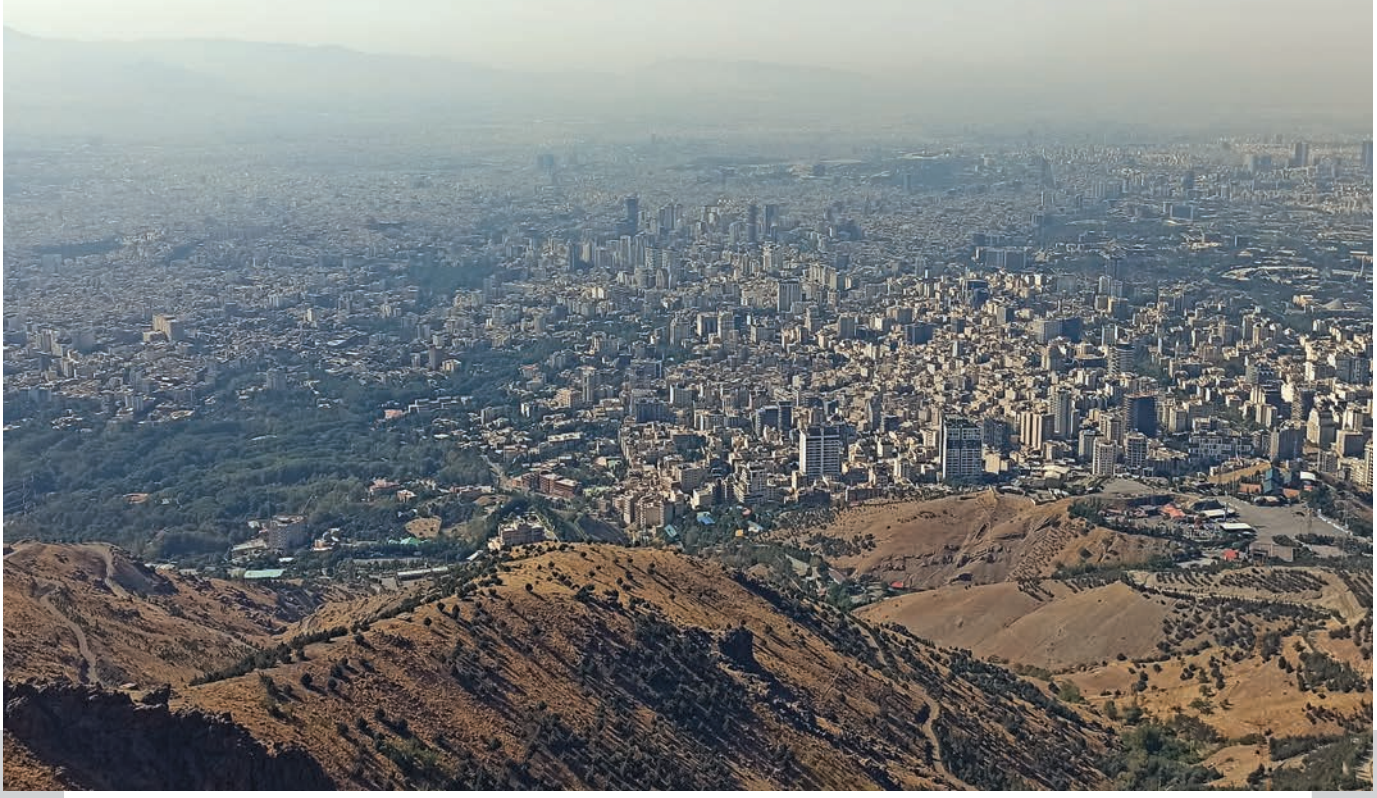
حذف قیمت‌گذاری دستوری یک راهکار، پیشنهاد و یا درخواست نیست، یک الزام طبیعی و بدیهی است که متاسفانه دولت به صورت ناعادلانه و یک‌طرفه از اقتصاد کشور سلب کرده است و موظف است با حذف قیمت‌گذاری دستوری زمینه رشد درآمد و سودآوری شرکت‌ها و امکان اجرای طرح‌های توسعه را فراهم آورد. در این صورت شاهد توسعه سرمایه‌گذاری، افزایش درآمد سرانه و افزایش تقاضای کل در اقتصاد خواهیم بود.

- حذف نهادهای دولتی، شبه‌دولتی و نظامی از فعالیت‌های اقتصادی نیز اهمیت بسیاری زیادی دارد و می‌بایست به مرور فعالیت‌های اقتصادی به فعالان واقعی بخش خصوصی و در فضایی شفاف و عادلانه واگذار شود. اینکه در حال حاضر ارتش در صنعت هواپیمایی، شرکت‌های معدنی و فولادی در باشگاه‌داری و ورزش، بنیاد مستضعفان در صنایع غذایی و دارویی، قرارگاه خاتم در راه‌سازی و پیمانکاری، آستان‌ها در فعالیت‌های تولیدی اشتغال دارند، باعث محدودیت‌های جدی برای فعالان اقتصادی بخش خصوصی خواهد شد و به دلیل ایجاد رقابتی ناسالم فضای کسب و کار منصفانه نیست و از آنجا که بخش خصوصی با بهره‌وری بالاتری فعالیت‌ها را انجام می‌دهد در صورت ایجاد این فضای مطلوب و حذف نهادهای اشاره شده، می‌توان انتظار ارزش افزوده بالاتری در اقتصاد داشت که منجر به توسعه سرمایه‌گذاری خواهد شد.

مسکن در کما

تحلیل مسیرهای محتمل بازار مسکن و پیامدهای اقتصادی آن

بازار مسکن در ایران، به عنوان شاخصی کلیدی برای رفاه خانوارها و سلامت اقتصاد، طی سال‌های اخیر با رکود، کاهش تولید و نوسانات قیمتی مواجه بوده است. تا پایان ۱۴۰۴، چند مسیر محتمل برای این بازار قابل تصور است. اگر سیاست‌های کنترل تورم و تقویت قدرت خرید خانوارها موفق عمل کنند، امکان بازگشت نسبی ثبات و رونق محدود در معاملات وجود دارد. در این سناریو، پروژه‌های نیمه‌تمام تکمیل شده و بخش خصوصی با اطمینان بیشتری در ساخت‌وساز مشارکت خواهد کرد، هرچند سرعت بازگشت به دوره رونق کامل ممکن است کند باشد. در مقابل، اگر وضعیت فعلی ادامه یابد و سیاست‌گذاران مداخله مؤثر نداشته باشند، رکود بازار همراه با رشد قیمت‌ها تداوم خواهد یافت؛ در این حالت، واحدهای نیمه‌تمام بلاتکلیف می‌مانند، سرمایه‌ها قفل می‌شود و فشار بر خانوارها و صنایع وابسته افزایش خواهد یافت. در عین حال، بهره‌گیری از فناوری‌های نوین ساخت و اصلاح نظام تأمین مالی می‌تواند مسیر دیگری ایجاد کند که منجر به کاهش هزینه ساخت، سرعت‌بخشی به پروژه‌ها و فراهم شدن امکان خانه‌دار شدن اقشار متوسط و کم‌درآمد شود. این پرونده، ضمن بررسی فرصت‌ها و تهدیدها، تلاش دارد چشم‌انداز بازار مسکن تا پایان سال را با نگاهی تحلیلی و جامع روشن کند.



بحران زنجیره‌ای مسکن

تحلیل کاهش تولید، افت سرمایه‌گذاری و رکود معاملات و راهکارهای سیاستی برای خروج از بحران



سهیل آل‌رسول

عضو هیئت نمایندگان اتاق تهران

چرا باید خواند:
خیلی از کارشناسان وضعیت بازار مسکن در ایران را بحرانی ارزیابی می‌کنند. در این مقاله دلایل این مشکلات بررسی شده است.

مقدمه: مسکن، پیشران اقتصاد ایران

مسکن در اقتصاد ایران نه‌تنها یک نیاز اجتماعی بنیادین است، بلکه به‌عنوان پیشران بسیاری از فعالیت‌های صنعتی و مالی عمل می‌کند. سهم بالای این بخش در اشتغال، سرمایه‌گذاری و مصرف مصالح ساختمانی موجب شده است که وضعیت بازار مسکن به شاخصی تعیین‌کننده برای سلامت کلی اقتصاد کشور بدل شود. بر همین اساس، رکود عمیق کنونی در بازار مسکن را نمی‌توان صرفاً به‌عنوان یک نوسان دوره‌ای یا کاهش مقطعی معاملات تفسیر کرد. شواهد نشان می‌دهد که این رکود ریشه‌ای و ساختاریافته است و پیامدهای آن به‌صورت زنجیره‌ای در حال سرایت به سایر بخش‌ها است.

افت تاریخی تولید و کاهش ظرفیت عرضه

مبنای بحران موجود در ضعف عرضه نهفته است. بر اساس گزارش ایسنا (۲۷ مرداد ۱۴۰۳)، تولید سالانه مسکن از اوج ۸۰۹ هزار واحد در سال ۱۳۹۲ به حدود ۴۵۰ هزار واحد در سال ۱۴۰۳ کاهش یافته است. این افت ۴۴ درصدی در یک دهه، نه تنها بیانگر کاهش ظرفیت واقعی تولید است، بلکه نشان‌دهنده ناکارآمدی سیاست‌های حمایتی دولت در حوزه مسکن نیز هست.

کاهش عرضه واحدهای جدید، بازار را از یک سو در معرض کمبود قرار داده و از سوی دیگر فشار بر تقاضای بالقوه را تشدید کرده است. در چنین شرایطی، چرخه طبیعی عرضه و تقاضا از تعادل خارج شده و به جای حرکت در مدار سازنده، وارد یک دور باطل رکودی شده است

سقوط سرمایه‌گذاری؛ تضعیف موتور ساخت‌وساز

در کنار افت تولید، سرمایه‌گذاری در بخش مسکن نیز کاهش چشمگیری داشته است. بانک مرکزی در گزارشی که دلتا (۱۶ شهریور ۱۴۰۴) بازتاب داد، از «کاهش شدید سرمایه‌گذاری در ساخت‌وساز» خبر داد. داده‌های مرکز آمار ایران (tgju، ۶ مرداد ۱۴۰۴) نشان می‌دهد رشد واقعی سرمایه‌گذاری در تکمیل پروژه‌های ساختمانی در نیمه اول سال ۱۴۰۳ نسبت به مدت مشابه سال قبل، ۳۲ درصد افت داشته است.

ترکیب این دو روند روشن می‌سازد که نه تنها پروژه‌های جدید آغاز نمی‌شوند، بلکه حتی تأمین مالی برای تکمیل پروژه‌های نیمه‌تمام نیز به مانعی جدی برخورد کرده است. این وضعیت هزاران واحد نیمه‌کاره در سراسر کشور را بلاتکلیف نگه داشته است.

رکود معاملات؛ بازار در حالت کُما

از سوی دیگر، بخش تقاضا نیز وضعیت بحرانی دارد. گزارش تسنیم (۲۹ مرداد ۱۴۰۴) نشان می‌دهد حجم معاملات مسکن در تهران به «کمترین سطح یک دهه اخیر» رسیده و میانگین قیمت‌ها به دلیل فقدان معاملات معنادار، «کاربرد آماری خود را از دست داده‌اند.»

گزارش ایرنا (۳۱ مرداد ۱۴۰۴) نیز ثبت تنها ۳،۵۰۰ معامله در بهمن‌ماه ۱۴۰۳ در تهران را تایید می‌کند؛ رقمی که در دوره‌های رونق بین ۱۵ تا ۲۰ هزار معامله در ماه بوده است. به بیان دیگر، بازار تقاضا تقریباً به حالت انجماد کامل درآمده است.

نایب‌رئیس اول اتحادیه املاک در گفتگو با مهر (۲۸ تیر ۱۴۰۳) از کاهش محسوس فایل‌های ملکی نسبت به سال گذشته سخن گفته و رئیس اتحادیه تعاونی‌های عمرانی تهران نیز در تابناک (۳۰ تیر ۱۴۰۴) هشدار داده است که «عملاً خریدار مصرفی در بازار وجود ندارد». این شواهد نشان می‌دهد که رکود موجود نه تنها ناشی از ضعف عرضه یا کاهش سرمایه‌گذاری، بلکه ناشی از فروپاشی ساختاری تقاضای مصرفی نیز است.

اثرات زنجیره‌ای بر صنایع و اقتصاد ملی

رکود مسکن مانند یک شوک زنجیره‌ای عمل کرده و پیامدهای آن در لایه‌های مختلف اقتصاد آشکار شده است:

- **صنایع مصالح و تجهیزات ساختمانی:** کارخانه‌های سیمان، فولاد، کاشی و سرامیک با کاهش شدید سفارشات مواجه‌اند و بسیاری از واحدهای کوچک و متوسط در آستانه تعطیلی قرار گرفته‌اند.
- **کالاهای بادوام خانگی:** رکود در ساخت‌وساز موجب افت تقاضا برای مبلمان، لوازم خانگی، کابینت و تجهیزات تاسیساتی شده

نکته‌هایی که باید بدانید

- املاک و مستغلات مهم‌ترین وثیقه تسهیلات بانکی محسوب می‌شوند. رکود فعلی با کاهش ارزش و نقدشوندگی این وثایق، ریسک نکول و افزایش مطالبات غیرجاری بانک‌ها را تشدید کرده و توان تسهیلات‌دهی نظام بانکی به سایر بخش‌ها را تضعیف کرده است.
- مبنای بحران موجود را باید در ضعف عرضه جست‌وجو کرد. تولید سالانه مسکن از اوج ۸۰۹ هزار واحد در سال ۱۳۹۲ به حدود ۴۵۰ هزار واحد در سال ۱۴۰۳ کاهش یافته است. این افت ۴۴ درصدی ظرف یک دهه، نه تنها بیانگر کاهش ظرفیت واقعی تولید است، بلکه نشان‌دهنده ناکارآمدی سیاست‌های حمایتی دولت در حوزه مسکن نیز هست.
- کاهش عرضه واحدهای جدید مسکن، بازار را از یکسو در معرض کمبود قرار داده و از سوی دیگر زمینه تشدید فشار بر تقاضای بالقوه را فراهم آورده است. در چنین شرایطی، چرخه طبیعی عرضه و تقاضا از تعادل خارج شده و به جای حرکت در یک مدار سازنده، وارد یک دور باطل رکودی شده است.

در دهه اخیر، سهم هزینه مسکن در سبد خانوار شهری در مواردی به بیش از ۵۰ درصد رسیده است؛ رقمی که حتی در مقایسه با بسیاری از کشورهای در حال توسعه نیز بسیار بالاست. در کشورهای توسعه‌یافته، وقتی سهم مسکن از هزینه‌های خانوار به ۳۰ درصد نزدیک می‌شود، به معنای آغاز بحران تلقی می‌شود.

مسکن؛ از رؤیا تا واقعیت

تحلیل روندهای قیمتی، سیاست‌های گذشته و سناریوهای آینده



رامین گوران

عضو هیئت نمایندگان اتاق تهران

مسکن در ایران سال‌هاست که به یکی از اصلی‌ترین دغدغه‌های خانوارها تبدیل شده است. افزایش بی‌وقفه قیمت زمین و ساختمان، کاهش قدرت خرید مردم، کمبود عرضه متناسب با تقاضا و ضعف ساختاری در نظام تأمین مالی همگی دست‌به‌دست هم داده‌اند تا خانه‌دار شدن برای بخش بزرگی از جامعه به رؤیایی دوردست بدل شود. در دهه اخیر، سهم هزینه مسکن در سبد خانوار شهری در مواردی به بیش از ۵۰ درصد رسیده است؛ رقمی که حتی در مقایسه با بسیاری از کشورهای در حال توسعه نیز بسیار بالاست. در کشورهای توسعه‌یافته، وقتی سهم مسکن از هزینه‌های خانوار به ۳۰ درصد نزدیک می‌شود، به معنای آغاز بحران تلقی می‌شود.

فشار جمعیت و مهاجرت به شهرها

اگرچه نرخ رشد جمعیت در ایران روند کاهشی دارد، اما مهاجرت به شهرها همچنان ادامه دارد و این روند فشار مضاعفی بر کلان‌شهرها و کمبود مسکن مقرون‌به‌صرفه وارد می‌کند. کلان‌شهرهایی چون تهران، مشهد، اصفهان و شیراز به‌ویژه با موج‌های مهاجرتی داخلی روبه‌رو هستند که به افزایش تقاضا و تشدید شکاف میان عرضه و تقاضا منجر می‌شود. این روند، خودبه‌خود فشار مضاعفی بر بازار اجاره نیز وارد می‌کند و خانوارهای کم‌درآمد را به حاشیه‌نشینی و سکونت در واحدهای غیراستاندارد سوق می‌دهد.

تغییر الگوی سکونت نسل‌های جدید

در این میان، تغییر ذائقه و الگوهای نسلی نیز اهمیت دارد. نسل‌های



است و بسیاری از این صنایع با انباشت موجودی و کاهش فروش مواجه‌اند.

- **بازار کار:** ساخت‌وساز یکی از بزرگ‌ترین حوزه‌های جذب نیروی کار نیمه‌ماهر و غیرماهر است. رکود در این بخش به معنای افزایش بیکاری، کاهش درآمد خانوارها و کاهش مصرف در سایر بخش‌ها است.
- **نظام بانکی:** املاک و مستغلات مهم‌ترین وثیقه تسهیلات بانکی محسوب می‌شوند. رکود فعلی با کاهش ارزش و نقدشوندگی این وثایق، ریسک نکول و افزایش مطالبات غیرجاری بانک‌ها را تشدید کرده و توان تسهیلات‌دهی نظام بانکی را تضعیف می‌کند.

پیامدهای کلان؛ فراتر از بخش ساختمان

اثر رکود محدود به بخش مسکن و صنایع وابسته نیست. افت تولید و اشتغال، سهم ساختمان در تولید ناخالص داخلی را کاهش داده و هزینه‌های اجتماعی ناشی از بیکاری و کاهش درآمد خانوارها را افزایش داده است. کاهش معاملات و مالیات‌های مرتبط نیز فشار بر تراز مالی دولت وارد می‌کند.

علاوه بر این، رکود موجب توقف پروژه‌های عمرانی و زیربنایی شده و هزینه فرصت بالایی برای اقتصاد ایجاد کرده است. هر واحد نیمه‌تمام، سرمایه قفل‌شده‌ای است که نه ارزش‌افزوده تولید می‌کند و نه به نیاز مسکن پاسخ می‌دهد.

راهکارهای سیاستی؛ ضرورت رویکردی جامع

برای عبور از این وضعیت، اقدامات هماهنگ و چندلایه ضروری است

- **مهار تورم و تقویت قدرت خرید خانوار:** بدون بازگرداندن توان خرید، سیاست‌های تولیدی با شکست مواجه خواهند شد.
- **ایجاد ثبات در سیاست‌های مالی و اعتباری:** سرمایه‌گذاران نیازمند محیطی با چشم‌انداز میان‌مدت و بلندمدت قابل پیش‌بینی‌هستند.
- **تسهیل تأمین مالی پروژه‌ها:** اعطای تسهیلات هدفمند برای تکمیل پروژه‌های نیمه‌تمام و تعریف ابزارهای نوین مالی مانند صندوق‌های زمین و ساختمان می‌تواند راهگشا باشد.
- **حمایت از صنایع وابسته:** واحدهای تولید مصالح و صنایع پایین‌دستی نیازمند سیاست‌های حمایتی موقت برای جلوگیری از موج ورشکستگی هستند.

جمع‌بندی: مسکن به مثابه شاخص سلامت اقتصادی

آمارهای رسمی از کاهش ۴۴ درصدی تولید سالانه مسکن (ایسنا، ۲۷ مرداد ۱۴۰۳)، افت ۳۲ درصدی سرمایه‌گذاری تکمیلی (tgju، ۶ مرداد ۱۴۰۴) و سقوط معاملات به ۳,۵۰۰ واحد در ماه (ایرنا، ۳۱ مرداد ۱۴۰۴) حکایت از بحرانی عمیق و چندوجهی دارد.

این رکود را باید یک «بحران زنجیره‌ای» دانست که از بخش مسکن عبور کرده و اکنون به تولید، اشتغال، نظام بانکی و ثبات اقتصادی کشور ضربه می‌زند. نادیده گرفتن ابعاد گسترده این بحران به معنای نادیده گرفتن سلامت کلی اقتصاد ایران است. بنابراین، مسکن بیش از هر زمان دیگر نیازمند رویکردی جدی، جامع و میان‌دستگاهی است؛ رویکردی که ضمن احیای تقاضای مصرفی، مسیر تأمین مالی و سرمایه‌گذاری مولد را بازسازی کند.

برنامه هفتم توسعه صراحتاً به موضوع مسکن پرداخته و اهداف مشخصی را در این زمینه تعیین کرده است. اما پرسش اصلی این است که آیا این اهداف قابلیت اجرایی دارند؟

جدید بیش از گذشته به آپارتمان‌های کوچک، سکونت اشتراکی و یا اجارهنشینی بلندمدت گرایش پیدا کرده‌اند. افزایش هزینه‌های زندگی، کاهش قدرت خرید و دشواری تأمین سرمایه برای خرید مسکن سبب شده است اجارهنشینی دیگر یک انتخاب موقت نباشد، بلکه به یک الگوی پایدار بدل شود. این تغییر الگو می‌تواند در آینده زمینه‌ساز شکل‌گیری بازارهای نوین اجاره‌داری حرفه‌ای باشد؛ بازاری که در بسیاری از کشورهای توسعه‌یافته سهمی جدی از نظام مسکن را به خود اختصاص داده و توسط شرکت‌ها و نهادهای تخصصی مدیریت می‌شود. اگر سیاست‌گذاران بتوانند زیرساخت‌های حقوقی و اقتصادی لازم را فراهم کنند، اجاره‌داری حرفه‌ای در ایران نیز می‌تواند به ابزاری مؤثر برای تأمین مسکن پایدار تبدیل شود.

فناوری‌های نوین و چالش مقررات

ورود فناوری‌های نوین به عرصه ساخت‌وساز نیز چشم‌انداز متفاوتی پیش روی بازار مسکن قرار می‌دهد. استفاده از سیستم‌های صنعتی مانند پرینت سه‌بعدی ساختمان، مصالح نوآورانه، انرژی‌های تجدیدپذیر و روش‌های مدرن مدیریت ساخت می‌تواند در آینده هزینه‌های تولید را کاهش دهد. این فناوری‌ها همچنین می‌توانند سرعت ساخت را افزایش دهند و امکان تولید انبوه مسکن را فراهم سازند. بااین‌حال، چالش اصلی در این حوزه، انطباق قوانین و مقررات شهری با فناوری‌های نو است. بسیاری از آیین‌نامه‌ها و ضوابط فنی موجود پاسخگوی این تحولات نیستند و به‌جای تسهیل، به مانعی بر سر راه نوآوری تبدیل شده‌اند. اصلاح و به‌روزرسانی مقررات، شرط اساسی بهره‌گیری از ظرفیت‌های فناوری در حوزه مسکن است.

ضرورت اصلاحات ساختاری

واقعیت آن است که بدون اصلاحات جدی در حوزه زمین و مالیات، آینده بازار مسکن همچنان ملتهب خواهد بود. اعمال مالیات بر خانه‌های خالی، شفاف‌سازی معاملات و تقویت نظام وام‌دهی سه محور کلیدی هستند که می‌توانند بازار را به سمت تعادل نسبی هدایت کنند. در حال حاضر، نبود شفافیت در معاملات و ناکارآمدی نظام مالیاتی باعث شده است بخش بزرگی از سرمایه‌ها در قالب سوداگری مسکن قفل شود. اگر مالیات بر خانه‌های خالی به‌طور واقعی و اجرایی اعمال شود، انگیزه احتکار کاهش می‌یابد و بخشی از واحدهای خالی وارد بازار مصرف می‌شود.

از سوی دیگر، نظام تأمین مالی خرید مسکن در ایران به‌شدت ضعیف است. وام‌های بانکی نه از نظر مبلغ و نه از نظر نرخ بهره پاسخگوی نیاز متقاضیان نیستند. در کشورهای مختلف، نظام وام‌دهی مسکن مبتنی بر اقساط بلندمدت و نرخ‌های ترجیحی است که امکان خانه‌دار شدن اقشار متوسط و کم‌درآمد را فراهم می‌کند. در ایران اما وام‌ها معمولاً کمتر از نیمی از قیمت یک واحد مسکونی را پوشش می‌دهند و نرخ بهره نیز برای بسیاری از خانوارها سنگین است.

ابزارهای مالی نوین

برای برون‌رفت از این وضعیت، ابزارهای مالی نوین می‌توانند نقش‌آفرین باشند. صندوق‌های زمین و ساختمان، اوراق رهنی و مدل‌های مشارکتی از جمله ابزارهایی هستند که تجربه موفقی در سایر کشورها داشته‌اند و در صورت طراحی مناسب، می‌توانند امکان خانه‌دار شدن اقشار بیشتری را فراهم کنند. این ابزارها علاوه بر تأمین مالی مستقیم، می‌توانند سرمایه‌های خرد مردم را نیز به سمت بازار مسکن هدایت کرده و فشار بر بودجه عمومی دولت را کاهش دهند.

سیاست‌گذاری فراتر از ساخت واحدهای جدید

سیاست‌های آینده در حوزه مسکن باید فراتر از نگاه صرف به ساخت واحدهای جدید باشد. صرف افزایش عرضه، بدون مدیریت تقاضا، نمی‌تواند مشکلات موجود را برطرف کند. مدیریت تقاضا شامل اصلاح سیاست‌های اعتباری، هدایت منابع مالی به سمت اقشار هدف، و کنترل سوداگری در بازار است. به‌علاوه، باید توجه داشت که کیفیت زندگی در واحدهای مسکونی نیز اهمیت دارد. مسکنی که فاقد زیرساخت‌های شهری، دسترسی به خدمات عمومی و استانداردهای زیست‌محیطی باشد، نمی‌تواند پاسخگوی نیاز واقعی خانوارها باشد.

برنامه هفتم و چالش‌های پیش رو

برنامه هفتم توسعه صراحتاً به موضوع مسکن پرداخته و اهداف مشخصی را در این زمینه تعیین کرده است. اما پرسش اصلی این است که آیا این اهداف قابلیت اجرایی دارند؟ تجربه سال‌های گذشته نشان داده است که فاصله میان هدف‌گذاری و اجرا در حوزه مسکن بسیار زیاد است. اگر نتوانیم برنامه‌های مصوب را عملیاتی کنیم، رکود ادامه خواهد یافت. امروز متقاضیان مسکن فراوان‌اند، اما توان خرید آنان به‌شدت محدود است. این شکاف میان عرضه و تقاضا، در صورت تداوم، می‌تواند به یکی از عمیق‌ترین بحران‌های اجتماعی دهه آینده تبدیل شود.

جمع‌بندی

مسکن در ایران نه‌تنها یک نیاز اولیه بلکه مسئله‌ای چندوجهی و پیچیده است که ابعاد اقتصادی، اجتماعی، حقوقی و حتی فرهنگی را دربر می‌گیرد. بدون یک رویکرد جامع و میان‌مدت، امکان عبور از بحران کنونی وجود نخواهد داشت. سیاست‌گذاران باید از نگاه کوتاه‌مدت و پروژه‌محور فاصله بگیرند و با بهره‌گیری از ظرفیت‌های بخش خصوصی، ابزارهای مالی نوین، فناوری‌های روز و اصلاح قوانین، چشم‌اندازی روشن برای این حوزه ترسیم کنند.

اگر امروز تصمیم‌های درست اتخاذ شود، می‌توان امیدوار بود که در دهه آینده خانه دیگر «رویای دور» نباشد، بلکه «حق در دسترس» برای همه اقشار جامعه تلقی شود. در غیر این صورت، باید پذیرفت که رکود، تورم و نابرابری در بازار مسکن همچنان تداوم خواهد داشت و بار سنگین آن بیش از همه بر دوش خانوارهای متوسط و کم‌درآمد خواهد بود.

نکته‌هایی که باید بدانید

- **مسکن در ایران نه‌تنها یک نیاز اولیه بلکه مسئله‌ای چندوجهی و پیچیده است که ابعاد اقتصادی، اجتماعی، حقوقی و حتی فرهنگی را دربر می‌گیرد. بدون یک رویکرد جامع و میان‌مدت، امکان عبور از بحران کنونی وجود نخواهد داشت. سیاست‌گذاران باید از نگاه کوتاه‌مدت و پروژه‌محور فاصله بگیرند و با بهره‌گیری از ظرفیت‌های بخش خصوصی، ابزارهای مالی نوین، فناوری‌های روز و اصلاح قوانین، چشم‌اندازی روشن برای این حوزه ترسیم کنند.**
- **سیاست‌های آینده در حوزه مسکن باید فراتر از نگاه صرف به ساخت واحدهای جدید باشد. صرف افزایش عرضه، بدون مدیریت تقاضا، نمی‌تواند مشکلات موجود را برطرف کند. مدیریت تقاضا شامل اصلاح سیاست‌های اعتباری، هدایت منابع مالی به سمت اقشار هدف، و کنترل سوداگری در بازار است. به‌علاوه، باید توجه داشت که کیفیت زندگی در واحدهای مسکونی نیز اهمیت دارد.**
- **نظام تأمین مالی خرید مسکن در ایران به‌شدت ضعیف است. وام‌های بانکی نه از نظر مبلغ و نه از نظر نرخ بهره پاسخگوی نیاز متقاضیان نیستند. در کشورهای مختلف، نظام وام‌دهی مسکن مبتنی بر اقساط بلندمدت و نرخ‌های ترجیحی است که امکان خانه‌دار شدن اقشار متوسط و کم‌درآمد را فراهم می‌کند. در ایران اما وام‌ها معمولاً کمتر از نیمی از قیمت یک واحد مسکونی را پوشش می‌دهند و نرخ بهره نیز برای بسیاری از خانوارها سنگین است.**

بخش‌های پایین‌دستی صنعت ساختمان ایران شدیداً به نیروی کار افغان وابسته‌اند و خروج ناگهانی آن‌ها هزینه‌ها را افزایش می‌دهد. مدیریت برنامه‌ریزی‌شده ورود نیروی کار خارجی می‌تواند خلأ کارگری را پر کند و به کاهش هزینه‌ها کمک نماید.



از تولید انبوه تا ضرورت آمایش سرزمین

سیاست‌های مسکن در ایران چرا به هیچ نقطه‌ای نمی‌رسد؟



ایرج رهبر

عضو هیئت نمایندگان اتاق تهران
و رئیس انجمن انبوه‌سازان تهران

مقدمه

بازار مسکن در ایران سال‌هاست که به یکی از پیچیده‌ترین و پرچالش‌ترین حوزه‌های اقتصادی و اجتماعی کشور تبدیل شده است. تورم شدید، افزایش مداوم قیمت‌ها، رکود معاملات، رشد اجاره‌بها و ناتوانی اقشار کم‌درآمد در دستیابی به خانه‌ای مناسب، مجموعه‌ای از بحران‌ها را شکل داده که سیاست‌گذاران تاکنون نتوانسته‌اند پاسخ مؤثری برای آن ارائه کنند. بررسی روندهای اقتصادی و اجتماعی نشان می‌دهد که راهکارهای سنتی به‌تنهایی قادر به حل این مسائل نیستند و نیاز به ترکیبی از سیاست‌های تولیدی، اجتماعی و برنامه‌ریزی شهری وجود دارد.

افزایش تولید مسکن؛ محور اصلی سیاست‌گذاری

اصلی‌ترین راه خروج از بحران مسکن، افزایش تولید واحدهای مسکونی است. مشکل عمده بازار مسکن در ایران، کمبود عرضه نسبت به تقاضای واقعی است. اگر سالانه به اندازه نیاز کشور، واحدهای مسکونی تولید شود، بخش مهمی از فشار قیمتی و انباشت تقاضا کاهش خواهد یافت. برای تحقق این هدف، ارائه زمین با هزینه کم یا تسهیلات ویژه برای سازندگان می‌تواند نقش مؤثری در افزایش ساخت‌وساز ایفا کند

زمین؛ گره‌گاه افزایش قیمت

قیمت زمین یکی از عوامل تعیین‌کننده در بالا بودن هزینه مسکن است. سهم زمین از قیمت نهایی واحد مسکونی در بسیاری از موارد به بیش از نیمی از کل هزینه می‌رسد. سیاست‌گذاری مناسب می‌تواند مانع از سوداگری زمین و تبدیل آن به کالای سرمایه‌ای شود و از این طریق امکان تولید مسکن با قیمت مناسب فراهم گردد. تعدیل اختلاف قیمت زمین در مناطق مختلف شهری نیز به کنترل قیمت نهایی مسکن کمک می‌کند و از تمرکز نابرابر سرمایه و جمعیت در کلان‌شهرها جلوگیری می‌کند.

رکود و ناکارآمدی سیاست‌های کوتاه‌مدت

بازار مسکن در بسیاری از مقاطع در رکود عمیق قرار گرفته و سیاست‌های مقطعی و کوتاه‌مدت نتیجه‌ای جز کاهش اعتماد عمومی و کاهش سرمایه‌گذاری نداشته‌اند. رکود در بازار مسکن به‌طور مستقیم بر بخش‌های مرتبط اقتصادی مانند صنعت مصالح، خدمات فنی و اشتغال نیروی انسانی تأثیر منفی می‌گذارد و موجب کند شدن رشد اقتصادی می‌شود.

تجربه پروژه‌های مسکن مهر و چالش‌های آن

طرح‌های بزرگ مسکن اجتماعی، مانند پروژه‌های ملی مسکن، توانسته‌اند بخش مهمی از اقشار کم‌درآمد را صاحب خانه کنند، اما کاستی‌هایی نیز داشته‌اند. مکان‌یابی نامناسب در حاشیه شهرها، ضعف زیرساخت‌ها و خدمات روبنایی، کیفیت پایین ساخت و کمبود نظارت بر اجرای پروژه‌ها از جمله مشکلات این طرح‌ها بوده است. تجربه این پروژه‌ها نشان می‌دهد که صرف تولید انبوه بدون توجه به کیفیت و خدمات شهری، نمی‌تواند بحران مسکن را به‌طور پایدار حل کند.

مسکن اجتماعی؛ محرک اقتصادی و اجتماعی

مسکن اجتماعی نه‌تنها ابزاری برای حمایت از اقشار کم‌درآمد، بلکه

محرکی برای رشد اقتصادی است. افزایش ساخت‌وساز موجب رونق تقاضا برای مصالح ساختمانی، خدمات فنی، حمل‌ونقل و اشتغال می‌شود و به این ترتیب اثر مثبت گسترده‌ای بر اقتصاد کلان دارد. موفقیت سیاست مسکن اجتماعی نیازمند برنامه‌ریزی دقیق، تأمین مالی پایدار و نظارت مستمر است تا ضمن افزایش عرضه، کیفیت زندگی ساکنان نیز ارتقا یابد.

ضرورت برنامه‌ریزی میان‌مدت و بلندمدت

بحران مسکن در ایران ریشه‌ای و ساختاری است و نمی‌توان آن را با تصمیمات کوتاه‌مدت و تغییر مداوم سیاست‌ها مدیریت کرد. برنامه‌ریزی میان‌مدت و بلندمدت در حوزه مسکن و آمایش سرزمین ضروری است تا تمرکز بیش از حد جمعیت و سرمایه در کلان‌شهرها کاهش یابد و فشار بر بازار مسکن این شهرها کمتر شود. توزیع متوازن جمعیت و تولید مسکن در سراسر کشور می‌تواند هم موجب کاهش فشار بر شهرهای بزرگ شود و هم فرصت‌های جدید اقتصادی در شهرهای کوچک و متوسط ایجاد کند.

تحلیل و ارزیابی سیاست‌ها

تمرکز صرف بر تولید مسکن و کاهش قیمت زمین نکات مهم و ضروری سیاست‌گذاری هستند، اما به‌تنهایی کافی نیستند. تجربه‌های گذشته نشان داده است که بدون توجه به کیفیت ساخت، موقعیت مکانی مناسب، خدمات شهری و عدالت اجتماعی، افزایش تولید نمی‌تواند رضایت عمومی ایجاد کند. سیاست مسکن باید ترکیبی از سیاست‌های اقتصادی، اجتماعی و محیط‌زیستی باشد تا ضمن افزایش عرضه، پایداری و کیفیت زندگی نیز تأمین شود.

وابستگی بازار کار به نیروی کار خارجی

متأسفانه در ماه‌های اخیر مسکن در ایران با مشکلات دیگری نیز روبه‌رو شده است. بازار کار بخش‌های پایین‌دستی مسکن به‌شدت به نیروی کار افغان وابسته است و خروج ناگهانی آن‌ها می‌تواند هزینه‌های ساخت‌وساز را افزایش دهد. حضور اتباع خارجی، به‌ویژه افغان‌ها، در بازار کار ایران به‌تدریج پررنگ‌تر شده است. آن‌ها ابتدا به عنوان کارگر ساده وارد شدند اما به مرور در بخش‌های مختلف، به‌خصوص مسکن، جایگاه پیدا کردند. بسیاری از این افراد مهارت آموختند و حتی از کارگری ساده به بنایی رسیدند و همکاران خود را نیز همراه کردند.

افغانستانی‌ها در صنعت ساختمان آموزش زیادی دیدند و ما در حوزه کارگر ساده بسیار به آن‌ها وابسته بودیم. کارگر ایرانی تقریباً از صنعت ساختمان خارج شده بود. وزارت کشور در این زمینه باید تمهیداتی بیندیشد. می‌توان با حمایت کارفرما از حضور افغانستانی‌ها استفاده کرد.

این روند باعث شد که بازار کار بخش‌های پایین‌دستی مسکن به‌شدت به نیروی کار افغان وابسته شود و کارگران ایرانی عملاً از این حوزه خارج شوند. حالا تصور کنید اگر در مدت کوتاهی، مثلاً یک ماه، حدود چهار میلیون افغان از کشور خارج یا دیپورت شوند، چه خللی در بخش کارگری به‌ویژه حوزه مسکن به وجود می‌آید. این مسئله می‌تواند به شدت بر هزینه‌ها اثر بگذارد، چرا که دستمزد این کارگران یکی از عوامل پایین نگه داشتن قیمت تمام‌شده در پروژه‌های ساختمانی خصوصاً حمایتی بود.

راهکارهای مدیریت نیروی کار خارجی

تجربه کشورهای دیگر نشان می‌دهد که می‌توان این موضوع را به شکل سامان‌یافته مدیریت کرد. برای نمونه، زمانی ایرانی‌ها برای کار به ژاپن می‌رفتند، کارفرما از دولت درخواست نیرو می‌کرد و کارگران بر اساس قرارداد مشخص به کار گرفته می‌شدند. در ایران هم می‌توانستند با همین الگو عمل کنند؛ یعنی کارفرماها تعهد بدهند چه تعداد نیروی خارجی نیاز دارند، یا شرکت‌های تخصصی برای آموزش و مدیریت این نیروها ایجاد شود تا کارگران تحت نظارت و کنترل مشخص وارد بازار شوند. اما این اتفاق نیفتاد؛ در عوض، ابتدا یکباره تصمیم به اخراج جمعی گرفته شد و حتی کارگرانی که مجوز یا گذرنامه داشتند نیز بلاتکلیف شدند و بعد به آن‌ها مهلت داده شد. همین موضوع باعث شد بسیاری از کارگاه‌ها ناگهان خالی بماند. البته پیش‌تر هم اخراج‌هایی به شکل مقطعی وجود داشت اما هیچ‌گاه به شدت و گستردگی امروز نبوده است.

جمع‌بندی

راهکارهای بحران مسکن در ایران نیازمند نگاه جامع و ترکیبی هستند. افزایش تولید، مهار سوداگری زمین، توسعه مسکن اجتماعی، آمایش سرزمین و برنامه‌ریزی بلندمدت، ستون‌های اصلی هر سیاست موفق در این حوزه محسوب می‌شوند. تجربه‌ها نشان می‌دهد که هیچ سیاست واحدی قادر به حل بحران مسکن نیست و موفقیت نیازمند هماهنگی بین بخش‌های مختلف، توجه به کیفیت و زیرساخت‌ها و رعایت عدالت اجتماعی است.

ترکیب سیاست‌های تولیدی، اجتماعی، اقتصادی و فرهنگی در چارچوبی بلندمدت و پایدار می‌تواند راه خروج از بحران مسکن را هموار سازد و ضمن تأمین خانه برای شهروندان، رشد اقتصادی و اجتماعی کشور را نیز تسریع کند.

تجربه‌های گذشته نشان داده است که بدون توجه به کیفیت ساخت، موقعیت مکانی مناسب، خدمات شهری و عدالت اجتماعی، افزایش تولید نمی‌تواند رضایت عمومی ایجاد کند. سیاست مسکن باید ترکیبی از سیاست‌های اقتصادی، اجتماعی و محیط‌زیستی باشد

نکته‌هایی که باید بدانید

- بازار مسکن ایران با تورم، رشد اجاره‌بها و کمبود خانه برای اقشار کم‌درآمد روبه‌روست و راهکارهای سنتی پاسخگو نیست. راه خروج از بحران، تولید واحدهای مسکونی به اندازه نیاز واقعی کشور و حمایت از سازندگان است. قیمت زمین و سوداگری آن، عامل اصلی بالا بودن هزینه ساخت و مانع دسترسی به خانه مناسب است. سیاست‌های مقطعی اعتماد عمومی و سرمایه‌گذاری را کاهش داده و رشد اقتصادی را کند کرده است.
- پروژه‌های بزرگ مسکن اجتماعی موفقیت‌هایی داشته‌اند، اما ضعف در مکان‌یابی، کیفیت ساخت و خدمات روبنایی، مشکلاتی ایجاد کرده است. مسکن اجتماعی نه تنها از اقشار کم‌درآمد حمایت می‌کند، بلکه موجب رونق ساخت‌وساز، اشتغال و رشد اقتصادی می‌شود.
- آمایش سرزمین و توزیع متوازن جمعیت و مسکن، راهکار کاهش فشار بر کلان‌شهرها و ایجاد فرصت اقتصادی در شهرهای کوچک و متوسط است.
- افزایش تولید و کاهش قیمت زمین کافی نیست؛ کیفیت ساخت، خدمات شهری و عدالت اجتماعی نیز باید مدنظر قرار گیرد. ترکیب سیاست‌های تولیدی، اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی با نگاه بلندمدت، مسیر خروج از بحران مسکن و رشد اقتصادی کشور را هموار می‌کند.

بدون حمایت واقعی از سازندگان و بخش خصوصی، خروج از این وضعیت ممکن نخواهد بود. اصلاح نظام تأمین مالی، ارائه تسهیلات مؤثر به خریداران و سازندگان، حذف مقررات زائد، تسریع در صدور پروانه‌ها و تدوین سیاست‌های حمایتی ویژه و به‌طور خاص معافیت یا کاهش آن برای بخش خصوصی، اقداماتی است که باید در دستور کار سیاست‌گذاران قرار گیرد.

مسکن تنها یک بازار نیست

چشم‌انداز بازار مسکن تا پایان سال ۱۴۰۴



فرشید پورحاجت

دبیر کانون سراسری انبوه‌سازان

چرا باید خواند:
بازار مسکن را تا پایان سال ۱۴۰۴ چگونه پیش‌بینی می‌کنید؟ سناریوهای قابل پیش‌بینی چه خواهد بود؟ این مقاله را بخوانید.

مسکن در ایران دیگر صرفاً یک کالای سرمایه‌ای محسوب نمی‌شود؛ خانه‌دار شدن به یکی از اصلی‌ترین دغدغه‌های خانوارها بدل شده است. تورم بالا، کاهش قدرت خرید و فقدان سیاست‌های پایدار اقتصادی، بازار مسکن را به یکی از بحرانی‌ترین وضعیت‌های چند دهه اخیر کشانده است. بازاری که از یک سو در رکود معاملات گرفتار است و از سوی دیگر هر روز با افزایش قیمت‌ها مواجه می‌شود.

اختلاف شدید قیمتی میان مناطق مختلف پایتخت به‌روشنی این شکاف را نشان می‌دهد: امروز متوسط قیمت هر مترمربع مسکن در جنوب تهران حدود ۳۵ میلیون تومان است، در حالی‌که در شمال شهر از ۲۰۰ میلیون تومان فراتر می‌رود. این در شرایطی است که هزینه ساخت هر مترمربع (بدون احتساب زمین و مجوزها) به حدود ۳۰ میلیون تومان رسیده است؛ رقمی شامل ۲۵ میلیون تومان بابت هزینه‌های مستقیم ساخت و حدود ۵ میلیون تومان بابت هزینه‌های دستگاه‌های خدمات‌رسان، بیمه، مالیات و سایر عوارض. بدیهی است فشار این هزینه‌ها به‌طور مستقیم بر قیمت نهایی مسکن اثرگذار است. در سال‌های اخیر عمده ساخت‌وسازها به سمت واحدهای لوکس حرکت کرده و سهم مسکن متناسب با نیاز اقشار متوسط و کم‌درآمد به‌شدت کاهش یافته است. گرانی مصالح، بحران انرژی، نوسانات ارزی و تورم عمومی از یک‌سو و بوروکراسی پیچیده و محدودیت تسهیلات بانکی از سوی دیگر، تولیدکنندگان را با چالش‌های جدی مواجه کرده است.

تجربه دولت‌ها و جایگاه بخش خصوصی

در دولت پیشین، فعالان اصلی حوزه تولید و عرضه مسکن عملاً کنار گذاشته شدند. با وجود تجربه ناموفق مسکن مهر، سیاست‌گذاران با اعلام اعداد غیرواقعی (مانند ۲.۶ میلیون واحد مسکونی در حال ساخت) یا سپردن مأموریت به دستگاه‌های دولتی، تصور می‌کردند می‌توانند سالانه یک میلیون مسکن بسازند. اما در عمل، بخش خصوصی به حاشیه رانده شد و نتیجه آن باقی‌ماندن طرح‌ها روی کاغذ بود.

نکته‌هایی که باید بدانید

- **سناریوهای مختلفی برای آینده بازار مسکن قابل پیش‌بینی است. اگر تورم مهار شود، امکان ثبات نسبی و رونق معاملات وجود دارد، در صورت ادامه وضعیت فعلی، رکود همراه با رشد قیمت‌ها ادامه خواهد یافت؛ و در بدترین حالت، بحران‌های اقتصادی و سیاسی می‌تواند رکودی عمیق‌تر را رقم بزند.**
- **قانون پیش‌فروش از یک کشور اروپایی آمده و به درد کشور ما نمی‌خورد؛ از سال ۱۳۸۸ به‌کرات گفتیم قانون پیش‌فروش مناسب کشور ما نیست و باید اصلاح شود اما هیچ‌کس حاضر نیست آن را اصلاح کند و شاید اولویت بیستم مجلس و دولت هم نباشد.**

در مقابل، دولت چهاردهم گام نخست خود را بدون ایجاد تعهدات غیرواقعی برداشت. بررسی‌ها نشان داد در سه سال گذشته حدود ۸۰۰ هزار نفر در طرح نهضت ملی مسکن وجوهی واریز کرده‌اند، اما بانک‌ها به کمتر از نصف آنان وام پرداخت کردند. جایی که موفقیت نسبی به‌دست آمد، عمدتاً به فعالیت بخش خصوصی واقعی بازمی‌گشت.

تجربه نشان داده است که اتکا به بخش خصوصی می‌تواند کارآمد باشد. این بخش نه‌تنها سرمایه مالی بلکه توان فنی و مدیریتی در اختیار دارد و به‌طور معمول پای تعهدات خود می‌ایستد. در مقابل، پروژه‌های دولتی همچون مسکن مهر با تأخیرهای طولانی (بیش از ۱۰ سال) و افزایش هزینه‌ها همراه بوده‌اند.

چالش‌های ساخت‌وساز

تا پیش از سال ۱۳۹۲ بخش خصوصی سالانه حدود ۶۰۰ تا ۷۰۰ هزار واحد مسکونی بدون مداخله دولت تولید می‌کرد. این رقم در سال ۱۴۰۳ به ۴۵۰ هزار واحد رسید کاهشی که نشان‌دهنده ضعف ساختاری در حمایت از تولیدکنندگان است. در این میان، قوانین و مقررات ناکارآمد نیز باری مضاعف بر دوش سازندگان گذاشته است.

به‌طور خاص، قانون پیش‌فروش که الگوبرداری ناقصی از یک کشور اروپایی است، از سال ۱۳۸۸ بارها مورد انتقاد قرار گرفته و با شرایط ایران سازگاری ندارد؛ بااین‌حال تاکنون اصلاح نشده است. همچنین هزینه‌های تحمیلی سازمان نظام مهندسی، تأمین اجتماعی و سایر دستگاه‌ها بار مالی مضاعفی بر پروژه‌ها تحمیل کرده‌اند، بدون آنکه متناسب با این هزینه‌ها خدمات مؤثری ارائه شود.

آینده بازار مسکن؛ سناریوها

با توجه به شرایط اقتصادی و سیاسی، چند سناریو برای بازار مسکن تا پایان سال ۱۴۰۴ قابل‌تصور است:

- **سناریوی خوش‌بینانه:** در صورت مهار تورم و ثبات نسبی اقتصاد کلان، امکان رونق معاملات و بازگشت آرامش به بازار وجود دارد.
- **سناریوی محتمل:** با تداوم وضعیت فعلی، رکود معاملات همراه با رشد قیمت‌ها ادامه خواهد یافت.
- **سناریوی بدبینانه:** در صورت بروز بحران‌های اقتصادی و سیاسی، رکود عمیق‌تر و فشار مضاعف بر خانوارها اجتناب‌ناپذیر خواهد بود.

راهکارها

بدون حمایت واقعی از بخش خصوصی، خروج از شرایط کنونی دشوار خواهد بود. سیاست‌گذاران باید اقداماتی همچون موارد زیر را در دستور کار قرار دهند:

- اصلاح نظام تأمین مالی و ارائه تسهیلات مؤثر به خریداران و سازندگان
- حذف مقررات زائد و تسهیل فرآیند صدور پروانه‌ها
- اصلاح قانون پیش‌فروش و قوانین بیمه و مالیات
- معافیت‌ها و مشوق‌های واقعی برای سازندگان بخش خصوصی.

جمع‌بندی

مسکن تنها یک بازار اقتصادی نیست؛ ستون اصلی آرامش خانواده‌های ایرانی است. آینده این بخش، وابسته به تصمیمات امروز سیاست‌گذاران است. اگر رویکردی واقع‌بینانه و مبتنی بر ظرفیت‌های بخش خصوصی اتخاذ نشود، بحران مسکن عمیق‌تر خواهد شد.

تهیدستان؛ بازندگان بازار مسکن

از ساخت‌وساز بی‌ثمر تا ضرورت پایداری اجتماعی



حسین ایمانی جاجرمی

جامعه‌شناس

چرا باید خواند:
چگونه می‌توان مسئله شهری را حل کرد و دولت برای حل این مسائل چه برنامه‌ای دارد؟ آیا تا به حال سیاست‌گذاری‌های انجام‌شده، به نتیجه رسیده است؟ این مقاله را بخوانید.

شـــهرها برخلاف پدیده‌های طبیعی چون کوه، دره و دریا، مصنوعاتی هستند که آدم‌ها ساخته‌اند. از این رو، نمی‌توان انتظار داشت که مسائل شهری مانند نیاز به مسکن، حمل و نقل عمومی و تامین امنیت، حاشیه‌نشینی و فقر شهری، احســـاس تعلق به مکان و محله و بسیاری دیگر از مسائل اجتماعی و فرهنگی، خود به خود حل و فصل شود. شاید اگر دولت طبق قانون اساســـی مسئولیتی در زمینه تامین مســـکن جامعه نداشت چندان جای انتقاد و شکایتی نبود اما طبق اصول ۳، ۳۱ و ۴۳ قانون اساسی کشور، همه افراد حق داشتن مســـکن را دارند و مسئولیت تحقق این حق با دولت اســـت. اصل ۳۱ قانون اساسی به صراحت داشتن مسکن متناسب با نیاز را حق هر فرد و خانوار ایرانی می‌داند و دولت را موظف کرده است با رعایت اولویت برای آنها که نیازمندترند، به ویژه روستانشینان و کارگران، زمینه اجرای این اصـــل را فراهم آورد. اما با وجود انـــواع وزارتخانه‌ها و سازمان‌های مختلف مسئول در حوزه مسکن توسعه شهری، مشـــکلات عمده شهرنشینی در کشور مانند تمرکز عمده جمعیت در تهران و کلان‌شهرها، تداوم جریان مهاجرت به مراکز استان‌ها بخصوص تهران، گسترش اسکان غیررسمی و فقر و حاشیه‌نشـــینی شهری، حل نشـــده باقی مانده‌اند. تداوم مشکلات فوق بیانگر این مطلب است که سازمان‌ها و سیاست‌های به کار گرفته شده در حوزه توسعه شهری در ایران برای حل این مسائل کارایی لازم را نداشته‌اند.

مشکلات شهری

اگرچه ایران با شـــتاب از کشوری عمدتاً روستایی-عشایری در اوایل قرن بیستم به کشوری عمدتاً شهری در اوایل قرن بیست و یکم تبدیل شده است. با این حال پویش شهرنشینی در پهنه سرزمین متعادل و متوازن نبوده و سهم مناطق مختلف کشور از منابع و امکانات و حتی جمعیت بدون تناسب است. کشور از مساله‌ای به نام «ماکروسفالی شهری» یا تمرکز اصلی سکونت، اشتغال و ثروت جمعیت شهری در منطقه کلان‌شهری تهران در رنج و آسیب است. گسترش شهرنشینی هم همراه با تامین مناسب مسکن برای همه گروه‌های اجتماعی نبوده است و عموماً تهیدستان و بخش‌های پایینی طبقه متوسط نتوانسته‌اند در پویش شهری شدن ایران صاحب مسکن مناسب شده و اتکا به مسکن غیر رسمی یا اجاره‌ای دارند. وضعیتی که سبب ناپایداری سکونت و تبعاتی چون جابجایی‌های ناخواسته و کاهش منظم کیفیت زندگی به سبب اجبار به اسکان در مناطق کمتر توسعه‌یافته شده است. در سال‌های اخیر هم رشد قیمت‌ها و تورم شدید وضعیت تامین مسکن این گروه‌ها را بیش از گذشته سخت‌تر ساخته اســـت. معمای تامین مسکن گروه‌های کم‌درآمد از مسائلی است که دولت‌ها چه در پیش از انقلاب و چه پس از انقلاب برای حل آن کوشـــیده‌اند اما دوام مشـــکل مسکن و تشدید آن نشان‌دهنده شکست نسبی تمامی سیاست‌ها و برنامه‌هایی است که در این خصوص انجام شده است. مشخص نیست بر اساس کدام بینش و تحلیل تمایل عمده سیاستمداران نگران مساله مسکن، بیشتر ساخت مسکن بوده تا تامین دسترسی به آن، زیرا هم اکنون صدها هزار واحد مسکونی خالی در شـــهرها بویژه در تهران وجود دارد که در پی اهداف تجاری و نه مصرفی ساخته و بدون استفاده در گوشه‌ای رها شده، سرمایه‌های باارزش را راکد کرده و بخش قابل توجهی از فضای شهر را هم اشغال کرده‌اند. شاید اگر مساله تامین دسترسی به مسکن بود نه ساخت و ساز به هر قیمت، مشکل کمبود مسکن مناسب از مدت‌ها پیش حل شده بود.

نگرانی‌ها درباره اثرات مخرب و ناپایداری ایجاد شـــده در ارکان جامعه در درازمدت مساله مهمی است که نباید نسبت به آن بی‌تفاوت بود. شکی نیست که مشکلات اقتصادی و گرانی روزافزون مسکن و اجاره‌بها در سال‌های اخیر موجب خروج جمعیت قابل توجهی از تهران شده است. شاید برخی از آن‌ها برای همیشه از تهران رفته‌اند اما مشاهدات در شهرهای پیرامونی تهران نشـــان می‌دهد که بسیاری از آن‌ها فعلاً به ناچار در حومه استقرار یافته‌اند به امید آن که شاید روزی با بهتر شدن اوضاع به پایتخت بازگردند. چند مشاهده ساده نشان می‌دهد که بزرگراه‌ها و جاده‌هایی که شهرها و سکونت‌گاه‌های پیرامون را به شهر تهران وصل می‌کند، بار ترافیکی فزون‌تری نسبت به گذشته دارند و قیمت اجاره و خرید مسکن هم در حومه افزایش غیر معمولی پیدا کرده اســـت، این‌ها می‌تواند شـــاهدی باشند بر موضوعی که گفته شد. به ناچار مسکن را به پیرامون برده‌اند اما کار همچنان در تهران مانده است. نتیجه چنین وضعی ساعت‌های طولانی و خسته‌کننده رفت و آمد میان محل کار و محل سکونت شده است.

ناکارآمدی سازمان‌ها و سیاست‌های تامین مسکن

برای حل مشکل مسکن دهه‌هاست که سیاست‌ها و برنامه‌هایی از سوی دولت‌های مختلف طرح و برخی از آن‌ها به اجرا درآمده‌اند. سیاستمداران عموماً با نیت‌های مثبت قصد کرده‌اند تا کار مسکن را در زمانی کوتاه یکسره کنند و از صرف هزینه و اعطای زمین و وام هم دریغ نکرده‌اند. اما غول مسکن همچنان برای شمار فراوانی از خانوارهای ایرانی بویژه در شهرهای بزرگ ترسناک است. برنامه مسکن مهر با امیدهای فراوان آغاز شد اما در جریان کار مسائل زیادی همچون واحدهای فاقد متقاضی، هزینه‌های منظور نشده تاسیسات زیربنایی و روبنایی، کیفیت پایین ساخت و پیچیدگی‌های حقوقی و اجتماعی پدید آمد که جایی در برنامه مذکور برای آن‌ها پیش‌بینی نشده بود.

اکنون همین نگرانی‌ها در باره برنامه جدید ساخت مسکن هم هست. همه کسانی که نگران توسعه کشور هستند وظیفه دارند تا برای حل مشکلات بکوشند و اگر در جایی طرح ایده یا ابهامی به اجرای بهتر یک برنامه کمک کرد، از آن دریغ نکنند. مساله پیوند ساختاری مسکن، اشتغال و خدمات موضوعی نیست که بتوان به سادگی از کنار آن گذشت. برخی مشاهدات در سکونت‌گاه‌های پیرامون تهران نشان می‌دهد که برنامه ساخت مسکن ارزان‌قیمت به جای حل مشـــکل متقاضیان واقعی ساکن در محل سبب تشویق مهاجران جدیدی به تهران شده است که اگرچه مشکل مســـکن خود را حل کرده‌اند اما وضعیت اشتغال و خدمات آن‌ها روشن نیست. گروه‌های تهیدست دریافته‌اند که در هر حال این توان را دارند که نان خود را به هر طریق ممکن فراهم کنند، بالاخره در تهران لقمه‌ای نان با دستفروشی کنار خیابان، پیک موتوری شدن، کارگری موقت و مانند این‌ها پیدا می‌شود. در کنار اهمیت توجه به مساله کیفیت کاهش‌یافته زندگی برای افراد خانوار بویژه کودکان در این وضعیت، باید دانست که این‌ها دسته از کارها فعالیت‌های مولدی نیستند. اگر چه بخشی از کارفرمایان و صاحبان کار از لشکر پایان‌ناپذیر کارگران ارزان‌قیمت قابل جایگزینی بهره فراوان می‌برند اما در چشم‌اندازی بلندمدت حاصل رونق چنین فعالیت‌هایی عقب‌ماندگی بخش تولید و خدمات و محدود شدن نوآوری و کاهش بهره‌وری در کل کشور است. تاثیرات اجتماعی و سیاسی فزون شدن جمعیت‌های حاشیه‌ای و سیال هم در جای خود نیازمند تامل و اندیشه است.

تکرار مکرر چنین اتفاقاتی مشاهده‌گر را به سمت طرح چند پرسش مهم می‌برد: آیا تهران یا دیگر شهرهای کشور سیاست روشنی برای جذب جمعیت دارند؟ آیا از تاثیر برنامه‌های مسکن

اگر دولت طبق قانون اساسی مسئولیتی در زمینه تامین مسکن جامعه نداشت چندان جای انتقاد و شکایتی نبود اما طبق اصول ۳، ۳۱ و ۴۳ قانون اساسی کشور، همه افراد حق داشتن مسکن را دارند و مسئولیت تحقق این حق با دولت است.

بر جریان‌های مهاجرتی آگاهی هست؟ آیا از تجربه تلخ مهاجرت‌های گسترده دهه‌های چهل و پنجاه به تهران و شکل‌گیری پدیده زاغه‌نشینی و بدمسکنی در پایتخت درس‌های کارشناسی گرفته شده است؟ آیا فراهم کردن مسکن به تنهایی می‌تواند مشکل گروه‌های فرودست را حل کند؟ آیا بهتر نیست که مسکن و کار را در یک راهبرد جامع فقرزدایی در کنار هم قرار داد و برای حل هردو در یک زمان کوشید؟

اهمیت اصل پایداری اجتماعی

در سیاست‌های مسکن‌ســازی باید اصل «پایداری اجتماعی» رعایت شود تا شاهد مسائلی چون افزایش شکاف طبقاتی-فضایی در کلیت شهر، طرد تهیدستان از شهر اصلی و اسکان آن‌ها در مناطق توسعه‌نیافته و تمرکز فقرا و گروه‌های اجتماعی خاص در محله‌ها و بلوک‌های مسکونی خاص نباشیم. هر گونه طرح توسعه مسکونی باید با رعایت ضوابط پایداری محیط زیست و یافتن راه کار برای پیامدهای محیط زیستی و اجتماعی آن باشد. بحران‌ها و مسائل متعددی همچون نابرابری‌ها طبقاتی-فضایی، تغییرات اقلیمی، آلودگی‌های زیست محیطی و کمبود مساکن تهدید کننده زیست با کیفیت شهروندان است. مدیریت‌های شهری در این شرایط به دنبال اهداف زیست پایدار و تاب‌آوری برای شهرهای خود هستند. برای تحقق این اهداف بهرمندی عموم شــهروندان از مسکن قابل استطاعت، باکیفیت، پایدار و متناسب با ارزش‌های فرهنگی و اجتماعی گروه‌های مختلف شهروندی نقش مهمی دارد. حوزه مسکن به تملک کامل، تملک با رهن، اجاره خصوصی، اجاره مقرون به صرفه، اجاره اجتماعی، خانه‌های خالی و مرتبط با مسائلی نظیر بی‌خانمانی و مشکل اسکان افراد نیازمند مراقبت و مانند این‌ها می‌پردازد. داشتن خانه‌ای امن در شرایط مناسب برای سلامتی، ایمنی، پیشرفت تحصیلی، اشتغال‌زایی و بهزیستی روان افراد مهم است. بدون آن، همه اینها به شدت در معرض خطر قرار می‌گیرند. شــهرهای امروز با توجه به گرانی مسکن و تمرکز عمده سرمایه‌گذاری برای مساکن لوکس و گران‌قیمت در اعماق یک بحران مسکن قرار دارند. برای مثال طی چند سال گذشته، جمعیت تهران افزایش قابل توجهی یافته و ساخت مسکن متناسب با رشد جمعیت نبوده و تقاضا برای مسکن بیش از حد عرضه است و این وضعیت پایدار نیست. این مانع رشد اقتصادی و فیزیکی پایتخت است و ادامه خواهد یافت مگر اینکه گام قابل توجهی در خصوص تامین مسکن برداشته شود.

مدیریت شهری و تامین مسکن

تامین مسکن با هدایت مدیریت شــهری که آن را متفاوت از صرف ساخت مسکن تعریف می‌کنیم نیازمند راهبرد تامین مســکن در شهر است که در آن نیازها، اولویت‌ها، سیاست‌ها و برنامه‌های مدیریت شهری برای نحوه برخورد با بحران مسکن تهران مشخص شده باشد. چنین راهبردی که می‌باید به شکل سند سیاستی شهر برای تامین مسکن تدوین شود می‌توان همچون فراخوان عملی برای مشارکت همه بخش‌ها شامل سازمان‌های دولتی، شرکت‌های خصوصی و تشکل‌های مدنی باشد که می‌توانند در رفع بحران مسکن شهر نقش داشته باشند و با مدیریت شهری در جهت رسیدن به این هدف همکاری کنند. نقش مدیریت شهری را می‌توان در سه بخش در زمینه تامین مسکن تعریف کرد:

الف. مدیریت شهری به عنوان سیاست‌گذار و هماهنگ‌کننده تامین مسکن

ب. مدیریت شهری به عنوان مجری تامین مسکن

پ. مدیریت شهری به عنوان ناظر تامین مسکن.

در یک نگاه ترکیبی از این سه بخش برای مثال در شهر تهران راهبرد تامین مسکن می‌تواند شامل برنامه‌های چون ساختن خانه برای مردم تهران، تامین خانه‌های مقرون به صرفه، تامین خانه‌های با کیفیت بالا و محله‌های فراگیر (منظور از فراگیر یعنی شامل کلیه خدمات، امکانات یا مواردی که معمولاً مورد انتظار یا مورد نیاز است)، همکاری با اجاره‌کنندگان و مستاجران خصوصی، مقابله با بی‌خانمانی و کمک به افراد کارتن (خیابان) خواب و حمایت از افراد آسیب‌پذیر و مشوق‌های تامین و ساخت مسکن باشد.

اهمیت توجه به علوم اجتماعی در طراحی و اجرای سیاست‌های شهری و مسکن

بخش عمده‌ای از این تحولات و پیامدهای ناشی از آن در طی سال‌های اخیر در قالب فرسایش اجتماعات‌محلی، کاهش سرمایه‌اجتماعی، تحلیل اعتماد عمومی و تشدید آسیب‌های اجتماعی قابل مشــاهده اســت. با این وجود همواره راه‌حل‌های ارائه‌شده برای از میان بردن یا کاهش مســائل و آسیب‌های پدیدآمده، فنی، کالبدی، تکنیکی و بوروکراتیک بوده‌اند و کمتر شاهد دخالت، مشارکت و درگیری علوم انسانی و بطور مشخص علوم اجتماعی در سیاست‌گذاری، برنامه‌ریزی و اجرای اقدامات اصلاحی، جبرانی، ترمیمی و کاهشی بوده‌ایم. نمونه بارز این مساله در راه حل ارایه شده برای مسکن فقرا در قالب سیاست‌های تامین مسکن برای کم‌درآمدها مانند مسکن مهر است که خوش‌بینانه‌ترین ارزیابی‌ها هم نشان می‌دهند که سیاست ساخت میلیون‌ها مسکن برای کاهش نابرابری و بهبود وضعیت گروه‌های کم‌درآمد از اهداف اصلی خود فاصله بسیاری دارد و در عمل نتوانسته این مساله را حل کند. یا عموم سیاست‌ها و برنامه‌ها برای نوسازی بافت فرسوده و ارتقای زندگی ساکنان این بافت‌ها به نارضایتی عمیق و دلسردی ساکنان منجر شده است. این در حالی است که در مرور تجربه کشورهای توسعه‌یافته مانند استرالیا و نیوزیلند و همچنین سیاست‌های توصیه‌شده سازمان‌های بین‌المللی فعال در امر توسعه مانند مرکز سکونت‌گاه‌های انسانی سازمان ملل متحد (یو ان هابیتات) به خوبی می‌توان شاهد حضور و تاثیرگذاری علوم اجتماعی و دستاوردهای آن در طراحی، اجرا، نظارت و پایش سیاســت‌ها و برنامه‌های توسعه‌ای در حوزه شهر و شهرسازی بود. از منظر تاریخی درگیری و تمرکز محققان شــهری موسسه مطالعات و تحقیقات اجتماعی دانشگاه تهران بر مسائل شهری موجب پیوند نزدیک میان علوم اجتماعی و این مسائل شد و زمینه شکل گیری برخی حوزه‌های تحقیقات شهری در علوم اجتماعی مانند مسکن، مالیه شهری، عملکرد حکومت محلی و ماننــد این‌ها فراهم آمد. هرچند تا جایی که می‌دانیم این حوزه در دوره‌های بعدی تداوم پیدا نکرد و همین مساله موجب شد تا انباشت داده‌ها، گزارش‌ها و یافته‌ها که لازمه رشد و شکوفایی یک حوزه علمی است با ضعف و کاستی مواجه شود. برای تقویت این همکاری باید بیشتر تلاش شود.

نکته‌هایی که باید بدانید

- **در مرور تجربه کشورهای توسعه‌یافته مانند استرالیا و نیوزیلند و همچنین سیاست‌های توصیه‌شده سازمان‌های بین‌المللی فعال در امر توسعه مانند مرکز سکونت‌گاه‌های انسانی سازمان ملل متحد (یو ان هابیتات) به خوبی می‌توان شاهد حضور و تاثیرگذاری علوم اجتماعی و دستاوردهای آن در طراحی، اجرا، نظارت و پایش سیاست‌ها و برنامه‌های توسعه‌ای در حوزه شهر و شهرسازی بود.**
- **طی چند سال گذشته، جمعیت تهران افزایش قابل توجهی یافته و ساخت مسکن متناسب با رشد جمعیت نبوده و تقاضا برای مسکن بیش از حد عرضه است و این وضعیت پایدار نیست. این مانع رشد اقتصادی و فیزیکی پایتخت است و ادامه خواهد یافت مگر اینکه گام قابل توجهی در خصوص تامین مسکن برداشته شود.**
- **در سیاست‌های مسکن‌سازی باید اصل «پایداری اجتماعی» رعایت شود تا شاهد مسائلی چون افزایش شکاف طبقاتی-فضایی در کلیت شهر، طرد تهیدستان از شهر اصلی و اسکان آن‌ها در مناطق توسعه‌نیافته و تمرکز فقرا و گروه‌های اجتماعی خاص در محله‌ها و بلوک‌های مسکونی خاص نباشیم.**
- **هر گونه طرح توسعه مسکونی باید با رعایت ضوابط پایداری محیط زیست و یافتن راه‌کار برای پیامدهای محیط زیستی و اجتماعی آن باشد. بحران‌ها و مسائل متعددی همچون نابرابری‌ها طبقاتی-فضایی، تغییرات اقلیمی، آلودگی‌های زیست محیطی و کمبود مساکن تهدیدکننده زیست باکیفیت شهروندان است.**

رشد هزینه‌های ساخت، ناشی از تورم، افزایش قیمت مصالح و نوسانات ارزی، فشار زیادی بر سازندگان وارد کرده است. این امر به ویژه در بخش خصوصی و واحدهای کوچک و متوسط محسوس است و توان آن‌ها را برای تولید مسکن کاهش داده است.

بی‌راهه مسکن

بررسی تحلیلی روندهای عرضه، تقاضا و سیاست‌های مسکن در ایران



بیت‌الله ستاریان
کارشناس حوزه مسکن

مقدمه

بازار مسکن ایران طی سال‌های اخیر با بحرانی عمیق مواجه شده که ابعاد آن فراتر از نوسانات کوتاه‌مدت است و ریشه در ساختارهای اقتصادی، اجتماعی و قانونی دارد. کاهش تولید، افزایش قیمت‌ها و ناکارآمدی سیاست‌های حمایتی باعث شده است دسترسی خانوارها به مسکن مناسب به شدت محدود شود. این بحران نه تنها رفاه اجتماعی را تحت تأثیر قرار می‌دهد، بلکه بر سرمایه‌گذاری، تولید و اشتغال در بخش‌های مرتبط با ساخت و ساز نیز اثرگذار است. در شرایطی که جمعیت شهری همچنان رو به افزایش است و مهاجرت از مناطق روستایی ادامه دارد، فشار بر کلان‌شهرها بیشتر شده و کمبود مسکن مقرون‌به‌صرفه تشدید می‌شود.

ضعف عرضه؛ ریشه بحران

یکی از مهم‌ترین عوامل بحران مسکن، کاهش ظرفیت تولید است. روند کاهش ساخت مسکن در دهه اخیر به وضوح نشان می‌دهد که تولید واحدهای مسکونی نتوانسته پاسخگوی نیاز واقعی بازار باشد. کاهش عرضه، همراه با رشد جمعیت شهری و تغییر سبک زندگی، موجب شکل‌گیری بازار رقابتی با قیمت‌های بالا شده است. در چنین شرایطی، چرخه طبیعی عرضه و تقاضا از تعادل خارج شده و به جای حرکت در یک مدار سازنده، وارد چرخه‌ای باطل شده است که رشد بازار را محدود می‌کند.

افزایش هزینه‌ها و محدودیت مالی

رشد هزینه‌های ساخت، ناشی از تورم، افزایش قیمت مصالح و نوسانات ارزی، فشار زیادی بر سازندگان وارد کرده است. این امر به ویژه در بخش خصوصی و واحدهای کوچک و متوسط محسوس است و توان آن‌ها را برای تولید مسکن کاهش داده است. هم‌زمان، دسترسی محدود خانوارها و سرمایه‌گذاران به منابع مالی، روند ساخت و خرید مسکن را کند کرده و رکود در معاملات را تشدید کرده است. نبود ابزارهای مالی نوین و ناکافی بودن نظام وام‌دهی باعث شده بسیاری از پروژه‌های نیمه‌تمام متوقف شوند و سرمایه‌ها در حالت قفل‌شده باقی بمانند.

تغییر رفتار مصرف‌کنندگان و بازار اجاره

با افزایش قیمت مسکن و کاهش قدرت خرید، الگوهای مصرف خانوار تغییر کرده است. تمایل نسل‌های جوان و خانواده‌های جدید به اجاره‌نشینی بلندمدت، سکونت در واحدهای کوچک‌تر و آپارتمان‌های جمع‌وجور افزایش یافته است. این تغییرات، در عین حال که فشار بر بازار خرید را کاهش می‌دهد، به شکل‌گیری بازارهای نوین اجاره‌داری حرفه‌ای منجر شده و نیازمند سیاست‌گذاری مناسب برای تنظیم این بازار است. در چنین شرایطی، تقاضای مصرفی به صورت طبیعی کاهش یافته و فعالان بخش خصوصی در مواجهه با بازار راکد، راهکارهایی برای حفظ جریان درآمدی و مدیریت نقدینگی خود پیدا کرده‌اند.

پیامدهای اقتصادی و اجتماعی

بحران مسکن، اثرات زنجیره‌ای بر اقتصاد ایران دارد. صنایع مرتبط با ساخت و ساز مانند سیمان، فولاد، کاشی و سرامیک با کاهش تقاضا مواجه شده و بسیاری از واحدهای کوچک و متوسط در معرض تعطیلی قرار گرفته‌اند. بازار کار نیز تحت تأثیر قرار گرفته است؛ کاهش پروژه‌های ساختمانی به معنای کاهش اشتغال برای نیروی کار نیمه‌ماهر و غیرماهر و کاهش درآمد خانوارها است. از سوی دیگر، رکود معاملات و کاهش ارزش وثایق ملکی، ریسک نکول تسهیلات بانکی را افزایش داده و توان سیستم مالی کشور را برای اعطای تسهیلات به سایر بخش‌ها کاهش داده است. به لحاظ اجتماعی، کمبود مسکن مقرون‌به‌صرفه باعث افزایش فشار بر اقشار کم‌درآمد و رشد سکونتگاه‌های غیررسمی شده است

فرصت‌ها و روندهای نوین

با وجود چالش‌های متعدد، بازار مسکن ایران ظرفیت‌هایی نیز برای اصلاح و بازسازی دارد. ورود فناوری‌های نوین ساخت از جمله پرینت سه‌بعدی ساختمان، مصالح نوآورانه و انرژی‌های تجدیدپذیر می‌تواند هزینه‌ها را کاهش دهد و امکان تولید سریع‌تر و مقرون‌به‌صرفه‌تر مسکن را فراهم کند. تغییر ذائقه نسل جدید به اجاره‌داری حرفه‌ای و سکونت در واحدهای کوچک‌تر نیز می‌تواند به ایجاد مدل‌های نوین کسب‌وکار در بخش مسکن منجر شود. علاوه بر این، ابزارهای مالی مانند صندوق‌های زمین و ساختمان، اوراق رهنی و مدل‌های مشارکتی توانایی ایجاد مسیرهای جدید برای خانه‌دار شدن اقشار متوسط و کم‌درآمد را دارند.

راهکارهای سیاستی و اصلاحات ساختاری

برای عبور از بحران کنونی، اصلاحات ساختاری و سیاست‌های هماهنگ ضروری است. اصلاح نظام تأمین مالی مسکن، شفاف‌سازی معاملات و مالیات‌گذاری مؤثر بر خانه‌های خالی می‌تواند فشار بر بازار را کاهش دهد. سیاست‌های بلندمدت باید از نگاه صرف به ساخت واحدهای جدید فراتر رفته و مدیریت تقاضا را نیز در نظر بگیرند. حمایت هدفمند از سازندگان بخش خصوصی، ایجاد مشوق برای استفاده از فناوری‌های نوین و انرژی‌های تجدیدپذیر و توسعه بازار اجاره حرفه‌ای، می‌تواند تاب‌آوری بازار را افزایش دهد و از نوسانات شدید قیمتی جلوگیری کند.

جمع‌بندی

بحران مسکن در ایران یک چالش چندوجهی و زنجیره‌ای است که اثرات آن بر اقتصاد و جامعه گسترده و ملموس است. کمبود عرضه، رشد قیمت‌ها، رکود معاملات و محدودیت تأمین مالی، همگی نشان می‌دهند که بدون اصلاحات ساختاری، بازار مسکن همچنان ملتهب باقی خواهد ماند. با این حال، استفاده از فناوری‌های نوین، توسعه ابزارهای مالی متنوع، توجه به الگوهای جدید مصرف و سیاست‌گذاری بلندمدت می‌تواند بازار مسکن را به سمت ثبات و تاب‌آوری هدایت کند. عبور از بحران نیازمند برنامه‌ریزی جامع، نگاه میان‌مدت و بلندمدت و همکاری میان دولت، بخش خصوصی و جامعه مدنی است تا مسکن به جای یک رؤیای دور، به حقی در دسترس برای همه اقشار جامعه تبدیل شود.

نکته‌هایی که باید بدانید

- **بحران مسکن در ایران یک چالش چندوجهی و زنجیره‌ای است که اثرات آن بر اقتصاد و جامعه گسترده و ملموس است. کمبود عرضه، رشد قیمت‌ها، رکود معاملات و محدودیت تأمین مالی، همگی نشان می‌دهند که بدون اصلاحات ساختاری، بازار مسکن همچنان ملتهب باقی خواهد ماند.**
- **استفاده از فناوری‌های نوین، توسعه ابزارهای مالی متنوع، توجه به الگوهای جدید مصرف و سیاست‌گذاری بلندمدت می‌تواند بازار مسکن را به سمت ثبات و تاب‌آوری هدایت کند. عبور از بحران نیازمند برنامه‌ریزی جامع، نگاه میان‌مدت و بلندمدت و همکاری میان دولت، بخش خصوصی و جامعه مدنی است تا مسکن به جای یک رؤیای دور، به حقی در دسترس برای همه اقشار جامعه تبدیل شود.**

آینده ما



چهره اسنپ‌بک

با بازگشت تحریم‌های سازمان ملل، اقتصاد ایران با چه سناریوهایی مواجه است؟

ثبات یا انزوا

اقتصاد ایران از ثبات نسبی تا پیش‌بینی انزوای کامل

پارسا آبادی
خبرنگار بخش آینده‌ما

چرا باید خواند:
بازگشت تحریم‌های سازمان ملل این روزها نگرانی زیادی را برای فعالان اقتصادی به همراه داشته است. تاثیر این تحریم‌ها بر فعالیت‌های اقتصادی و تجارت خارجی موضوعی است که نیاز به بررسی و تحلیل کارشناسی دارد.

مکانیزم اسنپ‌بک، یا «ماشه»، در ادبیات حقوقی-سیاسی به عنوان ابزاری برای تضمین پایبندی به تعهدات در توافق‌های بین‌المللی شناخته می‌شود. با این حال، ماهیت واقعی این مکانیزم بسیار فراتر از یک سازوکار دیپلماتیک است و در عمل، یک اهرم قدرتمند برای ایجاد شوک اقتصادی تمام‌عیار محسوب می‌شود.

تاثیر فعال‌سازی آن صرفاً بازگشت به نقطه صفر یا دوران پیش از توافق نیست؛ بلکه به دلیل ماهیت ناگهانی و فراگیر خود، می‌تواند اقتصاد یک کشور را با بحرانی عمیق‌تر و پیچیده‌تر از تحریم‌های تدریجی مواجه سازد. برای درک ابعاد این تاثیر، می‌توان وضعیت متغیرهای کلان اقتصادی ایران را در سه مقطع زمانی متمایز تحلیل و مقایسه کرد: دوره ثبات نسبی پس از اجرای برجام، دوره پرتلاطم پس از خروج یک‌جانبه آمریکا که می‌توان آن را «شبه‌اسنپ‌بک» نامید، و در نهایت، پیش‌بینی سناریوی وقوع یک اسنپ‌بک کامل و مورد اجماع بین‌المللی. این تحلیل تطبیقی نشان می‌دهد که چگونه هر سطح از انزوای اقتصادی، تاثیرات دومینووار بر شریان‌های حیاتی اقتصاد بر جای می‌گذارد.

بهار کوتاه ثبات

دوره زمانی میان اجرای رسمی برجام در ژانویه ۲۰۱۶ (دی‌ماه ۱۳۹۴) تا خروج آمریکا در می ۲۰۱۸ (اردیبهشت ماه ۱۳۹۷) یک پنجره فرصت برای اقتصاد ایران بود تا پس از سال‌ها انزوا، طعم ثبات و گشایش را بچشد. در این مقطع، نرخ ارز به یک ثبات نسبی دست یافت و نوسانات آن تا حد زیادی قابل مدیریت بود.

این آرامش در بازار ارز، به همراه خوش‌بینی‌های ناشی از توافق، منجر به مهار انتظارات تورمی شد و برای نخستین بار پس از سال‌ها، نرخ تورم تک‌رقمی را برای اقتصاد ایران به ارمغان آورد. این دستاورد، قدرت خرید خانوارها را تا حدی ترمیم کرد و زمینه را برای سیاست‌گذاری‌های باثبات‌تر فراهم نمود.

همزمان، در حوزه سرمایه‌گذاری خارجی (FDI)، تحرکی معنادار آغاز شد. شرکت‌های بزرگ اروپایی و آسیایی، از غول‌های انرژی مانند توتال فرانسه گرفته تا خودروسازانی چون پژو و رنو، برای بازگشت یا گسترش فعالیت‌های خود در ایران وارد مذاکره شدند و قراردادهایی را به امضا رساندند. اگرچه حجم سرمایه ورودی با انتظارات اولیه فاصله داشت، اما همین حضور دوباره، سیگنالی مثبت برای اقتصاد جهانی بود و مهم‌تر از آن، مسیر انتقال تکنولوژی و نوسازی صنایع فرسوده ایران را هموار می‌ساخت.

این گشایش‌ها مستقیم بر تولید ناخالص داخلی (GDP) تاثیر گذاشت. با رفع تحریم‌های نفتی، صادرات نفت ایران به سرعت به سطوح پیش از تحریم نزدیک شد و موتور رشد اقتصادی کشور را روشن کرد. در نتیجه، اقتصاد ایران پس از چند سال رکود، رشدهای مثبت و قابل توجهی را تجربه نمود که به بهبود نسبی در بازار اشتغال نیز کمک کرد.

تراز تجاری کشور به لطف جهش درآمدهای نفتی مثبت شد و درآمدهای دولت افزایش یافت، امری که به دولت اجازه می‌داد تا بدون اتکای سنگین به منابع بانک مرکزی، بودجه خود را مدیریت کند و از سیاست‌های پولی انبساطی و تورم‌زا بپرهیزد. این دوره، هرچند کوتاه، نشان داد که اقتصاد ایران در شرایط رفع تحریم‌ها از پتانسیل قابل توجهی برای ثبات و رشد برخوردار است.

تجربه تلخ شبه‌اسنپ‌بک

خروج یک‌جانبه آمریکا از برجام در می ۲۰۱۸ و بازگشت تحریم‌های ثانویه، اقتصاد ایران را با یک شوک شدید مواجه کرد که می‌توان آن را نمونه‌ای واقعی، هرچند ناقص، از تاثیرات اسنپ‌بک دانست. اولین و فوری‌ترین واکنش در بازار ارز رخ داد.

نرخ ارز در یک دوره کوتاه جهش‌های بی‌سابقه‌ای را تجربه کرد. این شوک ارزی به سرعت به سایر بازارها سرریز کرد و تورم را به سطوح بحرانی رساند. افزایش قیمت‌ها، به‌ویژه در کالاهای اساسی و خوراکی، فشار حداکثری را بر معیشت مردم وارد آورد و ثبات اقتصادی دوره قبل را به‌کلی از میان برد.

در پی این تحریم‌ها، تقریباً تمام شرکت‌های خارجی که در دوره برجام وارد ایران شده بودند، برای پرهیز از جرائم آمریکا، فعالیت‌های خود را متوقف کرده و از کشور خارج شدند. این خروج دسته‌جمعی، جریان سرمایه‌گذاری خارجی را به صفر نزدیک کرد و پروژه‌های توسعه‌ای و طرح‌های انتقال تکنولوژی را در نطفه خفه نمود.

با قطع صادرات نفت و محدودیت‌های شدید بانکی، تولید ناخالص داخلی وارد یک دوره رکود عمیق شد. بسیاری از صنایع، از جمله صنعت خودروسازی که به قطعات وارداتی وابسته بود، با بحران تولید مواجه شدند و این امر به تعطیلی واحدهای تولیدی و افزایش نرخ بیکاری منجر شد. تراز تجاری کشور به دلیل سقوط آزاد درآمدهای نفتی به شدت آسیب دید.

دولت برای جبران این کاهش درآمدها و تامین کسری بودجه عظیم خود، به ناچار به سمت استقراض از بانک مرکزی و چاپ پول حرکت کرد؛ سیاستی که خود به مثابه بنزین بر آتش تورم عمل کرد و اقتصاد را در یک چرخه معیوب رکود تورمی گرفتار ساخت. این دوره به خوبی نشان داد که حتی یک اسنپ‌بک یک‌جانبه و بدون اجماع جهانی نیز تا چه اندازه می‌تواند متغیرهای کلان اقتصادی را از مسیر تعادل خارج کند.

اقتصاد در مواجهه با اسنپ‌بک کامل

حال می‌توان سناریوی فعال‌سازی کامل مکانیزم اسنپ‌بک ذیل قطعنامه‌های شورای امنیت سازمان ملل را تصویرسازی کرد. تفاوت بنیادین این سناریو با دوره شبه‌اسنپ‌بک، در دامنه و مشروعیت جهانی آن است. در این حالت، تحریم‌ها دیگر محدود به اقدامات یک کشور نیست، بلکه به یک الزام بین‌المللی برای همه کشورها تبدیل می‌شود و تمام راه‌های تنفسی اقتصاد را که در دوره تحریم‌های یک‌جانبه باز مانده بود، مسدود می‌کند.

در چنین شرایطی، نرخ ارز احتمالاً با یک شوک بی‌ثبات‌کننده دیگر و سقوطی شدیدتر مواجه خواهد شد که می‌تواند اقتصاد را به مرزهای ابرتورم نزدیک کند. اعتماد عمومی به پول ملی به طور کامل از بین خواهد رفت و فعالیت‌های اقتصادی دلاریزه خواهند شد.

هرگونه امید به سرمایه‌گذاری خارجی برای دهه‌ها از بین خواهد رفت و ایران در فهرست کشورهای پرریسک و غیرقابل سرمایه‌گذاری قرار خواهد گرفت. انزوای کامل بانکی و تجاری، تولید ناخالص داخلی را با انقباضی به مراتب شدیدتر از دوره قبل مواجه خواهد کرد. صادرات نفت و محصولات غیرنفتی به دلیل محدودیت‌های کشتیرانی، بیمه و تبادلات مالی تقریباً غیرممکن شده و این امر به فلج شدن کامل بخش تولید و موج جدیدی از بیکاری و بحران‌های اجتماعی دامن خواهد زد. در این سناریو، درآمدهای دولت به حداقل ممکن خواهد رسید و کشور با یک بحران مالی تمام‌عیار روبرو خواهد شد که توانایی دولت برای ارائه خدمات اولیه را نیز به چالش می‌کشد. تحلیل تطبیقی این سه دوره به وضوح نشان می‌دهد که اسنپ‌بک یک بازگشت ساده به گذشته نیست، بلکه یک سقوط آزاد به ورطه انزوای کامل اقتصادی با پیامدهای ویرانگر و بلندمدت است.

مدل‌سازی کمی نشان می‌دهد فعال‌سازی اسنپ‌بک، اقتصاد را وارد یک مسیر پرچالش می‌کند: شوک ارزی با ضریب انتقال بالا به تورم، سناریوی انقباض دورقمی تولید ناخالص داخلی و کسری بودجه ساختاری نیازمند تامین مالی انبساطی.

مدل‌سازی شوک ارزی و مارپیچ تورمی

برای درک عمیق‌تر ابعاد فاجعه‌بار یک اسنپ‌بک کامل، می‌توان دست به مدل‌سازی کمی زد. تجربه شبه‌اسنپ‌بک سال ۲۰۱۸، داده‌های ارزشمندی را به عنوان خط پایه در اختیار ما قرار می‌دهد. در آن مقطع، با بازگشت تحریم‌های آمریکا، نرخ دلار در بازار آزاد در کمتر از یک سال بیش از ۳۰۰ درصد جهش کرد. این شوک ارزی با یک ضریب انتقال یا «Pass-through» مشخص به تورم عمومی منتقل شد.

مطالعات اقتصادی نشان می‌دهد که در اقتصاد ایران، ضریب انتقال نرخ ارز به تورم در کوتاه‌مدت حدود ۰٫۲ تا ۰٫۳ و در بلندمدت نزدیک به ۰٫۶ تا ۰٫۷ است. این بدان معناست که به ازای هر ۱۰ درصد افزایش در نرخ ارز، تورم در بلندمدت ۶ تا ۷ درصد افزایش می‌یابد.

با این فرض، جهش ۳۰۰ درصدی نرخ ارز به تنهایی پتانسیل ایجاد تورمی بیش از ۱۸۰ درصد را در اقتصاد داشت که بخشی از آن با سیاست‌های سرکوب قیمتی و انقباضی مهار و بخش دیگر آن در تورم‌های بالای ۴۰ درصد سال‌های بعد تخلیه شد.

در سناریوی یک اسنپ‌بک کامل و مورد اجماع سازمان ملل، که تمام روزنه‌های ارزی باقیمانده را مسدود می‌کند، می‌توان یک شوک ارزی اولیه به مراتب شدیدتر، شاید در بازه ۴۰۰ تا ۵۰۰ درصد را مدل‌سازی کرد. اگر چنین جهشی رخ دهد، حتی با در نظر گرفتن یک ضریب انتقال محافظه‌کارانه ۰٫۵، می‌توان انتظار داشت که نرخ تورم عمومی در یک دوره یک تا دوساله به راحتی از مرز ۲۰۰ درصد عبور کند.

نکته نگران‌کننده‌تر، ضریب انتقال تقریباً کامل (نزدیک به ۱) نرخ ارز بر روی کالاهای وارداتی و سرمایه‌ای است. این به معنای آن است که هزینه تامین مواد اولیه کارخانجات، دارو و تجهیزات پزشکی و کالاهای اساسی که به واردات وابسته‌اند، تقریباً متناسب با جهش نرخ ارز افزایش خواهد یافت. این امر نه تنها به یک ابرتورم در بخش مصرف منجر می‌شود، بلکه با از کار انداختن مکانیزم تولید، به تعمیق رکود نیز دامن می‌زند و اقتصاد را در یک مارپیچ مرگبار تورم-رکود گرفتار می‌سازد که خروج از آن سال‌ها زمان و نیازمند اصلاحات ساختاری بسیار دردناک خواهد بود.

سناریوهای انقباض تولید و بحران اشتغال

تاثیر انزوای کامل بر بخش حقیقی اقتصاد را نیز می‌توان از طریق مدل‌سازی انقباض تولید ناخالص داخلی (GDP) کمی‌سازی کرد. در دوره شبه‌اسنپ‌بک (سال‌های ۱۳۹۷ و ۱۳۹۸)، اقتصاد ایران به ترتیب انقباض منفی ۵٫۴ درصدی و منفی ۶٫۵ درصدی را تجربه کرد. این رشد منفی عمدتاً ناشی از سقوط بخش نفت و همچنین رکود در بخش‌های صنعت و خدمات بود. در آن دوره، با وجود تحریم‌های آمریکا، ایران همچنان قادر بود از طریق برخی کانال‌های غیررسمی یا با همکاری برخی کشورهای همسایه، بخشی از تجارت غیرنفتی خود را حفظ کند.

در سناریوی اسنپ‌بک کامل، این کانال‌های محدود نیز به دلیل الزام‌آور بودن قطعنامه‌های شورای امنیت برای همه کشورها، مسدود خواهند شد. این به معنای توقف تقریباً کامل صادرات غیرنفتی (که در شرایط تحریم به یک منبع حیاتی ارز تبدیل شده بود) و همچنین قطع واردات کالاهای واسطه‌ای و سرمایه‌ای مورد نیاز بخش صنعت است.

با این مفروضات، می‌توان یک سناریوی انقباض اقتصادی دورقمی را مدل‌سازی کرد. یک شوک تجاری به این گستردگی پتانسیل آن را دارد که در سال اول پس از اسنپ‌بک، رشد اقتصادی منفی ۱۰ تا منفی ۱۵ درصد را به اقتصاد تحمیل کند. برای ترجمه این عدد به بحران اشتغال، می‌توان از مفهوم «کشش اشتغال نسبت به تولید» استفاده کرد.

در اقتصاد ایران این کشش پایین و در حدود ۰٫۳ تا ۰٫۴ است، یعنی به ازای هر یک درصد رشد اقتصادی، اشتغال ۰٫۳ تا ۰٫۴ درصد رشد می‌کند. حال اگر یک انقباض ۱۰ درصدی در تولید رخ دهد، می‌توان انتظار داشت که نرخ اشتغال حداقل ۳ تا ۴ درصد کاهش یابد.

با توجه به جمعیت فعال حدود ۲۵ میلیون نفری ایران، این به معنای از دست رفتن دست‌کم ۷۵۰ هزار تا ۱ میلیون شغل تنها در یک سال خواهد بود. این مدل‌سازی نشان می‌دهد که چگونه انزوای کامل می‌تواند در زمانی کوتاه، دستاوردهای چندین‌ساله در زمینه اشتغال‌زایی را نابود کرده و به یک بحران اجتماعی تمام‌عیار منجر شود.

بودجه دولت در انزوای کامل

شاید ملموس‌ترین مدل‌سازی، بررسی وضعیت مالی دولت باشد. در دوران برجام، صادرات نفت ایران به حدود ۲٫۵ میلیون بشکه در روز رسید. با قیمت‌های آن زمان، این به معنای درآمد ارزی سالانه‌ای بالغ بر ۶۰ تا ۷۰ میلیارد دلار تنها از محل نفت بود. در دوره شبه‌اسنپ‌بک، این میزان به ارقام متفاوتی بین ۳۰۰ تا ۸۰۰ هزار بشکه در روز (با احتساب فروش‌های غیررسمی) سقوط کرد که یک شوک درآمدی عظیم به بودجه دولت وارد آورد. در سناریوی اسنپ‌بک کامل، با نظارت دقیق بین‌المللی بر بنادر، بیمه‌ها و نقل و انتقالات بانکی، صادرات نفت ایران می‌تواند به زیر ۲۰۰ هزار بشکه در روز، یعنی سطح بقا، سقوط کند.

برای مدل‌سازی این فاجعه مالی، فرض کنید قیمت نفت ۸۰ دلار باشد. در این حالت، کل درآمد نفتی کشور به کمتر از ۶ میلیارد دلار در سال کاهش می‌یابد. این در حالی است که بودجه عمومی دولت حتی در حالت انقباضی، نیازمند ارقامی بیش از ۵۰ میلیارد دلار برای پوشش هزینه‌های جاری مانند حقوق و دستمزد و بازنشستگی است.

این شکاف درآمد-هزینه، دولت را با یک انتخاب غیرممکن روبرو می‌کند: یا باید هزینه‌های خود را به شکلی رادیکال (بیش از ۸۰ درصد) کاهش دهد که عملاً به معنای توقف ارائه خدمات عمومی و فروپاشی اداری است، یا باید این کسری بودجه عظیم را از طریق استقراض از بانک مرکزی تأمین مالی کند.

انتخاب گزینه دوم به معنای خلق نقدینگی ماهانه به میزان تریلیون‌ها تومان خواهد بود. این حجم از چاپ پول، مستقیم به مدل ابرتورمی که در بخش اول تشریح شد، خوراک می‌دهد و یک رابطه کمی مستقیم میان انزوای تجاری و فروپاشی ارزش پول ملی برقرار می‌کند. این تحلیل «نقطه سر به سر» نشان می‌دهد که اسنپ‌بک کامل، توانایی دولت برای حکمرانی اقتصادی را به کلی سلب کرده و آن را در آستانه ورشکستگی مالی قرار می‌دهد.

تحلیل تطبیقی و کمی تاثیر اسنپ‌بک بر متغیرهای کلان اقتصادی

مدل‌سازی سناریوی اسنپ‌بک کامل (پیش‌بینی)	دوره شبه‌اسنپ‌بک (پس از ۲۰۱۸)	دوره اجرای برجام (۲۰۱۶-۲۰۱۸)	متغیر کلان اقتصادی
شوک ارزی ۴۰۰ تا ۵۰۰ درصدی؛ احتمال تورم بالای ۲۰۰ درصد (ورود به شرایط ابرتورم) با ضریب انتقال نزدیک به ۱ برای کالاهای وارداتی	جهش بیش از ۳۰۰ درصدی نرخ ارز؛ تخلیه شوک در تورم‌های مزمن بالای ۴۰ درصد با ضریب انتقال بلندمدت ۰٫۶ تا ۰٫۷	ثبات نسبی نرخ ارز و دستیابی به تورم تک‌رقمی (زیر ۱۰ درصد)	نرخ ارز و تورم
انزوای کامل و تبدیل شدن به منطقه ممنوعه سرمایه‌گذاری؛ ریسک کشوری در بالاترین سطح ممکن	خروج کامل سرمایه‌گذاران خارجی و توقف پروژه‌هایی به ارزش ده‌ها میلیارد دلار؛ جریان ورودی سرمایه نزدیک به صفر	ورود شرکت‌های بزرگ (توتال، پژو)؛ امضای قراردادهایی به ارزش ده‌ها میلیارد دلار و آغاز انتقال تکنولوژی	سرمایه‌گذاری خارجی (FDI)
سناریوی انقباض دورقمی GDP (منفی ۱۰ تا ۱۵ درصد در سال اول)؛ مدل‌سازی از دست رفتن ۷۵۰ هزار تا ۱٫۵ میلیون شغل در کوتاه‌مدت	رکود عمیق با رشد منفی (۵٫۴ درصد در ۱۳۹۷ و ۶٫۵ درصد در ۱۳۹۸) و افزایش بیکاری	رشد اقتصادی مثبت و پایدار (۴٫۷ درصد در سال ۱۳۹۵) و بهبود نرخ اشتغال	تولید ناخالص داخلی (GDP) و اشتغال
سقوط صادرات نفت به زیر ۲۰۰ هزار بشکه در روز (درآمد سالانه کمتر از ۶ میلیارد دلار)؛ بحران ورشکستگی مالی دولت و خلق نقدینگی انفجاری	سقوط صادرات نفت به زیر ۸۰۰ هزار بشکه در روز؛ کسری بودجه عظیم و آغاز تامین مالی تورمی از بانک مرکزی	صادرات نفت حدود ۲٫۵ میلیون بشکه در روز (درآمد سالانه بالغ بر ۶۰ میلیارد دلار) و بودجه باثبات	تراز تجاری و درآمدهای دولت

روان‌شناسی یک پدیده سیاسی-اقتصادی

آیا تهدیدهای مکانیزم ماشه مخرب‌تر از روند اجرایی آن بوده است؟

در سپهر روابط بین‌الملل و حقوق دیپلماتیک، سازوکارهایی طراحی می‌شوند که در ظاهر، ابزارهایی برای تضمین اجرای تعهدات و حفظ ثبات توافق‌ها هستند. یکی از این سازوکارها که در چند سال اخیر به واژه‌ای پرتکرار در ادبیات سیاسی و اقتصادی ایران تبدیل شده، «اسنپ‌بک» (Snapback) یا مکانیزم ماشه است.

این مفهوم که در بطن توافق هسته‌ای برجام (برنامه جامع اقدام مشترک) جای گرفته بود، در نگاه اول یک ابزار حقوقی-سیاسی برای بازگشت خودکار تحریم‌های بین‌المللی در صورت‌عدم پایبندی یکی از طرفین به تعهداتش به نظر می‌رسید. اما تحلیل عمیق‌تر نشان می‌دهد که اسنپ‌بک بسیار فراتر از یک ماده حقوقی در یک قطعنامه شورای امنیت است. این مکانیزم در ماهیت خود، یک شوک اقتصادی تمام‌عیار و یک ریسک سیستماتیک ناگهانی است که می‌تواند بنیان‌های اقتصادی یک کشور را در کوتاه‌ترین زمان ممکن به لرزه درآورد.

چهره دوگانه یک مکانیزم

ماهیت دوگانه اسنپ‌بک در همین تفاوت نگاه به آن نهفته است. از منظر حقوق بین‌الملل، این مکانیزم یک نوآوری برای عبور از بن‌بست‌های دیپلماتیک، به‌ویژه حق وتو، در شورای امنیت سازمان ملل بود. طراحان آن در پی ایجاد یک ضمانت اجرایی بودند که اگر کشوری از تعهدات خود سر باز زد، جامعه بین‌الملل بتواند به سرعت و بدون گرفتار شدن در چانه‌زنی‌های سیاسی، وضعیت را به پیش از توافق بازگرداند.

در این نگاه، اسنپ‌بک یک «ماشه» است؛ ماشه‌ای که با کشیده شدن آن، تمام قطعنامه‌های تحریمی که پیش از توافق وجود داشتند، به صورت خودکار و فوری بازمی‌گردند. این فرایند، برخلاف تحریم‌های جدید که نیازمند اجماع، تصویب و اعمال تدریجی هستند، ماهیتی آنی و برق‌آسا دارد.

اما از منظر اقتصادی، این بازگشت خودکار، معنایی کاملاً متفاوت به خود می‌گیرد. اقتصاد یک کشور، شبکه‌ای پیچیده و درهم‌تنیده از بازارها، نهادها و بازیگران است که بر پایه پیش‌بینی‌پذیری و ثبات نسبی عمل می‌کند. تحریم‌های تدریجی، هرچند مخرب، به اقتصاد فرصت می‌دهند تا خود را با شرایط جدید تطبیق دهد، مسیرهای جایگزین بیابد و تا حدی از شدت ضربه بکاهد.

اما اسنپ‌بک این فرصت را از بین می‌برد. این مکانیزم یک «ریسک سیستماتیک ناگهانی» (Sudden Systemic Risk) را به اقتصاد تحمیل می‌کند. ریسک سیستماتیک به خطری اطلاق می‌شود که کل یک سیستم، و نه فقط بخش‌هایی از آن را، تحت تاثیر قرار می‌دهد.

«ناگهانی» بودن آن نیز به این معناست که اقتصاد هیچ زمان یا فرصتی برای آماده‌سازی خود در برابر این شوک ندارد. در یک لحظه، تمام قواعد بازی اقتصادی تغییر می‌کند و کشور هدف با یک انزوای تقریباً کامل در نظام مالی و تجاری جهان مواجه می‌شود. این ویژگی آنی و فراگیر، اسنپ‌بک را از هر تحریم دیگری متمایز می‌کند و آن را به ابزاری با قدرت تخریب بسیار بالا تبدیل می‌سازد.

شریان‌های حیاتی در تیررس اسنپ‌بک

برای درک بهتر عمق این شوک اقتصادی، باید دید که مکانیزم ماشه کدام شریان‌های حیاتی اقتصاد را هدف قرار می‌دهد. اولین و مهم‌ترین هدف، نظام مالی و بانکی کشور است که پیش از این نیز به دلیل تحریم‌های یک‌جانبه با محدودیت‌های شدیدی روبرو بوده است.

با این حال، فعال شدن اسنپ‌بک، این انزوای مالی را به یک محاصره کامل و غیرقابل نفوذ تبدیل می‌کند. این مکانیزم، قطع دسترسی محدود فعلی به سیستم پیام‌رسان مالی جهانی (سوئیفت) را به یک محرومیت مطلق و الزام‌آور برای تمام کشورهای عضو سازمان ملل بدل می‌سازد.

سوئیفت، رگ حیاتی تجارت بین‌المللی است. در حالی که امروز تجارت از طریق کانال‌های محدود و پرهزینه انجام می‌شود، اسنپ‌بک با الزام قانونی همه کشورها به قطع روابط کارگزاری، همین روزنه‌های باقی‌مانده را نیز مسدود می‌کند. این اقدام به مثابه قطع کامل جریان خون در بدن اقتصاد است که تمام اعضا را به یکباره فلج می‌کند. شرکت‌های تجاری دیگر حتی قادر به استفاده از مسیرهای جایگزین فعلی نیز نخواهند بود و کشور در یک انزوای مالی مطلق فرو می‌رود که خروج از آن بسیار دشوارتر از شرایط کنونی است.

دومین هدف کلیدی، بخش انرژی، به‌ویژه صادرات نفت و گاز است. برای اقتصادی که به درآمدهای ارزی حاصل از فروش منابع طبیعی وابسته است، تحریم‌های نفتی یک ضربه مهلک محسوب می‌شود. اسنپ‌بک این تحریم‌ها را به شدیدترین شکل ممکن بازمی‌گرداند. کشورهای خریدار نفت، از ترس جریمه‌های سنگین آمریکا و قطع دسترسی به نظام مالی جهانی، به سرعت خرید خود را متوقف می‌کنند.

این امر منجر به سقوط شدید درآمدهای ارزی دولت، کسری بودجه عظیم و به تبع آن، افزایش استقراض از بانک مرکزی و رشد نقدینگی می‌شود که خود آتش تورم را شعله‌ورتر می‌سازد. این چرخه معیوب، توانایی دولت برای ارائه خدمات عمومی و کنترل متغیرهای کلان اقتصادی را به شدت تضعیف می‌کند.

شریان حیاتی سوم که هدف قرار می‌گیرد، صنایع کلیدی و مادر کشور مانند پتروشیمی، خودروسازی و فلزات اساسی است. این صنایع که به واردات مواد اولیه، قطعات و تکنولوژی وابسته‌اند، با فعال شدن اسنپ‌بک و قطع ارتباطات بانکی و تجاری، در تامین نیازهای خود با مشکل جدی مواجه می‌شوند.

خطوط تولید متوقف یا با ظرفیت پایین کار می‌کنند، زنجیره تامین داخلی مختل می‌شود و این امر به بیکاری گسترده و کاهش تولید ناخالص داخلی می‌انجامد. تاثیر این تحریم‌ها تنها به خود این صنایع محدود نمی‌شود، بلکه به صورت موجی به تمام کسب‌وکارهای کوچک و بزرگی که به نوعی با این صنایع در ارتباط هستند، سرایت می‌کند و یک رکود اقتصادی عمیق را رقم می‌زند.

قدرت «تهدید» در بی‌ثبات‌سازی بازارها

شاید بتوان گفت که مخرب‌ترین بُعد اسنپ‌بک، نه در اجرای آن، بلکه در «تهدید» به اجرای آن نهفته است. اقتصاد تنها با اعداد و ارقام سروکار ندارد، بلکه به شدت تحت تاثیر روانشناسی بازار و انتظارات فعالان اقتصادی است. مفهوم «عدم قطعیت» (Uncertainty) یکی از کلیدی‌ترین متغیرها در اقتصاد مدرن است. زمانی که آینده یک اقتصاد در هاله‌ای از ابهام قرار می‌گیرد، بازیگران اقتصادی رفتار خود را تغییر می‌دهند. تهدید مداوم به فعال‌سازی اسنپ‌بک، یک فضای دائمی از عدم قطعیت را بر اقتصاد حاکم می‌کند.

در چنین فضایی، انتظارات تورمی به شدت افزایش می‌یابد. مردم و کسب‌وکارها با پیش‌بینی اینکه ارزش پول ملی در آینده کاهش خواهد یافت و قیمت‌ها بالاتر خواهد رفت، به سمت بازارهای دارایی مانند ارز، طلا و مسکن هجوم می‌برند تا ارزش پول خود را حفظ کنند.

این تقاضای سفته‌بازانه، خود به افزایش قیمت‌ها دامن می‌زند و یک پیش‌گویی

مکانیزم ماشه، پیش از آنکه ابزاری حقوقی باشد، یک سلاح روانی-اقتصادی است. تهدید دائمی به فعال‌سازی آن، با تزریق‌عدم قطعیت به بازارها، بحران انتظاراتی را خلق می‌کند که قدرت تخریبش از اجرای فیزیکی خود تحریم‌ها فراتر می‌رود.

«خودکام‌بخش» (Self-fulfilling Prophecy) را شـــکل می‌دهد. سرمایه‌گذاران داخلی و خارجی نیز در چنین محیطی، ریسک سرمایه‌گذاری را بسیار بالا می‌بینند. در نتیجه، سرمایه‌ها به جای تزریق به بخش‌های مولد اقتصاد، یا به سمت بازارهای غیرمولد هدایت می‌شـــوند یا به کلی از کشور خارج می‌شوند. پدیده «فرار سرمایه» (Capital Flight) در شرایط تهدید به اسنپ‌بک تشدید می‌شود و کشور را از منابع مالی لازم برای رشد و توسعه محروم می‌سازد.

در اینجا، اسنپ‌بک از یک سازوکار حقوقی-سیاسی که برای ایجاد ثبات طراحی شده بود، به یک ابزار قدرتمند برای ایجاد بی‌ثباتی اقتصادی تبدیل شده است. ماهیت آنی و فراگیر آن، این مکانیزم را به یک شوک تمام‌عیار تبدیل می‌کند که شریان‌های حیاتی اقتصاد را هدف می‌گیرد.

اما شـــاید مهم‌تر از آن، قدرت روانی این ابزار اســـت. سایه تهدید به اسنپ‌بک، با تزریق‌عدم قطعیت به اقتصاد، می‌تواند حتی بدون فعال شدن نیز آسیب‌های جدی به بازارها وارد کند، انتظارات تورمی را شعله‌ور سازد و چرخ‌های توسعه اقتصادی را از حرکت باز دارد. درک این ماهیت دوگانه و پیچیده، برای هرگونه تحلیل واقع‌بینانه از شرایط اقتصادی و سیاسی کشوری که تحت چنین فشاری قرار دارد، امری ضروری است.

فرسایش تاب‌آوری

یکی از وجوه کمتر دیده‌شده اما عمیقاً ویرانگر مکانیزم اسنپ‌بک، ضربه نامتقارن آن به ساختار اقتصادی و اجتماعی کشور هدف است. در حالی که تحریم‌ها در ظاهر دولت‌ها را هدف می‌گیرند، اما در عمل، این شـــهروندان عادی و بخش خصوصی هستند که سنگین‌ترین هزینه را پرداخت می‌کنند.

فعال‌سازی یا حتی تهدید به اسنپ‌بک، بیش از آنکه توانایی‌های یک حاکمیت را محدود کند، قدرت خرید مردم، ثبات کســـب‌وکارها و آینده طبقه متوسط را نابود می‌ســـازد. این مکانیزم با مسدود کردن مسیرهای تجارت و سرمایه‌گذاری، بنگاه‌های اقتصادی کوچک و متوسط را که ستون فقرات اشتغال و نوآوری در هر اقتصادی هستند، به ورطه ورشکستگی می‌کشاند. این بنگاه‌ها، برخلاف نهادهای بزرگ دولتی یا شـــبه‌دولتی، از دسترســـی به منابع ارزی جایگزین یا شبکه‌های پیچیده بـــرای دور زدن تحریم‌ها محروم‌اند و اولین قربانیان این انزوای اقتصادی محسوب می‌شوند.

علاوه بر این، اســـنپ‌بک با ایجاد یک چشم‌انداز مبهم و پرریسک، انگیزه هرگونه سرمایه‌گذاری بلندمدت خارجی را از بین می‌برد. حتی اگر در آینده تحریم‌ها دوباره لغو شـــوند، خاطره تلخ یک بازگشت آنی و بدون هشـــدار، در ذهن سرمایه‌گذاران بین‌المللی باقی می‌ماند. این «ریسک سیاسی» ماندگار، هزینه سرمایه‌گذاری در کشور را به شـــدت بالا می‌برد و اعتماد را که سنگ بنای روابط اقتصادی پایدار است، برای سال‌ها و شاید دهه‌ها از بین می‌برد.

در نتیجه، کشور نه تنها از فرصت‌های حال حاضر محروم می‌شود، بلکه پتانسیل رشد و توســـعه آتی خود را نیز به دلیل فرسایش ســـرمایه اجتماعی و اقتصادی از دست می‌دهد. این ضربه نامتقارن، در نهایت به تضعیف جامعه مدنی، کوچک شدن بخش خصوصی واقعی و وابستگی بیشتر اقتصاد به ساختارهای دولتی منجر می‌شود؛ نتیجه‌ای که دقیقاً در نقطه مقابل اهداف توسعه اقتصادی قرار دارد.

سلب حاکمیت اقتصادی

پیامد اســـتراتژیک و بلندمدت دیگر حاکم شـــدن سایه اســـنپ‌بک بر یک اقتصاد، «ســـلب حاکمیت اقتصادی» است. یک دولت مقتدر، توانایی سیاست‌گذاری فعال برای دستیابی به اهداف کلان مانند رشد پایدار، کنترل تورم و افزایش رفاه عمومی را دارد. این سیاست‌گذاری نیازمند ثبات، پیش‌بینی‌پذیری و در اختیار داشتن ابزارهای لازم پولی و مالی است.

اما تهدید دائمی به یک شـــوک خارجی ویرانگر، این توانایی را از سیاست‌گذاران سلب می‌کند و آن‌ها را از جایگاه یک معمار اقتصادی به جایگاه یک مدیر بحران تنزل می‌دهد. در چنین شرایطی، اولویت اصلی دیگر نه توسعه بلندمدت، بلکه تلاش برای بقا و جلوگیری از فروپاشی در کوتاه‌مدت است.

این تغییر پارادایم، دولت را وادار به اتخاذ تصمیماتی می‌کند که شاید در شرایط عادی هرگز به آن‌ها دســـت نمی‌زد. برای نمونه، جبران کســـری بودجه ناشـــی از تحریم‌های نفتی، ممکن است به استقراض گسترده از بانک مرکزی یا چاپ پول روی آورد که به تورم‌های افسارگسیخته منجر می‌شود.

یا اینکه دولت، برای کنترل بازار ارز، به سیاســـت‌های دســـتوری، قیمت‌گذاری چندنرخی و محدودیت‌های شـــدید تجاری متوســـل شـــود که خود رانت، فساد و ناکارآمدی را در اقتصاد نهادینه می‌کند. در واقع، متغیرهای کلان اقتصادی کشـــور دیگر نه بر اساس یک برنامه توسعه داخلی، بلکه در واکنش به سیگنال‌های سیاسی از خارج از مرزها تعیین می‌شوند.

این وضعیت به معنای آن است که کنترل فرمان اقتصاد کشور، در عمل از دست سیاســـت‌گذاران داخلی خارج شـــده و به بازیگران بین‌المللی واگذار شده است. این فرسایش حاکمیت اقتصادی، شاید پایدارترین و مخرب‌ترین میراث مکانیزم اسنپ‌بک باشد که بازسازی آن نیازمند سال‌ها ثبات و اعتمادسازی مجدد خواهد بود.

جدول: کالبدشکافی ابعاد و پیامدهای مکانیزم اسنپ‌بک

پیامدهای کلیدی	توصیف ماهیت اسنپ‌بک	محور تحلیل
بازگشت فوری و بدون مذاکره تمامی قطعنامه‌های تحریمی پیشین؛ انزوای حقوقی و دیپلماتیک کشور هدف.	«ماشه» یا مکانیزم بازگشت خودکار تحریم‌ها برای عبور از وتوی شورای امنیت و تضمین اجرای تعهدات.	ماهیت حقوقی-سیاسی
فلج شدن آنی اقتصاد؛ عدم امکان برنامه‌ریزی و مدیریت بحران برای فعالان اقتصادی و دولت	ایجاد یک «ریسک سیستماتیک ناگهان» که برخلاف تحریم‌های تدریجی، به کل سیستم اقتصادی به طور همزمان و بدون فرصت تطبیق، شوک وارد می‌کند	ماهیت اقتصادی
توقف تجارت خارجی (واردات و صادرات)؛ اختلال در تسویه حساب‌ها؛ فروپاشی تعاملات اقتصادی با منطقه	اختلال در دسترسی به سیستم‌های مالی منطقه؛ هزینه‌زا به جهت نیاز به جایگزین‌های فوری و تا حدودی تازه	شریان‌های مالی و تجاری
سقوط شدید درآمدهای ارزی؛ کسری بودجه عظیم دولت؛ افزایش نقدینگی و تورم ساختاری	تحریم کامل صادرات انرژی که منبع اصلی درآمدهای ارزی دولت است	بخش انرژی (نفت و گاز)
توقف خطوط تولید؛ اختلال در زنجیره تامین داخلی؛ افزایش بیکاری و تعمیق رکود اقتصادی	تحریم صنایع مادر مانند پتروشیمی، خودروسازی و فلزات به دلیل وابستگی به واردات مواد اولیه و تکنولوژی	صنایع کلیدی و تولید
تشدید انتظارات تورمی؛ هجوم به بازارهای ارز و طلا؛ فرار سرمایه از بخش‌های مولد و بی‌ثباتی بازارهای مالی.	ایجاد «عدم قطعیت» شدید در فضای اقتصاد کلان از طریق «تهدید» به فعال‌سازی، حتی پیش از وقوع آن.	اثر روانی و انتظارات

اسنپ‌بک یک شوک دولبه به نظام بانکی است؛ این مکانیزم با قطع روابط کارگزاری، شریان‌های خارجی را مسدود کرده و با افزایش مطالبات معوق ناشی از رکود، ترازنامه بانک‌ها را از داخل با بحران ناترازی مواجه می‌سازد.

بانک‌ها در محاصره

آسیب‌شناسی تاثیر تحریم‌ها بر نظام بانکی

تحلیل تاثیر اسنپ‌بک بر نظام بانکی ایران نیازمند تفکیک دقیق میان «وضعیت موجود» و «سناریوی آینده» است. در حال حاضر، صنعت بانکداری کشور به دلیل تحریم‌های ثانویه و یک‌جانبه ایالات متحده، از نظام مالی جهانی منزوی شده و دسترسی اکثر بانک‌ها به شبکه‌هایی مانند سوئیفت قطع است. این شرایط، یک بحران مزمن را بر سیستم بانکی تحمیل کرده است. با این حال، فعال‌سازی مکانیزم اسنپ‌بک ذیل قطعنامه‌های شورای امنیت، این بحران مزمن را به یک فروپاشی سیستمی حاد تبدیل خواهد کرد. تفاوت کلیدی در تغییر ماهیت تحریم‌ها از یک فشـار سیاسی-اقتصادی یک‌جانبه به یک الزام حقوقی بین‌المللی برای تمام کشورهای عضو سازمان ملل نهفته است.

آسیب‌شناسی نظام بانکی تحت تحریم‌های ثانویه

در شـرایط کنونی، نظام بانکـی ایران با پدیده‌ای به نام انزوای مالی دسـت و پنجه نرم می‌کند. تحریم‌های ثانویه آمریکا هر بانک یا موسسه مالی غیرآمریکایی را که با بانک‌های تحریم‌شده ایرانی معامله کند، با خطر قطع دسترسی به سیسـتم دلار و جریمه‌های سنگین مواجه می‌سازد. این ریسک به تنهایی کافی بوده تا بزرگ‌ترین بانک‌های جهان در اروپا، آسیا و خاورمیانه روابط کارگزاری خود را با همتایان ایرانی خود به طور کامل قطع کنند.

در نتیجه، ابزارهای استاندارد تجارت بین‌الملل مانند اعتبار اسنادی (LC) که مبتنی بر اعتماد و تعهدات بین‌بانکی است، برای تجار ایرانی تقریباً غیرقابل استفاده شده است. این وضعیت، بنگاه‌های اقتصادی را به سمت یک «اقتصاد سایه» سوق داده است، جایی که تجارت نه از طریق بانک‌ها، بلکه از طریق شبکه‌ای از صرافی‌ها در کشورهای همسایه، شرکت‌های پوششی و سیستم‌های حواله انجام می‌شود. این کانال‌های غیررسمی ذاتاً پرهزینه و پرریسک هستند. هزینه انتقال پول در این شبکه‌ها که می‌توان از آن به عنوان «پریمیوم تحریم» یاد کرد، در حال حاضر بین ۱۵ تا ۲۵ درصد ارزش معامله برآورد می‌شود. این هزینه اضافی مستقیم قیمت تمام‌شده کالاهای وارداتی را افزایش داده و به تورم داخلی دامن زده است. از منظر کیفی، این ریسک شامل احتمال کلاهبرداری، مسدود شدن وجوه و عدم وجود هرگونه مکانیسم حقوقی برای پیگیری اختلافات است. این انزوای مالی همچنین ترازنامه بانک‌های داخلی را به شدت تحت فشار قرار داده و با تعمیق رکود اقتصادی، وصول مطالبات آن‌ها را دشوار ساخته و نسبت مطالبات غیرجاری (NPL) را در سطوح بحرانی نگه داشته است.

تشریح کمی سناریوی اسنپ‌بک

فعال‌سازی اسنپ‌بک کامل، وضعیت را از «انزوای ناشی از ریسک» به «انزوای ناشی از الزام قانونی بین‌المللی» تغییر می‌دهد. اگر تحت تحریم‌های ثانویه آمریکا، یک بانک چینی با ایران کار کند، با ریسک تنبیه از سوی واشنگتن مواجه است؛ اما اگر تحت یک قطعنامه فصل هفتمی شورای امنیت این کار را انجام دهد، دولت چین مستقیم در حال نقض حقوق بین‌الملل است.

این تمایز، تمام محاسـبات را تغییر می‌دهد. کشورهایی که در حال حاضر به عنوان هابهای لجسـتیکی و مالی ایران برای دور زدن تحریم‌ها عمل می‌کنند، تحت اسنپ‌بک کامل موظف به مسدودسـازی تمام فعالیت‌های مالی مرتبط با ایران خواهند بود. این به معنای فروپاشی شبکه صرافی‌ها و شرکت‌های واسطه‌ای است که در حال حاضر تنها راه تنفس اقتصاد ایران هستند.

در چنین شـرایطی، مدل‌سازی هزینه مبادله نشان‌دهنده یک جهش کیفی و فاجعه‌بار است. جهش «پریمیوم تحریم» از محدوده ۱۵ تا ۲۵ درصد فعلی به بالای ۴۰ تا ۵۰ درصد، یک افزایش خطی نیست، بلکه نتیجه یک فروپاشی ساختاری در شبکه‌های مالی غیررسمی است. دلیل این جهش آن است که اسنپ‌بک کامل و مورد اجماع جهانی، ماهیت ریسک را برای واسطه‌های مالی تغییر می‌دهد. در وضعیت کنونی (شبه‌اسنپ‌بک)، ریسک اصلی، جریمه شدن توسط خزانه‌داری آمریکاست؛ اما در سناریوی جدید، این واسطه‌ها در حال نقض قوانین بین‌المللی خواهند بود و حتی دولت‌های دوست نیز موظف به مقابله با آن‌ها می‌شوند. این امر موجب می‌شود عرضه «خدمات دور زدن تحریم» به شدت کاهش یابد و تنها معدود شبکه‌هایی که حاضر به پذیرش ریسک‌های در حد فعالیت‌های مجرمانه بین‌المللی هستند، در بازار باقی بمانند. این انحصار و کمیابی، به خودی خود قیمت را چند برابر می‌کند. علاوه بر این، این پریمیوم جدید شامل لایه‌های هزینه بیشتری می‌شود: اول، هزینه زنجیره‌های انتقالی بسیار طولانی‌تر و پیچیده‌تر، که پول برای پنهان کردن منشا خود مجبور است از چندین کشور و صرافی عبور کند و در هر مرحله کارمزد خود را به جا بگذارد. دوم، حق بیمه ریسک توقیف قطعی دارایی‌ها که واسطه‌ها آن را در هزینه خود لحاظ می‌کنند. سوم، هزینه ریسک کلاهبرداری وعدم تحویل پول که در یک بازار بدون قانون به شدت افزایش می‌یابد. در این سـطح، هزینه انتقال پول به قدری گزاف می‌شود که واردات اکثر کالاها، حتی مواد اولیه صنعتی، توجیه اقتصادی خود را از دست می‌دهد و کشور با یک شوک عرضه شدید روبرو خواهد شد. این هزینه سرسام‌آور، عملاً به معنای توقف تجارت مالی و حرکت به سمت اقتصاد تهاتری و مبتنی بر نقاست.

تاثیر انزوا بر ترازنامه بانک‌ها

این شوک تجاری بیرونی، مستقیم به یک بحران ورشکستگی در داخل سیستم بانکی منتقل می‌شود. در حال حاضر، نسبت مطالبات غیرجاری (NPL) در نظام بانکی ایران به دلیل سال‌ها رکود و تحریم، در سـطح بحرانی حدود ۱۵ تا ۲۰ درصد قرار دارد. این بدان معناست که از هر ۱۰۰ واحد پولی که بانک‌ها وام داده‌اند، حدود ۲۰ واحد آن در معرض ریسک‌عدم بازگشت قرار دارد. این وضعیت، توان تسهیلات‌دهی بانک‌ها را به شدت کاهش داده و آن‌ها را آسیب‌پذیر کرده است. در سناریوی اسنپ‌بک کامل، با توقف تقریباً کامل تجارت خارجی و انقباض دورقمی GDP که در پی آن رخ می‌دهد، موج جدید و بسیار سهمگین‌تری از ورشکستگی بنگاه‌های اقتصادی به راه خواهد افتاد. کسب‌وکارهایی که تا امروز با ظرفیت پایین به فعالیت خود ادامه می‌دادند، به دلیل‌عدم امکان تامین مواد اولیه یا فروش محصولات خود، به طور کامل متوقف خواهند شد. مدل‌سازی تاثیر چنین رکودی بر ترازنامه بانک‌ها نشان می‌دهد که با عبور نسبت مطالبات غیرجاری (NPL) از مرز بحرانی ۳۰ درصد، بانک‌ها با یک بحران کیفیت دارایی مواجه می‌شوند. این امر آن‌ها را مجبور به ذخیره‌گیری گسترده برای وام‌های سوخت‌شده می‌کند که به فرسایش شدید سرمایه پایه و کاهش توان تسهیلات‌دهی آن‌ها می‌انجامد و در نهایت، ریسک ورشکستگی و بحران سیستمیک بانکی را به امری محتمل تبدیل می‌کند.

جدول آسیب‌شناسی تاثیر اسنپ‌بک بر نظام بانکی

محور آسیب‌شناسی	توصیف کیفی اثرات	مدل‌سازی سناریوی اسنپ‌بک کامل (پیش‌بینی)	شاخص کمی کلیدی
انزوای مالی و روابط کارگزاری	قطع دسترسی به نظام مالی منطقه؛ توقف امکان گشایش LC؛ احتیاط مضاعف بانک و انزوا	کاهش تعداد روابط کارگزاری به نزدیک صفر؛ محدود شدن به چند کانال دولتی پرریسک و خاص	تعداد روابط کارگزاری فعال بانکی
افزایش هزینه‌های مبادله	اجبار به استفاده از کانال‌های غیررسمی، پرریسک و غیرشفاف (صرافی‌ها، شرکت‌های پوششی) برای انجام تجارت خارجی	جهش پریمیوم تحریم از سطح ۱۵ تا ۲۵ درصد (در شبه‌اسنپ‌بک) به بازه ۳۰ تا ۴۰ درصد ارزش معامله	پریمیوم ریسک تحریم (درصد هزینه اضافی بر تجارت)
ناترازی ترازنامه بانک‌ها	رکود عمیق اقتصادی ناشی از تحریم‌ها که به ورشکستگی بنگاه‌ها و ناتوانی آن‌ها در بازپرداخت وام‌ها منجر می‌شود	جهش نسبت NPL از سطح ۱۵ تا ۲۰ درصد (در شبه‌اسنپ‌بک) به بالای ۳۰ درصد و ورود به مرز بحران سیستماتیک بانکی	نسبت مطالبات غیرجاری به کل تسهیلات

شوک اسنپ‌بک برای بسیاری از بنگاه‌های خصوصی به‌معنای اختلال در نقدینگی، زنجیره تامین و بازارهای صادراتی است؛ اما همان محدودیت می‌تواند نقطه آغاز تاب‌آوری، نوآوری و بازتعریف مسیر رشد در اقتصاد تحریمی باشد.

از بقا تا فرصت‌سازی

استراتژی‌های بنگاه‌های خصوصی در مواجهه با شوک اسنپ‌بک چیست؟

شوک «اسنپ‌بک» یا بازگشت خودکار تحریم‌ها، برای اقتصاد ایران مفهومی بسیار فراتر از یک تهدید سیاسی است. این سازوکار، به‌ویژه در حوزه‌های مالی، بانکی و تجاری، بلافاصله جریان‌های واردات و صادرات را مختل می‌کند و بنگاه‌های خصوصی را در موقعیت دشـــواری قرار می‌دهد. برخلاف شرکت‌های دولتی یا شبه‌دولتی که از حمایت‌های مستقیم برخوردارند، بنگاه‌های خصوصی با منابع محدود و ساختارهای منعطف‌تر مواجه‌اند و بنابراین ضرورت دارد استراتژی‌هایی پویا برای عبور از چنین شوکی طراحی کنند.

بقا، نخستین لایه از استراتژی

اولین واکنش هر بنگاه خصوصی به شوک اسنپ‌بک، تلاش برای بقا است. در این سطح، شرکت‌ها معمولاً بر مدیریت نقدینگی تمرکز می‌کنند. تجربه تحریم‌های ۱۳۹۰ و ۱۳۹۷ نشان داد که بیش از ۴۰ درصد بنگاه‌های کوچک و متوســـط در ایران در نخستین سال بازگشت تحریم‌ها، به دلیل کمبود نقدینگی یا ناتوانی در تامین مالی خارجی، دچار رکود یا تعطیلی شدند. در چنین شرایطی، ابزارهایی مانند کاهش هزینه‌های غیرضروری، مذاکره مجدد برای بازپرداخت بدهی‌ها و حرکت به سمت تامین مالی داخلی، استراتژی‌های مرسوم بقامحور به شمار می‌روند.

فراتر از واکنش کوتاه‌مدت

تاب‌آوری عملیاتی به معنای توانایی بنگاه در ادامه فعالیت تحت فشارهای خارجی است. بسیاری از شـــرکت‌های خصوصی در صنایع صادرات‌محور ناچار به تغییر زنجیره تامین شدند. جایگزینی تامین‌کنندگان آسیایی به جای اروپایی، یا حرکت به سمت واردات غیرمستقیم از مسیر کشورهای ثالث، نمونه‌های بارز این رویکرد است. بررسی داده‌های اتاق بازرگانی تهران در سال ۱۴۰۲ نشان می‌دهد که ۳۵ درصد بنگاه‌های خصوصی موفق به بازطراحی زنجیره تمین خود شدند، در حالی که ۲۵ درصد همچنان به مسیرهای پرریسک قبلی وابسته ماندند. تاب‌آوری عملیاتی همچنین شامل بازمهندسی فرایندها در داخل کشور است. برخی شرکت‌های دارویی با سرمایه‌گذاری در واحدهای تحقیق و توسعه داخلی توانستند بخشی از مواد اولیه را بومی‌سازی کنند. این اقدام نه‌تنها هزینه‌های ارزی را کاهش داد، بلکه فرصتی برای توسعه ظرفیت‌های فناورانه داخلی نیز فراهم آورد.

فرصت‌سازی در دل تهدید

شوک اسنپ‌بک اگرچه یک بحران فراگیر است، اما ظرفیت‌هایی برای فرصت‌سازی ایجاد می‌کند. بنگاه‌های خصوصی که توانســـته‌اند از محدودیت‌ها به‌عنوان محرک نوآوری بهره بگیرنـــد، در بلندمدت مزیت رقابتی پیدا کرده‌اند. نمونه بارز، شـــرکت‌های فعال در حوزه فناوری مالی (فین‌تک) هستند که در واکنش به محدودیت‌های بانکی بین‌المللی، مدل‌های پرداخت بومی و راهکارهای انتقال اعتبار داخلی ایجاد کردند. آمارها نشـــان می‌دهد تعداد استارت‌آپ‌های فعال در این حوزه بین سال‌های ۱۳۹۷ تا ۱۴۰۳ بیش از ۲ برابر شده است. از سوی دیگر، محدودیت‌های تجاری موجب شد برخی بنگاه‌ها به بازارهای منطقه‌ای کمتر توسعه‌یافته اما دسترس‌پذیرتر روی آورند. بازارهای آسیای میانه، قفقاز و آفریقا به تدریج به مقصد صادراتی جدیدی برای بنگاه‌های ایرانی تبدیل شـــدند. این تغییر جغرافیای تجاری اگرچه ابتدا به اجبار رخ داد، اما اکنون بخشی از استراتژی پایدار برخی شرکت‌ها شده است.

مدیریت ریسک و سناریونویسی

بنگاه‌های خصوصی که به طور حرفه‌ای با مفهوم مدیریت بحران آشنا شده‌اند، می‌دانند که هیچ شوکی دائمی نیست و هر فشار خارجی می‌تواند در چارچوب یک سناریوی زمان‌بندی‌شده تحلیل شود. مدیریت ریسک در مواجهه با اسنپ‌بک به معنای ایجاد سناریوهای جایگزین برای مسیرهای تجاری، مالی و حتی نیروی انسانی است. برای نمونه، یک شرکت تولیدی قطعات خودرو ممکن است سه سناریو طراحی کند: نخست، تداوم تحریم و تشدید فشارها؛ دوم، بازگشت نسبی به شرایط عادی از طریق توافقات منطقه‌ای؛ و سوم، گشایش نسبی در فضای بین‌الملل. بر اساس هر سناریو، میزان سرمایه‌گذاری، تنوع بازار و سطح اشتغال متفاوت تعریف می‌شود. این مدل به شرکت امکان می‌دهد در برابر تغییرات ناگهانی دچار سردرگمی نشود.

سیاست‌های توصیه‌ای برای تقویت استراتژی‌ها

برای آنکه بنگاه‌های خصوصی بتوانند استراتژی‌های فوق را پایدارتر اجرا کنند، چند توصیه کلیدی از منظر سیاســـت‌گذاری و مدیریت قابل طرح است. نخست، نیاز فوری به ایجاد خطوط اعتباری داخلی وجود دارد. بدون دسترسی به منابع مالی، بسیاری از بنگاه‌ها حتی توان اجرای کوچک‌ترین اصلاحات ساختاری را ندارند. دوم، سیاست‌گذاران باید مسیرهای حقوقی و تجاری برای همکاری با کشورهای همسو را تسهیل کنند. تجربه نشان داده است که انعطاف دیپلماتیک می‌تواند فضای تنفسی لازم برای بنگاه‌ها ایجاد کند. از منظر مدیریتی نیز، بنگاه‌های خصوصی باید در ساختار خود واحدهای تحلیل ریسک و برنامه‌ریزی استراتژیک ایجاد کنند. این واحدها باید قادر باشند داده‌های محیطی را رصد کرده و سناریوهای مختلف را برای مدیران آماده کنند. همچنین سرمایه‌گذاری در سرمایه انسانی، از طریق آموزش مهارت‌های بین‌المللی، مذاکره و زبان خارجی، نقش مهمی در گسترش ظرفیت‌های تاب‌آوری دارد.

از واکنش تا بازسازی

شوک اسنپ‌بک هرچند به‌ظاهر به معنای عقب‌گرد و انسداد است، اما تجربه سال‌های اخیر نشان داده که بسیاری از بنگاه‌های خصوصی توانسته‌اند از آن به‌عنوان فرصتی برای بازتعریف مسیر خود استفاده کنند. آنچه تفاوت میان بنگاه‌های شکست‌خورده و موفق را رقم زده، نه دسترسی به منابع دولتی، بلکه میزان آمادگی استراتژیک، انعطاف مدیریتی و جسارت در نوآوری بوده است. بنگاه‌های خصوصی در شرایط تحریمی، اگرچه در خط مقدم آسیب‌ها قرار دارند، اما می‌توانند به پیشگامان فرصت‌سازی بدل شوند. این مسیر از بقا آغاز می‌شود، با تاب‌آوری عملیاتی ادامه می‌یابد و در نهایت به نوآوری و توسعه پایدار ختم خواهد شد.

رفتار بنگاه‌های اقتصادی در مواجهه با اسنپ‌بک طبق یافته‌های مرکز پژوهش‌های مجلس و گزارش‌های پژوهشی اتاق‌های بازرگانی

دسته استراتژی	داده کمی	داده کیفی (نمونه تجربه‌ها)
مدیریت نقدینگی و کاهش هزینه‌ها	۴۸ درصد	کاهش سفرهای خارجی کارکنان، کوچک‌سازی دفاتر، مذاکره برای تمدید بازپرداخت وام‌ها
بازطراحی زنجیره تامین	۳۵ درصد	جایگزینی تأمین‌کنندگان آسیایی، استفاده از واردات واسطه‌ای از طریق امارات و ترکیه
بومی‌سازی تولید و تحقیق و توسعه	۲۰ درصد	تولید مواد اولیه دارویی در داخل کشور، ارتقای فناوری قطعات خودرو
توسعه بازارهای منطقه‌ای	۲۷ درصد	ورود به بازار آسیای میانه و آفریقا، افزایش صادرات به عراق و افغانستان
نوآوری فناورانه (فین‌تک و دیجیتال)	۱۵ درصد	ایجاد پلتفرم‌های پرداخت داخلی، راهکارهای مدیریت اعتبار بدون نیاز به بانک‌های بین‌المللی

چابهار، جرقه تازه جنگ بندرها

لغو معافیت تحریمی چابهار چه شرایطی را ایجاد می‌کند؟



علیرضا حیدری
کارشناس اقتصادی

لغو معافیت تحریمی بندر «چابهار» از سوی ایالات متحده را می‌توان در راستای آمادسازی منطقه (گره ارتباطی جنوب آسیا با آسیای میانه و خاورمیانه) برای فعال‌سازی مکانیزم ماشه و یا همان «پساماشه» توصیف کرد. این اقدام، نه‌تنها یک اقدام سیاسی علیه ایران، بلکه نقطه عطفی در مناسبات ژئواکونومیک منطقه است. این بندر که در سال ۲۰۱۸ از تحریم‌های یکجانبه معاف شده بود، به‌عنوان حلقه‌ای حیاتی در اتصال هند به افغانستان و آسیای میانه، کارکردی فراتر از یک بندر تجاری دارد. چابهار، تنها بندر اقیانوسی ایران در سواحل مکران، در سال‌های اخیر به صحنه رقابت پیچیده میان قدرت‌های منطقه‌ای و جهانی بدل شده است.

اهمیت چابهار برای ایران، فراتر از یک بندر

برای ایران، چابهار نه‌تنها دروازه‌ای به آب‌های آزاد اقیانوس هند است، بلکه فرصتی برای تنوع‌بخشی به مسیرهای ترانزیتی و کاهش وابستگی به تنگه هرمز محسوب می‌شود. توسعه این بندر در قالب منطقه آزاد تجاری-صنعتی، ابعاد متنوعی از سرمایه‌گذاری، اشتغال‌زایی و پیوند با کریدور شمال-جنوب را دربر دارد. برآوردهای رسمی نشان می‌دهد که چابهار می‌تواند سالانه بیش از ۸۰ میلیون تن کالا را جابه‌جا کند، اما ظرفیت بالفعل آن کمتر از یک‌چهارم این رقم است. تحریم‌ها، محدودیت‌های سرمایه‌گذاری خارجی و کمبود زیرساخت‌های تکمیلی، مهم‌ترین مانع تحقق این ظرفیت بوده‌اند. لغو معافیت تحریمی، در عمل، امید به جذب سرمایه‌گذاری‌های تازه هندی و بین‌المللی را کاهش می‌دهد و دسترسی ایران به مسیرهای جایگزین را محدود می‌کند.

هند و رؤیای دسترسی به آسیای میانه

دهلی‌نو همواره با چالش محصور بودن میان پاکستان و چین در مسیرهای زمینی مواجه بوده است. دسترسی به افغانستان و آسیای میانه بدون عبور از خاک پاکستان، یک اولویت امنیتی-اقتصادی برای هند است. در سال‌های اخیر، سرمایه‌گذاری هندی‌ها در اسکله شهید بهشتی چابهار و ایجاد مسیر ریلی چابهار-زرنج-دلارام در افغانستان، گامی در راستای تحقق این استراتژی بود. لغو معافیت تحریمی، هند را در موقعیت دشواری قرار می‌دهد. از یک سو، دهلی‌نو نمی‌خواهد روابط راهبردی خود با واشنگتن را قربانی پروژه چابهار کند؛ از سوی دیگر، رها کردن چابهار به معنای واگذاری یک اهرم ژئواکونومیک مهم به رقبایی چون چین و پاکستان خواهد بود. در واقع، معادله‌ای شکل می‌گیرد که در آن هند باید میان همگرایی با آمریکا و حفظ مسیر مستقل دسترسی به آسیای میانه یکی را برگزینند یا راهی برای توازن میان این دو بیابد.

افغانستان، نیازمند دروازه‌ای به دریا

افغانستان، به‌عنوان کشوری محصور در خشکی، یکی از اصلی‌ترین ذی‌نفعان پروژه چابهار است. در شرایطی که ۸۰ درصد تجارت خارجی افغانستان به مسیرهای پاکستان وابسته است، دسترسی به بندر چابهار امکان کاهش این وابستگی را فراهم می‌کرد. در سال‌های اخیر، محموله‌های گندم اهدایی هند به افغانستان از مسیر چابهار منتقل شد. لغو معافیت تحریمی، چشم‌انداز استفاده پایدار افغانستان از این مسیر را مبهم می‌سازد و در عمل اسلام‌آباد را در موقعیت برتری قرار می‌دهد.

چین، پاکستان و بازی بندرها

یکی از ابعاد کمتر دیده‌شده در لغو معافیت چابهار، پیوند آن با رقابت ژئواکونومیک چین و پاکستان در قالب کریدور اقتصادی چین-پاکستان (CPEC) است. بندر گوادر در ایالت بلوچستان پاکستان که با سرمایه‌گذاری مستقیم چین توسعه یافته، تنها ۷۰ کیلومتر با چابهار فاصله دارد. پکن و اسلام‌آباد در تلاشند گوادر را به یک هاب ترانزیتی و انرژی بدل کنند که مسیر دریایی چین به خاورمیانه و آفریقا را کوتاه‌تر کند. در این معادله، چابهار رقیب مستقیم گوادر است. از این منظر، فشار واشنگتن برای لغو معافیت تحریمی چابهار می‌تواند در خدمت منافع چین و پاکستان نیز باشد، چرا که در عمل مانع از تحقق ظرفیت‌های بندر رقیب می‌شود. به بیان دیگر، رقابت هند و چین نه‌تنها در اقیانوس آرام، بلکه در سواحل مکران و خلیج عمان نیز بازتاب یافته است.

ایالات متحده و سیاست دوگانه

لغو معافیت تحریمی چابهار در تناقض با برخی سیاست‌های اعلامی ایالات متحده قرار دارد. واشنگتن در سال‌های اخیر بارها بر ضرورت کاهش وابستگی افغانستان به پاکستان تأکید کرده بود. معافیت سال ۲۰۱۸ دقیقاً در همین چارچوب صادر شد. اکنون، با لغو این معافیت، آمریکا در عمل افغانستان را دوباره به دایره نفوذ ترانزیتی پاکستان بازمی‌گرداند. برخی تحلیلگران این تغییر موضع را نتیجه اولویت یافتن مهار ایران بر مدیریت منازعه منطقه‌ای می‌دانند. از منظر دیگر، آمریکا ممکن است بر این باور باشد که هند می‌تواند از مسیرهای جایگزین یا همکاری‌های غیررسمی همچنان به استفاده محدود از چابهار ادامه دهد، بی‌آنکه فشار تحریم‌ها کاهش یابد.

تأثیر بر معادلات ژئواکونومیک منطقه

لغو معافیت تحریمی چابهار، معادلات منطقه‌ای را به‌طور بنیادین تغییر می‌دهد. نخست، ایران در موقعیت دشوارتری برای جذب سرمایه‌گذاری خارجی قرار می‌گیرد و احتمالاً بیش از پیش به سمت همکاری با چین در قالب توافق ۲۵ساله متمایل خواهد شد. دوم، هند ناگزیر است استراتژی خود را بازنگری کند و شاید به سمت مسیرهای ترانزیتی از طریق دریای خزر و روسیه متمایل شود. سوم، افغانستان که در جست‌وجوی مسیرهای مستقل است، بار دیگر در تنگنای وابستگی به پاکستان گرفتار می‌شود. چهارم، چین و پاکستان، با کاهش رقیب مستقیم گوادر، فرصتی تازه برای تثبیت جایگاه ژئواکونومیک خود به دست می‌آورند.

رقابت یا همکاری؟

آینده چابهار در گرو تعاملات چندلایه میان تهران، دهلی‌نو، واشنگتن، پکن و اسلام‌آباد است.

اگرچه لغو معافیت تحریمی ضربه‌ای به پروژه‌های توسعه‌ای این بندر است، اما موقعیت ژئوپلیتیک آن همچنان انکارناپذیر است. ایران می‌تواند با بهره‌گیری از ظرفیت‌های همکاری منطقه‌ای، به‌ویژه با کشورهای آسیای میانه و قفقاز، همچنان چابهار را در کانون توجه نگه دارد. برای هند، تصمیم دشوار همچنان باقی است: یا باید راهی برای مذاکره با واشنگتن بیابد و معافیت را بازگرداند، یا با پذیرش ریسک‌های تحریمی، سرمایه‌گذاری خود را در چابهار ادامه دهد.

جمع‌بندی

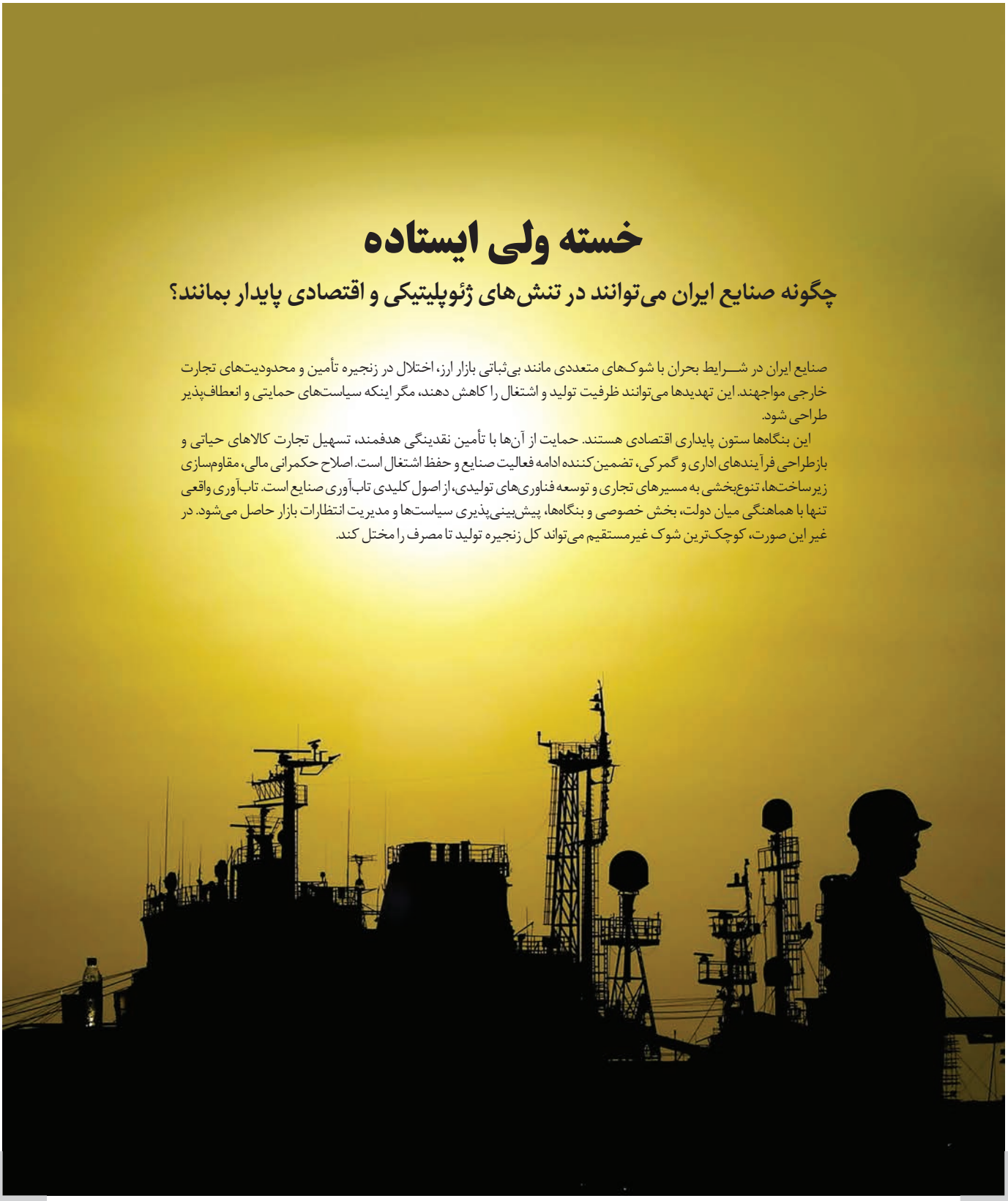
چابهار بیش از یک بندر تجاری است؛ این نقطه در سواحل مکران به میدان رقابت ژئواکونومیک میان ایران، هند، چین و پاکستان بدل شده است. لغو معافیت تحریمی توسط آمریکا نه‌تنها مسیرهای تجاری ایران را محدود می‌کند، بلکه توازن ژئوپلیتیک منطقه را به نفع چین و پاکستان تغییر می‌دهد. در این میان، افغانستان بیش از همه بازنده خواهد بود، چرا که امید به یک مسیر جایگزین مطمئن را از دست می‌دهد. با وجود همه محدودیت‌ها، موقعیت راهبردی چابهار همچنان اهمیت خود را حفظ می‌کند و آینده آن بستگی به میزان اراده بازیگران برای تبدیل این بندر به پل همکاری، یا میدان رقابت دارد.

خسته ولی ایستاده

چگونه صنایع ایران می‌توانند در تنش‌های ژئوپلیتیکی و اقتصادی پایدار بمانند؟

صنایع ایران در شـــرایط بحران با شوک‌های متعددی مانند بی‌ثباتی بازار ارز، اختلال در زنجیره تأمین و محدودیت‌های تجارت خارجی مواجهند. این تهدیدها می‌توانند ظرفیت تولید و اشتغال را کاهش دهند، مگر اینکه سیاست‌های حمایتی و انعطاف‌پذیر طراحی شود.

این بنگاه‌ها ستون پایداری اقتصادی هستند. حمایت از آن‌ها با تأمین نقدینگی هدفمند، تسهیل تجارت کالاهای حیاتی و بازطراحی فرآیندهای اداری و گمرکی، تضمین‌کننده ادامه فعالیت صنایع و حفظ اشتغال است. اصلاح حکمرانی مالی، مقاوم‌سازی زیرساخت‌ها، تنوع‌بخشی به مسیرهای تجاری و توسعه فناوری‌های تولیدی، از اصول کلیدی تاب‌آوری صنایع است. تاب‌آوری واقعی تنها با هماهنگی میان دولت، بخش خصوصی و بنگاه‌ها، پیش‌بینی‌پذیری سیاست‌ها و مدیریت انتظارات بازار حاصل می‌شود. در غیر این صورت، کوچک‌ترین شوک غیرمستقیم می‌تواند کل زنجیره تولید تا مصرف را مختل کند.



عکس: رضا معطریان

تاب‌آوری اقتصادی ایران تنها در سایه اصلاحات ساختاری و کاهش مداخلات ناکارآمد دولت محقق خواهد شد. بدون چنین اصلاحاتی، حتی رفع کامل تحریم‌ها نیز نمی‌تواند مانع از بروز بحران‌های اقتصادی شود. دولت باید با اتخاذ سیاست‌های آزادسازی اقتصادی، تقویت بخش خصوصی، شفافیت مالی و تنوع‌بخشی به منابع درآمدی، زمینه‌ساز شکل‌گیری یک اقتصاد مقاوم، پایدار و تاب‌آور شود.

سناریوهایی برای دوران سخت

افزایش تاب‌آوری اقتصاد ایران با محوریت کاهش مداخلات دولتی



بهمن عشقی

مشاور عالی رئیس اتاق تهران

چرا باید خواند:
اقتصاد ایران چه مشخصه‌هایی دارد و چگونه صنایع در این اقتصاد می‌توانند تاب‌آور شوند؛ الزامات آن چیست؟ این مقاله را بخوانید.

مقدمه

تـــاب‌آوری اقتصادی به معنای توانایی یک کشـــور در مقاومت در برابر شوک‌ها، بحران‌ها و فشارهای بیرونی و درونی، و همچنین بازیابی سریع از شرایط بحرانی است. در اقتصادهایی که با بی‌ثباتی‌های داخلی و فشارهای خارجی روبه‌رو هســـتند، تـــاب‌آوری اقتصادی نه یک انتخاب، بلکه ضرورتی حیاتی است. اقتصاد ایران طی دهه‌های اخیر به‌واسطه تحریم‌های خارجی، نوسانات شـــدید نرخ ارز، تورم مزمن و مداخلات گسترده دولت در بازارهـــا، با چالش‌های متعددی مواجه بوده اســـت. این مقاله با تمرکز بر کاهش مداخلات ناکارآمد دولت، راهکارهایی برای ارتقای تـــاب‌آوری اقتصاد ایران ارائه می‌دهد.

وضعیت موجود اقتصاد ایران

اقتصاد ایران به‌طور سنتی وابسته به درآمدهای نفتی و بودجه‌های دولتی بوده است. این وابستگی، همراه با ساختارهای انحصاری و سیاست‌های دستوری، باعث آسیب‌پذیری شدید در برابر شوک‌های خارجی مانند تحریم و نوسانات قیمت نفت شده است. از جمله مهم‌ترین مشکلات ناشی از مداخلات دولت می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:

- قیمت‌گذاری دستوری کالاها و خدمات که موجب ایجاد رانت و فساد می‌شود.
- یارانه‌های غیرهدفمند که بار مالی ســـنگینی بـــر بودجه تحمیل کرده و عدالت اجتماعی را محقق نکرده است.
- چندنرخی بودن ارز که منجر به شکل‌گیری فساد ساختاری و بی‌ثباتی در تجارت خارجی شده است.
- انحصار شرکت‌ها و نهادهای شبه‌دولتی در بخش‌های کلیدی اقتصاد که فضای رقابتی را تضعیف کرده است.

مبانی نظری تاب‌آوری اقتصادی

تاب‌آوری اقتصادی در ادبیات توسعه به معنای وجود ظرفیت‌های متنوع و انعطاف‌پذیر برای مواجهه با تغییرات و بحران‌هاست. در این چارچوب، عواملی همچون تنوع‌بخشی بـــه اقتصاد، تقویت بخش خصوصی، شـــفافیت در حکمرانی، توســـعه بازارهای مالی و سرمایه‌گذاری در فناوری و نوآوری، از ارکان اصلی افزایش تاب‌آوری محسوب می‌شوند.

راهکارهای پیشنهادی برای افزایش تاب‌آوری اقتصاد ایران

- **اصلاح سیاست‌های یارانه‌ای:** حذف تدریجی یارانه‌های پنهان و حرکت به سمت یارانه‌های هدفمند و نقدی برای اقشار آسیب‌پذیر.
- **آزادســـازی تدریجی اقتصاد:** کاهش نقش دولـــت در بنـــگاه‌داری و واگذاری فعالیت‌های اقتصادی به بخش خصوصی واقعی.
- **شفافیت و حکمرانی خوب:** ایجاد پایگاه‌های داده عمومی برای هزینه‌های دولت، شفاف‌سازی معاملات و مقابله با فساد ساختاری.
- **اصلاح نظام بانکی و مالی:** جلوگیری از بنگاه‌داری بانک‌ها و توسعه ابزارهای نوین مالی برای حمایت از تولید و کارآفرینی.
- **سیاست‌های ارزی پایدار:** حذف چندنرخی بودن ارز و حرکت به سمت نظام شناور مدیریت‌شده برای کاهش رانت و بی‌ثباتی.
- **تنوع‌بخشی صادراتی و کاهش وابستگی به نفت:** تقویت صادرات غیرنفتی به‌ویژه در حوزه کشاورزی، خدمات فنی-مهندسی و محصولات دانش‌بنیان.
- **حمایت از کسب‌وکارهای کوچک و متوسط** (SMEs): به‌عنوان موتور محرک اشتغال و نوآوری، باید دسترسی این بخش به منابع مالی و بازار تسهیل شود.

سناریوی اجرایی در شرایط تحریم

با توجه به تداوم تحریم‌ها و محدودیت‌های بین‌المللی، ایران می‌تواند از راهکارهای زیر برای افزایش تاب‌آوری استفاده کند:

- گســـترش همکاری‌های اقتصادی با کشورهای همســـایه و استفاده از ظرفیت بازارهای منطقه‌ای.
- انعقاد پیمان‌های پولی دو یا چندجانبه برای کاهش وابستگی به دلار.
- سرمایه‌گذاری در اقتصاد دیجیتال، تجارت الکترونیک و زیرساخت‌های فناوری.
- کوچک‌سازی دولت و کاهش هزینه‌های غیرضروری بودجه‌ای.

نتیجه‌گیری

تاب‌آوری اقتصادی ایران تنها در سایه اصلاحات ساختاری و کاهش مداخلات ناکارآمد دولت محقق خواهد شد. بدون چنین اصلاحاتی، حتی رفع کامل تحریم‌ها نیز نمی‌تواند مانع از بروز بحران‌های اقتصادی شود. بنابراین، دولت باید با اتخاذ سیاست‌های آزادسازی اقتصادی، تقویت بخش خصوصی، شفافیت مالی و تنوع‌بخشی به منابع درآمدی، زمینه‌ساز شکل‌گیری یک اقتصاد مقاوم، پایدار و تاب‌آور شود.

نکته‌هایی که باید بدانید

- **تاب‌آوری اقتصادی در ادبیات توسعه به معنای وجود ظرفیت‌های متنوع و انعطاف‌پذیر برای مواجهه با تغییرات و بحران‌هاست. عواملی همچون تنوع‌بخشی به اقتصاد، تقویت بخش خصوصی، شفافیت در حکمرانی، توسعه بازارهای مالی و سرمایه‌گذاری در فناوری و نوآوری، از ارکان اصلی افزایش تاب‌آوری محسوب می‌شوند.**
- **اقتصاد ایران به‌طور سنتی وابسته به درآمدهای نفتی و بودجه‌های دولتی بوده است. این وابستگی، همراه با ساختارهای انحصاری و سیاست‌های دستوری، باعث آسیب‌پذیری شدید در برابر شوک‌های خارجی مانند تحریم و نوسانات قیمت نفت شده است.**
- **در اقتصادهایی که با بی‌ثباتی‌های داخلی و فشارهای خارجی روبه‌رو هستند، تاب‌آوری اقتصادی نه یک انتخاب، بلکه ضرورتی حیاتی است.**

تجارب بین‌المللی نشان می‌دهد که نوآوری، دیجیتالی‌سازی، تنوع‌بخشی بازار و مدیریت منابع، کلید موفقیت صنایع در مواجهه با بحران‌هاست. بنگاه‌های ایرانی در صورتی می‌توانند بقا و رشد داشته باشند که تاب‌آوری را به یک استراتژی دائمی تبدیل کنند و از هر تهدیدی فرصت بسازند.

فرصت‌سازی به جای فرصت‌سوزی

راهکارهایی برای تاب‌آوری بنگاه‌های صنعت پوشاک و نساجی



امین مقدم

عضو هیئت نمایندگان اتاق تهران

چرا باید خواند:
صنعت نساجی با چه موانع و مشکلاتی روبه‌روست و برای گذار از این وضعیت چه باید کرد؟ این مقاله را بخوانید.

تاب‌آوری در اقتصاد به معنـــای توانایی یک صنعت یا بنگاه برای مقاومت در برابر شوک‌ها، سازگاری با تغییرات محیطی و بازیابی سریع پس از بحران‌هاست. در دنیای امروز که بازارها جهانی شده‌اند، نوسانات اقتصادی شدید و تغییرات سریع در سبک زندگی و سلیقه مصرف‌کنندگان رخ می‌دهد، تاب‌آوری به یکی از مؤلفه‌های حیاتی موفقیت و پایداری صنایع تبدیل شده است. صنعت نساجی و پوشاک ایران، با قدمت طولانی و گستردگی زنجیره تولید، نقش کلیدی در اقتصاد کشور دارد. این صنعت نه تنها نیازهای اساسی جامعه را تأمین می‌کند، بلکه سهم قابل توجهی در اشتغال‌زایی، ارزش افزوده صنعتی و اقتصاد محلی ایفا می‌کند. زنجیره تولید این صنعت از پنبه و الیاف تا طراحی، دوخت، بازاریابی و صادرات گسترده است. پوشاک به ویژه نقش مهمی در اشتغال زنان و جوانان ایفا کرده و بخش تکمیل‌کننده زنجیره نساجی محسوب می‌شود.

بـــا این حال، چالش‌هـــا و بحران‌های اقتصـــادی داخلی و بین‌المللی، فشـــار بر این صنعت را افزایش داده و ضرورت تاب‌آوری را بیش از هر زمان دیگری نمایان کرده است.

چالش‌های کلیدی صنعت نساجی و پوشاک

وابستگی به مواد اولیه: بخش قابل توجهی از الیاف مصنوعی و حتی بخشی از پنبه مصرفی وارداتی اســـت. این وابستگی، صنعت را در برابر نوسانات جهانی قیمت و محدودیت‌های ارزی آسیب‌پذیر کرده است. نوسانات ارزی همچنین هزینه واردات و تولید را افزایش داده و موجب ناپایداری قیمت محصولات نهایی شده است.

رقابت با واردات و برندهای خارجی: پوشاک ارزان کشورهای همسایه و شرق آسیا و حضور برندهای خارجی یا نمونه‌های تقلبی، سهم تولیدکنندگان داخلی را کاهش داده و فشار رقابتی شدیدی ایجاد کرده اســـت. این موضوع موجب شده بســـیاری از واحدهای کوچک و متوسط نتوانند با بازارهای جهانی و حتی منطقه‌ای رقابت کنند.

تغییر الگوی مصرف و مد: نســـل جوان ایرانی تحت تأثیر جریان‌های جهانی مد و سبک زندگی قرار دارد. تغییر سریع سلیقه مشتریان، نیازمند انعطاف، سرعت عمل و نوآوری در طراحی و تولید است، اما بخش بزرگی از واحدهای تولیدی داخلی با ساختار سنتی فعالیت می‌کنند و به سرعت پاسخگو نیستند.

چالش‌های انرژی و محیط‌زیست: صنایع نساجی و پوشاک مصرف بالای انرژی و منابع آب دارند. افزایش هزینه انرژی و محدودیت منابع، فشار مضاعفی بر تولیدکنندگان وارد کرده و بازارهای جهانی نیز رعایت استانداردهای محیط‌زیستی را به عنوان الزام می‌دانند.

مشکلات مالی و تأمین سرمایه: واحدهای کوچک و متوسط با دسترسی محدود به منابع مالی و اعتبارات، توانایی مقابله با نوسانات و سرمایه‌گذاری در نوآوری را ندارند. این محدودیت‌ها، تاب‌آوری و توان رقابتی صنایع را کاهش می‌دهد.

عوامل تقویت تاب‌آوری صنعت نساجی

نوآوری و دیجیتالی‌سازی: استفاده از فناوری‌های نوین مانند اتوماسیون خطوط تولید، نرم‌افزارهای مدیریت زنجیره تأمین، پلتفرم‌های فروش آنلاین و تحلیل داده‌های بازار، انعطاف و پاســـخگویی صنایع را به شکل چشمگیری افزایش می‌دهد.

توسعه برندهای داخلی و ارتقای کیفیت: ایجاد و تقویت برندهای معتبر ایرانی، همراه با طراحی خلاقانه و بازاریابی مدرن، ســـهم بازار داخلی را افزایش می‌دهـــد و توان رقابتی در برابر واردات را بالا می‌برد.

مدیریت منابع و بهره‌وری انرژی: حرکت به سمت فناوری‌های کم‌مصرف، استفاده از الیاف بازیافتی و فرآیندهای تولید سبز، تاب‌آوری مالی و زیست‌محیطی را تقویت می‌کند و امکان پاسخ سریع به تغییرات جهانی را فراهم می‌سازد.

سرمایه‌گذاری در نیروی انسانی و آموزش: پرورش طراحان مد، بازاریابان حرفه‌ای و نیروهای ماهر، نقش کلیدی در افزایـــش تاب‌آوری صنایع دارد. مهارت‌های فنی و مدیریت فرآیندها، به ویژه در بخش تولید، امکان سازگاری سریع با تغییرات بازار را فراهم می‌کند.

تنوع‌بخشی به بازارها و صادرات: حضور فعال در بازارهای منطقه‌ای و جهانی، به ویژه کشورهای اسلامی با فرهنگ مشـــابه، فرصت‌های جدیدی برای رشد و کاهش ریسک‌های اقتصادی ایجاد می‌کند.

بررسی تجارب بین‌المللی

ترکیه: ترکیه با سرمایه‌گذاری گسترده در طراحی مد و برندینگ جهانی توانسته جایگاه مهمی در بازار اروپا پیدا کند. ترکیب صنعت نساجی و پوشاک با گردشگری و فرهنگ، ارزش افزوده بالایی ایجاد کرده است.

هند: ایجاد خوشه‌های صنعتی محلی و توسعه صنایع کوچک و متوسط نساجی، فرصت‌های شغلی فراوانی برای زنان و جوانان فراهم کرده است و انعطاف تولید را افزایش داده است.

چین: ادغام فناوری‌های نوین و دیجیتالی‌ســـازی کل زنجیره نساجی، انعطاف‌پذیری بالا و کاهش ریســـک تولیدکنندگان را به همراه داشته است. ایجاد شهرک‌های صنعتی مشترک با تمرکز بر هماهنگی تولید، نمونه‌ای موفق برای کاهش فشار اقتصادی است.

چند پیشنهاد برای اصلاح مسیر

۱. حمایت هدفمند از واحدهای کوچک و متوسط برای توانمندسازی و کاهش آسیب‌پذیری در برابر نوسانات بازار. ۲. تشکیل خوشه‌های صنعتی مشترک نساجی و پوشاک برای کاهش هزینه‌ها، افزایش انعطاف و تقویت هم‌افزایی.

۳. مشوق‌ها برای فناوری‌های سبز و رعایت استانداردهای محیط‌زیستی، به منظور ارتقای تاب‌آوری مالی و جهانی صنایع.

۴. تقویت برندهای ملی پوشـــاک با همکاری اتاق بازرگانی و نهادهای خصوصی، به ویژه در حوزه بازاریابی و طراحی مد.

۵. سرمایه‌گذاری در دیجیتالی‌سازی فرآیندها و آموزش نیروی انسانی برای افزایش سرعت واکنش به تغییرات بازار و نوآوری.

جمع‌بندی

تاب‌آوری در صنعت نساجی و پوشاک ایران یک ضرورت حیاتی برای بقا، رشد و رقابت در بازارهای داخلی و جهانی اســـت. این تاب‌آوری تنها از طریق سیاست‌های کوتاه‌مدت حاصل نمی‌شود، بلکه نیازمند رویکرد جامع و بلندمدت است که فناوری، مدیریت، سرمایه انســـانی، طراحی مد و بازار را دربر گیرد. تجارب بین‌المللی نشـــان می‌دهد که نوآوری، دیجیتالی‌ســـازی، تنوع‌بخشی بازار و مدیریت منابع، کلید موفقیت صنایع در مواجهه با بحران‌هاست. بنگاه‌های ایرانی در صورتی می‌توانند بقا و رشد داشته باشند که تاب‌آوری را به یک استراتژی دائمی تبدیل کنند و از هر تهدیدی فرصت بسازند. آینده این صنعت به توانایی تولیدکنندگان در سازگاری، نوآوری و بازیابی سریع وابسته است و سیاست‌گذاران می‌توانند با اجرای برنامه‌های هدفمند، محیطی امن و پویا برای این صنایع فراهم کنند.

تاب‌آوری اقتصادی در ایران

شش راهبرد برای بقا و توسعه



سعید تاجیک
عضو هیئت نمایندگان اتاق تهران

مقدمه

اقتصاد ما و شـــرایطی که ایران دارد، بحران‌های عجیب و غریب زیادی دارد؛ شـــاید با یک اقتصاد نرمال فرسنگ‌ها فاصله داشته باشد؛ چون همه نوع ریسکی داریم؛ از ریسک سیاســـی و جنگ گرفته تا ریسک اقتصادی مثل کاهش ارزش پول و تورم، ریسک انرژی و آب، ریسک‌های اجتماعی و نیروی انسانی مثل مهاجرت پرسنل و ریسک‌های مالی. می‌شود گفت در ایران انواع و اقسام ریسک‌ها بر بنگاه‌های اقتصادی و کسب و کارهایمان مشتمل است. این که برنامه تاب‌آوری داشته باشیم نیاز همه بنگاه‌های اقتصادی است. در دنیا یک اســـتاندارد داریم که استاندارد ۲۲۳۰۱ سازمان ایزو است؛ عنوانش تقویت توان سازمان در پیشگیری، پاسخ و بازیابی سریع در مواجهه با اختلالات است. چون این استاندارد را در مجموعه خودمان دنبال می‌کردیم، این استاندارد را مطالعه می‌کردم، دیدم برای سطحی از ریسک که برای ما نوریسک حساب می‌شود، طراحی شده است. در ایران ریسک‌های بسیار جدی‌تری داریم. وقتی اینها را دســـته بندی می‌کردم، به شـــش دسته رسیدم، برای این که بنگاه‌های اقتصادی ما باید روی چه موضوعاتی تمرکز داشته باشند تا بتوانند در بحران‌هایی که وجود دارد تاب‌آور باشند.

۱ تاب‌آوری مالی و اقتصادی؛ رکود تورمی و محدودیت‌های تأمین مالی

یکی از نخستین و جدی‌ترین چالش‌های بنگاه‌های ایرانی موضوع تاب‌آوری مالی و اقتصادی است. مساله ای که با آن رو به رو هستیم یک رکود تورمی جدی است. الآن تورم بالای ۴۲-۴۳درصد است و با توجه به شرایطی که مکانیزم ماشه هم فعال می‌شود، احتیاط‌هایی که مردم برای بیدینگ منابعشان دارند باعث می‌شود کمتر ســـراغ بازار و خرید بروند. این شرایط موجب یک رکود تورمی در کشور می‌شود و به لحاظ مالی و اقتصادی بنگاه‌ها در تنگنای بیشتری قرار می‌گیرند. با توجه به شرایطی که داریم، تامین مالی از طریق بانک‌ها خیلی برای بنگاه‌های اقتصادی کوچک مقیاس و خصوصی خالص کمتر امکان پذیر است. یکی از مهم‌ترین موضوعات تاب‌آوری مالی و اقتصادی است. کاری که می‌شود کرد تنوع بخشی به سبد تامین منابع است؛ مثل بحث مربوط به دارایی‌های نقد شونده که سرمایه‌گذاری دارایی‌های بنگاه را در سطحی نگه دارد و همه را به دارایی ثابت تبدیل نکند و بنگاه بتواند بخشی از آن را در دارایی‌های جاری نگه دارد. استفاده از بازارهایی مثل بازار سرمایه می‌تواند کمک کند. همچنین تامین مالی جمعی که چند سالی است در ایران راه افتاده می‌تواند کمک کند. نکته بسیار مهم در بحث تاب‌آوری مالی و اقتصادی ریسک ارزی است. بسیاری از بنگاه‌ها در سال‌های قبل تعهدات ارزی بلندمدت ایجاد کردند؛ ولی نرخ ارز باعث شده طرح اقتصادی که اول تهیه کردند، به مرور از مدار توجیه خارج شود. یکی از توصیه‌های مهم این است که بنگاه‌ها برای خود ریسک ارزی بلند مدت یا بدهی ارزی بلند مدت درست نکنند. این یک نکته جدی است که باید به آن خیلی توجه داشت. از طرف دیگر، تنوع بخشی به سبد درآمدهاست. اگر کالا یا خدماتی امکان صادرات داشـــته باشد و بتوانیم درآمد ارزی داشته باشیم، ریسک بنگاه تا حد زیادی کاهش پیدا می‌کند؛ چون هزینه‌هایمان به نسبت تغییرات نرخ ارز به همان نسبت سریع بالا نمی‌رود؛ ولی می‌تواند درآمدهایمان را سریع بالاتر ببرد. این فرصتی اســـت برای شرکت‌ها یا کسانی که کالا یا خدمات صادراتی دارند؛ البته اگر دولت از این مسیر حمایت کند و صادرات را تقویت کند. پس اولین ریسک مالی و اقتصادی است.

۲ تاب‌آوری در زنجیره تأمین؛ شکنندگی ساختاری زنجیره‌ها

دومین ریسکی که داریم ریسک زنجیره تامین است. جنگ ۱۲ روزه نشان داد که بلافاصله می‌تواند ورود و خروج کالا به مشکل بخورد؛ یا ریسک‌هایی مثل داستان بندرعباس پیش بیاید. هرقدر بتوانیم در زنجیره ارزشمان لوکالیزیشن انجام بدهیم یا حداقل به زنجیره تامینمان از خارج از کشور تنوع‌بخشی بکنیم و برای تامین تک کشور نباشـــیم، در لحظات بحران خیلی به ما کمک می‌کند؛ مخصوصاً اگر بتوانیم در کشورهای اطرافمان هاب‌هایی ایجاد کنیم که اگر بحران به وجود آمد، مثل جنگ یا شرایط این چنینی، بتوانیم با حمل و نقل زمینی آنها را منتقل کنیم و قدری ریسک تامین کالا و موادمان را پایین بیاوریم. مساله دیگر بحث دیجیتال‌سازی شبکه تامین است که بتوانیم ردیابی کنیم. در بسیاری از موضوعات در شبکه‌های داخلی هم قابل ردیابی ترید نیست که کی چه دارد؟! یعنی برخی اوقات محصول یا کالایی در کشور هست، ولی چون دیتابیس کاملش وجود ندارد، پیدا کردن تامین‌کننده‌ای در داخل برای بنگاه‌ها سخت می‌شود. تاب‌آوری زنجیره تامین در زمان جنگ یا ریسک‌های سیاسی یا چیزی شبیه داستان گمرک بندرعباس برایمان خیلی مهم می‌شود. دولت هم باید به این توجه کند. در ریسک زنجیره تامین، ۷۰ ۸۰درصد کالاها از گمرک بندرعباس وارد می‌شود و مشابه آن را در کشور نداریم که مثلاً چابهار یا مکران جنوبی جایی شبیه به این درست کنیم تا اگر بحرانی شبیه بحران انفجار بندرعباس پیش بیاید، بتوانیم از آن مسیر کالا را تامین کنیم. اینها چیزهایی است که باید در سطح کلان به آن توجه شود.

نکته‌هایی که باید بدانید

- **تورم بالای ۴۲ تا ۴۳ درصد، همزمان با کاهش قدرت خرید مردم و احتیاط آنها در مصرف منابع، تقاضا را کاهش داده و رکود را تشدید کرده است. این شرایط، تأمین مالی بنگاه‌ها به‌ویژه بنگاه‌های کوچک و خصوصی را بیش از پیش دشوار ساخته است. اتکا به بانک‌ها در این وضعیت کارایی چندانی ندارد و یافتن مسیرهای جایگزین، ضرورتی اجتناب‌ناپذیر است.**
- **رخدادهای اخیر، از جنگ‌های منطقه‌ای گرفته تا مشکلات ناشی از گمرک بندرعباس، نشان داده‌اند که زنجیره تأمین ایران به‌شدت شکننده است. اتکا به یک مسیر یا یک گمرک خاص، به‌ویژه آنجا که ۷۰ تا ۸۰ درصد کالاها از طریق بندرعباس وارد می‌شوند، تهدیدی جدی محسوب می‌شود.**
- **یکی از ریسک‌های بنیادین اقتصاد ایران، عقب‌ماندگی تکنولوژیک است. بخش بزرگی از کالاها و خدمات کشور به‌دلیل سطح پایین فناوری، در بازارهای جهانی قابل رقابت نیستند. در حالی که ترکیه توانسته است در زنجیره ارزش جهانی خودرو، به‌عنوان تأمین‌کننده قطعات برای شرکت‌های بزرگ حضور یابد، ایران در هیچ زنجیره ارزش جهانی جایگاه جدی ندارد.**

بحران منابع انسانی، چه به دلیل مهاجرت گسترده متخصصان و چه به دلیل ضعف کیفیت آموزشی دانشگاه‌ها، یکی از جدی‌ترین موانع توسعه بنگاه‌هاست. بسیاری از فارغ‌التحصیلان برای ارزش‌آفرینی نیازمند آموزش‌های طولانی هستند و این امر بهره‌وری را کاهش می‌دهد.

۳ تاب‌آوری فناورانه و تکنولوژیک؛ جایگاه کمرنگ در زنجیره ارزش جهانی

ریسک سوم که تاب‌آوری مهمی لازم دارد تکنولوژی است. بسیاری از کالاها و محصولاتمان تکنولوژی پایینی دارد. فارغ از هر نوع ریسک سیاسی، جنگ و یا هر چیز دیگری، یک ریسک جدی در کشور داریم و این است که بسیاری از کالاها و خدمات ما دیگر قابل عرضه در دنیا نیست؛ چون تکنولوژی پایینی دارند و در زنجیره ارزش خیلی از شرکت‌ها نیستیم. ترکیه در زنجیره ارزش تامین قطعات خودرو در دنیاست. با این که خودروساز نیست، اما تامین‌کننده قطعات رنو، پژو و تویوتاست. این قطعات در ترکیه تولید و وارد زنجیره ارزش می‌شود. تقریباً در هیچ زنجیره ارزش جدی در دنیا نیستیم؛ به همین خاطر در دنیا خیلی برای کسی ریسکی ایجاد نمی‌کنیم؛ حتی در انرژی هم چندان نیستیم. با یک میلیون بشکه صادرات نفت بازیگر جدی در دنیا نیستیم. چیزی که مهم است این می‌باشد که به لحاظ تکنولوژیکی بتوانیم خود را به سطحی برسانیم که در دنیا تامین‌کننده یک کالا یا موضوعی باشیم که فقط ما بتوانیم انجام بدهیم یا حداقل بخش زیادی از آن را انجام بدهیم. این به R&D، اتوماسیون و کارهای طراحی و توسعه نیاز دارد که متاسفانه در ایران خیلی این وضعیت را نداریم. به نظرم این خیلی واجب‌تر از چیزهای دیگر است؛ یعنی حتی اگر تحریم هم نباشیم، برخی از کالاهایمان حداقل سریع نمی‌تواند وارد شود؛ یعنی اگر امروز تحریم را بردارند و هیچ محدودیتی نباشد، بسیاری از کالاهای ما را در دنیا نمی‌خرند؛ چون در زنجیره ارزش نیست.

۴ مهاجرت و کمبود نیروهای متخصص

موضوع چهارم تاب‌آوری فناوری است. یکی از موضوعات جدی ما کارکنان هستند. بحث مهاجرت را داریم. واقعیت این است که امروز خروجی‌های دانشگاه‌هایمان خروجی‌های با کیفیتی نیست؛ بنابراین موقعی که صنعت با خروجی‌های کارشناسی، کارشناسی ارشد و حتی دکتری دانشگاه‌ها مواجه می‌شود، خیلی نمی‌تواند بگوید این نیرو وارد می‌شـــود و سریع می‌تواند ارزش‌آفرینی جدی بکند؛ باید سال‌ها رویش کار شود. ریسک جابه‌جایی این نفرات، چه در داخل و چه در خارج خیلی جدی است. وقتی بحرانی به وجود می‌آید، مثلاً جنگ یا کرونا، یکی از موضوعات این است که افراد شما چندکاربره باشند و یک فرد بتواند چند تخصص را اجرا کند؛ اگر کسی مثلاً در روابط عمومی کار می‌کند، این آموزش‌ها را دیده باشـــد که بتواند بلافاصله در منابع انسانی هم کار کند. چندتخصصه بودن زمان را کوتاه می‌کند و می‌تواند سازمان را با نیروی انســـانی اش سازگار کند و انعطاف‌پذیری سازمانی را بالا ببرد. این نیازمند این است که سیستم‌های انگیزشی خوب در سازمان قرار بدهند و آموزش‌های خوب به پرسنل داده شود. بایســـتی بنگاه‌ها خیلی به موضوع منابع انسانی توجه کنند. برخی از مواردی که می‌گویم، مواردی نیست که فقط به داستان تحریم و جنگ ربط داشته باشد؛ حتی اگر اینها هم نباشـــد، اتفاقاً اینها جدی‌تر می‌شود؛ یعنی اگر فرضاً تحریم نداشته باشیم، فرد متخصص در کشور کم است؛ به همین خاطر بین شرکت‌ها جنگ نیروی انسانی می‌شود. پس باید روی آموزش نیروی انسانی، چندکاربرشدن نیروی انسانی و انگیزش آنان کار کنید

۵ تاب‌آوری انرژی و محیط زیست؛ ناترازی انرژی و تهدیدهای محیط زیستی

موضوع پنجم تاب‌آوری انرژی و محیط زیســـت است. تقریباً هر سال بحران انرژیمان جدی‌تر می‌شود. مطمئناً سال آینده ناترازی برق و گاز بیشتر از امسال خواهد بود و وضعیت آب بحرانی‌تر می‌شـــود. باید بتوانیم روی بهینه‌سازی و اقتصاد چرخشـــی و بازیافت کار کنیم و سازمان‌ها به این توجه کنند. زمانی گزاره‌ای بود که می‌گفـــت ایران نیروی کار و انـــرژی ارزان دارد؛ لذا کارخانه‌ها یا صاحبان صنعت در انتخاب محصولات یا زنجیره‌ای که می‌خواستند خرید کنند، بحث مصرف انرژی برای یک خط تولید چندان مهم نبود؛ ولی امروز این موضوع جدی و مهم شده است. پس بهینه‌سازی انرژی و تنوع دادن به انرژی بسیار مهم است. تنوع‌بخشی به انرژی یعنی اگر از انرژی برق استفاده می‌کنید، انرژی خورشیدی، دیزل ژنراتور و برق شبکه را در کنارش ببینید و لازم است این کار صورت بگیرد. تقریباً می‌شـــود گفت دولت کارایی‌اش را برای تامین انرژی از دست داده است؛ یعنی نمی‌توانیم منتظر دولت باشیم. به نظرم سال به سال وضعیت بهتر نخواهد شد و صنایع باید به فکر کار خود باشند. البته دولت هم این را می‌گوید و برای صنایع طرح‌هایی می‌گذارد که برق تامین‌کنند؛ در صورتی که این کار دولت بوده است.

بخش محیط زیست جدیت دیگری دارد که ارتباط با دنیاست. اگر مشکل تحریم و جنگ را نداشته باشیم، باز هم موضوع محیط زیست و انتشار کربن در کالاهایمان این قدر زیاد است که برخی از آنها دیگر قابلیت صادرات ندارند؛ یعنی نمی‌توانیم بعضی از کالاهایمان را به اتحادیه اروپا بفرستیم و حتی نمی‌توانیم به عنوان کالای واسطه‌ای یا مواد اولیه بفرستیم؛ چون استانداردهای محیط زیستی در دنیا سختگیرانه می‌شود؛ ما هم در ایران تقریباً به دلیل شرایطی که بر کشور حاکم بوده، خیلی توجهی به این جریانات نداشتیم. به نظرم اگر مشکلات سیاسی کشور هم حل شود، تاب‌آوری محیط زیستی کالاهای ما پایین است. باید روی این موضوع کار کنیم.

۶ تاب‌آوری سیاسی و نهادی؛ نقش تعامل و مذاکره با دولت

موضوع ششم تاب‌آوری سیاسی و نهادی است. باید بتوانیم چانه زنیمان با دولت را بیشتر کنیم و در بخش‌های تخصصی‌تر مثل انجمن‌های تخصصی از جمله اتاق‌ها، حرفه‌های منسجم، پخته و یکصدا به طرف مقابل بدهیم و با دولت و سایر مراجع وارد مذاکره شویم تا بتوانیم آنها را توجیه و قانع کنیم که حرکت درست انجام بدهند. دولت علاوه بر این که امروز پول و شرایط اجرای بسیاری از کارها را ندارد، از اطلاعات کارشناسی هم تهی شده است؛ یعنی شرایط دولت، شرایط ضعیفی است. ما حداقل می‌توانیم در تصمیم‌ســـازی به او کمک کنیم. البته باید این آغوش باز باشد که بتوانیم به سمتش حرکت کنیم. در بسیاری مواقع می‌توانستیم خیلی از ریسک‌ها را با بنگاه‌ها از بین ببریم؛ مثلاً اگر با بنگاه‌های سایر کشورهای دنیا همکاری مشترک می‌داشتیم و سرمایه‌گذاری مشترک کرده بودیم، کسی نمی‌توانست ما را به راحتی تحریم یا به ما حمله کند. وقتی همه اینها را کنار گذاشتند و سرمایه مشترکی وجود ندارد آسیب‌پذیری بیشتر می‌شود. اگر یک گمرک مشترک با یک کشور دیگر می‌داشتیم، دشمن به راحتی نمی‌توانست گمرک را مورد حمله قرار بدهد یا به آن تعرض کند؛ چون علاوه بر ما، با یک کشور دیگر هم درگیر می‌شود. به نظرم به تاب‌آوری فراتر از یک بنگاه حتی در سطح ملی هم نگاه نشده که اگر روزی با یکی از کشورهای همسایه که مرز زمینی تردد کامیون‌هایمان زیاد است به مشکل خوردیم چه می‌شـــود یا اگر برای گمرک شـــهید رجایی در بندرعباس اتفاقی بیافتد، موازی‌اش با کجا می‌توانیم کار انجام بدهیم؟! باید با کشوری که با ما ارتباط سیاسی خوبی دارد سرمایه‌گذاری داشته باشیم و آنجا را هاب ورود کالا بکنیم و به آنها منافع هم بدهیم تا کشور را تاب‌آورتر کنیم. ریســـک‌های بالایی که کشورمان دارد باعث شده تقریباً بنگاه‌ها بدون توجه به اینها خیلی راحت نتوانند کار را دنبال کنند. ریســـک بالا کشور را دچار فرسودگی می‌کند؛ زیرا ســـرمایه‌گذار را می‌ترساند از این که بخواهد پولش را در پروژه‌های بلند مدت و زیرساختی سرمایه‌گذاری کند و این سرمایه‌گذاری را دنبال کند. سرمایه‌گذار هم به این فکر می‌کند که اگر مشکل حادی پیش آمد، چگونه بتواند نقد شوندگی اش را دنبال کند و نقدینگی‌اش را داشته باشد. اینها باعث می‌شود کشور بیش از گذشته از سرمایه‌گذاری در زیرساخت‌ها دور شود و روز به روز کشور دچار استهلاک و فرسودگی شود. این یک عزم ملی و بالادست نیاز دارد که مســـائل جدی کشور را حل کند به منظور این‌که ایران را از فرسودگی دائم نجات دهند و به سمت توسعه و سرمایه‌گذاری ببرند.

جمع‌بندی

اقتصاد ایران با ریســـک‌های متنوع و چندلایه‌ای مواجه است که تداوم آنها، خطر فرسودگی زیرساخت‌ها و کاهش سرمایه‌گذاری بلندمدت را در پی دارد. در چنین شرایطی، بنگاه‌ها باید برای بقا و رشد، تاب‌آوری خود را در شش حوزه‌ی کلیدی -مالی و اقتصادی، زنجیره تأمین، فناوری، منابع انسانی، انرژی و محیط زیست، و نهادی و سیاسی- تقویت کنند.

تنها با «عزم ملی» و «سرمایه‌گذاری» پایدار می‌توان چرخه فرسودگی را شکست و مسیر توسعه را برای کشور هموار کرد. نادیده‌گرفتن این ضرورت، به معنای پذیرش فرسایش مستمر سرمایه‌های ملی و کاهش روزافزون توان رقابت در عرصه بین‌المللی است.

سایه فقدان استراتژی بر سر صنعت

چرا نظام بانکی ایران در خدمت توسعه صنعتی نیست؟



بهروز هادی‌زنوز

اقتصاددان

چرا باید خواند:
در این مقاله از ضرورت استراتژی توسعه صنعتی در ایران و اصلاح سیستم بانکی ایران گفته شده است؛ آن را بخوانید.

سرمایه‌داری صنعتی ابتدا در اروپا به وجود آمد و از طریق تعامل کشورهای اروپایی با کشورهای واقع در افریقا، آسیا و امریکا، گسترش یافت. این تعامل ابتدا از طریق اعمال قدرت نظامی و نفوذ سیاسی انجام گرفت و بعداً توسط عقد معاهدات نابرابر تجاری و سرمایه‌گذاری خارجی بسط یافت. از طریق این روابط نابرابر بود که کشورهای غیراروپایی به عقب‌ماندگی خود پی بردند و ضمن مقابله با تجاوز کشورهای اروپایی، به امید دست یافتن به استقلال سیاسی و اقتصادی، درصدد اقتباس علوم و فنون غربی و نهادهای آموزشی، اداری و سیاسی آن برآمدند.

ژاپن اولین کشور غیر اروپائی بود که در اواخر سده ۱۹ تا قبل از جنگ جهانی اول در دوره امپراتوری «میجی» با انجام اصلاحات ارضی، اداری و آموزشی و ایجاد صنایع نوین به‌ویژه در حوزه تولید فولاد، مواد شیمیائی و صنایع دریایی و نظامی، در جهت صنعتی شدن گام برداشت. اما به‌واسطه تمایلات امپریالیستی قبل از جنگ جهانی دوم، دولت ژاپن منابع فراوانی را صرف تصرف کشورهای همسایه کرد و نتوانست به جرگه کشورهای صنعتی به پیوندد. اما در دوره بعد از جنگ جهانی دوم دولت ژاپن توانست با حمایت مؤثر از صنایع داخلی و هدایت بخش خصوصی آن کشور به موفقیت‌های درخشانی در این زمینه دست یابد.

برخی از کشورهای آسیای جنوب شرقی مانند کره جنوبی، تایوان و سنگاپور و چین نیز توانستند با اتخاذ سیاست‌های سنجیده صنعتی، بر شکاف تکنولوژیک خود با کشورهای غربی فائق آیند و به پیشرفت‌های نمایانی در جهت بهبود سطح درآمد رفاه جامعه خود دست یابند. گفتنی است که در دو دهه اخیر، بر فهرست کشورهای تازه صنعتی شده موفق افزوده‌شده است.

متأسفانه تلاش‌های کشور ما در زمینه صنعتی شدن و دستیابی به رشد اقتصادی نوین، از اواخر دوره قاجار تا به امروز با افت‌وخیز و وقفه‌های طولانی همراه بوده و به همین دلیل امروزه اقتصاد ایران در زمره کشورهای با درآمد متوسط پائین طبقه‌بندی می‌شود. بدیهی است بررسی این ناکامی‌ها فرصت دیگری را می‌طلبد. اما به دلیل آن‌که این روزها مباحثاتی در حوزه ضرورت تدوین سیاست صنعتی در کشور مطرح می‌شود، لازم است نکاتی را اجمالاً در این زمینه مطرح کنیم.

ضرورت سیاست صنعتی

سیاست صنعتی به معنای هدایت تخصیص منابع بین بخش‌های صنعتی یا سازمان صنعتی یک بخش خاص است که به‌منظور بهبود عملکرد رفاهی اقتصاد ملی در بلندمدت اتخاذ می‌شود. ضرورت مداخله دولت در امور صنعتی، ناشی از وجود نواقص بازار است. بانک جهانی در کتاب معجزه آسیائی، چهار عامل شکست بازار را درزمینه تخصیص منابع کمیاب، به شرح زیر مطرح کرده است:

۱. عدم کارایی بازار سرمایه که ناشی از شکاف اطلاعاتی است؛
۲. بزرگی حجم سرمایه‌گذاری در اثر تقسیم‌ناپذیری و صرفه‌های مقیاس؛
۳. تملک ناقص نتایج و ثمرات سرمایه‌گذاری درزمینه کسب دانش و مهارت توسط بنگاه‌ها؛
۴. ناتوانی سرمایه‌گذاران منفرد در عملکرد عقلائی در زمانی که سرمایه‌گذاری‌ها ازنظر تکنولوژیکی وابستگی متقابل دارند.

هرچند دسته‌بندی فوق، بصیرت لازم را برای شناخت برخی موارد مهم نواقص بازار نشان می‌دهد، لیکن در آن، فرآیند بطئی، پرهزینه و غیرقابل‌پیش‌بینی کارآمد شدن بنگاه‌ها در کشورهای درحال‌توسعه نادیده گرفته‌شده است. درحالی‌که ورود به عرصه تکنولوژی‌های پیشرفته و دشوار، در غیاب مداخله‌های حمایتی برای فائق آمدن بر هزینه‌های «یادگیری»، محدود خواهد بود. از سوی دیگر، ارائه حمایت بدون چاره‌جویی برای رفع نارسائی‌های مذکور، می‌تواند موجب اتلاف منابع شود. نکته در خورد توجه دیگر این است که انحرافاتی که به‌واسطه دخالت‌ها به وجود می‌آید باید خنثی شود؛ به‌ویژه آن‌که «حمایت» باید با «فشارهای رقابتی» برای ورود به بازار جهانی همراه باشد. این همان چیزی است که در استراتژی جایگزینی واردات نادیده گرفته می‌شد.

برای کسب توانائی‌های تکنولوژیکی، باید در سه سطح مختلف، فعالیت‌هایی برای رفع نارسائی‌های بازار و مدیریت انجام شود. این سطوح عبارت‌اند از: درون بنگاه‌ها، مناسبات بین بنگاه‌ها و بازار عوامل تولید. این نارسائی‌ها با یکدیگر ارتباط متقابل دارند و رفع آن‌ها مستلزم دخالت‌های کارکردی و گزینشی است. دخالت در بازارهای عوامل تولید و بازار

نکته‌هایی که باید بدانید

- **در عمل، درک روشنی از سیاست صنعتی و نحوه اعمال آن وجود نداشت؛ هرگز سند تحلیلی گویایی در این زمینه توسط این معاونت انتشار نیافت و مدیران دولتی و خصوصی، از سیاست‌ها و خط‌مشی‌های این معاونت اطلاع موثق و شفافی به دست نیاوردند؛ فعالان بخش خصوصی به کمیته‌های مشترک دعوت نشدند و میان وزارت صنایع، بانک صنعت و معدن و بخش خصوصی تعامل لازم صورت نگرفت. هر چند بعد از تشکیل وزارت صنعت، معدن و تجارت، تلاش‌هائی برای تنظیم سیاست‌های صنعتی به عمل آمد؛ اما این سیاست‌ها به کار بسته نشد و کاستی‌های گذشته استمرار یافت.**
- **درک ایستا و غیرتاریخی از رقابت باید جای خود را به درک پویا و تاریخی از آن بدهد. در واقع رقابت افراطی موجب محروم ماندن از مزایای حاصل از مقیاس می‌شود. گذشته از این، در رقابت کامل، سرمایه‌گذاری در تحقیق و توسعه به صرفه نخواهد بود. بنابراین نباید به تمرکز صنعتی با دید منفی نگاه کرد.**
- **اقدامات سیاست صنعتی را می‌توان به اقدامات انگیزه‌ساز و اقدامات تنظیمی تقسیم کرد. در مواردی دولت می‌تواند با ایجاد انگیزه‌های مالی و غیرمالی، بخش خصوصی را ترغیب به اتخاذ یک الگوی رفتاری خاص کند. اما در موارد دیگر، دولت از طریق هدایت مدیریتی و اجرائی، بنگاه‌های خصوصی را به انطباق رفتار خود با اهداف سیاست صنعتی وادار می‌نماید.**

اگر صنایع داخلی که در آن‌ها به دلایل یادشده تمرکز صنعتی مفید است، در معرض رقابت تولیدکنندگان خارجی قرار گیرند، نخواهند توانست به مصرف کنندگان اجحاف کنند و در عین حال، برای حفظ بقای خود ناگزیر به بهبود کیفیت محصولات و کاهش هزینه‌های تولید خواهند شد. بنابراین کنترل ورود به صنعت به دلیل تقسیم‌ناپذیری‌ها و وجود صرفه‌های مقیاس در برخی رشته‌ها ضروری است.

محصولات، باید هماهنگ و یکپارچه شوند؛ انجام یکی از این دخالت‌ها بدون دیگری می‌تواند غیرمؤثر و حتی زیان‌بار باشد.

چون یادگیری، فرآیندی برهم فزاینده و افزایشی است، هدف مداخله دولت باید پشتیبانی از فعالیت‌هایی باشد که ریشه در مهارت‌ها و دانش موجود در کشور داشته باشد و گام‌هایی که به سمت تکنولوژی‌های جدید برداشته می‌شود، باید معتدل و مبتنی بر ارزیابی واقع‌بینانه از اهداف قابل تحقق در یک دوره زمانی معقول باشد.

الزامات سیاست صنعتی

برای اعمال سیاست صنعتی باید به دو نکته اساسی توجه داشت:

۱ چون کارکرد سیاست صنعتی تکمیل کردن سازوکار بازار رقابتی است، یکی از پیش‌نیازهای سیاست صنعتی آن است که قبلاً چارچوب‌هایی قانونی و نهادی اولیه برای ایجاد و حفظ شرایط بازار رقابتی در اقتصاد کشور به وجود آمده باشد؛

۲ عوامل خصوصی و تکنوکرات‌های دولتی، با قواعد و اخلاقیاتی که زیربنای رفتار بازار رقابتی است، آشنایی داشته باشند.

باید دانست که اتخاذ و اعمال سیاست صنعتی از عهده همه دولت‌ها برنمی‌آید. در غیر این صورت، شاهد ورود تعداد بیشتری از کشورها به جرگه کشورهای صنعتی می‌بودیم. به همین دلیل، حتی زمانی که بتوان ضرورت یک سیاست صنعتی را توجیه کرد، هیچ تضمینی برای اجرای موفقیت‌آمیز چنین سیاستی توسط دولت وجود ندارد. «نبود اطلاعات دقیق»، نبود توانائی برای درک علل و عواقب شکست بازار و «فقدان وفاق عمومی» در مورد اهداف اجتماعی که به‌روشنی بیان‌شده باشد، ازجمله دلایل شکست دولت در اجرای موفقیت‌آمیز سیاست صنعتی است. مهم‌تر از آن، مسئله‌ای واقعی که در مقابل دولت وجود دارد، عبارت است از طراحی و مدیریت یک سازوکار عمومی برای مقابله، هماهنگی و اشاعه اطلاعات که از طریق آن، هدف‌های مختلف و بالقوه متضاد عاملان خصوصی و مقامات دولتی سازگار شوند. تطابق داوطلبانه همه طرف‌های درگیر با سیاست صنعتی تأمین شود؛ که یقیناً کار ساده‌ای نیست.

آنچه این کار را باز هم دشوارتر می‌کند، علت‌های نهایی موارد شکست دولت است: این‌که انسان همواره در معرض خطا است. مداخله دولت در هر شکل آن، ناگزیر، به نفع برخی صنایع نسبت به صنایع دیگر خواهد بود. بنابراین همیشه امکان رشوه‌خواری، رفتارهای فرصت‌طلبانه و فعالیت‌های رانت‌جویانه وجود دارد و این امکان هست که سرانجام، اقتصاد بازاری که دولت به آن کمک کرده است، بدتر از اقتصادی عمل کند که در آن نیروهای بازار به‌طور کامل در کارند و موارد شکست بازار نیز وجود دارد.

برای پرهیز از شکست دولت، نسخه عامی وجود ندارد، اما تجربه کشورهای موفق درزمینه سیاست‌گذاری صنعتی نشان می‌دهد که:

۱. در این کشورها زمانی که «صنایع راهبردی» انتخاب و این صنایع از ترجیحات مالیاتی و اعتباری برخوردار شدند، ملاک‌های انتخاب صنعت، بی‌طرفانه، شفاف و به‌طور عینی قابل‌بررسی بوده‌اند؛

۲. در این کشورها، سازوکار دقیقی برای همکاری و توافق میان مقامات اداری دولت، مؤسسات صنعتی و بانک‌های خصوصی و عمومی ایجادشده و از طریق مبادله اطلاعات، هماهنگی و تصدی، برنامه‌های فعالیت صنایع مختلف عملی شده است؛

۳. ساختارهای نهادی به‌طور ارادی به‌گونه‌ای طراحی‌شده که بنگاه‌ها ناگزیر شوند در چارچوب سازوکار همکاری برای دسترسی به ترجیحات مالیاتی، یارانه‌ها، دریافت مجوز انعقاد قراردادهای تکنولوژی در سطح بین‌المللی با دریافت پروانه انحصاری واردات، با یکدیگر به رقابت بپردازند. ازجمله این رقابت‌ها، رقابت بر سر صادرات به‌منظور دستیابی به ارز و اعتبارات خارجی بوده است.

بنابراین، برای اجرای موفقیت‌آمیز سیاست صنعتی، وجود دولتی منزه، مبتنی بر شایسته‌سالاری و مستقل از نفوذ منافع خصوصی ضروری است. لذا در تدوین سیاست صنعتی، اولین گام، ایجاد تحول در ساختار دولت در جهت پیاده‌سازی صحیح و دقیق این سیاست‌هااست.

بانک‌ها در دوره بی‌ثابی صنایع

عوامل مؤثر بر نارضایتی صاحبان کسب‌وکار از توزیع بین‌بخشی اعتبارات بانکی و تنگنای اعتباری چیست؟ نظام‌های مالی دنیا، یا بانک‌محورند و یا بازارمحور؛ نظام‌های بازارمحور برای تأمین مالی خود به بازار سرمایه روی می‌آورند؛ این وضعیت در طول تاریخ تغییر کرده است. ژاپن، آلمان، کره‌جنوبی و همه کشورهایی که با تأخیر، صنعتی‌شدن را شروع کرده‌اند، بانک‌محور هستند؛ نظام تأمین مالی ما هم بانک‌محور است. در کشورهای ذکرشده، گذار از نظام مالی بانکی به بازار سرمایه طی‌شده و نقش بانک‌ها در این گذار، تغییر کرده است.؟ نظام مالی کشورها از پنج رکن تشکیل می‌شود: نظام بانکی، بورس اوراق بهادار، نظام بیمه‌ای، نظام پرداخت و توسویه و بالاخره سایر نهادهای مالی. در ایران قبل از نظام بانکی، نظام رباخواری در کنار بازار فعال بود. از دوره رضاشاه که بانک سپه (۱۳۰۴) و بعد بانک ملی تأسیس می‌شود، شاهد حضور بانک‌های تجاری در بازار بوده‌ایم؛ اما بعد از جنگ جهانی‌دوم، با ترغیب بانک جهانی، بانک توسعه‌ای مثل بانک کشاورزی، بانک توسعه صنعت و بانک توسعه معدن تأسیس می‌شوند. انتظار این بود که این بانک‌ها در توسعه صنعتی کشور نقش داشته باشند. اما به‌تناسب تورم و افزایش نیاز بخش خصوصی به منابع مالی، سرمایه بانک صنعت و معدن افزایش پیدا نکرد، بنابراین اهمیت نسبی این بانک‌ها در نظام بانکی تنزل پیدا کرد. به‌دنبال قانون بانکداری بدون‌ربا، مصوبه ۱۳۶۲، تخصص در بانکداری از بین رفت؛ و اغتشاش در تقسیم وظایف رخ داد. به‌این ترتیب بانک توسعه صنعت و معدن که با کمک بازار سرمایه، وظیفه تأمین و تجهیز سرمایه برای صنعتِ بخش خصوصی را به‌عهده داشت از این وظیفه غفلت کرد. از طرفی، بانک‌های تجاری و بانک‌های تخصصی دولتی بودند و در برنامه‌سوم توسعه، برای اولین‌بار مجوز تأسیس بانک خصوصی داده شد. اگرچه صنعت بانکداری توسعه یافت -سهم ارزش‌افزوده نظام بانکی و نظام مالی از کل GDP به ۱۰ درصد رسید- هنوز هم نظام بانکی ما، عقب‌مانده تلقی می‌شود. به رغم تجربه تورم‌های بالا که ناشی از تزریق پول پرقدرت به اقتصاد بوده و بانک‌ها از این پول قدرت استفاده کرده و به سودهای کلان دست پیدا کردند اما نظام بانکی توسعه‌یافته نداریم. حالا سؤال این است‌که چرا با رشد عظیم نقدینگی -۲۰ درصد سهام بانک دولتی، در اختیار بخش خصوصی است- همواره تنگنای مالی برای بخش صنعت وجود دارد؟

ما در چنبره‌ای از مشکلات افتاده‌ایم. سیاست بانک مرکزی این است که تأمین سرمایه در گردش بنگاه‌های خرد را در اولویت قرار دهد و بنگاه‌های بزرگ برای تأمین سرمایه ثابت به سمت بورس اوراق بهادار روند. سؤال اصلی این است که آیا بازار سرمایه قدرت تجهیز این مقدار منابع را دارد؟

طبق نظریه اقتصادی نئوکلاسیک، رقابت باید به بهبود کیفیت و کارایی تخصیص منابع در نظام بانکی منجر شود؛ اما چنین اتفاقی نیافتاد. در بررسی‌های وضعیت کسب‌وکار که توسط بانکی جهانی و مرکز پژوهش‌های مجلس انجام شده، مشکل دریافت تسهیلات از بانک‌ها از پاییز ۸۹ تا بهار ۹۳ در ردیف مشکل شماره یک یا دوی بنگاه‌ها بوده است.

در سطح کلان، با مازاد نقدینگی مواجهیم ولی در سطح خرد از کمبود نقدینگی می‌نالند؛ این تناقض، از کجا نشئت می‌گیرد و چگونه باید به آن پاسخ داد؟ منشأ بی‌ثباتی اقتصاد کلان، سلطه مالی دولت در دهه گذشته است. با افزایش قیمت نفت، مازاد تجارت خارجی، درآمد دولت افزایش یافته‌است. در این شرایط انتظار می‌رفت بدهی دولت به سیستم بانکی کم شود؛ ولی در عمل در جذب اعتبارات، دولت رقیب بخش خصوصی شده است. حاصل رونق نفتی با بی‌بندوباری دولت نهم و دهم به لحاظ مالی باعث شد که بدهی دولت به ۵۴۰ هزار میلیارد تومان برسد. دولت ۱۰۰ هزار میلیارد تومان به سازمان تأمین اجتماعی بدهکار است. سازمان بیمه‌ای، ۱۰ درصد بازار سرمایه را در اختیار دارد ولی با بار شدن این تعهدات به سازمان اجتماعی که خود اداره چند بنگاه را هم در اختیار

دارد، نمی‌تواند بنگاه‌های دیگر را تجهیز منابع کنند. از طرف دیگر، دولت به بانک‌ها حدود ۱۲۰-۱۳۰ هزار میلیارد تومان بدهکار است. دولت از بانک وام گرفته و بانک‌ها نتوانسته‌اند اصل و فرع این بدهی‌ها را از دولت بگیرند. فشاری که دولت به بانک آورده باعث مضیقه مالی آن‌ها شده است. بانک‌ها هم از این تجهیز منابع دنبال سود هستند. آن‌ها برای افزایش سود، تسهیلات می‌دهند. اما منابع مالی بانک‌ها تقسیم می‌شود؛ دولت از طریق تبصره‌های تکلیفی حکم می‌دهد که فلان مقدار از اعتبارات به جاهای متعدد داده شود. بخش خصوصی هم تقاضای دلار داشته که با ریال، آن را خریده و صرف واردات کرده است ولی مازاد این دارایی در ترازنامه بانک‌مرکزی رسوب کرده و موجب افزایش حجم پول شده است. براساس نگهداری نسبتی از سپرده‌ها، نقدینگی و اعتبار گسترش پیدا می‌کند.

بانک‌ها بعد از دادن سهم دولت، با مازاد منابع خود چه می‌کنند؟ به‌نظر می‌رسد در اینجا هم سیاست غلطی تعبیه شده که از راه‌یابی این منابع به بخش‌های تولیدی-صنعتی جلوگیری می‌کند. دولت سال‌هاست که می‌خواهد بانکداری را اصلاح کند، می‌خواهد نرخ بهره اعتبارات بانکی و نرخ سود سپرده بانکی را پایین بیاورد. بنابراین خانوارهایی که مازاد منابع داشتند و ترجیح می‌دادند پول خود را در بانک بگذارند در بازار سایر دارایی سرمایه‌گذاری می‌کنند. این نوع از نظام انگیزشی در تجهیز منابع مشکل ایجاد کرده است. بانک هم بامنابع ارزان دراختیار، شرکت سرمایه‌گذاری تاسس می‌کند وبه سمت بنگاهداری می‌رود؛ در نتیجه به بنگاه‌های خودشان وام می‌دهد. از طرفی، تعدادی از این بانک‌ها مال نهادها هستند که به پرسنل و شرکت تحت پوشش خود وام می‌دهند و فعالیت اینها در ارائه تسهیلات به بنگاه‌های خصوصی اندک است. بانک‌ها سعی می‌کنند به بخش‌هایی تسهیلات دهند که زودبازده هستند و سود بالا و ریسک سرمایه‌گذاری پایینی داشته باشد؛ این یعنی انتخاب بخش بازرگانی و تجارت نه صنعت و کشاورزی.

با سیاست مالی انبساطی تورم بالا رفته، درهای اقتصاد به روی کالاهای خارجی باز شده و با نرخ ارز ارزان واردات به داخل سرایز می‌شود. این واردات قاتل بنگاه‌های خصوصی هستند. بنگاهای خصوصی در مقابل تولیدکنندگان خارجی آسیب می‌بینند و وارد مرز خطر شده و حاشیه سود آن‌ها به شدت پایین می‌آید. به‌عنوان مثال، ما حدود ۱۴۰ یخچال‌ساز داریم ولی چنددرصد از بازار داخلی دست یخچال ایرانی است؟ وزارت صنعت، معدن و تجارت مازاد ظرفیت مجوز صادر کرده است. و این عامل افزایش تقاضا برای منابعی که از سرچشمه در حال خشک شدن است. در کنار این سیاست‌ها غلط، دولت می‌خواهد کالای مبادله شدنی در تجارت بین‌المللی را با کمک نرخ ارز سرکوب شده تثبیت کند؛ اما مسکن سرکوب نمی‌شود و خدمات قابل مبادله نیست برای همین قیمت اینها بالا می‌رود. در دوره قیمت نفتی حاشیه سود برای فعالیت غیرقابل مبادله‌ای مثل مستغلات و بازرگانی و خدمات بالا می‌رود. خدمات که ریسک پایینی دارد به‌قول رایج، سهم شیر را از اعتبارات بانکی می‌برد. از سال ۱۳۸۷ به‌بعد سهم بازرگانی و خدمات در اعتبارات بانکی بیشتر و بیشتر شد. بنابراین سر صنعت و کشاورزی بی‌کلاه می‌ماند؛ بانک صنعتی و کشاورزی هم از طرف دولت تجهیز منابع نمی‌شود و چون در سراسر کشور شعبه ندارد نمی‌تواند با جذب سپرده تجهیز شود. پس صنعت برای تجیز منابع باید با بازار سرمایه رجوع کند.

البته همه صنایع هم به یک شکل نیستند؛ بخشی از صنعت ما در مقابل رقبایی چون چین، ترکیه، هند و اروپا محکوم به شکست است. بخشی از صنایع ما مثل قسمت کانی غیرفلزی چون سیمان، آهن، صنایع فولاد که در صنایع خانگی و پروژه ساختمانی مصرف می‌شد در دوره رونق مستغلات خوب و بعد از آن از رونق می‌افتد؛ صنایع دیگر چون لوازم خانگی، ماشین‌سازی هم دچار رکود است. برای خرید خیلی از این صنایع مثل خودرو اعتبار خرید لازم است؛ کارخانه‌ها با بحران مالی مواجه است و بحران مالی باعث می‌شود کارگران تبدیل به بانک می‌شود؛ حقوق کارگران را ۶ ماه تا یک سال پرداخت نشود یا مثلاً ۶ هزار قطعه‌ساز ما از خودروسازان طلب داشته باشند؛ حلقه‌های صنعت در وضعیت معیوب گرفتار هستند. از این طرف، قطعه‌سازان ما و خودروسازان ما با مارک داخلی قطعه چینی وارد می‌کنند. از طرفی، وقتی قیمت نفت پایین می‌آید و دولت پول نفت اورت ندارد که از طریق بانک مرکزی تزریق شود، این هم افت است. با سیاست‌های انقباضی دولت، حجم بودجه عمرانی و مصرفی دولت کم و کمتر می‌شود در نتیجه درآمد بخش خصوصی هم کم می‌شود و بامازاد ظرفیت، همه اینها موجب می‌شود اقتصاد زیر ظرفیت واقعی خود کار کند و رکود همین است. ما در چنبره‌ای از مشکلات افتاده‌ایم. سیاست بانک مرکزی این است که تأمین سرمایه در گردش بنگاه‌های خرد را در اولویت قرار دهد و بنگاه‌های بزرگ برای تأمین سرمایه ثابت به سمت بورس اوراق بهادار روند و از انتشار اوراق قرضه یا سهام منابع مورد نیاز را تأمین کنند. سؤال اصلی این است که آیا بازار سرمایه قدرت تجهیز این مقدار منابع را دارد؟ از لحاظ ساختار نهادی آمادگی دارد یا نه؟ این وعده نسیه است. حجم سرمایه‌گذاری در کل اقتصاد ایران در چند سال گذشته رو به نزول بوده؛ اگرچه امسال رشد ۴-۵ درصدی در اقتصاد داشتیم اما این رشد مداوم نیست؛ سیستم مالی توان تأمین سرمایه را ندارد و برای جذب سرمایه خارجی با موانع متعددی مواجه هستیم؛ این کل داستان نظام بانکی و صنعت در ایران است و نبود استراتژی صنعتی باری بر دوش صنایع است.

> در سطح کلان، با مازاد نقدینگی مواجهیم ولی در سطح خرد از کمبود نقدینگی می‌نالند؛ این تناقض، از کجا نشئت می‌گیرد و چگونه باید به آن پاسخ داد؟ منشأ بی‌ثباتی اقتصاد کلان، سلطه مالی دولت در دهه گذشته است.

دسته بندی سیاست‌های صنعتی

سیاست‌های صنعتی تا جائی که در اقتصاد ایران می‌توان آن‌ها را بکار بست به سه دسته تقسیم می‌شوند:

۱. **دسته اول**، شامل سیاست‌هایی است که ساختار صنعتی کشور را تحت تأثیر قرار می‌دهد. این سیاست‌ها به ارتقاء صنایعی توجه دارند که دارای «اهمیت راهبردی» هستند یا انتقال منابع را از صنایع رو به افول به سمت صنایع دارای چشم‌اندازهای درخشان‌تر، از طریق محدود کردن تجارت و سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی یا فراهم کردن انگیزه‌های مالی مانند یارانه‌ها و کمک‌های مالیاتی، تسهیل می‌کنند.

۲. **دسته دوم**، شامل سیاست‌هایی است که برای تصحیح موارد شکست بازار درزمینه «توسعه فناوری» و «اطلاعات ناقص» طراحی‌شده‌اند. در این حالت، سیاست‌هایی برای استفاده مناسب‌تر از منابع تحقیق و توسعه و منابع دانش موجود از طریق «تسهیل مبادله اطلاعات» و اعطای کمک‌های مالیاتی و پرداخت یارانه‌ها اتخاذ می‌شود.

۳. **دسته سوم**، سیاست‌هایی است ک با دخالت‌های مدیریتی در «سازمان» صنعتی برخی صنایع، درصدد بهبود رفاه اقتصادی هستند. تنظیم ضوابط مربوط به ورود به صنعت و خروج از آن‌ها، ایجاد کارتل‌های بحران، کارتل‌های عقلائی‌سازی و کارتل‌های تعدیل سرمایه‌گذاری، دخالت در ساختار رقابتی صنایع، دخالت در تخصیص منابع میان صنایع و رشته فعالیت‌های صنعتی از طریق هدایت‌های مدیریتی، ازجمله این سیاست‌ها است.

در یک دسته‌بندی دیگر، اقدامات سیاست صنعتی را می‌توان به اقدامات انگیزه‌ساز و اقدامات تنظیمی تقسیم کرد. در مواردی دولت می‌تواند با ایجاد انگیزه‌های مالی و غیرمالی، بخش خصوصی را ترغیب به اتخاذ یک الگوی رفتاری خاص کند. اما در موارد دیگر، دولت از طریق هدایت مدیریتی و اجرائی، بنگاه‌های خصوصی را به انطباق رفتار خود با اهداف سیاست صنعتی وادار می‌نماید.

تنظیم رقابت و ساختار بازار

تقسیم‌ناپذیری فرآیند تولید برخی محصولات صنعتی، اهمیت صرفه‌های مقیاس در تولید کالاهای واسطه‌ای و سرمایه‌ای، محدود بودن اندازه بازار داخلی و نیز سهم کشور از بازار

چندنرخی بودن ارز و شکل‌گیری بازارهای توافقی یکی از چالش‌هاست. در این بازارها بابت هر تراکنش ارزی، ۱٫۵ درصد از خریدار و ۱.۵ درصد از فروشنده دریافت می‌شود؛ یعنی ۳ درصد کارمزد. این در حالی است که در اروپا بسیاری از بنگاه‌ها با همین ۳ درصد کل سود سالانه خود را کسب می‌کنند.

جهانی، حضور برخی شـــبه‌انحصارات صنعتی را در کشورهای درحال‌توسعه و پیشرفته صنعتی اجتناب‌ناپذیر ساخته است.

در ژاپن، دولت برای ســـالیان متمادی از مجتمع‌های بزرگ صنعتی حمایت کرد. در کره جنوبی نیز حمایت دولت از شکل‌گیری مجتمع‌های صنعتی، بر کسی پوشیده نیست. امروزه، در صنایع خودروسازی، تمرکز صنعتی بسیار بالا است. همچنین، تمرکز صنعتی در صنایع فولاد، پتروشیمی، هواپیماسازی، کشتی‌ســـازی و تعداد زیادی از رشته‌های صنعتی در خور توجه اســـت. در دنیای پرمخاطره و رقابت‌آمیز کنونی، «بزرگ‌بودن» به یکی از شرایط اساسی بقا تبدیل شده‌اســـت. لذا آزادی ورود همگان به همه رشته‌های صنعتی و مخالفت مدرســـه‌ای با انحصارات، خود موجب رقابت بیش از حد و تنزل به «سطوح تعادلی پائین» در مسیر توسعه اقتصادی و صنعتی خواهد شد.

متأسفانه در کشور ما، به موضوع «رقابت» به صورت یک هدف غائی نگریسته می‌شود و نه یک وسیله برای نیل به کارایی. ضمن قبول مضرات انحصار و نقش مثبت رقابت در دستیابی به کارایی اقتصادی، مشاهده می‌کنیم کنار گذاشتن وضعیت شبه انحصاری و ورود به وضعیت رقابت ناب نئوکلاسیک در تعدادی از شاخه‌های صنعتی کشور، اشتباه بزرگی بوده که به عدم سودآوری بنگاه‌های فعال در این صنایع و کاهش توان رقابتی آن‌ها در بازارهای جهانی و در نهایت به زیان توســـعه صنعتی کشور منجر شده‌است. اعطای بی‌حد و مرز موافقت اصولی و پیدایش اضافه ظرفیت تولید در برخی صنایع مانند تولید سیمان، موکت، فرش ماشینی، صنایع غذائی و غیره، نتیجه‌ای جز اتلاف منابع و کاهش نرخ بهره‌برداری از ظرفیت‌های تولید نداشته است.

درک ایستا و غیرتاریخی از رقابت باید جای خود را به درک پویا و تاریخی از آن بدهد. در واقع رقابت افراطی موجب محروم ماندن از مزایای حاصل از مقیاس می‌شود. گذشته از این، در رقابت کامل، سرمایه‌گذاری در تحقیق و توسعه به صرفه نخواهد بود. بنابراین نباید به تمرکز صنعتی با دید منفی نگاه کرد. نکته درخور توجه این است که امروزه رقابت در مقیـــاس بازار جهانی معنی پیدا می‌کند. لذا اگر صنایع داخلی که در آن‌ها به دلایل یاد شده تمرکز صنعتی مفید است، در معرض رقابت تولیدکنندگان خارجی قرار گیرند، نخواهند توانست به مصرف کنندگان اجحاف کنند و در عین حال، برای حفظ بقای خود ناگزیر به بهبود کیفیت محصولات و کاهش هزینه‌های تولید خواهند شد. بنابراین کنترل ورود به صنعت به دلیل تقســـیم‌ناپذیری‌ها و وجود صرفه‌های مقیاس در برخی رشته‌ها ضروری است.

کارآفرینان خصوصی برای اتخاذ تصمیمات مناسب در مورد سرمایه‌گذاری صنعتی، نیازمند اطلاعاتی در مورد وضعیت بازارهای داخلی و خارجی، ظرفیت‌های موجود و در دست اجرا در داخل و خارج و تحولات فنی در صنعت موردنظر هستند؛ اما معمولاً توان کارشناســـی و مالی را برای گردآوردن اطلاعات و پردازش آن‌ها ندارند. در برخی موارد نیز ســـرمایه‌گذاری در یک صنعت خاص، مستلزم هماهنگی میان صنایع بالادستی و پائین‌دستی است. این نوع هماهنگی، در درون انحصارات دولتی کمابیش صورت می‌گیرد

یکی از مهم‌ترین وظایف ســـتاد صنعت کشور، تنظیم سیاست صنعتی و اعمال آن از طریق ابزارهای انگیزشی، اطلاع‌رسانی و هماهنگ کردن برنامه‌های بخش خصوصی است. در تشکیلات وزارت صنایع سابق، تهیه برنامه توسعه صنعتی، تشخیص اولویت‌های سرمایه‌گذاری، تعیین سیاست‌های حمایتی و تشویقی و صدور مجوزهای صنعتی برعهده معاونت توسعه صنعتی گذاشته شده بود. در عمل، درک روشنی از سیاست صنعتی و نحوه اعمال آن وجود نداشت؛ هرگز سند تحلیلی گویایی در این زمینه توسط این معاونت انتشار نیافت و مدیران دولتی و خصوصی، از سیاست‌ها و خط‌مشی‌های این معاونت اطلاع موثق و شفافی به دست نیاوردند؛ فعالان بخش خصوصی به کمیته‌های مشترک دعوت نشدند و میان وزارت صنایع، بانک صنعت و معدن و بخش خصوصی تعامل لازم صورت نگرفت. هر چند بعد از تشکیل وزارت صنعت، معدن و تجارت، تلاش‌هایی برای تنظیم سیاست‌های صنعتی به عمل آمد؛ اما این سیاست‌ها به کار بسته نشد و کاستی‌های گذشته استمرار یافت. هرچند ارزیابی تفصیلی عملکرد ستاد صنعت کشور نیازمند فرصت بیشتر است. اما می‌توان چنین نتیجه گرفت که سیاست‌گذاری و برنامه‌ریزی صنعتی در این بخش، به شدت متشتت و بسیار ناکارآمد است.

میان شکنندگی و امید

راه دشوار تاب‌آوری بنگاه‌های اقتصادی در شرایط تحریم‌ها و آتش‌بس



بهرام شکوری

رئیس کمیسیون معدن و صنایع معدنی اتاق ایران

چرا باید خواند:
بنگاه‌های اقتصادی با چه بحران‌هایی روبه‌رو هستند و چه باید کرد؟ پاسخ را در این مقاله بخوانید.

مقدمه

تاب‌آوری بنگاه‌ها مفهومی است که در سال‌های اخیر بیش از هر زمان دیگری در اقتصاد ایران اهمیت یافته است. تاب‌آوری به معنای توانایی یک کسب‌وکار برای مقاومت در برابر بحران‌ها، سازگاری با شرایط متغیر و بازگشت به مسیر رشد و توسعه است. در شرایطی که اقتصاد ایران با تحریم‌های بین‌المللی، نوسانات ارزی، بحران انرژی، همه‌گیری کرونا و جنگ‌های منطقه‌ای دست‌وپنجه نرم می‌کند، تاب‌آوری دیگر یک انتخاب نیست بلکه ضرورتی برای بقا و توسعه پایدار است.

بحران‌های اصلی و اثرات آن‌ها بر بنگاه‌های ایرانی

اقتصاد ایران با انواع بحران‌ها مواجه اســـت؛ از تورم مزمن و کاهش دسترســـی به منابع مالی گرفته تا محدودیت واردات مواد اولیه، قطعی‌های مکرر برق و گاز، و تحریم‌های بین‌المللی. این عوامل ســـبب شده‌اند که بسیاری از بنگاه‌ها در شرایطی پرهزینه و نامطمئن فعالیت کنند.

در صنعت فولاد به‌عنوان نمونه، شرکت‌هایی که زمانی حاشیه سودی بالای ۷۰ درصد داشـــتند، امروز سودشـــان به حدود ۳۵ درصد و حتی در مواردی به زیر ۲۰ درصد کاهش‌یافته اســـت. وقتی نرخ بهره بازار بالای ۴۰ درصد باشد و بازده داخلی پروژه‌ها (IRR) کمتر از ۲۰ درصد شود، این وضعیت به معنای فاجعه است. حتی بزرگ‌ترین شرکت‌ها نیز در چنین شرایطی توان تاب‌آوری بلندمدت نخواهند داشت.

نکته‌هایی که باید بدانید

- **تاب‌آوری بنگاه‌ها تنها به معنای بقا در شرایط سخت نیست، بلکه فرصتی برای بازتعریف مدل کسب‌وکار و حرکت به سوی توسعه پایدار است. بنگاه‌ها باید با نوآوری، تنوع‌بخشی به بازارها و سرمایه‌گذاری در نیروی انسانی خود را برای آینده آماده کنند.**
- **دولت باید با کاهش بوروکراسی، ثبات در سیاست‌های ارزی و تجاری، اصلاح نظام حقوق دولتی و پرهیز از مداخلات بی‌مورد نظارتی، بستر لازم برای تاب‌آوری را فراهم آورد. تنها در چنین شرایطی است که اقتصاد ایران می‌تواند از گرداب بحران‌ها عبور کند و به آینده‌ای پایدار و رقابتی امیدوار باشد.**
- **دستگاه‌های نظارتی به جای برخورد با فسادهای بزرگ و عدم‌النفع‌های ملی، مانع تصمیمات اصلاحی می‌شوند و جسارت را از مدیران پاک‌دست می‌گیرند. این رویکرد نه‌تنها تاب‌آوری را تضعیف کرده بلکه بنگاه‌ها را در معرض تهدید جدی قرار داده است.**

وضع عوارض صادراتی سنگین بر برخی محصولات فشار مضاعفی بر تولیدکنندگان وارد کرده است. شرکت‌های معدنی و صنایع معدنی که باید در بازارهای جهانی رقابت کنند، با هزینه‌هایی مواجه‌اند که حاشیه سود آن‌ها را به‌شدت کاهش داده است .

افزون بر این‌ها، سیاست‌های ارزی نیز به بحران تبدیل‌شده است. پیمان‌سپاری ارزی و الزام به اســـتفاده از ســـامانه‌های متعدد باعث شده است که صادرکننده یا واردکننده برای انجام یک عملیات ساده تجاری ناچار باشد بیش از ۷۰ یا ۸۰ مرحله اداری را طی کند. این بوروکراســـی پیچیده نه‌تنها سرعت تجارت را می‌گیرد بلکه هزینه‌های پنهان زیادی به بنگاه تحمیل می‌کند.

چندنرخی بودن ارز و شکل‌گیری بازارهای توافقی نیز چالشی دیگر است. در این بازارها بابت هر تراکنش ارزی، ۱.۵ درصد از خریدار و ۱.۵ درصد از فروشنده دریافت می‌شـــود؛ یعنی ۳ درصد کارمزد. این در حالی است که در اروپا بسیاری از بنگاه‌ها با همین ۳ درصد کل سود سالانه خود را کسب می‌کنند. به‌بیان‌دیگر، ساختارهای ارزی ایران نه‌تنها مانع توسعه صادرات‌اند بلکه عملاً به منبع درآمدی برای دولت و واسطه‌ها تبدیل‌شده‌اند.

از ســـوی دیگر، وضع عوارض صادراتی ســـنگین بر برخی محصولات نیز فشار مضاعفی بر تولیدکنندگان وارد کرده است. شرکت‌های معدنی و صنایع معدنی که باید در بازارهای جهانی رقابت کنند، با هزینه‌هایی مواجه‌اند که حاشیه سود آن‌ها را به‌شدت کاهش داده است.

ویژگی‌های بنگاه‌های تاب‌آور

تجربه جهانی نشان می‌دهد بنگاه‌های تاب‌آور دارای چند ویژگی کلیدی‌اند:

۱. انعطاف‌پذیری: توانایی تغییر مدل کســـب‌وکار متناســـب با شـــرایط. نمونه آن شرکت‌های ژاپنی پس از زلزله کوبه هستند که زنجیره تأمین خود را سریعاً بازسازی کردند.

۲. تنوع‌بخشی به بازارها و محصولات: بنگاه‌های ترکیه‌ای در بحران ارزی ۲۰۱۸ با ورود به بازارهای آفریقا و روسیه توانستند از سقوط کامل جلوگیری کنند.

۳. مدیریت مالی هوشمندانه: شرکت‌های کوچک و متوسط کره‌ای در بحران مالی ۱۹۹۷ با مدیریت نقدینگی و بازنگری در هزینه‌ها توانستند بقا یابند.

۴. سرمایه انسانی مقاوم: کارکنان آموزش‌دیده و متعهد بزرگ‌ترین سرمایه بنگاه در شرایط بحران هستند.

راهبردهای عملی برای افزایش تاب‌آوری

برای افزایش تاب‌آوری، بنگاه‌های ایرانی می‌توانند از مجموعه‌ای از راهبردهای عملی بهره گیرند:

- متنوع‌سازی بازارهای صادراتی و پرهیز از تمرکز بر یک یا دو مقصد خاص.
- ایجاد تنوع در منابع تأمین مواد اولیه و قطعات.
- استفاده از ابزارهای نوین مالی مانند اوراق و صندوق‌های سرمایه‌گذاری.
- دیجیتالی‌ســـازی فرایندها و بهره‌گیـــری از فناوری‌های نوین برای مدیریت داده‌ها.
- همکاری و شبکه‌سازی در قالب تشکل‌ها و خوشه‌های صنعتی برای کاهش هزینه‌ها و افزایش قدرت چانه‌زنی.
- تدوین سناریوها و برنامه‌های اضطراری برای مقابله با شوک‌های ناگهانی.

نقش حاکمیت و سیاستگذاری

تاب‌آوری تنها وظیفه بنگاه‌ها نیســـت؛ سیاست‌های کلان دولت نقشی تعیین‌کننده در این زمینه دارند. برای مثال در حوزه معدن، همه اعضای شـــورای عالی معادن موافق بودند که حقوق دولتی باید بر مبنای اســـتخراج واقعی محاسبه شود، اما وزارت صمت حتی گزارش مربوط را به شورا نیاورد و این اصلاح ساختاری از ترس دستگاه‌های نظارتی معلق ماند.

نتیجه این تعلل روشن است: بیش از ۷۷۰۰ معدن در کشور تعطیل شده‌اند. کل حقوق دولتی پیش‌بینی‌شده در بودجه حدود ۵۵ هزار میلیارد تومان بود، اما تحقق آن کمتر از ۴۰ هزار میلیارد شد. سهم معادن کوچک و متوسط که ۹۸ درصد معادن کشور را تشکیل می‌دهند، تنها ۶ هزار میلیارد تومان (حدود ۱۵ درصد) بوده است.

دســـتگاه‌های نظارتی به جای برخورد با فسادهای بزرگ و عدم‌النفع‌های ملی، مانع تصمیمات اصلاحی می‌شوند و جسارت را از مدیران پاک‌دست می‌گیرند. این رویکرد نه‌تنها تاب‌آوری را تضعیف کرده بلکه بنگاه‌ها را در معرض تهدید جدی قرار داده است.

تجارب جهانی و درس‌هایی برای ایران

نگاهی به تجارب جهانی نشـــان می‌دهد که تاب‌آوری بدون اصلاح ســـاختارهای حکمرانی و بدون سرمایه‌گذاری در نوآوری امکان‌پذیر نیست.

ژاپن توانست پس از جنگ جهانی دوم و زلزله‌های ویرانگر، با تمرکز بر نوآوری و نظم مدیریتی اقتصاد خود را بازسازی کند.

کره‌جنوبی پس از بحران مالی ۱۹۹۷ اصلاحات ساختاری عمیقی انجام داد و به قدرت صنعتی جهانی تبدیل شد.

ترکیـــه در بحران ارزی ۲۰۱۸ بـــا تمرکز بر صادرات به بازارهای متنوع، توانست بســـیاری از واحدهای کوچک و متوسط خود را حفظ کند.

این تجربه‌ها نشـــان می‌دهد که تاب‌آوری نیازمند ثبات قوانین، اعتماد متقابل دولت و بخش خصوصی و شجاعت در اصلاحات است.



جمع‌بندی و پیشنهادها

تاب‌آوری بنگاه‌ها تنها به معنای بقا در شرایط سخت نیست، بلکه فرصتی برای بازتعریف مدل کسب‌وکار و حرکت به سوی توســـعه پایدار اســـت. بنگاه‌ها باید با نوآوری، تنوع‌بخشی به بازارها و ســـرمایه‌گذاری در نیروی انسانی خود را برای آینده آماده کنند. در مقابل، دولت باید با کاهش بوروکراسی، ثبات در سیاست‌های ارزی و تجاری، اصلاح نظام حقوق دولتی و پرهیز از مداخلات بی‌مورد نظارتی، بستر لازم برای تاب‌آوری را فراهم آورد. تنها در چنین شرایطی است که اقتصاد ایران می‌تواند از گـــرداب بحران‌ها عبور کند و به آینده‌ای پایدار و رقابتی امیدوار باشد.

در فقدان نگاه راهبردی مورد اجماع حاکمیت و توافق جامعه و ترس از تبعات اجتماعی هر اقدامی، تصمیم‌گیری‌ها به تعویق افتاده و در حد حرف باقی مانده است: «اقتصاد و سیاست در ایران، گرفتار "تعادل ترس" شده است.»

در کشاکش آزادی

بلاتکلیفی صنایع و ریشه‌یابی شکست تولید



حسین حقگو

کارشناس اقتصادی

چرا باید خواند:
وضعیت امروز صنعت در ایران چگونه است و تاب‌آوری صنعت به چه عواملی بستگی دارد؟ این مقاله را بخوانید.

بیشتر تغییرات نهادی، در نتیجه تقابل میان نهادهای موجود و شرایط خاص در بزنگاه تاریخی رخداده است.
(«چرا ملت‌ها شکست می‌خورند»، عجم‌اوغلو و رابینسون)

۱

وضعیت صنعت و بنگاه‌های صنعتی بسیار بحرانی است. آن‌چنان بحرانی که دکتر مسعود نیلی، تدوین‌کننده «استراتژی توسعه صنعتی» و پژوهش ارزشمند «چالش‌های صنعتی شدن ایران» و دهها مقاله و مطلب تحقیقی دیگر در آخرین سخنرانی خود «صنعت ایران را در معرض خطر انقراض» تصویر می‌کند و هشدار می‌دهد: «با تحولات سریع تکنولوژی در جهان و درجا زدن صنعت در ایران، تا چند سال دیگر، نه ما صنعت جهان را خواهیم شناخت نه آن‌ها ما را.»[۱]

اینکه چرا نتیجه تدوین و اجرای شش برنامه توسعه تاکنون و شروع اجرای هفتمین برنامه، چیزی جز هرچه کوچک‌تر شدن اقتصاد صنعتی و بزرگ‌تر شدن اقتصاد رانتی و صادرات مواد خام و کمتر فرآوری شده و صنعتی متکی به منابع انرژی ارزان نبوده است جای تأسف و البته تعجب بسیار دارد. چنانکه سهم صنعت از تولید ناخالص داخلی از ۱۹٫۵ درصد در سال ۱۳۹۰ به ۱۲٫۵ درصد در سال ۱۳۹۹ سقوط کرده و سهم صنایع ساخت محور از تولیدات صنعتی کشور نیز در طی چند دهه اخیر روند نزولی داشته و از ۱۲ به ۱۰ درصد کاهش و بالعکس سهم صنایع منبع محور از ۱۲٫۵ درصد به ۳۸٫۵ درصد افزایش‌یافته است. در حوزه صادرات نیز در مقابل سهم ۰٫۵ درصدی صادرات محصولات صنعتی با فناوری پیشرفته، بیش از ۵۰ درصد صادرات صنعتی کشور به محصولات منبع محور تعلق‌گرفته است، حرکتی که «حالت طبیعی یک زنجیره ارزش نیست بلکه بیشتر شبیه یک الاکلنگ است: بخش‌های بالادستی (مثل فولاد و پتروشیمی) رشد کرده‌اند، اما صنایع پایین‌دستی و مصرف‌کننده داخلی تضعیف‌شده‌اند... این تغییر ساختار نه ناشی از استراتژی هدفمند صنعتی، بلکه محصول شرایط بیرونی همچون تحریم‌ها، وابستگی به درآمد نفتی و سیاست‌های ناپایدار بوده است.»[۲] بدبختی آنکه حتی همان صنایع منبع محور و متکی به انرژی ارزان نیز (صنایع فولاد، سیمان،...) به سبب تشدید تحریم‌ها و کاهش درآمدهای دولت از سویی و افزایش هزینه‌های خارجی و داخلی (سازمان‌ها و نهادهای غیرمولد و پرهزینه) و عدم سرمایه‌گذاری لازم در منابع نفتی و گازی و خطوط انتقال و... با مشکلات بزرگ و کاهش تولید مواجه شده‌اند.

این وضعیت بحرانی در آخرین گزارش‌های «سنجش محیط کسب‌وکار» و «شامخ صنعت» نیز انعکاس داشته و از وضعیت رکودی در این بخش که «در تمام سال‌های گذشته بی‌سابقه بوده است» خبر می‌دهند.[۳]

اگر امروز بنگاه‌های صنعتی و تولیدی با چالش‌های عمده‌ای همچون: کاهش تقاضای مؤثر، رشد هزینه‌های جاری (انرژی، دستمزد و مواد اولیه) و ابهام در سیاست‌گذاری و... مواجه‌اند، نه امری مربوط به این روزها (که البته حوادث یک سال اخیر و بخصوص جنگ دوازده روزه و ناامنیانی ناشی از بکار افتادن مکانیزم ماشه و...را نمی‌توان ناچیز شمرد) بلکه ناشی از مشکلاتی ریشه‌دار و عمیق بوده است. از سرکوب قیمت کالاها و خدمات و نوسان‌های شدید ارزی و مالیات‌های سنگین و محدودیت دسترسی به تسهیلات و کمبود نقدینگی و بحران زیرساخت‌هایی همچون آب و برق و گاز تا تحریم‌های بین‌المللی و فرسودگی تجهیزات و خطوط تولید و جاماندگی در حوزه‌های فناوری تا ضعف در تأمین مواد اولیه و...چالش‌ها و بعضاً ابر چالش‌هایی که صنعت و بنگاه‌های صنعتی را در وضعیتی بسیار ضعیف و شکننده قرار داده است.

۲

چند دهه سیاست‌گذاری غلط و قیمت‌گذاری دستوری در حوزه حامل‌های انرژی و کالاها و خدمات و پول و ارز و... عملاً به ناترازی‌های شدید و مصرف بی رویه و عدم انگیزه سرمایه‌گذاری لازم در این حوزه‌ها و زنجیره آن‌ها وارتقا فن آوری‌ها منجر شده و کاهش کیفیت‌ها و عدم مصرف بهینه را بدنبال داشته و اضمحلال و نابودی منابع و محیط زیست و فرسودگی زیرساخت‌های اقتصادی و کیفیت پایین محصولات وکوچک شدن بازارهای صادراتی و رانت و فساد و قاچاق و... در کلان قضیه به دولت ضعیف با کسری بودجه‌های عظیم (حدود ۸۰۰ هزار میلیارد تومان در سال جاری) بواسطه شکاف درآمدی-هزینه‌ای انجامیده است؛ سیاست‌گذاری‌هایی که البته منفعت‌های بزرگ برای گروه‌های خاص بواسطه فاصله قیمت‌های واقعی و دستوری بر داشته است.

ریشه شکست‌های بزرگ ملی را شاید بتوان در نفی «علم اقتصاد» دانست. علمی که آن را علم محدودیت منابع و نامحدودی آرزوهای بشری می‌دانند یا چنانکه پل کروگمن، نوبلیست اقتصاد تعریف می‌کند: «علم تخصیص بهینه منابع محدود به نیازهای نامحدود». بر این اساس محدودیت منابع در جهان بشری امری پذیرفته شده است و می‌بایست با سیاست‌گذاری‌های صحیح از این منابع محدود به بهترین وجه بهره برد. اما در کشوری که قیمت بنزین و نفت و گازوئیل و... از آب بسته‌بندی‌شده به مراتب ارزان‌تر است و قیمت آب شرب و برق و گاز از ارزان‌ترین کالاهای مصرفی، کم‌ارزش‌تر است و یا دستمزد یک کارگر و حقوق یک کارمند و استاد دانشگاه و... از درآمد یک دلال دلار و سکه و زمین و... به مراتب پایین‌تر و با آن قابل قیاس نیست و... آیا توقع آن است که مصرف آن منابع فیزیکی و این منابع انسانی، بهینه و آنچنان‌که رییس دولت چهاردهم گلایه می‌کند در حد «استانداردهای جهانی» باشد «ما چندان کمبود بودجه و منابع نداریم، بلکه مصرف بی رویه و فراتر از استانداردهای جهانی، باعث شده است که دچار کمبود شویم...»؟![۴]

مگر سیاست‌گذاری و نظام مدیریتی و ساختار و سازوکار تصمیم سازی و تصمیم‌گیری در کشورمان شباهتی با «استاندارد جهانی» دارد و اصولاً با آن قابل‌مقایسه است؟! در همه جهان (جهان پیشرفته و توسعه‌یافته) دولت‌ها با عرضه کالای عمومی، تنظیم‌گری بی‌طرفانه و ثبات‌بخشی به اقتصاد کلان، شاخص‌های اقتصادی را پیش‌بینی‌پذیر و هزینه‌های مبادله بنگاه‌ها

نکته‌هایی که باید بدانید

- **سهم صنعت از تولید ناخالص داخلی از ۱۹٫۵ درصد در سال ۱۳۹۰ به ۱۲٫۵ درصد در سال ۱۳۹۹ سقوط کرده و سهم صنایع ساخت‌محور از تولیدات صنعتی کشور نیز در طی چند دهه اخیر روند نزولی داشته و از ۱۲ به ۱۰ درصد کاهش و بالعکس سهم صنایع منبع محور از ۱۲٫۵ درصد به ۳۸٫۵ درصد افزایش‌یافته است.**
- **«اقتصاد و سیاست در ایران، گرفتار "تعادل ترس" شده است. تعادلی که تحت تاثیر آن، تصمیم گیرنده وقتی جای پای خودش را محکم نبیند، خودبه‌خود به بی‌عملی رو می‌آورد. اگر هم به اجبار قرار است اقدامی صورت دهد در نهایت یک بار در مورد یک ناترازی در یک یا حتی دو دوره ریاست جمهوری به آن تن می‌دهد...»**

را پایین می‌آورند و با ایجاد فضای رقابتی و جلوگیری از انحصار، در بنگاه‌ها سود و مازاد اقتصادی ایجاد و با فقر مبارزه و امکان تولید ثروت در جامعه را فراهم می‌آورند و با اخذ مالیات و تقویت نظام تأمین اجتماعی به حمایت از «فقرا» و نیازمندان می‌پردازند.

در اینجا اما، از طریق قیمت‌گذاری دستوری و ممانعت از حرکت آزاد اقتصاد، سبب تضعیف رشد و توسعه بنگاه‌های اقتصادی و ایجاد فساد و رانت و... (به‌واسطه چند نرخی شدن کالاها و خدمات و...) می‌شوند و با افزایش هزینه‌های دولت و ناتوانی آن، کسری بودجه و تورم تشدید و عملاً نرخ فقر و تعداد فقرا افزایش می‌یابد و نظام تأمین اجتماعی ضعیف و ناتوان می‌شود. درواقع «سه بازیگر اقتصاد، یعنی بنگاه، دولت و قشر فقیر هر سه بازنده می‌شوند و تنها برنده این اتفاق آن‌هایی هستند که به این چند قیمتی‌ها دسترسی پیدا می‌کنند و می‌توانند از آن‌ها استفاده کنند.»[۵] بر این اساس وظیفه دولت و اصولاً «نظام حکمرانی» فهم این سازوکارهای غلط و اصلاح آن‌ها از طریق تدوین و اجرای راهبردها و سیاست‌گذاری‌ها و تصمیمات درست با همکاری و مشارکت جامعه و نهادها و تشکل‌های مدنی و صنفی و سیاسی است. امری که متاسفانه علیرغم شعارهای فراوان کمتر نشانه‌هایی از آن به چشم می‌خورد.

۳

دلیل این واماندگی و بلاتکلیفی چیست؟! در طی دو سه دهه اخیر کم نبوده است سیاست‌های کلانی که به‌عنوان «استراتژی ملی» در بالاترین مراکز تصمیم‌گیری و سیاست‌گذاری حاکمیتی مصوب و مهر اجرا بر آنها خورده تا مسیری متفاوت با مسیر ناشی از فضای انقلابی دهه اول عمر نظام جمهوری اسلامی پیموده شود. از استراتژی ملی «سیاست‌های کلی اصل ۴۴» که از آن به‌عنوان انقلابی در اقتصاد و تغییر پارادیم از اقتصادی دولتی به خصوصی و افزایش رقابت پذیری در اقتصاد ملی و تأمین عدالت اجتماعی و... یاد می‌شد تا «سند چشم‌انداز ۱۴۰۴» با کلی آمال و آرزو (ایران، کشوری توسعه‌یافته و جایگاه اول اقتصادی، علمی ئو فناوری در سطح منطقه و...) و یا هفت برنامه توسعه و سیاست‌های کلان و... که از آن‌ها امیدهای بسیاری برای توسعه و پیشرفت این سرزمین می‌رفت. متاسفانه اما جز مقاطع کوتاهی (اوایل دهه هفتاد و هشتاد) مسیر حرکت جز همان خط و مسیر اضمحلال منابع و اقتصادی دولتی و نفتی و بسته و درون‌گرا نبوده وسرمایه‌گذاری و رشد اندک و تورم و بیکاری بالا و تشدید فقر و فساد و کاهش سرمایه اجتماعی و... از نتایج آن سیاست‌ها!

از سوی دیگر در فقدان نگاه راهبردی مورد اجماع حاکمیت و توافق جامعه و ترس از تبعات اجتماعی هر اقدامی، تصمیم‌گیری‌ها به تعویق افتاده و در حد حرف باقی مانده است: «اقتصاد و سیاست در ایران، گرفتار "تعادل ترس" شده است. تعادلی که تحت تاثیرآن، تصمیم گیرنده وقتی جای پای خودش را محکم نبیند، خودبه‌خود به بی‌عملی رو می‌آورد. اگر هم به اجبار قرار است اقدامی صورت دهد در نهایت یک بار در مورد یک ناترازی در یک یا حتی دو دوره ریاست جمهوری به آن تن می‌دهد...»[۶] به‌عنوان نمونه شاید بتوان بلاتکلیفی و استیصال در روز صنعت و معدن امسال را که با تأخیر دوماهه به‌واسطه جنگ دوازده‌روزه برگزار شد مثال زد. مهم‌ترین رویداد صنعتی سالیانه کشور و دریغ از یک گزارش دقیق و منسجم از وضعیت این دو بخش؛ براستی اگر متولی امر صنعت و معدن و با دارا بودن معاونت‌ها و اتاق فکرها و از همه مهم‌تر موسسه عریض و طویل مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی نتواند یا نخواهد گزارشی از وضعیت بس دردناک و رو به موت این حوزه‌ها و چرایی و آسیب‌شناسی آن به خبرگان و افکار عمومی ارائه کند و فضای «تعادل ترس» را بشکند، پس به چه کار می‌آید؟! این در حالی است که در همین یک سال اخیر پژوهش‌های بسیار ارزشمندی در باره وضعیت خطیر صنعت و معدن و ضرورت تحول اساسی در این حوزه‌ها در نشریات معتبر و مرکز پژوهش‌های مجلس و اتاق بازرگانی و نهادهای تحقیقاتی مستقل (از جمله پژوهش ارزشمند «چالش‌های صنعتی شدن» به همت دکتر نیلی و پشتیبانی بنیاد محسن خلیلی، پیر و پیشکسوت صنعت ایران) منتشر شده است. اما انگار نه انگار و باز سخنان تکراری و گله‌گذاری و وعده و وعید و... آخر سر هم انداختن توپ در زمین مردم و اینکه مردم بد مصرف می‌کنند و... .

این بلاتکلیفی و دنباله‌روی محض اقتصاد از «سیاست»، روند نزولی رشد ارزش افزوده و سهم بخش صنعت در تولید ناخالص داخلی و نیز افزایش شدید اتکای تولید صنعتی به انرژی ومنابع معدنی را به دنبال داشته که این نیز خود سبب تنزل جایگاه صنعت و سرمایه‌داری صنعتی در کشورمان شده که این نیز به اختلال در فرایند توسعه اقتصادی، کاهش قدرت ملی و تحمیل آثار سوء اجتماعی و ظهور افراد و جریان‌هایی انجامیده است که کمتر نسبتی با توسعه و پیشرفت این سرزمین دارند که بسیار ترس آور است. جریان‌هایی که بخشی به‌واسطه تأثیر تحولات جهانی و فروریختن دیوار برلین و سقوط کمونیسم و بخشی دیگر ناشی از ناکارآمدی سیاست‌های دولت‌مدارانه و متمرکز درکشورمان وهمچنین تلاش‌های فکری و تبلیغی افراد و نهادهایی است که داوطلبانه و یا از منظر تأمین منافع صنفی و گروهی به تبیین و تبلیغ اصول علمی اقتصاد و تحلیل مسائل و وقایع و حوادث اقتصادی از منظر اقتصاد آزاد و رقابتی پرداخته‌اند، تا حدودی منزوی شده یا لااقل چند وقتی دست بالاتر را در اقتصاد و صنعت کشور نداشتند. بخشی از این تلاش‌ها در جهت بازخوانی تاریخ معاصر اقتصاد کشور و نقش کارآفرینان یا همان «سرمایه‌داران» در ایجاد پیشرفت و توسعه اقتصادی این سرزمین بوده است. کسانی که قبل از آن «زالوصفت» و ضد مردم و کارگر و... تصویر می‌شدند.[۷] روندی که متاسفانه با قدرت‌گیری جریان‌های پوپولیستی در سیاست‌گذاری اقتصادی و صنعتی کشور البته به بهانه تحریم‌های بین‌المللی تضعیف شده و جهت‌گیری هرچند محدود اقتصاد کشور را از صنعت و توسعه صنعتی در پیوند با بازار و زنجیره و تولید جهانی و متکی به صنایع کوچک و متوسط و تولید فن‌آورانه و کارآفرینان مستقل به سمت اقتصادی توزیعی و یارانه‌ای و منبع‌محور و درونگرا و بنگاه‌های شبه‌دولتی و خصولتی برآمده از اجرای غلط سیاست‌های کلان اصل ۴۴ با شدتی شاید بیشتر از اواسط دهه هشتاد و تصدی دولت‌های مهرورز نهم و دهم سمت و سو داد. نتیجه این روند، هرچه کوچک‌تر شدن اقتصاد صنعتی و بزرگ‌تر شدن اقتصاد رانتی و صادرات مواد خام و کمتر فرآوری‌شده و صنعتی متکی به منابع انرژی ارزان بوده است.

اکنون بنظر خروج از این دایره بسته یک راه بیشتر ندارد و آن گره زدن صنعت و توسعه صنعتی با «آزادی» است. بدون حد قابل قبولی از این عنصر حیاتی، هیچ پدیده انسانی و در اینجا «صنعت» امکان تنفس و بقا ندارد. تولید صنعتی در مفهوم اصیل آن بدون آزادی ایده و اندیشه امکان تعمیق و گسترش ندارد. چرا که خلاقیت و نوآوری به‌عنوان اصول اساسی هرگونه اختراع و کشف در محیط علمی و تسری آن به محیط آزمایشگاهی و سپس صنعتی با آزادی ایده و اندیشه عینیت می‌یابد. درواقع تحول صنعتی، چارچوب نهادی را طلب می‌کند که استعداد فردی در هر سطحی از جامعه را به نیروی مثبت کارآفرین تبدیل و ایجاد بنگاه‌های صنعتی در حوزه‌هایی جدید و نو را امکان‌پذیر سازد. بدین معنا که نظام آموزشی امکان خلاقیت و کسب مهارت‌های واقعی را فراهم آورد، افراد خلاق امکان ثبت ایده‌ها و حق مالکیت بر آن را به تمامی دارا باشند. در ادامه، نهادهای اقتصادی امکان دهند تا این افراد به آسانی و بدون موانع برطرف‌شدنی شرکت‌هایی را راه‌اندازی کنند، همچنین نهادهایی برای تأمین مالی پروژه‌های نوآورانه و حمایت از بنگاه‌های نوآور وجود داشته باشد و بازار کار امکان استخدام نیروهای با کیفیت را فراهم سازد و در انتها فضای اقتصاد رقابتی، ظرفیت و امکان عرضه و جذب محصولات این شرکت‌های نو آمده و خلاق و پیشرو را داشته باشد. بر این اساس تحقق توسعه صنعتی در گرو وجود اراده سیاسی برای ایجاد تحول عمیق برآمده از «تخریب خلاق» است و این مهم «تنها وقتی رخ می‌دهد که بازندگان اقتصادی که می‌دانند امتیازات انحصاری اقتصادی‌شان از دست خواهد رفت و بازندگان سیاسی که از زوال قدرت سیاسی‌شان می‌ترسند، سد راه آن نشوند» (عجم‌اوغلو و رابینسون).

تکرار ملال‌آور تدوین چندین‌وچندباره بسته‌های حمایتی، جز مسکن‌هایی موقت، کمکی به تاب‌آوری و ارتقای فعالیت‌های بنگاه‌های صنعتی در شرایط عادی و یا حتی بحرانی نمی‌کند و راهی جز این نداریم که با آزادی و رقابت اقتصادی و رفع انحصارت بنیادها و نهادها و... بندها را از پای اقتصاد و صنعت رو به سوی جهان باز کنیم و فضا را برای پرواز امن و ایمن کارآفرینان و فعالان اقتصادی و سایر آحاد اجتماعی فراهم سازیم. آیا شرایط بحرانی کنونی می‌تواند بزنگاهی برای رقم خوردن این تحولات ساختاری و نهادی باشد؟! امید که چنین شود.

توضیحات

۱-دنیای اقتصاد-۱۴۰۴/۵/۲۸
۲-همان
۳-«بنگاه‌ها در حصار نااطمینانی»، دنیای اقتصاد-۵/۲۱ و «رکود شش‌ماهه صنعت»، دنیای اقتصاد-۱۴۰۴/۵/۲۵
۴-رسانه‌ها-۱۴۰۴/۶/۱۳
۵-جامعه فراموش‌شده-نیلی، کاویانی، عباسیان-آینده‌نگر-شماره ۱۳۶
۶-دکتر مسعود نیلی-۱۴۰۳/۶/۳
۷-تکنگاری‌ها و بیوگرافی از افرادی همچون ایروانی و خسروشاهی و برخوردار و... (سعیدی- شیرین‌کام) و «پنجاه کنشگر اقتصادی» (سعیدی-فرجام‌نیا) و... و برگزاری جشنواره امین‌الضرب توسط اتاق تهران در معرفی کارآفرینان برتر و پیشکسوت و... وساخت مجموعه‌هایی همچون «کارستان» (بنی‌اعتماد-میرتهماسب) و... از جمله این کوشش‌ها بوده است.

دولت و حاکمیت باید حمایت کافی به منظور تاب‌آور کردن صنایع کشاورزی انجام دهند. کشورهای جهان صنایع کشاورزی خود را به صورت مالی (یارانه، بیمه، تسهیلات) و غیرمالی (فناوری، آموزش، سیاست‌گذاری، همکاری بین‌المللی) مقاوم می‌کنند. تجربه موفق نشان می‌دهد ترکیب این دو نوع حمایت باعث افزایش تاب‌آوری در برابر بحران‌های اقلیمی، اقتصادی و اجتماعی می‌شود.

کشاورزی تاب‌آور؛ کلید امنیت غذایی

چالش‌ها و راهکارهای پایدارسازی زنجیره ارزش غذا



فاطمه پاسبان

کارشناس مسائل کشاورزی

چرا باید خواند:
اگر می‌خواهید درباره وضعیت صنعت، کشاورزی، مشکلات و چگونگی تاب‌آور شدن آن بدانید، این مقاله به شما توصیه می‌شود.

مقدمه

در جهان یک شوک بیماری اتفاق افتاد، اما تبعات و پیامدهای آن همه فعالیت‌های اقتصادی، اجتماعی، سیاسی و زندگی افراد را تحت تأثیر قرار داد و به جرات می‌توان گفت که جهان را از غفلت و خوش‌بینی خارج کرد. «کووید ۱۹» زنگ «هوشیاری و خردمندی» بود و برای بخش کشاورزی، کرونا یک نوع «آزمایش استرس» محسوب شد. نتیجه این آزمایش نشان داد که کشورها دریافتند تاب‌آوری کشاورزی یعنی توانایی حفظ تولید، توزیع و دسترسی پایدار به غذا در شرایط بحران، که از اهمیت حیاتی برخوردار است و نه تنها تأمین تغذیه بلکه سیستم اقتصادی، اجتماعی و سیاسی را باثبات‌تر می‌نماید.

تعریف تاب‌آوری کشاورزی

تاب‌آوری کشاورزی یعنی توان سیستم کشاورزی (کشاورزان، فرآوری‌کنندگان، صنایع کشاورزی، بازارها، نهادها و منابع طبیعی و دولت و حاکمیت) برای مقاومت، سازگاری و بازیابی در برابر شوک‌ها و تنش‌های اقتصادی، اجتماعی و زیست‌محیطی به گونه‌ای که تولید پایدار، امنیت غذایی و معیشت کشاورزان حفظ شود.

تاب‌آوری بخش کشاورزی دارای ابعاد اقتصادی، اجتماعی، نهادی، زیست‌محیطی و فناوری و نوآوری است:

- **بعد اقتصادی:** افزایش توان کشاورزان و بازیگران زنجیره ارزش برای ادامه تولید در شرایط نوسانات قیمت، کمبود نقدینگی یا تغییر در تقاضای بازار و دسترسی به بیمه، اعتبارات کشاورزی و بازارهای مطمئن.
- **بعد اجتماعی ـ نهادی:** توجه به نقش تعاونی‌ها، نهادهای محلی و سیاست‌های حمایتی دولت در کاهش آسیب‌پذیری و آموزش و مهارت‌های کشاورزان و بازیگران زنجیره ارزش برای سازگاری با شرایط جدید.
- **بعد زیست‌محیطی:** افزایش توان زمین و منابع آبی برای مقابله با خشکسالی، سیل یا تغییرات اقلیمی و استفاده از فناوری‌های نو (کشاورزی هوشمند، بذرهای مقاوم، آبیاری نوین و...).
- **بعد فناوری و نوآوری:** بهره‌گیری از فناوری اطلاعات (ICT)، سامانه‌های هشدار سریع و ابزارهای مالی نوین.

به زبان ساده، تاب‌آوری کشاورزی یعنی اگر یک شوک (مثل خشکسالی، افت قیمت محصول، تحریم، بیماری دام یا نوسان نهاده‌ها) وارد شود، این بخش بتواند:

- مقاومت کند (کمترین آسیب را ببیند)،
- خود را تطبیق دهد (شیوه تولید، مصرف منابع یا فروش را تغییر دهد)،
- و به سرعت بازیابی شود و دوباره به تولید پایدار برسد.

اهمیت تاب‌آوری در زنجیره ارزش غذا

موضوع تاب‌آوری در زنجیره ارزش غذا (از تولید در مزرعه تا مصرف در سفره) اهمیت ویژه دارد، زیرا هر اختلال در یک حلقه می‌تواند کل سیستم را دچار مشکل کند. در این میان، صنایع کشاورزی نیز باید تاب‌آور شوند؛ یعنی توان این صنایع برای حفظ تولید، اشتغال و زنجیره ارزش در برابر شوک‌ها و اختلالات بازار، نهادها، لجستیک و محیط زیست و همچنین قابلیت آن‌ها برای سازگاری، نوآوری و بازیابی سریع به‌گونه‌ای که پایداری اقتصادی و امنیت غذایی تضمین شود، ضروری است.

برای تاب‌آوری صنایع کشاورزی بایستی توانایی‌های زیر ایجاد شود

- تأمین پایدار مواد اولیه (محصولات کشاورزی)
- انعطاف‌پذیری در برابر وقفه‌های حمل‌ونقل، تحریم یا کمبود نهادها
- دسترسی به منابع مالی و اعتباری برای پوشش ریسک‌ها
- تنوع بازارهای فروش (داخلی و صادراتی)
- استفاده از ابزارهای پوشش ریسک مثل بیمه و قراردادهای آتی
- امکان جایگزینی فناوری‌ها و بهبود بهره‌وری در شرایط بحران
- انعطاف در خط تولید (مثلاً تغییر محصول یا بسته‌بندی برای تقاضای جدید)
- آموزش و مهارت نیروی کار برای مدیریت بحران
- سیستم‌های مدیریتی منعطف و یادگیرنده
- استفاده بهینه از انرژی، آب و مواد اولیه و کاهش ضایعات
- بهره‌گیری از اقتصاد چرخشی برای مقاومت بیشتر در برابر کمبودها

نکته‌هایی که باید بدانید

- **بخش بزرگی از اشتغال و ارزش افزوده در حوزه کشاورزی، نه در مزرعه بلکه در صنایع وابسته (فرآوری، بسته‌بندی، صادرات) ایجاد می‌شود. تاب‌آوری این صنایع یعنی حفظ اشتغال، جلوگیری از ورشکستگی بنگاه‌ها و ثبات اقتصادی مناطق روستایی و شهری.**
- **صنایع کشاورزی اگر تاب‌آور باشند، توانایی بیشتری در صادرات پایدار خواهند داشت. این ویژگی برای کشورهایی مثل ایران که با محدودیت‌ها و تحریم‌ها روبه‌رو هستند، حیاتی است.**
- **صنایع کشاورزی نیز باید تاب‌آور شوند؛ یعنی توان این صنایع برای حفظ تولید، اشتغال و زنجیره ارزش در برابر شوک‌ها و اختلالات بازار، نهادها، لجستیک و محیط زیست و همچنین قابلیت آن‌ها برای سازگاری، نوآوری و بازیابی سریع به‌گونه‌ای که پایداری اقتصادی و امنیت غذایی تضمین شود، ضروری است.**

به عبارتی، در کشـــاورزی تأکید بیشتر روی منابع طبیعی، تولید محصول و معیشت کشاورزان است و در صنایع کشاورزی تأکید روی زنجیره ارزش، بازار، فناوری و پایداری اقتصادی بنگاه‌ها و کسب‌وکارها

اهمیت تاب‌آوری صنایع کشاورزی

یک صنعت کشاورزی تاب‌آور باید بتواند:

- مواد اولیه جایگزین پیدا کند،
- بازار فروش جدید خلق کند،
- از فناوری و نوآوری برای کاهش هزینه‌ها استفاده کند،
- و سریع به سطح تولید و اشتغال پایدار بازگردد.

چرا تاب‌آوری صنایع مهم است؟

زیرا صنایع کشـــاورزی حلقـــه میانی بین تولیدکننده، کشـــاورز و مصرف‌کننده (بازار و جامعه) هستند. اگر این حلقه دچار اختلال شود، هم کشاورز متضرر می‌شود و هم امنیت غذایی جامعه تهدید خواهد شد. تاب‌آوری در صنایع کشاورزی تضمین‌کننده:

- امنیت غذایی
- ثبات اقتصادی
- پایداری اشتغال
- و رقابت‌پذیری بین‌المللی است.

ابعاد تاب‌آوری صنایع کشاورزی

۱. **حفـــظ امنیت غذایی:** صنایـــع فرآوری، بســـته‌بندی و توزیع محصولات کشاورزی اگر تاب‌آور نباشند، حتی با تولید محصول در مزارع، مواد غذایی به بازار نمی‌رسد و دسترسی پایدار مردم به غذا در شرایط بحران دچار اختلال می‌شود.

۲. **کاهش آســـیب‌پذیری زنجیره ارزش:** اگر صنایع کشاورزی در برابر شوک‌ها آسیب ببینند (مثلاً تعطیلی کارخانه خوراک دام یا کارخانه آرد)، کل زنجیره از کشاورز تا مصرف‌کننده دچار بحران می‌شود.

۳. **پایداری اقتصادی و اشـــتغال:** بخش بزرگی از اشتغال و ارزش افزوده در حوزه کشـــاورزی، نه در مزرعه بلکه در صنایع وابسته (فرآوری، بســـته‌بندی، صادرات) ایجاد می‌شود. تاب‌آوری این صنایع یعنی حفظ اشتغال، جلوگیری از ورشکستگی بنگاه‌ها و ثبات اقتصادی مناطق روستایی و شهری.

۴. **مقابله با شوک‌های بیرونی (ریسک‌ها):** شوک‌هایی مانند نوسان نرخ ارز، تحریم واردات یا صادرات، افزایش هزینه انرژی، تغییرات اقلیمی، بیماری‌های دامی و انســـانی با صنایع تاب‌آور مدیریت شـــده و این صنایع می‌توانند با نوآوری و سازگاری، ریسک‌ها را کنترل کنند.

۵. **افزایش رقابت‌پذیری در بازار جهانی:** صنایع کشـــاورزی اگر تاب‌آور باشند، توانایی بیشتری در صادرات پایدار خواهند داشت. این ویژگی برای کشـــورهایی مثل ایـــران که با محدودیت‌ها و تحریم‌ها روبه‌رو هستند، حیاتی است.

چالش‌های تاب‌آوری صنایع کشاورزی در ایران

با همه اهمیت و ضرورت تاب‌آوری صنایع کشاورزی در ایران، هر روز شاهد تهدیدها و چالش‌های زیادی برای حفظ و پایداری این صنایع هستیم

شاخه اصلی	زیرشاخه	شدت ریسک پیشنهادی
منابع طبیعی و محیط زیست	خشکسالی و کمبود آب	شدید
	فرسایش خاک و کاهش کیفیت مواد اولیه	متوسط
	تغییرات اقلیمی و بلایای طبیعی	شدید
اقتصاد و مالی	نوسان قیمت نهاده‌ها	شدید
	تورم و کاهش قدرت خرید مصرف‌کننده	متوسط
	کمبود نقدینگی و سرمایه‌گذاری محدود	شدید
بازار و تجارت	تحریم‌ها و محدودیت صادرات	شدید
	تمرکز روی بازار داخلی و وابستگی به چند مشتری	متوسط
	کاهش رقابت‌پذیری بین‌المللی	متوسط
فناوری و نوآوری	خطوط تولید سنتی و کمبود فناوری مدرن	متوسط
	عدم استفاده از سامانه‌های هوشمند و دیجیتال	کم
	ضایعات بالا و بهره‌وری پایین	متوسط
نیروی انسانی و نهادی	کمبود آموزش مدیریت بحران	متوسط
	ضعف تعاونی‌ها و نهادهای حمایتی	متوسط
	نبود سیاست‌های بلندمدت دولت	شدید

تقویت تاب‌آوری صنایع کشاورزی: راهکارها و سیاست‌ها

با توجه به شرایط فعلی، تقویت امنیت غذایی، امنیت شغلی و درآمدی و امنیت سیاســـی در سیســـتم زنجیره ارزش غذا، مستلزم توجه به تجارب کشورها در سطح بین‌المللی و عملیاتی کردن آن‌هاست. برخی از اقدامات کلیدی عبارتند از:

- مدیریت هوشمند منابع آب
- توسعه آبیاری تحت فشار
- استفاده از فناوری‌های نوین پایش مصرف
- توسعه بذرهای مقاوم
- الگوی کشت سازگار با اقلیم
- کشاورزی حفاظتی و کاهش شخم
- استفاده از کودهای آلی
- افزایش تنوع کشت
- توسعه تولید داخلی نهاده‌ها
- حمایت از بومی‌سازی فناوری
- تقویت و توسعه بورس کالا
- کشاورزی قراردادی
- شفاف‌سازی بازار
- نوسازی ماشین‌آلات
- گسترش کشاورزی هوشمند
- افزایش سرمایه‌گذاری در R&D
- آموزش و جذب جوانان
- حمایت از استارت‌آپ‌های کشاورزی
- یکپارچه‌سازی اراضی و افزایش بهره‌وری
- تنوع بخشی به شرکای تجاری
- دیپلماسی غذایی و آبی

- تدوین سیاست‌های پایدار
- حمایت هدفمند به جای یارانه‌های غیرکارآمد.

نکته کلیدی

شناخت مسئله تاب‌آوری صنایع بخش کشاورزی ایران اهمیت ویژه دارد. سوالات اصلی عبارتند از:

- چقدر تاب‌آور است؟
- چالش و تهدید تاب‌آوری چیست؟
- عوامل مؤثر بر تقویت و تضعیف تاب‌آوری چیست؟

راهکارهای تقویت تاب‌آوری باید از طریق تحقیق و مطالعه و مشارکت تمامی ذینفعان در این فرآیند احصا شود. نگاه از بالا به پایین و دستوری هرگز باعث تقویت تاب‌آوری در بخش کشاورزی نخواهد شد، زیرا بیش از ۹۵ درصد فعالیت‌های زنجیره ارزش غذا در دست بازیگران بخش خصوصی (تعاونی، شرکتی، انفرادی و...) است و بدون حضور و مشارکت آنان، سیاست، برنامه و اقدام از بالا به پایین تنها روی کاغذ باقی خواهند ماند.

نقش دولت و حاکمیت

دولت و حاکمیت باید حمایت کافی به منظور تاب‌آور کردن صنایع کشاورزی انجام دهند. کشورهای جهان صنایع کشاورزی خود را به صورت مالی (یارانه، بیمه، تسهیلات) و غیرمالی (فناوری، آموزش، سیاست‌گذاری، همکاری بین‌المللی) مقاوم می‌کنند. تجربه موفق نشان می‌دهد ترکیب این دو نوع حمایت باعث افزایش تاب‌آوری در برابر بحران‌های اقلیمی، اقتصادی و اجتماعی می‌شود.

برنامه پنج‌ساله هفتم توسعه (۱۴۰۷-۱۴۰۳)

در این برنامه، بخش کشاورزی به‌عنوان یکی از ارکان اصلی امنیت غذایی و توسعه پایدار کشور مورد توجه ویژه قرار گرفته است. هدف برنامه ارتقای تاب‌آوری صنایع کشاورزی در برابر بحران‌های اقلیمی، اقتصادی و اجتماعی است. مهم‌ترین سیاست‌های مرتبط با تاب‌آوری کشاورزی عبارتند از:

افزایش ضریب خودکفایی محصولات اساسی کشاورزی

- **هدف:** افزایش ضریب خودکفایی در محصولات اساسی کشاورزی تا ۹۰ درصد
- **اقدامات:** توسعه تولید داخلی، کاهش وابستگی به واردات و تقویت تولیدات بومی.

مدیریت بهینه منابع آب و خاک

- **هدف:** بهره‌برداری بهینه و یکپارچه از منابع آب و خاک
- **اقدامات:** اجرای طرح‌های آبخیزداری، آبخوان‌داری و مدیریت منابع آب کشاورزی.

توسعه فناوری‌های نوین در کشاورزی

- **هدف:** ارتقای بهره‌وری و تاب‌آوری کشاورزی از طریق فناوری‌های نوین
- **اقدامات:** توسعه سیستم‌های هوشمند آبیاری، استفاده از بذرهای مقاوم به خشکی و بیماری‌ها و ترویج کشاورزی دقیق.

تقویت زیرساخت‌های کشاورزی و روستایی

- **هدف:** بهبود زیرساخت‌های حمل‌ونقل، سردخانه‌ها و بازارهای روستایی
- **اقدامات:** احداث پایانه‌های صادراتی، بهبود شبکه‌های توزیع و تقویت زنجیره‌های تأمین.

حمایت از کشاورزان و روستائیان

- **هدف:** بهبود معیشت کشاورزان، روستائیان و عشایر
- **اقدامات:** ارائه تسهیلات مالی، بیمه محصولات کشاورزی و آموزش‌های فنی و حرفه‌ای.

تقویت پژوهش و توسعه (R&D) در بخش کشاورزی

- **هدف:** افزایش سرمایه‌گذاری در تحقیق و توسعه برای ارتقای تاب‌آوری کشاورزی
- **اقدامات:** حمایت از مراکز تحقیقاتی، دانشگاه‌ها و شرکت‌های دانش‌بنیان در حوزه کشاورزی.

ضرورت‌های تحقق تاب‌آوری واقعی

تحقق اهداف برنامه هفتم نیازمند همکاری مؤثر بین دولت، بخش خصوصی و کشاورزان است، اما کفایت کامل آن هنوز تضمین نشده است. تاب‌آوری واقعی نیازمند موارد زیر است:

- **سرمایه‌گذاری مستمر و کافی:** بسیاری از برنامه‌ها نیازمند سرمایه‌گذاری سنگین و مدیریت مؤثر است. منابع کافی و تخصیص به موقع شرط اساسی تاب‌آوری هستند.
- **اصلاحات نهادی و سیاست‌گذاری پایدار:** ضعف در نوآوری نهادی و حکمرانی اقتصادی وجود دارد و بدون اصلاح ساختارهای نهادی، هماهنگی بین وزارتخانه‌ها، بانک‌ها و بخش خصوصی به سختی محقق می‌شود.
- **آمادگی مقابله با شوک‌های اقلیمی و اقتصادی:** برنامه‌ها بیشتر بر مدیریت منابع آب و فناوری تمرکز دارند، اما خشکسالی‌های طولانی و نوسانات شدید اقلیمی ممکن است از ظرفیت تاب‌آوری فراتر رود.
- **مشارکت فعال کشاورزان و بخش خصوصی:** تاب‌آوری نیازمند توانمندی کشاورزان برای استفاده از فناوری و مدیریت ریسک است؛ برنامه‌های آموزشی هنوز کامل نیستند و الگوی حکمرانی خوب هنوز تعریف و اجرایی نشده است.

به بیان ساده، برنامه هفتم یک گام مهم و ضروری است، اما به تنهایی برای تاب‌آوری کامل صنایع کشاورزی کافی نیست و نیاز به پیگیری مستمر، سیاست‌های مکمل و نوآوری در اجرا دارد.

راهکارهای تقویت تاب‌آوری باید از طریق تحقیق و مطالعه و مشارکت تمامی ذینفعان در این فرآیند احصا شود. نگاه از بالا به پایین و دستوری هرگز باعث تقویت تاب‌آوری در بخش کشاورزی نخواهد شد، زیرا بیش از ۹۵ درصد فعالیت‌های زنجیره ارزش غذا در دست بازیگران بخش خصوصی (تعاونی، شرکتی، انفرادی و...) است و بدون حضور و مشارکت آنان، سیاست، برنامه و اقدام از بالا به پایین تنها روی کاغذ باقی خواهند ماند



اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران
TEHRAN CHAMBER OF COMMERCE, INDUSTRIES, MINES AND AGRICULTURE

مشاوره امور گمرکی

آیا می‌دانید برای ورود به تجارت خارجی در ایران علاوه‌بر مقررات صادرات و واردات، قانون امور گمرکی و بخشنامه‌هایی که هرروزه صادر میشوند، باید حداقل با ۳۵ سامانه کمابیش آشنایی داشته باشید؟

به این دلیل اتاق بازرگانی تهران به اعضای خود در حوزه تجارت خارجی و امور گمرکی مشاوره رایگان ارائه می‌دهد.

مهم‌ترین سرفصل‌های مشاوره گمرکی اتاق تهران شامل قانون امور گمرکی با ۱۶۵ ماده و آیین‌نامه اجرایی آن با ۲۲۱ ماده، مقررات صادرات و واردات و قانون مبارزه با قاچاق کالا می‌شود.

(قانون امور گمرکی شامل حقوق ورودی، تضمین و تشریفات گمرکی، ارزش کالای ورودی، قواعد مبدأ، تشریفات قبل‌از اظهار کالا به گمرک، انبارهای گمرکی، تخلفات گمرکی و قاچاق، معافیت‌ها، ممنوعیت‌ها و مراجع رسیدگی به اختلافات گمرکی می‌شود.

مقررات صادرات و واردات شامل گرفتن کارت بازرگانی، قانون مبادلات مرزی، شرایط ورود کالا و کدهای HS، اخذ کد ساتا برای ترخیص و عوارض صادراتی می‌شود.

مقررات مبارزه با قاچاق کالا و ارز هم شامل مصادیق قاچاق کالا و ارز، ضبط کالا و جرایم آن است.) بخش قرمز رنگ قابل حذف شدن است.

این مشاوره را می‌توانید به صورت حضوری یا از طریق مراجعه به سایت اتاق تهران یا با شماره گیری ۱۸۶۶ دریافت کنید.



اطلاع از خدمات اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران:
توئیتر: twitter.com/TCCIM اینستاگرام: instagram.com/TCCIM.pr تلگرام: t.me/TehranChamber آپارات: www.aparat.com/TCCIM
کدپستی: ۱۵۱۱۹۱۷۶۱۳ صندوق پستی: ۱۵۸۷۵/۳۸۱۸

[مقاله‌هایی که در این بخش می‌خوانید توسط معاونت بررسی‌های اقتصادی اتاق تهران تهیه و تدوین شده است.]

سقوط طبقه‌ها

آینده‌نگر بررسی می‌کند:

افزایش مداوم قیمت‌ها و هزینه زندگی چگونه دهک‌های اجتماعی را جابه‌جا کرد

و چه تأثیر روانی و اجتماعی به‌دنبال داشت



نفرین تورم در طبقه گم‌شده

چهار جبهه اصلی که زندگی طبقه متوسط را تهدید می‌کند

شراره کامرانی
جامعه‌شناس

تورم در ایران دیگر یک نوسان گذرا نیست؛ سایه‌ای سنگین و خزنده است که به اعماق زندگی میلیون‌ها انسان رخنه کرده و آرام‌آرام ستون میانی جامعه را می‌فرساید. این وضعیت نه‌تنها جیب‌ها را خالی می‌کند، بلکه اعتماد عمومی، امید به آینده و سرمایه اجتماعی را نیز نابود می‌سازد. اما بدترین ضربه را طبقه‌ای می‌بیند که اغلب از نگاه سیاست‌گذاران نادیده گرفته می‌شود: طبقه متوسط جامعه‌شناختی، یا همان «طبقه گم‌شده». این گروه، که موتور محرک اقتصاد، فرهنگ، آموزش و مدیریت کشور است، اکنون در گرداب تورم ممتد، فشارهای اقتصادی، کاهش قدرت خرید و فرسایش سرمایه اجتماعی گرفتار شده است. هشداردهنده است: اگر به این طبقه توجه نشود، ثبات اجتماعی و آینده اقتصادی کشور در خطر فروپاشی قرار می‌گیرد.

برداشت رایج از طبقه متوسط در ایران اغلب محدود به بازاریان و صاحبان کسب‌وکارهای کوچک است. این تصور هرچند بخشی از واقعیت تاریخی را نشان می‌دهد، اما از منظر جامعه‌شناسی ناقص و گمراه‌کننده است. امروزه بسیاری از این گروه‌ها در دهک‌های بالاتر درآمدی قرار دارند و ویژگی‌های کلیدی طبقه متوسط -تحصیلات، سرمایه اجتماعی، سبک زندگی و امنیت اقتصادی نسبی- را نمایندگی نمی‌کنند. در مقابل، کارکنان بخش‌های خدماتی، فرهنگیان، مهندسان و مدیران میانی، اگرچه از نظر درآمد ممکن است در دهک‌های میانی باشند، دقیقاً مشخصات جامعه‌شناختی طبقه متوسط را دارند و بیش از هر گروه دیگری در برابر تورم آسیب‌پذیر شده‌اند. این طبقه با درآمد ثابت، پس‌انداز محدود و انعطاف اقتصادی کم، اما نقش کلیدی در پویایی اجتماعی و اقتصادی کشور دارد: نیروی انسانی متخصص، معلمان، مهندسان، پزشکان جوان، پرستاران و مدیران میانی، همه ستون‌های زنده توسعه اقتصادی و شبکه‌های سرمایه اجتماعی و مدنی هستند.

میان «طبقه اقتصادی» بر اساس دهک‌های درآمدی و «طبقه متوسط جامعه‌شناختی» تفاوت جدی وجود دارد. سیاست‌های حمایتی غالباً بر اساس دهک‌ها طراحی می‌شوند، اما فشار واقعی تورم بر طبقه گم‌شده تقریباً در هیچ محاسبه رسمی دیده نمی‌شود. این غفلت مرگبار، کاهش قدرت خرید، تضعیف سرمایه اجتماعی و عقب‌نشینی از مشارکت مدنی این گروه را به‌طور خاموش تشدید می‌کند و زنگ خطر فروپاشی ستون میانی جامعه را به صدا درمی‌آورد.

تورم ممتد و ساختاری، زندگی طبقه متوسط را در چهار جبهه اصلی تهدید می‌کند:

۱ کاهش قدرت خرید و تغییر الگوی مصرف: طبقه متوسط اولین قربانی افزایش قیمت‌هاست. درآمد ثابت و پس‌انداز اندک، این گروه را وادار کرده تا از آموزش و پرورش، فرهنگ و تفریح بگذرند. خرید کتاب، سینما، سفر، تغذیه سالم و حتی مراقبت‌های پزشکی، در معرض قربانی شدن قرار گرفته‌اند. سرمایه انسانی نسل آینده، در سایه این فشارها، در حال تحلیل رفتن است.

۲ فشار روانی و اجتماعی: تورم فقط جیب‌ها را خالی نمی‌کند؛ روان‌ها را فرسوده و سرمایه اجتماعی را نابود می‌سازد. نااطمینانی اقتصادی، استرس و اضطراب ناشی از آینده مبهم، مشارکت اجتماعی را کاهش می‌دهد. خانواده‌های طبقه متوسط مجبورند بیشتر کار کنند، فعالیت‌های فرهنگی و اجتماعی را کنار بگذارند و حتی از شبکه‌های اجتماعی خود فاصله بگیرند. این عقب‌نشینی آرام اما پیوسته، همان فروپاشی شبکه‌های همبستگی اجتماعی است که پایه اعتماد عمومی و همکاری جمعی را تشکیل می‌دهد.

۳ محدودیت در پس‌انداز و سرمایه‌گذاری: تورم مستمر پس‌اندازهای اندک طبقه متوسط را بی‌ارزش می‌کند. این به معنای از دست رفتن توانایی سرمایه‌گذاری در آموزش فرزندان، یادگیری مهارت‌های جدید و راه‌اندازی کسب‌وکار کوچک است. در بلندمدت، این روند طبقه متوسط را در چرخه‌ای از رکود، نزول و محرومیت اقتصادی گرفتار می‌کند و تحرک اجتماعی به یک رویای دوردست بدل می‌شود.

۴ آسیب‌پذیری در مواجهه با بحران‌ها: برخلاف طبقات بالاتر که منابع و رانت‌های گسترده دارند، طبقه متوسط فاقد ابزارهای کافی برای مقابله با بحران است. حتی نوسانات کوتاه‌مدت قیمت‌ها یا کاهش ارزش پول می‌تواند فشار مضاعفی بر آنها وارد کند. تجربه نشان داده است که طبقه متوسط نخستین گروهی است که عقب‌نشینی از استاندارد زندگی و سقوط به طبقات پایین‌تر را تجربه می‌کند

تجربه ترکیه نشان می‌دهد تورم ممتد می‌تواند به تدریج طبقه متوسط را فرسوده کند. خانواده‌هایی که روزگاری قادر به پس‌انداز و سرمایه‌گذاری در آموزش و مسکن بودند، اکنون با کاهش قدرت خرید و نوسانات ارزی، رفاه اقتصادی خود و امید به آینده را از دست داده‌اند. پیامد این وضعیت، دو قطبی شدن جامعه، افزایش نابرابری و کاهش اعتماد به سیاست‌گذاران است.

این تجربه، زنگ هشداری برای ایران است: اگر غفلت نسبت به فشار تورم بر طبقه متوسط ادامه یابد، کشور ممکن است شاهد فروپاشی آرام ستون میانی جامعه باشد. فروپاشی‌ای که اثرات آن فراتر از مسائل اقتصادی، به ساختار اجتماعی و سیاسی کشور نفوذ خواهد کرد.

واقعیت تلخ آن است که آنچه در حال رخ دادن است، فراتر از یک بحران اقتصادی معمولی است. جامعه‌ای که در آن طبقه متوسط به تدریج فرسوده و تضعیف شود، به ناگزیر به سوی دوگانه خطرناک «ثروتمندان اندک» و «فقیران پرشمار» حرکت می‌کند. این دو قطبی‌شدن، علاوه بر نابرابری اقتصادی، پیامدهای اجتماعی و سیاسی سنگینی به همراه دارد: افزایش بی‌اعتمادی به سیاست‌گذاران، کاهش مشارکت مدنی و شکل‌گیری حس ناامیدی جمعی.

می‌توان این روند را به ترک‌های ریز در دیوار یک خانه قدیمی تشبیه کرد؛ ترک‌هایی کوچک که به مرور گسترش یافته و روزی کل بنا را در معرض فروپاشی قرار می‌دهند. تورم ممتد و غفلت از پیامدهای جامعه‌شناختی آن، همان ترک‌های ریز امروز در ساختار اجتماعی ایران است.

به این ترتیب، تداوم تورم در ایران صرفاً یک مسأله اقتصادی نیست؛ بلکه بحران اجتماعی عمیقی است که به مثابه یک نفرین ستون میانی جامعه را می‌فرساید. امروز، طبقه متوسط که حامل ارزش‌های مدنی، سرمایه اجتماعی و موتور محرک توسعه است، در معرض خطر فروپاشی قرار دارد. غفلت از این واقعیت، همان غفلت مرگباری است که اگر ادامه یابد، آینده اقتصادی و اجتماعی کشور را با بحرانی فراگیر و غیرقابل بازگشت مواجه خواهد کرد.

گزارش مجمع جهانی اقتصاد هشداری است به همه سیاست‌گذاران: آینده نه محصول پیش‌بینی‌های خطی، بلکه نتیجه تصمیم‌های جسورانه امروز است.

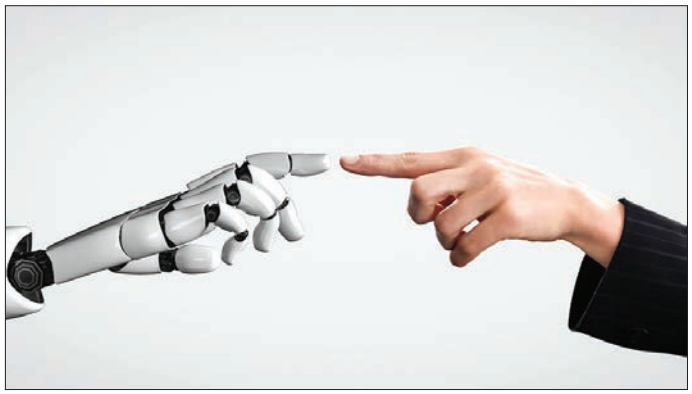
رقابت‌پذیری در ۲۰۳۰

نبرد بقا در جهانی پر از عدم‌قطعیت

مهسا رجبی‌نژاد
پژوهشگر اقتصادی

اقتصاد جهانی در آستانه دهه‌ای تازه قرار دارد که بیش از هر زمان دیگری با تلاطم و عدم‌قطعیت همراه است. اگر در دهه‌های گذشته جهانی‌سازی و تجارت آزاد به‌عنوان قواعد خدشه‌ناپذیر تصور می‌شدند، اکنون بحران‌های پی‌درپی نشان داده‌اند که این فرضیات دیگر چندان کارایی ندارند. همه‌گیری کرونا زنجیره‌های تأمین جهانی را متلاشی کرد، جنگ اوکراین امنیت انرژی اروپا را زیر سؤال برد، تنش‌های دریای سرخ مسیر تجارت جهانی را دگرگون ساخت و رقابت آمریکا و چین بر سر فناوری به نقطه‌ای رسیده که قواعد بازار آزاد را به چالش کشیده است. در چنین فضایی، «رقابت‌پذیری» دیگر صرفاً مترادف با بهره‌وری یا دسترسی به بازار نیست؛ بلکه به تاب‌آوری در برابر شوک‌ها، انعطاف در تصمیم‌گیری و جسارت در نوآوری پایدار وابسته است. گزارش «آینده اقتصاد جهانی؛ رقابت‌پذیری در ۲۰۳۰» که توسط مجمع جهانی اقتصاد و با همکاری Accenture تهیه شده، دقیقاً بر همین نکته دست می‌گذارد و با ترسیم چهار سناریوی محتمل، تصویری از آینده می‌سازد که برای سیاست‌گذاران و مدیران حکم نقشه راه دارد.

این گزارش بر پایه‌ی دو متغیر کلیدی طراحی شده است: میزان بی‌ثباتی ژئوپلیتیک و شدت سخت‌گیری مقررات. بسته به آنکه این دو متغیر در چه سطحی قرار گیرند، چهار آینده متفاوت برای سال ۲۰۳۰ ترسیم می‌شود. نخستین سناریو «اقتصادهای حصارکشیده» است. جهانی را تصور کنید که در آن تنش‌های سیاسی و رقابت‌های منطقه‌ای بالا گرفته و مقررات سخت‌گیرانه مسیر تجارت آزاد را مسدود کرده است. در چنین جهانی، کشورها برای حفظ امنیت خود به سیاست‌های درون‌گرایانه روی می‌آورند، زنجیره‌های تأمین جهانی تکه‌تکه می‌شوند و تجارت بین‌الملل به‌شدت افت می‌کند. این سناریو یادآور دهه ۱۹۳۰ است، زمانی که ملی‌گرایی اقتصادی جهان را به سوی رکود بزرگ کشاند. نتیجه چنین وضعیتی کاهش سرعت نوآوری و افزایش هزینه‌ها خواهد بود.



سناریوی دوم «نظم مذاکره‌شده» است. در این آینده، تنش‌های ژئوپلیتیک کاهش می‌یابد و کشورها بر سر قواعد مشترک به توافق می‌رسند. با این حال، مقررات سخت‌گیرانه‌ای وضع می‌شود که گرچه هزینه‌های انطباق را بالا می‌برد، اما فضای پیش‌بینی‌پذیری برای سرمایه‌گذاری فراهم می‌کند. در چنین جهانی، رقابت‌پذیری بیشتر به توانایی شرکت‌ها برای مدیریت مقررات و حتی شکل‌دهی به آن‌ها وابسته خواهد بود. تجربه امروز اتحادیه اروپا نمونه‌ای از این فضاست: بازاری با قواعد سخت اما شفاف که امکان برنامه‌ریزی بلندمدت را به شرکت‌ها می‌دهد.

سومین سناریو «بقای سریع‌ترین‌ها» ست. این بدترین حالت برای اقتصاد جهانی است، جایی که آشفتگی سیاسی با مقررات سست همراه می‌شود. شرکت‌ها برای بقا مجبورند استانداردها را پایین بیاورند، بازارها پر از محصولات بی‌کیفیت می‌شوند و رقابت بی‌امان برای سود کوتاه‌مدت نابرابری و بحران اجتماعی را تشدید می‌کند. در چنین جهانی، سرمایه‌گذاری بلندمدت جای خود را به حرکات پرریسک کوتاه‌مدت می‌دهد و اعتماد عمومی به اقتصاد از بین می‌رود. تاریخ نشان داده است که در چنین محیطی بحران‌های مالی و فروپاشی‌های زنجیره‌ای اجتناب‌ناپذیرند.

چهارمین سناریو «نظم سیال» است. این آینده ترکیبی از ثبات سیاسی و مقررات سبک را به تصویر می‌کشد؛ جهانی که در آن نوآوری با سرعتی بی‌سابقه رشد می‌کند و کارآفرینان آزادانه آزمایش می‌کنند. اما نبود safeguards کافی می‌تواند به فجایع اجتماعی و زیست‌محیطی منجر شود. به بیان دیگر، «نظم سیال» بهشت نوآوران است اما اگر کنترل نشود، می‌تواند به کابوسی برای مصرف‌کنندگان و محیط زیست بدل گردد.

این سناریوها پیامدهای روشنی برای صنایع مختلف دارند. کشاورزی، آموزش و خدمات درمانی به دلیل اتکا به تقاضای داخلی در بیشتر سناریوها مقاوم‌تر خواهند بود. در مقابل، انرژی، مواد خام، تولید صنعتی، حمل‌ونقل و گردشگری بیشترین آسیب را متحمل می‌شوند. حتی فناوری اطلاعات و خدمات مالی - که به دلیل ماهیت دیجیتال انعطاف بیشتری دارند - از خطر تکه‌تکه شدن جریان داده و اختلاف استانداردها در امان نیستند. بحران دریای سرخ و افزایش ناگهانی هزینه‌های حمل‌ونقل نمونه بارزی است که نشان می‌دهد چگونه یک نقطه تنش منطقه‌ای می‌تواند زنجیره‌های ارزش جهانی را از هم بگسلد.

اما در دل همه این تهدیدها فرصت‌هایی هم نهفته است. مجمع جهانی اقتصاد مجموعه‌ای از راهبردهای «بدون پشیمانی» را معرفی می‌کند؛ اقداماتی که در هر چهار آینده کارساز خواهند بود. نخستین راهبرد، تقویت ستون فقرات اقتصادی است: سرمایه‌گذاری در سلامت مالی، توسعه سرمایه انسانی و بهبود زیرساخت‌ها. دوم، ایجاد عضلات ژئوپلیتیک از طریق تنوع‌بخشی به زنجیره‌های تأمین و آمادگی برای تصمیم‌گیری سریع در بحران‌ها. سوم، بهره‌گیری از فناوری‌های دیجیتال مانند هوش مصنوعی و دوقلوهای دیجیتال برای کاهش هزینه‌های انطباق با مقررات و افزایش کارآمدی. چهارم، نهادینه‌کردن آینده‌نگری و سناریونویسی در فرآیند تصمیم‌گیری‌های کلان. پنجم، یافتن تعادل میان بومی‌سازی و جهانی‌سازی تا کشورها و شرکت‌ها بتوانند هم از بازارهای داخلی و هم از فرصت‌های خارجی بهره ببرند. و ششم، توسعه شراکت‌های چندسطحی میان دولت‌ها، بخش خصوصی و جامعه مدنی که می‌تواند تاب‌آوری جمعی را افزایش دهد.

این راهبردها نه‌تنها در سطح جهانی، بلکه برای کشورهای درحال‌توسعه نیز اهمیت حیاتی دارند. این کشورها بیش از همه از بی‌ثباتی جهانی آسیب می‌بینند، زیرا هم با محدودیت منابع مالی مواجه‌اند و هم به‌شدت به جذب سرمایه و فناوری خارجی نیاز دارند. برای اقتصادهایی مانند ایران، اجرای این توصیه‌ها می‌تواند به معنای افزایش تاب‌آوری در برابر تحریم‌ها و بحران‌های بین‌المللی باشد. سرمایه‌گذاری در سرمایه انسانی، تقویت دیپلماسی اقتصادی، تنوع‌بخشی به شرکای تجاری و بهره‌گیری از فناوری‌های دیجیتال می‌تواند جایگاه این کشورها را در اقتصاد آینده تثبیت کند.

در جمع‌بندی می‌توان گفت که رقابت‌پذیری در سال ۲۰۳۰ دیگر با شاخص‌های سنتی سنجیده نخواهد شد. موفقیت کشورها و شرکت‌ها وابسته به توانایی آن‌ها در مدیریت عدم‌قطعیت‌ها، سازگاری با تحولات ژئوپلیتیک، انعطاف در برابر مقررات پیچیده و جسارت در نوآوری پایدار است. آینده اقتصادی جهان به صحنه‌ای بدل خواهد شد که تنها بازیگران انعطاف‌پذیر و آینده‌نگر قادر به بقا و رشد در آن هستند. گزارش مجمع جهانی اقتصاد هشداری است به همه سیاست‌گذاران: آینده نه محصول پیش‌بینی‌های خطی، بلکه نتیجه تصمیم‌های جسورانه امروز است.

کشورها چگونه از بحران خاموشی خارج شدند؟

شوالیه تاریکی

مریم‌السادات علم‌الهدی
پژوهشگر اقتصادی

تابستان خود را با بی‌برقی گذراندیم. مشترکان خانگی روزهای بلند تابســـتان را با گرما و شب‌ها را در تاریکی پشت سر گذاشـــتند. بی‌برقی در ماه‌های اخیر، یکی از موانع اصلی فعالیت‌های تولیدی بوده است. در شرایطی که تقاضای برق از ظرفیت شبکه‌ای که به دلیل کمبود سرمایه‌گذاری و توسعه نامتناسب محدود شده پیشی می‌گیرد، خاموشی به یک اجبار ناگزیر تبدیل شده است و هزینه‌های اقتصادی و اجتماعی قابل توجهی بر جامعه تحمیل می‌کند. خاموشی اما فقط تجربه ایران نیست و کشـــورهای دیگر نیز با آن دست به گریبان بودند اما هر کدام با راهکارهایی از تاریکی بی‌برقی خارج شدند.

خشکسالی، بهانه بی‌برقی

بحران برق برزیل در ســـال‌های ۲۰۰۱ و ۲۰۰۲ یکی از شدیدترین بحران‌های انرژی در تاریخ معاصر این کشـــور بود. ترکیبی از شرایط زیست‌محیطی نامطلوب و کاستی‌های زیرساختی موجب شد شبکه برق برزیل دچار بحران شود. وابستگی بالای برزیل به برق‌آبی در بروز این بحران نقش تعیین‌کننده‌ای داشت. خشکسالی غیرمنتظره اوایل سال ۲۰۰۱، به دنبال بارندگی‌های نامطلوب سال‌های ۱۹۹۹ و ۲۰۰۰، به کمبود شدید آب منجر شده بود. در همان زمان، ذخایر سدها به پایین‌ترین سطح خود رسیده بود به طوری که حداکثر ظرفیت ذخیره‌سازی از ۸۳ درصد در سال ۱۹۹۸، به ۷۰ درصد در ۱۹۹۹، ۵۹ درصد در ۲۰۰۰ و ۴۱ درصد در ۲۰۰۱ کاهش یافت. این وضعیت، آسیب‌پذیری برق حرارتی برزیل را در برابر کمبود بارش آشکار کرد.

در کنار این مشکل زیست‌محیطی، کاستی‌های زیرساختی باعث پیچیده‌تر شدن اوضاع شـــد. طی دهه ۱۹۹۰، مصرف برق بیش از ۵۲ درصد افزایش پیدا کرد اما ظرفیت تولید فقط حدود ۴۱ درصد رشد داشت. این شکاف میان عرضه و تقاضا زمینه‌ساز بحران سال ۲۰۰۱ شد. تأخیر در ساخت نیروگاه‌های حرارتی و خطوط انتقال، همراه با مشکلات مالی پروژه‌های گازســـوز، فشار بر سیستم را تشدید کرد. علاوه بر این، قوانین مبهم بازار برق باعث شکل‌گیری دعاوی حقوقی گسترده و هرج‌ومرج نهادی شده بود تا جایی که شاید بتوان گفت ریشـــه اصلی بحران، اصلاحات ناقص ساختاری و نهادی بخش انرژی در این کشور بودند.

برای مهار بحران و جلوگیری از خاموشی‌های گسترده، دولت ناچار شد مجموعه‌ای از اقدامات فوری و برنامه‌های بلندمدت را به اجرا بگذارد. نخستین و مهم‌ترین اقدام، اعمال نظام سهمیه‌بندی و کاهش اجباری مصرف بود. از ژوئن ۲۰۰۱ تا فوریه ۲۰۰۲، شهروندان ملزم شدند مصرف برق خود را به‌طور میانگین ۲۰ درصد کاهش دهند. البته، کمپین‌های اطلاع‌رسانی و درخواست‌های داوطلبانه چندان مؤثر نبود و کاهش چشمگیر مصرف تنها زمانی رخ داد که تهدید قطعی برق به اجرا درآمد.

در کنار این اقدام فوری، به اصلاحات ساختاری نیز توجه شد و ضرورت تنوع‌بخشی به منابع انرژی و کاهش وابســـتگی به برق‌آبی مورد بحث قرار گرفت. افزایش ظرفیت ذخیره، گسترش تولید حرارتی پشتیبان و استفاده از ژنراتورهای سوخت فسیلی به‌عنوان بار پایه از جمله راهکارهایی بود که دنبال شـــد. این سیاســـت‌ها اصلاح قیمتی را نیز به همراه داشـــت و تعرفه‌های برق افزایش ۵۰ تا ۷۰ درصدی را تجربه کردند. تقویت بلندمدت شبکه، توسعه سیستم‌های ذخیره‌سازی و دیگر روش‌های غیرمتمرکز ذخیره انرژی از جمله راهکارهایی بود که برای پیشگیری از بحران‌های آینده مورد توجه قرار گرفت. حل بحران برق در برزیل با اصلاحات ســـاختاری انرژی، تنوع‌بخشی به منابع و افزایش ظرفیت ذخیره‌سازی ممکن شد. بعد از گذر از بحران برق در سال‌های ۲۰۰۱ و ۲۰۰۲، برزیل به‌خوبی متوجه شد که نمی‌تواند فقط به سدها تکیه کند و برای تأمین برق پایدار، باید به سمت تنوع‌بخشی منابع و جذب سرمایه خارجی برود. در همین فضا چین به یکی از مهم‌ترین شرکای برزیل تبدیل شد. از ۲۰۰۳ تا ۲۰۱۹، چینی‌ها بیش از ۷۱ میلیارد دلار در این کشور سرمایه‌گذاری کردند که نزدیک به نیمی از آن به بخش برق اختصاص داشت. تقریباً همه این سرمایه‌گذاری‌ها در انرژی‌های تجدیدپذیر انجام و بخش بزرگی از آن صرف توســـعه نیروگاه‌های برق‌آبی و پروژه‌های بادی شد. نتیجه این جریان سرمایه‌گذاری برای برزیل یک تحول حیاتی بود چرا که از یک سو وابستگی شـــدیدش به سدها کمتر شد و از ســـوی دیگر ظرفیت تازه‌ای برای تولید برق بادی و خورشیدی به دست آورد تا اثر خشکسالی‌ها را بر شبکه برق کاهش دهد. پیش‌بینی‌ها نشان می‌دهد این روند از سال ۲۰۲۳ تا ۲۰۲۷ ظرفیت انرژی‌های تجدیدپذیر را بیش از ۲۷ درصد افزایش خواهد داد.

بی‌برقی، بهانه اعتراض

آفریقای جنوبی سال‌هاست که با بحران مزمن و فرسایشی در تأمین برق دست و پنجه نرم می‌کند. این وضعیت که خروجی انباشت مشکلات چند دهه است در واقع بیشتر یک بحران زیرساختی است. خاموشی‌های برنامه‌ریزی‌شده در این کشور از سال ۲۰۰۷ توسط سازمان برق که یک شرکت دولتی است آغاز شد تا از فروپاشی کامل شبکه برق جلوگیری شود. این خاموشی‌ها از آن زمان به بخشی جدایی‌ناپذیر از زندگی روزمره مردم تبدیل شده است و به اعتراضات اجتماعی نیز دامن زده است.

دوره اخیر این خاموشـــی‌ها از مارس ۲۰۲۱ آغاز شـــد و تقریباً تا فوریه ۲۰۲۳ به‌طور مداوم ادامه پیدا کرد. در سال ۲۰۲۳ دولت آفریقای جنوبی اعلام کرد مردم برای حداقل چهار ساعت قطعی برق روزانه در دو سال آینده آماده باشند. بحران تأمین برق در زمستان ۲۰۲۳ به صورت رسمی توسط دولت به عنوان «وضعیت اضطراری» اعلام شد. ریشه اصلی مشکلات، کاهش بهره‌وری و کارایی نیروگاه‌های اسکام به عنوان سازمان برق این کشور است که بخش عمده تولید و توزیع برق را بر عهده دارد به طوری که شاخص دسترسی انرژی از ۶۶ درصد در سال ۲۰۱۹ به ۵۸ درصد در سال ۲۰۲۲ کاهش یافته و در دو ماه اول ۲۰۲۳ به طور متوســـط ۵۲ درصد و در پایین‌ترین حالت به ۴۹ درصد رسیده است. مشکل ساختاری و مدیریتی اسکام نیز مقصر هستند. این شرکت سال‌ها انحصار قانونی تولید برق در کشـــور را در اختیار داشته و بخش عمده ظرفیت تولید آن از نیروگاه‌های زغال‌سنگی تشکیل شده است. وابستگی شدید به زغال‌سنگ باعث شکنندگی شبکه برق شده است. عواملی مانند نگهداری ضعیف، سرمایه‌گذاری ناکافی، فساد، تصمیم‌گیری‌های سیاســـی ضعیف و بی‌کفایتی عملیاتی، این بحران را تشـــدید کرده‌انـــد. نمونه‌ای از این مشکلات، انفجار در یک واحد نیروگاهی در نوامبر ۲۰۲۱ بود که ۲.۴ میلیارد راند (واحد پول آفریقای جنوبی) خســـارت به بار آورد. حتی نیروگاه‌های جدیدتر که برای بهره‌وری بالای ۸۰ درصد طراحی شده بودند نیز زیر ظرفیت خود کار می‌کردند و تکمیل آن‌ها بیش از یک دهه تأخیر داشت.

برای مقابله با این بحران و افزایش شفافیت، رقابت و استقلال نهادی در بخش انرژی، دولت آفریقای جنوبی رویکرد خود را تغییر داده و به ســـمت مشارکت گسترده‌تر بخش خصوصـــی و منابع تجدیدپذیر حرکت کرده اســـت. در این راســـتا، برنامه خرید برق از تولیدکنندگان مستقل تجدیدپذیر توسط وزارت معادن و انرژی اجرا شد که تا کنون حدود ۳.۸ گیگاوات برق از این طریق تأمین شده است.

اقدامات دولت آفریقای جنوبی برای پایان دادن به خاموشی‌ها شامل سرمایه‌گذاری گسترده‌تر بخش خصوصی، تنوع‌بخشی منابع انرژی مانند انرژی خورشیدی و بادی و اصلاحات ساختاری و نهادی است.

برای تسهیل حضور بخش خصوصی، دولت قانون تنظیم برق را اصلاح کرد. یکی از این اقدامات اصلاحی، افزایش آستانه مجوز تولید برق توسط بخش خصوصی از ۱ مگاوات به ۱۰۰ مگاوات است. پیش از این، پروژه‌های بزرگ‌تر از ۱ مگاوات باید از طریق وزارتخانه و فرآیندهای پیچیده تأیید می‌شدند اما اکنون پروژه‌های تا ۱۰۰ مگاوات می‌توانند مستقل‌تر و سریع‌تر اجرا شوند. این تغییرات موجب پاسخ فوری بخش خصوصی شد به طوری که پروژه‌های تجدیدپذیر خصوصی در مرحله پیش‌فاکتور بودجه به ۱۳.۴ گیگاوات رسیدند. علاوه بر این، شهرداری‌ها نیز مجاز شدند برق خود را مستقیماً از تولیدکنندگان مستقل تأمین کنند. همچنین، دولت تخفیف ۲۵ درصدی برای نصب پنل‌های خورشیدی پشت‌بام اعلام کرد تا تولید غیرمتمرکز برق تشویق شود.

اقدامات دولت آفریقای جنوبی برای پایان دادن به خاموشی‌ها شامل سرمایه‌گذاری گسترده‌تر بخش خصوصی، تنوع‌بخشی منابع انرژی مانند انرژی خورشیدی و بادی و اصلاحات ساختاری و نهادی است. هدف نهایی نه فقط پایان دادن به خاموشی‌ها بلکه ایجاد شبکه انرژی پایدارتر برای دستیابی به امنیت انرژی است.

روشنایی‌های شهر

در اواخر دهه ۱۹۹۰ و اوایل دهه ۲۰۰۰، ترکیه با چالش‌های جدی در بخش انرژی برق مواجه بود چالش‌هایی که برای ما بسیار آشنا هستند. در این دوره، تقاضای برق با سرعت بالایی رشد کرد به طوری که در بین سال‌های ۲۰۰۲ تا ۲۰۰۷ به‌طور متوسط حدود ۷ درصد رشد سالانه را تجربه کرد. ظرفیت تولید و زیرساخت‌های شبکه برق کشور قادر به پاسخگویی به این تقاضای فزاینده نبود و این کمبودها باعث شد که از سال ۱۹۹۶ ترکیه به واردکننده برق تبدیل شود. از سال ۱۹۹۹ نیز مشکلاتی در تأمین برق منطقه‌ای بروز کرد و پس از سال ۲۰۰۳، حاشیه ذخیره ظرفیت تولید به‌شدت کاهش یافت. حاشیه ذخیره ظرفیت تولید، تفاوت بین کل ظرفیت تولید موجود و حداکثر تقاضای پیش‌بینی‌شده در اوج مصرف است و نشان می‌دهد شبکه چقدر می‌تواند در صورت افزایش ناگهانی مصرف یا از کار افتادن یک نیروگاه، نیازهای برق را تأمین کند. کاهش این شاخص نشان‌دهنده وضعیت نگران‌کننده امنیت عرضه و آسیب‌پذیری در برابر خاموشی‌های ناگهانی است. مجموعه این مشکلات را می‌توان مشابه وضعیت کنونی ما یعنی ناترازی دانست. علاوه بر این، ضعف در شبکه توزیع، عدم وجود سیستم‌های قابل اعتماد اندازه‌گیری و صورت‌حساب و مشکلات ناشی از تلفات و سرقت برق نیز مانع تأمین کافی برق برای خانوارها و صنایع شده بود.

دلایل این بحران چندجانبه بودند که مهم‌ترین آن را می‌توان سرمایه‌گذاری ناکافی در تولید برق دانست. این بحران به عنوان محرکی برای اجرای اصلاحات برنامه‌ریزی‌شده در بخش انرژی عمل کرد. دولت ترکیه دست به اصلاحات ساختاری گسترده‌ای زد که شامل خصوصی‌سازی بخش تولید و توزیع برق بود. این موضوع به جذب سرمایه‌گذاری داخلی و خارجی کمک کرد و امکان توسعه سریع ظرفیت تولید برق فراهم شد. در این چارچوب، نیروگاه‌های گازی به سرعت توسعه یافتند و گاز طبیعی به منبع اصلی تولید برق کشور تبدیل شد و توانست نقش کلیدی در پاسخ به تقاضای رو به رشد انرژی ایفا کند.

همزمان با توسعه نیروگاه‌های گازی، برنامه توسعه انرژی‌های تجدیدپذیر نیز آغاز شد. قانون انرژی‌های تجدیدپذیر در سال ۲۰۰۵ تصویب و در سال ۲۰۱۰ اصلاح شد تا حمایت‌های بیشتری از جمله تعرفه‌های خرید تضمینی ارائه شود. نتیجه این سیاست‌ها، بهره‌برداری از حدود ۱۶ هزار مگاوات ظرفیت جدید از منابع تجدیدپذیر بین سال‌های ۲۰۰۲ تا ۲۰۱۴ بود. این اقدامات علاوه بر افزایش ظرفیت کلی تولید برق، منابع انرژی را تنوع داد و باعث شد وابستگی کشور به یک منبع خاص کاهش یابد.

در طول همین دوره، ظرفیت تولید برق جدید توسط بخش خصوصی نیز به سرعت افزایش یافت. بین سال‌های ۲۰۰۱ تا ۲۰۱۴، بیش از ۳۱ هزار مگاوات ظرفیت جدید به بهره‌برداری رسید که بخش عمده آن توسط سرمایه‌گذاری‌های بخش خصوصی و بر اساس سازوکارهای بازار ایجاد شد. نتیجه مشارکت بخش خصوصی، افزایش حاشیه ظرفیت تولید به حدود ۷۰ درصد بود یعنی توان اضافی سیستم برای پوشش مصرف بیش از حد پیش‌بینی شده و مقابله با نوسان‌ها به سطح قابل توجهی رسید. حضور بخش خصوصی بازار برق را رقابتی کرد و حتی در مواقعی، عرضه برق بیش از تقاضا شد. البته در سال‌هایی که خشکسالی شدید تولید برق آبی را تحت تأثیر قرار می‌داد، استثناهایی وجود داشت خصوصی‌سازی، توسعه نیروگاه‌های گازی و انرژی‌های تجدیدپذیر تنها بخشی از اقدامات دولت بود. اصلاحات قانونی و نهادینه نیز بخش مهمی از راهبرد ترکیه برای عبور از بحران انرژی را شکل داد. تصویب قوانین حمایت از سرمایه‌گذاری خارجی، ایجاد سازوکارهای بازار برق رقابتی و تدوین مقرراتی برای توسعه انرژی‌های تجدیدپذیر، زمینه را برای ورود سرمایه‌گذاران جدید و تقویت امنیت انرژی فراهم کرد. این اقدامات باعث شد ترکیه به کشوری با امنیت انرژی برای یک اقتصاد در حال رشد تبدیل شود و نگرانی‌های شدید گذشته درباره کمبود برق کاهش یابد.

اکنون ترکیه به عضویت شبکه اپراتورهای سیستم انتقال برق اروپا درآمده است. این عضویت اهمیت اتصال‌دهنده‌ها و تقویت تجارت منطقه‌ای را نشان می‌دهد و امکان بهره‌برداری بهتر از سبد تولید برق کشور و منابع منطقه‌ای را فراهم می‌کند. ترکیه با این اقدام توانست علاوه بر افزایش امنیت عرضه، ظرفیت تبادل برق با کشورهای همسایه را نیز افزایش دهد.

تجربه کشورمان در ناترازی برق، بحران در برزیل، آفریقای جنوبی و ترکیه نشان می‌دهد حتی کشورهایی با منابع انرژی متنوع یا زیرساخت‌های نسبتاً توسعه‌یافته ممکن است با مشکلات جدی مواجه شوند هرچند منشأ و شدت بحران در هر کشور متفاوت است. بحران در برزیل با خشکسالی‌های شدید و وابستگی بالای شبکه به برق‌آبی پررنگ شد و نشان داد تمرکز بر یک منبع انرژی می‌تواند شبکه را آسیب‌پذیر کند. در آفریقای جنوبی نیز با اینکه نیروگاه‌ها به زغال‌سنگ وابسته بودند اما بحران در مشکلات مدیریتی و ساختار دولتی بود که خاموشی‌های برنامه‌ریزی‌شده را به بخشی از زندگی روزمره تبدیل کرد. در ترکیه، رشد سریع تقاضا بدون سرمایه‌گذاری کافی در تولید و ضعف شبکه توزیع باعث ناترازی شد اما با اصلاحات ساختاری، خصوصی‌سازی و توسعه نیروگاه‌های گازی و تجدیدپذیر، ظرفیت تولید به سطح قابل اتکایی رسید.

ناترازی و بحران برق چه منشأ طبیعی داشته باشد چه به دلیل مسائل مدیریتی و ساختاری ایجاد شده باشد با راهکارهای مشترکی قابل حل است. تنوع‌بخشی به منابع انرژی، اصلاحات ساختاری و نهادی و نیز تقویت مشارکت بخش خصوصی از جمله این راهکارها هستند. تفاوت اصلی در نوع و شدت اقدامات است. برخی کشورها باید روی توسعه ظرفیت و تنوع منابع تمرکز کنند در حالی که برخی دیگر، ابتدا نیازمند اصلاحات نهادی و مدیریت کارآمد هستند تا بتواند شبکه شکننده خود را پایدار کنند.



چشم‌انداز آرمانی

بهینه‌سازی هزینه‌های لجستیک با بهره‌گیری از حمل‌ونقل ریلی

فاطمه علیزاده آغ‌اسمعیلی
پژوهشگر اقتصادی

حمل‌ونقل ریلی به‌مثابه «شاهرگ حیاتی» زنجیره تأمین ملی و اقتصاد کشـــور، در تأمین توســـعه پایدار و ارتقای تاب‌آوری اقتصادی نقش تعیین‌کننده‌ای دارد. اهمیت این نقش در پیوند مؤثر میان بنادر، مراکز صنعتی و بازارهای داخلی و بین‌المللی با اســـتفاده از مزایای ذاتی حمل‌ونقل ریلی -از جمله ظرفیت بالا و مصرف انرژی پایین- نمایان می‌شود. شبکه ریلی می‌تواند با انتقال حجم بالایی از کالا در مسافت‌های طولانی، ضمن افزایش پایداری تأمین، هزینه‌ها و آلودگی زیســـت‌محیطی را کاهش دهد. به همین دلیل، به‌کارگیری راهبرد «حمل‌ونقل چندوجهی یکپارچه» که در آن شـــبکه ریلی با جاده‌ها، بنادر و مراکز لجستیکی ترکیب شود، امروزه در سیاست‌های ملی و بین‌المللی مورد تأکید قرار گرفته است.

وضعیت شاخص‌های لجستیکی ایران

شاخص عملکرد لجستیک، یک ابزار تحلیلی معتبر و بین‌المللی است که توسط بانک جهانی توسعه یافته و به‌منظور ارزیابی جامع وضعیت لجستیک کشورها مورد استفاده قرار می‌گیرد. این شاخص را می‌توان به‌عنوان یک ابزار راهبردی و سیاست پایه برای پایش مستمر و بهبود عملکرد لجستیکی کشورها در سطح بین‌المللی تلقی کرد که هم در تحلیل وضعیت موجود و هم در ترسیم چشم‌انداز توسعه لجستیک نقش بسزایی دارد. جدولی که ارائه شده رتبه و امتیاز ایران را در شاخص عملکرد لجستیک در سال ۲۰۲۳ در مقایسه با تعددی از کشورهای منتخب شامل برخی همسایگان و کشورهای حاشیه خلج فارس در میان ۱۳۹ کشور جهان نمایش می‌دهد. براساس گزارش جهانی عملکرد لجستیک ۲۰۲۳، ایران با کسب امتیاز ۲٫۳ در رتبه ۱۲۳ جهان قرار گرفته اســـت که در مقایسه با همسایگان منطقه بسیار پایین تلقی می‌شود. برای مثال، کشورهای امارات (رتبه ۷ با امتیاز ۴) و قطر (رتبه ۳۴ با امتیاز ۳٫۵) عملکرد به مراتب بهتری دارند. جایگاه لجستیکی ایران مطلوب و رقابتی نیست در واقع موقعیت ایران در بسیاری از ابعاد لجستیکی از جمله زیرساخت‌ها، کارایی گمرک و قابلیت ردیابی محموله‌ها فاصله قابل توجهی با کشورهای منطقه دارد. بر اساس جدول ارائه شده بدترین وضعیت ایران در میان مولفه‌های ارزیابی شده در شاخص عملکرد لجستیک مربوط به شایستگی و کیفیت خدمات لجستیکی است. این مولفه شـــامل ارزیابی عملکرد ارائه‌دهندگان خدمات لجستیک نظیر شرکت‌های حمل‌ونقل، کارگزاران گمرک و واسطه‌های تجاری می‌شود. در این حوزه ایران با کسب امتیاز ۲٫۱ در جایگاه ۱۳۳ از میان ۱۳۹ کشور قرار گرفته است که نشان‌دهنده ضعف قابل توجه در توانمندی‌های اجرایی، تخصصی و کیفی ارائه‌دهندگان خدمات لجستیکی کشور است.

کشور ایران پل ارتباطی آسیا و اروپا است و به دلیل موقعیت خاص جغرافیایی خود می‌تواند نقش کلیدی در نقل و انتقال کالا از طریق حمل‌ونقل ریلی ایفا کند. با این حال این قابلیت راهبردی تاکنون بیش از آنکه در عمل محقق شود در سطح چشم‌انداز و آرمان باقی مانده است. واقعیت آن است که صنعت لجســـتیک ایران با مجموعه‌ای چالش‌های ریشه‌ای و ساختاری مواجه است که مانع از بهره‌برداری موثر از این ظرفیت شده‌اند.

شایان ذکر است هزینه‌های لجستیک یکی از مولفه‌های کلیدی در ارزیابی اقتصادی زنجیره تامین به شمار می‌روند و نقش تعین‌کننده‌ای در مزیت رقابتی محصولات ایفا می‌کنند. یکی از چالش‌های بنیادین بخش لجستیک ایران فقدان شاخص ملی مشخص برای سنجش سهم هزینه‌های لجستیکی از تولید ناخالص داخلی است. این درحالی است که بسیاری از کشورها سهم هزینه‌های لجستیک از تولید ناخالص داخلی را پایش و تحلیل می‌کنند.

سیمای حمل‌ونقل ریلی ایران

انتصویر ۱، بر اســـاس داده‌های اتحادیه بین‌المللی راه‌آهن (UIC)، یورواستات (Eurostat)، OECD، UNECE و بانک جهانی در سال ۲۰۲۲ تهیه شده و عملکرد حمل‌ونقل ریلی باری را به ازای هر میلیون یورو تولید ناخالص داخلی (بر اساس برابری قدرت خرید PPP –) نشان می‌دهد. شاخص نمایش داده شده یعنی تعداد تن-کیلومتر حمل بار نسبت به ارزش اقتصادی کشور و معیاری برای ارزیابی سهم و بهره‌وری بخش ریلی در اقتصاد کشورها است.

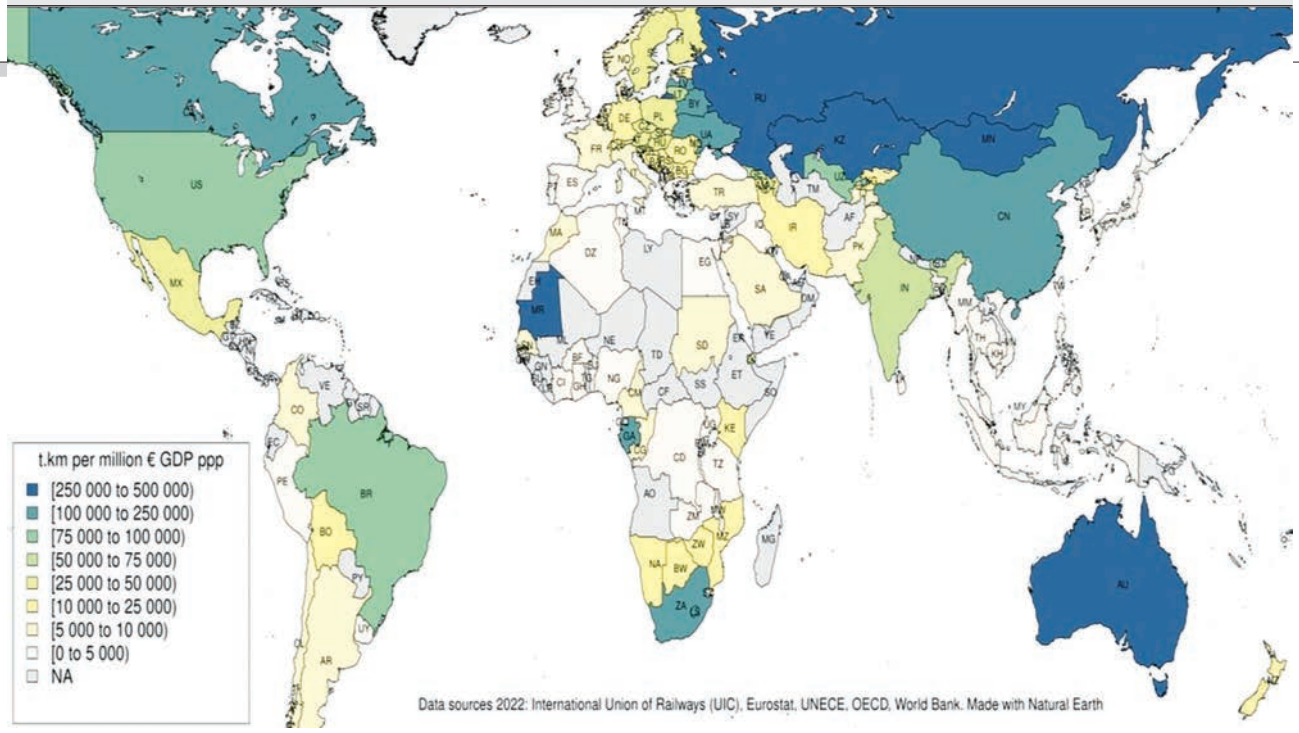
ایران در این نقشه در بازه ۱۰،۰۰۰ تا ۲۵،۰۰۰ تن-کیلومتر به ازای هر میلیون یورو تولید

جدول ۱. وضعیت شاخص عملکرد لجستیک کشورهای منتخب در سال ۲۰۲۳

مولفه‌های شاخص	افغانستان	بحرین	مصر	ایران	عراق	کویت	عمان	قطر	عربستان	ترکیه	امارات
شاخص کلی LPI	۱۳۸ ۱٫۹ امتیاز	۳۴ ۲٫۵ امتیاز	۵۷ ۲٫۵۱ امتیاز	۱۳۳ ۲٫۳ امتیاز	۱۱۵ ۲٫۴ امتیاز	۵۱ ۲٫۲ امتیاز	۴۳ ۲٫۳ امتیاز	۳۴ ۲٫۵ امتیاز	۳۸ ۲٫۴ امتیاز	۳۸ ۲٫۴ امتیاز	۷ ۴ امتیاز
فرایندهای گمرکی	۱۲۰ ۲٫۰	۳۷ ۲٫۸	۸۹ ۲٫۰	۱۱۰ ۲٫۰	۱۲۰ ۲٫۰	۴۷ ۲٫۲	۴۷ ۲٫۰	۳۱ ۲٫۱	۳۷ ۳	۴۷ ۳	۱۴ ۳٫۷
کیفیت زیرساخت‌های لجستیکی	۱۳۰ ۲٫۰	۳۲ ۲٫۸	۵۵ ۲٫۸	۸۹ ۲٫۰	۱۱۸ ۲٫۱	۴۷ ۲٫۳	۴۷ ۲٫۰	۱۹ ۲٫۹	-	۳۳ ۳	۹ ۴٫۱
حمل‌ونقل بین‌المللی	۱۳۸ ۲٫۰	۴۶ ۲٫۵	۱۰۲ ۲٫۶	۱۲۶ ۲٫۱	۱۱۸ ۲٫۱	۳۶ ۲٫۶	۳۶ ۲٫۶	۳۸ ۲٫۸	۴۳ ۲٫۴	۳۲ ۳٫۴	۱۱ ۳٫۸
شایستگی لجستیکی	۱۲۵ ۲٫۰	۴۶ ۲٫۵	۱۳۳ ۲٫۱	۱۲۶ ۲٫۱	۱۳۶ ۲٫۰	۶۵ ۲٫۶	۵۳ ۲٫۶	۱۶ ۳٫۲	۴۶ ۲٫۶	۳۶ ۳٫۶	۷ ۴٫۱
ردیابی و رهگیری	۱۲۹ ۲٫۰	۴۱ ۲٫۸	۷۲ ۲٫۸	۱۰۰ ۲٫۱	۱۰۱ ۲٫۰	۴۹ ۲٫۹	۲۹ ۲٫۹	۳۶ ۳٫۰	۲۵ ۳٫۰	۳۲ ۳٫۷	۱۴ ۴٫۰
به موقع بودن	۱۱۸ ۲٫۳	۵۱ ۳٫۱	۱۰۹ ۲٫۹	۱۱۷ ۲٫۱	۱۱۷ ۲٫۰	۱۰۱ ۲٫۹	۵۱ ۲٫۹	۲۵ ۳٫۱	۴۶ ۳٫۰	۲۶ ۳٫۶	۱۲ ۴٫۲

منبع: بانک جهانی

تصویر ۱. حمل‌ونقل ریلی؛ عملکرد حمل بار به ازای هر تولید ناخالص داخلی (برابری قدرت خرید)- ۲۰۲۲



ناخالص داخلی بر حسب برابری قدرت خرید (PPP) دارد (رنگ زرد روشن). این سطح نشان می‌دهد که با وجود شـــبکه ریلی گســـترده و موقعیت جغرافیایی مهم به عنوان پل ارتباطی شرق و غرب، سهم بهره‌وری حمل بار ریلی ایران نسبت به اندازه اقتصاد کشور هنوز پایین‌تر از کشورهای پیشرو منطقه است. این می‌تواند ناشی از چند عامل باشد:

- وابستگی بالا به حملونقل جادهای برای جابهجایی بار
- کمبود سرمایهگذاری در ناوگان باری و زیرساخت ریلی
- محدودیت‌های فنی و سرعت پایین در حمل بار ریلی
- نبود اتصال کامل به شبکه‌های بینالمللی با ظرفیت بالا.

اکثر کشورهای حاشیه خلیج فارس (مانند عربستان سعودی، امارات متحده عربی، قطر، کویت و بحرین) یا در دسته‌های پایین‌تر از ۵۰۰۰ تن-کیلومتر قرار دارند یا فاقد داده (NA) هستند. کشـــورهای آسیای میانه مثل قزاقستان و ازبکستان در بازه‌های بسیار بالا (بیش از ۱۰،۰۰۰ یا حتی ۲۵۰،۰۰۰ تن-کیلومتر) قرار دارند که نشـــاندهنده نقش کلیدی راه‌آهن در اقتصاد و صادرات آن‌هاست. ترکیه در این نقشـــه در بازه ۲۵،۰۰۰ تا ۵۰،۰۰۰تن-کیلومتر به ازای هر میلیون یورو تولید ناخالص داخلی بر حسب برابری قدرت خرید (رنگ سبز روشن) قرار دارد. این یعنی بهره‌وری حملونقل ریلی باری ترکیه حدود دو برابر ایران است و جایگاه میانی در مقایسه جهانی دارد. علل این وضعیت ترکیه را می‌توان چنین توضیح داد:

- موقعیت ترانزیتی قوی بین اروپا و آسیا (کریدور میانی)
- اتصال به شبکه ریلی اروپا با استانداردهای فنی هماهنگ
- سرمایه‌گذاری‌های گسترده در دهه اخیر برای بهبود مسیرهای ریلی باری
- استفاده همزمان از حمل ترکیبی (ریلی-دریایی) به‌ویژه در بنادر دریای مرمره و اژه.

ایران همچنان پتانسیل بالایی دارد اما برای رسیدن به سطح ترکیه، نیاز به ارتقای سرعت و ظرفیت خطوط ریلی، بهبود اتصال بنادر و توسعه ناوگان باری مدرن دارد.

برخی از آمارهای مهم مربوط به حملونقل ریلی منتشـــر شده توسط شرکت راه‌آهن به شرح جدول ۲ است.

در اغلب کشـــورهای جهان، پویایـــی و پایداری اقتصاد حملونقـــل ریلی به میزان قابل‌توجهی به بخش حمل بار وابسته است. تداوم روند مثبت جابه‌جایی بار، همانند آنچه در سال ۱۴۰۳ مشاهده شد، می‌تواند نقش مهمی در تقویت بنیان‌های اقتصادی این بخش ایفا کند. استمرار چنین روندی نه تنها به ارتقای سرمایه‌گذاری در افزایش و بستر لازم برای بلکه انگیزه منجر می‌شود و درآمدزایی بهره‌وری زیرساخت‌ها، ناوگان و فناوری‌های نوین حملونقل ریلی را نیز فراهم می‌آورد و در نهایت، به توسعه پایدار این صنعت کمک می‌کند.

جدول ۲. آمار مهم مربوط به حملونقل ریلی در کشور بر اساس آمار شرکت راه‌آهن سال ۱۴۰۳

شرح مولفه	آمار ۱۴۰۳	آمار ۱۴۰۲	تغییرات
تناژ بارگیری شده (بار داخلی)	۴۰٫۷ میلیون تن	۴۳ میلیون تن	۵.۳- درصد
تعداد واگن بار وارده	۱۱۰۶۶	۹۰۷۰۶	۱۴ درصد
تعداد واگن بار صادره	۳۷۴۹۳	۳۱۷۴۳	۱۹.۱ درصد
تناژ بار وارده	۵۴۲ هزار تن	۴۹۹٫۳ هزار تن	۸.۶ درصد
تناژ بار صادره	۲٫۲ میلیون تن	۱٫۸ میلیون تن	۲۲ درصد
تعداد واگن‌های بارگیری شده	۶۶٫۳ هزار عدد	۶۹ هزار عدد	۶.۵- درصد
تن کیلومتر بار مرزی	۲۹ میلیاردتن کیلومتر	۲۹٫۱ میلیاردتن کیلومتر	۰.۳۴- درصد
تناژ بار ترانزیت(نفتی و غیرنفتی)	۲٫۴ میلیون تن	۱٫۶ میلیون تن	۵۰ درصد
تن کیلومتر بار ترانزیت	۳۱ میلیاردتن کیلومتر	۱۵ میلیاردتن کیلومتر	۲.۱ برابر

منبع: شرکت راه‌آهن ایران

دلایل ضعف و عقب‌ماندگی در حمل‌ونقل ریلی کشور

- **اسناد بالادستی:** اهداف برنامه‌های توسعه در حوزه ریلی (ناوگان، زیرساخت، سهم بار و مسافر) محقق نشده است. این وضعیت باعث کاهش بهره‌وری، محدودیت ظرفیت و عقب‌ماندگی در تحقق اهداف کلان شده است. برنامه هفتم سهم ۳۰ درصد ریلی از تناژ حمل زمینی را هدف‌گذاری کرده که نیازمند بیش از پنج برابر شدن عملکرد فعلی در پنج سال است؛ هدفی دشوار که تنها با بازنگری سیاست‌ها، اصلاح ساختارها و تأمین منابع مالی ممکن خواهد بود.
- **مدیریت بهره‌برداری:** مشکلات مدیریتی و ضعف در نگهداری ناوگان، عدم هماهنگی واحدهای عملیاتی و برنامه‌ریزی، و فقدان فناوری‌های نوین منجر به کاهش بهره‌وری، افزایش هزینه‌ها و کاهش اعتماد به خدمات شده است.
- **بخش خصوصی:** به‌دلیل پایین بودن بازده سرمایه‌گذاری، نبود حمایت مالی و بانکی و ریسک‌های بالا، بخش خصوصی انگیزه‌ای برای سرمایه‌گذاری در حمل‌ونقل ریلی ندارد. این امر حضور و مشارکت مؤثر سرمایه‌گذاران را محدود کرده است.
- **حمل‌ونقل بین‌المللی:** بی‌توجهی به توسعه حمل‌ونقل ریلی بین‌المللی باعث از دست رفتن فرصت‌های ترانزیتی، کاهش درآمد ارزی و تضعیف جایگاه ژئوپلیتیکی ایران در کریدورهای منطقه‌ای و جهانی شده است.
- **زیرساخت:** کمبود سرمایه‌گذاری کارآمد و هدفمند در توسعه شبکه و اتصال‌های داخلی و خارجی موجب عقب‌ماندگی در مقایسه با اهداف توسعه‌ای و استانداردهای منطقه‌ای و جهانی شده است. شاخص «چگالی خطوط ریلی» در ایران (۷۰ کیلومتر به ازای هر ۱۰ هزار کیلومتر مربع) بسیار پایین‌تر از ترکیه (۱۳۰) و اروپا (۵۴۸) است. این کمبود، بهره‌گیری از مزیت جغرافیایی کشور را محدود کرده و نیازمند یک راهبرد جامع برای توسعه شبکه و جذب سرمایه‌گذاری است.

کارایی حمل‌ونقل ریلی در کاهش هزینه‌های لجستیک

انتقال بار در شبکه ریلی از ایستگاه مبدا تا ایستگاه مقصد، از سه مرحله بارگیری در ایستگاه مبدا، حمل در طول مسیر و تخلیه در ایستگاه مقصد از سه مرحله بارگیری در ایستگاه مبدا، حمل در طول مسیر و تخلیه در ایستگاه مقصد تشکیل می‌شود. از دیدگاه متخصصین این عوامل می‌تواند بر هزینه و به‌خصوص زمان حمل بار ریلی و میزان قابلیت اطمینان آن (امکان برنامه‌ریزی توسط صاحب کالا) و در نتیجه جذابیت حمل بار با ریل تاثیرگذار باشد. با توسعه تجارت و زنجیره‌های تأمین جهانی، هزینه‌های لجستیکی سهم قابل توجهی از قیمت تمام‌شده کالاها را تشکیل می‌دهند. افزایش بهره‌وری در حوزه حمل‌ونقل و به‌ویژه استفاده بیشتر از حمل‌ونقل ریلی به‌عنوان یک راه‌حل اقتصادی و پایدار مورد توجه بسیاری از کشورهای در حال توسعه قرار گرفته است. بنابر گزارش بانک جهانی، بسیاری از کشورها به دنبال «راه‌حل‌های عملی برای کاهش هزینه‌های ملی لجستیک» هستند که بخش مهمی از آن «نیازمند استفاده بیشتر از حمل‌ونقل ریلی» است. از سویی در ایران نیز توسعه حمل‌ونقل ریلی از اولویت‌های اسناد بالادستی به‌شمار می‌آید؛ چرا که به لحاظ فنی و اقتصادی، مزایایی مانند کاهش مصرف سوخت، کاهش آلودگی زیست‌محیطی، کاهش سوانح جاده‌ای و در نهایت کاهش هزینه‌های حمل‌ونقل بار را به‌همراه دارد. با این حال، در حال حاضر بیش از ۹۰ درصد تناژ بار کشور از طریق شبکه جاده‌ای حمل می‌شود و سهم ریلی تنها در حدود ۱۰ الی ۱۲ درصد است. این شکاف بزرگ میان هدف‌گذاری‌های توسعه ریلی و وضعیت فعلی نشان‌دهنده ضرورت بررسی عملکرد و راهکارهای مناسب برای افزایش کارایی و جذابیت حمل‌ونقل ریلی در ایران است. حمل‌ونقل ریلی به‌واسطه ویژگی‌های فنی ذاتی خود از نظر اقتصادی و زیست‌محیطی بسیار کارآمد است. یافته‌های آزمایشگاه انرژی‌های پاک آمریکا نیز تأیید می‌کند که حمل‌ونقل بار با قطار «بهینه‌ترین روش زمینی از نظر مصرف سوخت است و می‌تواند تا چهار برابر مؤثرتر از کامیون عمل کند. این کارایی سوختی بالا به معنای هزینه سوخت کمتر در حمل مقادیر زیاد بار است. علاوه بر این، قطارها به‌دلیل اتصال واگن‌ها به یکدیگر مقاومت هوا و اصطکاک چرخ-ریل کمتری دارند، در نتیجه انرژی کمتری برای حرکت هر واحد بار مصرف می‌شود.

حمل‌ونقل ریلی علاوه بر مزیت انرژی، از جنبه ظرفیت و حجم حمل بار نیز برتری دارد. افزون بر این، بهره‌برداری از قطار مزایای کیفی نیز به‌همراه دارد؛ برای مثال بارگیری و تحویل با قطار معمولاً قابل‌پیش‌بینی و قابل‌برنامه‌ریزی است و نیاز کمتری به حمل‌ونقل «اولیه و ثانویه» دارد. از منظر زیست‌محیطی و استراتژیک نیز حمل‌ونقل ریلی برتری دارد. یافته‌های آژانس بین‌المللی انرژی نشان می‌دهد که بخش ریلی در دنیا تنها حدود ۲ درصد انرژی حمل‌ونقل را مصرف می‌کند؛ در حالی که ۷ درصد کل حمل‌ونقل بار را بر عهده دارد. طبیعتاً کاهش مصرف سوخت و آلایندگی به معنای هزینه‌های پایین‌تر از نظر سوخت و جریمه‌های زیست‌محیطی برای اقتصاد کلان خواهد بود.

نتیجه‌گیری

ژوهش‌ها نشان می‌دهند که ارتقای بهره‌وری حمل‌ونقل ریلی و کاهش هزینه‌های لجستیک با اتخاذ مجموعه‌ای از سیاست‌های هوشمندانه امکان‌پذیر است. این سیاست‌ها در سه حوزه اصلی زیرساختی، عملیاتی و نهادی قابل دسته‌بندی هستند و می‌توانند با بهینه‌سازی فرآیندها و هماهنگی میان مدهای مختلف حمل‌ونقل، سهم ریلی در جابه‌جایی بار را افزایش دهند.

۱. تحویل به‌موقع کالا

- هماهنگی با سایر شیوه‌های حمل‌ونقل برای حمل‌ونقل ترکیبی
- اصلاح مقررات و روش‌های مدیریتی سیر و حرکت قطار
- استفاده از تجهیزات مکانیزه برای بارگیری و تخلیه
- استانداردسازی و بهینه‌سازی پالت‌های حمل‌ونقل
- برنامه‌ریزی حرکت قطارهای باری بر اساس داده‌های ترافیکی
- تعمیر و نگهداری پیشگیرانه خطوط و ناوگان.

۲. توانایی در ردیابی کالا

- بهره‌گیری از فناوری‌های RFID، بارکد دوبعدی و اینترنت اشیاء
- ایجاد پلتفرم‌های دیجیتال پایش ناوگان و مسیرها.

۳. زیرساخت‌های لجستیکی

- ایجاد خطوط فرعی به مراکز بار و تولید
- رفع گلوگاه‌های شبکه ریلی
- به‌کارگیری فناوری‌های نوین برای افزایش ظرفیت خطوط
- تعیین مکان مناسب ایستگاه‌ها برای بارگیری و توزیع
- تجهیز شبکه به علائم و تجهیزات ایمنی.

۴. سهولت و دسترسی به کالا با قیمت واقعی

- ایجاد پایگاه داده جامع اطلاعات لجستیکی
- همسویی سازمان‌ها و نهادهای مرتبط با زنجیره تأمین.

۵. شایستگی و کیفیت خدمات لجستیک

- توسعه شبکه هوشمند مدیریت ترافیک ریلی
- آموزش و ارتقای مهارت کارکنان عملیاتی و فنی
- استفاده از سیستم‌های اطلاعاتی پیشرفته برای مدیریت لجستیک
- نظارت مستمر بر عملکرد کارکنان.

۶. کارایی فرآیندهای ترخیص کالا

- ارتقای سیستم‌های بازرسی و کنترل کیفیت
- بهبود زیرساخت ترمینال‌ها و تجهیزات بارگیری
- توسعه ترخیص الکترونیکی و یکپارچه‌سازی اسناد حمل‌ونقل بین‌المللی
- کاهش مدارک زائد و بازنگری در توافقات بین‌المللی.

نتیجه کلی: اجرای این سیاست‌ها باعث افزایش شاخص‌های عملکرد لجستیکی، کاهش هزینه‌ها، بهبود بهره‌وری، و تقویت تاب‌آوری اقتصادی می‌شود و حمل‌ونقل ریلی را به یک عامل کلیدی در شرایط بحران و توسعه پایدار تبدیل می‌کند.

جهان دیگر دوقطبی نیست. مسافران قدرتمند دیگر، منفعلانه این نقشه‌ها را نمی‌پذیرند، بلکه فعالانه در حال تدوین نسخه‌های منطقه‌ای خود هستند. آنها عناصری از نقشه‌های اصناف بزرگ را با منافع استراتژیک ملی خود ترکیب می‌کنند تا مسیرهای بهینه‌ای برای خود بسازند.

جاده ابریشم دیجیتال

مسابقه‌ای برای نوشتن قوانین فردا؛ نقشه‌های کهنه دیگر به کار نمی‌آیند

بهبود بشیری
کارشناس اقتصاد دیجیتال

تصور کنید تاجری کارکشته از جاده ابریشم قدیم، استادی در شناخت کاروان‌ها، کالاها و مسیرهای تجاری، ناگهان خود را در قرن بیست و یکم می‌یابد. جهانی که در آن، یک «جاده ابریشم دیجیتال» نامرئی بر روی همان مسیرهای باستانی کشیده شده است. نقشه‌های پوستی و دانش تجربی او اکنون بی‌فایده‌اند. ارزش دیگر در وزن ابریشم و عطر ادویه نیست، بلکه در داده‌هایی است که در امتداد این مسیرهای نامرئی جریان دارد

این تمثیل، قلب تحولی بنیادین است که اقتصاد جهانی را دگرگون کرده است. ما در حال گذار از «رقابت بر سر محصول» به «رقابت بر سر پروتکل» هستیم. دیگر صرفاً تولید بهترین کالا یا ارائه ارزان‌ترین خدمات، ضامن موفقیت بلندمدت نیست. میدان جدید رقابت، عرصه تدوین و تسلط بر «استانداردها» است؛ قوانینی که جریان داده، اخلاق هوش مصنوعی، زیرساخت‌های اتصال و هویت دیجیتال را تعریف و کنترل می‌کنند. موفقیت امروز دیگر به داشتن بهترین کاروان نیست، بلکه به مشارکت در نوشتن نقشه و قوانین سفر بستگی دارد.

این استانداردها از دستورالعمل‌های فنی صرف فراتر رفته و به ابزارهای قدرتمند نفوذ ژئوپلیتیکی، دسترسی به بازار و اعمال قدرت اقتصادی تبدیل شده‌اند. این یک تغییر ماهوی در طبیعت قدرت اقتصادی است؛ گذار از قدرت ملموس و مشهود (مانند کارخانه‌ها و کشتی‌ها) به قدرت ناملموس و نامرئی (مانند کدها، مقررات و استانداردها). این واقعیت، رقابت را ظریف‌تر اما به مراتب تعیین‌کننده‌تر کرده است. در قرن بیست و یکم، یک کشور می‌تواند بدون شلیک حتی یک گلوله، از اقتصاد جهانی حذف شود؛ تنها به این دلیل که معماری دیجیتال آن با سیستم‌های غالب جهانی «ناسازگار» است. این بدان معناست که امروز، وزارتخانه‌های ارتباطات و فناوری اطلاعات به اندازه وزارتخانه‌های دفاع برای حاکمیت ملی حیاتی هستند و تدوین یک قانون حفاظت از داده، یک اقدام استراتژیک در عرصه کشورداری است.

در این اکوسیستم نوین، «اعتماد» به ارز اصلی و گذرنامه لازم برای سفر در باارزش‌ترین مسیرهای این جاده ابریشم دیجیتال تبدیل شده است. همانطور که گزارش معتبر «شاخص آمادگی شبکه‌ای ۲۰۲۳» به درستی اشاره می‌کند، جهان با «بحران اعتماد در عصر دیجیتال» روبروست. بدون اعتماد به امنیت داده‌ها، بی‌طرفی الگوریتم‌ها و پایداری زیرساخت‌ها، تعاملات دیجیتال در مقیاس وسیع غیرممکن می‌شود. کشورها و شرکت‌هایی که بتوانند از طریق پایبندی به استانداردهای معتبر، اعتماد جهانی را جلب کنند، برندگان نهایی این رقابت خواهند بود.

طراحان نقشه قرن بیست‌ویکم: چه‌کسی نقشه را ترسیم می‌کند؟

چشم‌انداز استانداردهای دیجیتال دیگر یکپارچه و تحت سلطه یک قدرت واحد نیست. ما شاهد ظهور یک نظم چندقطبی در استانداردسازی هستیم. برای درک این جهان پیچیده، بیایید به سراغ «اصناف رسام نقشه» قدرتمندی برویم که در حال ترسیم نقشه‌های این جاده جدید هستند. هر صنف، فلسفه خاص خود را دارد و اطلسی پیچیده و گاه متضاد می‌آفریند که همه مسافران ناگزیر از درک آن هستند.

صنف دقیق اروپایی (اتحادیه اروپا)

اینان استادان نقشه‌کشی هستند؛ وسواسی در دقت، ایمنی و حقوق مسافران. نقشه‌های آنها، مانند «مقررات عمومی حفاظت از داده» (GDPR) یا «قانون هوش مصنوعی»، فوق‌العاده دقیق و مملو از جزئیات است و برای کسانی که از مسیرهای مشخص‌شده منحرف شوند، مجازات‌های سنگینی در نظر گرفته‌اند. به عنوان مثال، قوانین جدید اتحادیه اروپا می‌توانند شرکت‌های متخلف را تا ۷ درصد از درآمد جهانی‌شان جریمه کنند. رویکرد دقیق و مبتنی بر حقوق آنها، عملاً یک «استاندارد طلایی» جهانی ایجاد کرده است که دیگران مجبور به پذیرش یا ارجاع به آن هستند. این نفوذ رگولاتوری، که گاهی «اثر بروکسل» نامیده می‌شود، نشان می‌دهد که چگونه ارزش‌های اروپایی در مورد حریم خصوصی و اخلاق، در حال تبدیل شدن به پیش‌شرط‌های تجارت بین‌المللی هستند

پیشگامان آمریکایی (ایالات متحده)

این گروه به کاشفان ماجراجویی می‌مانند که معتقدند بهترین مسیرها از طریق آزمون و خطای سریع و بازارمحور کشف می‌شوند. آنها نوآوری و سرعت را ارج می‌نهند و به موفق‌ترین «پیشگامان» (شرکت‌های بزرگ فناوری) اجازه می‌دهند تا شاهراه‌های اصلی را بسازند. این رقابت میان مدل‌های استانداردسازی، صرفاً یک بحث سیاستی نیست؛ بلکه نبردی برای تعیین «سیستم‌عامل» اقتصاد جهانی قرن بیست و یکم است. برنده این نبرد، ارزش‌های خود (مثلاً حقوق فردی در برابر آزادی بازار) را در تار و پود تجارت جهانی حک خواهد کرد.

نقشه‌سازان نوظهور (بلوک‌های منطقه‌ای)

جهان دیگر دوقطبی نیست. مسافران قدرتمند دیگر، منفعلانه این نقشه‌ها را نمی‌پذیرند، بلکه فعالانه در حال تدوین نسخه‌های منطقه‌ای خود هستند. آنها عناصری از نقشه‌های اصناف بزرگ را با منافع استراتژیک ملی خود ترکیب می‌کنند تا مسیرهای بهینه‌ای برای خود بسازند. این پویایی، چالشی پیچیده برای کشورهایی مانند ایران ایجاد می‌کند که دیگر مسئله «پیروی» از یک استاندارد نیست، بلکه «ناوبری» در شبکه‌ای از چارچوب‌های متداخل و گاهی متضاد است. در این میان، چارچوب‌های بی‌طرف و بین‌دولتی مانند «اصول هوش مصنوعی سازمان همکاری و توسعه اقتصادی» (OECD)، به مثابه یک «زبان مشترک» یا یک «لینگوا فرانکا» عمل می‌کنند که می‌تواند ارتباط میان «طراحان نقشه» مختلف را تسهیل کند.

برای کشوری مانند ایران، این واقعیت پیامدهای عمیقی دارد. انتخاب، دیگر صرفاً بر سر تجارت با اروپا نیست، بلکه بر سر این است که آیا حاضر است اکوسیستم دیجیتال داخلی خود را برای سازگاری با ارزش‌های اروپایی، از نو معماری کند یا خیر. این تصمیمی است که ابعاد فرهنگی و سیاسی آن بسیار فراتر از ملاحظات صرفاً اقتصادی است.

حکایت سه کاروان: مسابقه در پهنه صحرا

برای درک دقیق جایگاه ایران در این رقابت منطقه‌ای، بیایید سفر سه کاروان رقیب را در این جاده ابریشم دیجیتال دنبال کنیم. داستان آنها، که با داده‌های معتبر بین‌المللی روایت می‌شود، تصویری زنده از این مسابقه نفس‌گیر ارائه می‌دهد.

کاروان زرین (امارات متحده عربی و عربستان سعودی)

این کاروان، یک کاروان خیره‌کننده و آینده‌نگر است که با سرعتی باورنکردنی حرکت می‌کند. ثروت عظیم، سوخت حرکت آن است و از پیشرفته‌ترین ابزارهای ناوبری (هوش مصنوعی) و بهترین راهنمایان جهان (استعدادهای خارجی) بهره می‌برد. موفقیت آنها در نقشه‌ها ثبت شده است: گزارش‌های سازمان ملل، جهش ۲۵ پله‌ای عربستان سعودی در «شاخص توسعه دولت الکترونیک» را نشان می‌دهد که این کشور را به رتبه ششم جهانی و اول منطقه رسانده است. کارت امتیازی رقابت‌پذیری دیجیتال نیز رتبه‌های بالای آنها را در نوآوری و آمادگی شبکه‌ای تأیید می‌کند.

این کاروان، مسافری مشتاق در مسیرهای هوش مصنوعی است. گزارش مک‌کینزی نشان می‌دهد که ۷۴ درصد از سازمان‌ها در کشورهای حاشیه خلیج فارس از هوش مصنوعی مولد استفاده می‌کنند، در حالی که میانگین جهانی ۶۵ درصد است. زیرساخت‌های آنها نیز مستحکم و

امن است؛ گزارش مجمع جهانی اقتصاد امتیازات تقریباً کاملی (۱۰۰ و ۹۸ از ۱۰۰) را برای امنیت سایبری امارات و عربستان ثبت کرده است.

اما این کاروان پر زرق و برق، یک ضعف پنهان دارد. با وجود سرعت و تجهیزات پیشرفته، مهم‌ترین اجزای آن-راهنمایان و ابزارهای نقشه‌کشی- وارداتی هستند. آنها کاربران خبره این جاده‌اند، اما هنوز معماران آن نیستند. گزارش مجمع جهانی اقتصاد نشان می‌دهد که هزینه‌های تحقیق و توسعه آنها به نسبت تولید ناخالص داخلی و تعداد پتنت‌های ثبت‌شده‌شان نسبتاً پایین است. این یعنی نوآوری در این کشورها بیشتر مبتنی بر «پذیرش» فناوری است تا «خلق» آن. بزرگ‌ترین گلوگاه آنها، کمبود شدید راهنمایان بومی است. امارات و عربستان روی هم رفته حدود ۱۲۰۰۰ متخصص هوش مصنوعی دارند، در حالی که این رقم در کشوری مانند آلمان بیش از ۴۰۰۰۰ نفر است.

کاروان تنومند و سنتی (ترکیه)

این کاروان، بزرگ و باتجربه است و سابقه طولانی در تجارت دارد. بنیاد آن محکم است و جاده‌های قدیمی را به خوبی می‌شناسد. سفرش پیوسته اما ناهموار است. گاهی درخشان ظاهر می‌شود (رتبه خوب در نوآوری جهانی)، اما اغلب به دلیل «اختلافات داخلی» (بی‌ثباتی سیاسی) و «تجهیزات فرسوده» که نیازمند تعمیرند (کیفیت پایین‌تر زیرساخت) سرعتش کم می‌شود. داده‌های مجمع جهانی اقتصاد این آسیب‌پذیری را به وضوح نشان می‌دهد.

کاروان منزوی با راهنمای نابغه (ایران)

این کاروان تنها سفر می‌کند و با موانع بسیاری روبروست. ابزارهایش قدیمی است و از منابع کاروان زرین بی‌بهره است. انزوای آن در نقشه‌ها مشهود است؛ در شاخص کلیدی مانند «آمادگی شبکه‌ای» حتی رتبه‌بندی نشده است. با این حال، بزرگ‌ترین دارایی آن، یک راهنمای نابغه و منحصربه‌فرد است؛ استعاره‌ای از سرمایه انسانی عظیم، تحصیل‌کرده و جوان ایران. این راهنما استعدادی ذاتی در خواندن ستارگان و درک عمیق مسیرها دارد که هیچ‌کس دیگر از آن برخوردار نیست.

تراژدی اصلی داستان در همین نقطه شکل می‌گیرد: کاروان زرین، با وجود تمام ثروت خود، به شدت» در تلاش است تا همین راهنمای نابغه را به خدمت بگیرد. این تصویر، پدیده «فرار مغزها» را نه به عنوان یک اتفاق منفعل، بلکه به عنوان یک اقدام رقابتی مستقیم به نمایش می‌گذارد. استراتژی کشورهای حاشیه خلیج فارس، مبتنی بر یک رویکرد پرهزینه و پرسرعت برای تحول دیجیتال است. ایران قادر به رقابت در این میدان نیست. اما استراتژی متقابل ایران نیز نباید بر همین اساس باشد. این رقابت، نبرد «سرمایه در برابر سرمایه» نیست؛ بلکه نبرد «سرمایه در برابر هوش انسانی» است. مسیر پیروزی ایران، ساختن کاروانی بزرگ‌تر نیست، بلکه داشتن هوشمندترین راهنمایی است که می‌تواند میان‌برهایی را بیابد که دیگران از دیدن آن عاجزند. این، بازتعریف مسئله از «عقب ماندن» به «هوشمندانه‌تر عمل کردن» است.

چهارراه سرنوشت: ترسیم یک مسیر جدید

رهبر کاروان ایران به یک چهارراه سرنوشت‌ساز می‌رسد؛ جایی که باید تصمیمی استراتژیک برای بقای کاروانش بگیرد. مسیرهای پیش رو، گزینه‌های راهبردی هستند که آینده اقتصاد دیجیتال کشور را رقم خواهند زد.

مسیر اول: جاده انزوا

ادامه سفر به تنهایی، با استفاده از نقشه‌های خانگی و ناسازگار. این مسیر به کاهش منابع و در نهایت، فراموشی و محو شدن از شاهراهای اصلی تجارت منجر می‌شود. این، نماد وضعیت فعلی عدم انطباق با استانداردهاست؛ مسیری که محصولات و خدمات دیجیتال ایران را «ذاتاً ناسازگار» (Non-compliant by design) می‌سازد و آنها را از بازارهای جهانی محروم می‌کند.

مسیر دوم: جاده تقلید

تلاشی مذبوحانه برای دنبال کردن ردپای کاروان زرین. این مسابقه‌ای است که ایران به دلیل کمبود سرمایه، هرگز در آن برنده نخواهد شد. سرمایه‌گذاری‌های عظیم کشورهای حاشیه خلیج فارس یک «اثر چرخ‌دنده‌ای» (Flywheel Effect) ایجاد کرده است؛ جایی که موفقیت اولیه، سرمایه و استعداد بیشتری را جذب می‌کند و این خود به موفقیت‌های بزرگ‌تر و افزایش فاصله با رقبا منجر می‌شود.

مسیر سوم: تدبیر راهنما (استراتژی نامتقارن)

این مسیر، راه پیشنهادی و هوشمندانه است. رهبر کاروان تصمیم می‌گیرد از تلاش برای حمل کالا دست بردارد و بر نقطه قوت منحصربه‌فرد خود تمرکز کند: راهنمای نابغه.

- **گام اول:** آموختن زبان مشترک. راهنما ابتدا زبان‌های جهانی جاده را می‌آموزد؛ اصول مشترک نقشه‌کشی (همسویی با استانداردهایی مانند GDPR و اصول هوش مصنوعی OECD). این کار به او اجازه می‌دهد تا با دیگر کاروان‌ها ارتباط برقرار کرده و تجارت کند. این «همسویی هوشمندانه» است، نه تسلیم. این اقدام، قفل بزرگ‌ترین بازارهای صادراتی خدمات دیجیتال را باز می‌کند.
- **گام دوم:** تبدیل شدن به بهترین نقشه‌ساز. به جای رقابت در مسابقه حمل بار، کاروان در همین چهارراه یک کارگاه نقشه‌کشی برپا می‌کند. با تکیه بر استعداد بی‌نظیر راهنمای خود، بهترین، دقیق‌ترین و قابل‌اعتمادترین نقشه‌ها (نرم‌افزارهای تخصصی، خدمات هوش مصنوعی، راه‌حل‌های امنیت سایبری) را تولید کرده و آنها را به تمام مسافران دیگر، از جمله کاروان زرین که به شدت به آنها نیازمند است، می‌فروشد. این، استراتژی تبدیل شدن به "قطب استعداد" منطقه و تمرکز بر صادرات خدمات دیجیتال با ارزش افزوده بالاست.

این رویکرد، یک حقیقت بنیادین را آشکار می‌سازد: «همسویی راهبردی» با استانداردهای جهانی، به معنای تسلیم شدن نیست، بلکه پیش‌شرطی برای استقلال راهبردی است. ایران با پذیرش «زبان مشترک» اقتصاد دیجیتال جهانی، به یک دنباله‌رو تبدیل نمی‌شود، بلکه توانایی تبدیل شدن به یک رهبر در حوزه تخصصی منتخب خود را به دست می‌آورد. حاکمیت واقعی در قرن بیست و یکم، با ساختن دیوار به دست نمی‌آید، بلکه با ساختن پل‌هایی حاصل می‌شود که به شما اجازه می‌دهد نقاط قوت خود را به جهان صادر کنید. عمل‌گرایانه‌ترین مسیر به سوی استقلال، از طریق یکپارچگی هوشمندانه و گزینشی می‌گذرد.

قطب‌نمای سفر پیش رو

در پایان، رهبر کاروان ایران، با انتخاب «تدبیر راهنما»، اکنون مهم‌ترین ابزار سفر را در دست دارد: نه اسبی سریع‌تر یا گاری بزرگ‌تر، بلکه یک قطب‌نمای قابل اعتماد.

این قطب‌نما، استعاره‌ای از یک ذهنیت ملی جدید است: سیاست‌گذاری مبتنی بر شواهد. برای ناوبری در این دنیای پیچیده، رهبران و فعالان اقتصادی ایران باید به قطب‌نمایی تکیه کنند که از داده‌های عینی و محک‌خورده در سطح بین‌المللی ساخته شده است. دلیل استناد گسترده به منابعی چون مجمع جهانی اقتصاد، مک‌کینزی و گروه مشاورین بوستون در تحلیل‌های استراتژیک، صرفاً اعتباربخشی آکادمیک نیست، بلکه یک ضرورت راهبردی است. این منابع، یک «زبان مشترک و معیار جهانی» برای تحلیل ارائه می‌دهند که به سیاست‌گذاران اجازه می‌دهد:

- **ارزیابی عینی (Objective Assessment):** موقعیت واقعی اقتصاد دیجیتال ایران را نه بر اساس تصورات داخلی، بلکه در مقایسه با معیارهای پذیرفته‌شده جهانی و عملکرد رقبابسنجند.
- **شناسایی دقیق ریسک (Accurate Risk Identification):** ریسک‌ها و آسیب‌پذیری‌ها را بر اساس روندهای کلان جهانی درک کرده و طوفان‌های پیش رو را قبل از وقوع ببینند.
- **تصمیم‌گیری مبتنی بر شواهد (Evidence-Based Policymaking):** به جای اتکا به تصمیمات سلیقه‌ای، سیاست‌های کلان کشور را بر مبنای داده‌های معتبر و بهترین تجربیات بین‌المللی تدوین کنند.

جاده ابریشم دیجیتال، مسیری پرچالش است. اما برای ملتی که نقاط قوت واقعی خود را بشناسد و بیاموزد که با یک قطب‌نمای قابل اعتماد حرکت کند، مقصد نهایی نه‌فقط بقا، که شکوفایی و رهبری در دوران جدید تجارت جهانی خواهد بود. آینده از آنِ ثروتمندترین کاروان نیست، بلکه از آنِ هوشمندترین راهنماست.

پرونده



وضعیت شکننده بنگاه‌ها

آینده‌نگر دلایل بروز رکود تورمی و مسیر عبور از آن را بررسی می‌کند

بنگاه‌ها در تله رکود تورمی

پیامدهای ویرانگر رکود تورمی چیست؟

مریم بابایی
پژوهشگر اقتصادی

اقتصاد کشور گرفتار رکود تورمی است. آمارهای رسمی از نرخ‌های رشد پایین و منفی اقتصاد و تورم پایدار و فزاینده، حاکی از تعمیق وضعیت رکود تورمی است. کارشناسان هشدار داده‌اند اگر تدابیر سیاستی صحیحی برای جلوگیری از پایدار شدن روند رکودی و نیز افزایش تورم اتخاذ نشود، شرایط رکود تورمی باعث می‌شود سرمایه‌ها به میزان بیشتری از بخش مولد اقتصاد خارج و به سمت بازدهی اسمی دارایی‌ها سوق داده شود. علاوه بر این شرایط سیاست خارجی، تحریم‌های بین‌المللی و محدودیت‌های بنگاه‌ها در تامین مواد اولیه و به‌روزرسانی تکنولوژی از جمله عواملی است که تولید ناخالص داخلی را بیش از پیش تهدید می‌کند. در سمت عرضه نیز کاهش قدرت خرید و شوک‌های قیمتی، عدم تناسب دستمزدها و قیمت کالا و خدمات، تشدیدکننده رکود تورمی است. اگرچه اقداماتی چون انضباط مالی دولت از طریق تنظیم صحیح بودجه، اجتناب از تداوم بیشتر کسری بودجه، کنترل نقدینگی، اصلاح ساختارهای مالیاتی و مالی، پرهیز از سیاست‌های انبساط پولی و تقویت تولید و بهره‌وری از جمله راهکارهای مقابله با رکود تورمی است اما تحیل‌ها حاکی از اهمیت و نقش تعیین‌کننده مولفه‌های غیراقتصادی است. کارشناسان معتقدند در حال حاضر یک تغییر محسوس در حوزه سیاست خارجی که منجر به کاهش محدودیت‌های بین‌المللی بر اقتصاد شود، می‌تواند ورق را برگرداند.

رکود تورمی چیست؟

براساس متون اقتصادی، رکود تورمی (Stagflation) به معنی رخداد همزمان رکود و تورم در اقتصاد است. وضیتی که در آن رشد اقتصادی پایین و تورم و نرخ بیکاری افزایشی است. اساساً رکود در اقتصاد به دلیل ضعف تقاضای موثر و تنگناهای بخش عرضه رخ می‌دهد. تورم نیز ریشه در افزایش حجم پول، افزایش قیمت مواد اولیه، افزایش قیمت‌های جهانی و کالاهای وارداتی، ساختار اقتصادی و... دارد. تورم همچنین می‌تواند ناشی از فشار تقاضا و یا فشار هزینه باشد.

اما علل و زمینه بروز این پدیده در اقتصاد ایران چیست؟ ویژگی‌های ساختاری اقتصاد ایران، کسری بودجه‌های مداوم، شوک‌های ارزی حاصل از درآمد نفت و بی‌انضباطی مالی دولت و سیاست انبساط پولی در دوره‌های مختلف از مهم‌ترین عوامل بروز رکود تورمی است. بررسی مرکز پژوهش‌های مجلس، حاکی از این است که ویژگی‌های ساختاری اقتصاد ایران از جمله وابستگی تولید به واردات، فقدان سیاست‌گذاری مناسب ارزی، عدم پویایی و خود تعدیل شوندگی تکنولوژی، عدم دسترسی بنگاه‌های تولیدی به نقدینگی و بالا بودن نرخ بهره، ضعیف بودن حمایت از تولید، عدم تناسب میان فعالیت‌ها و اندازه بنگاه‌ها، فقدان سیاست‌گذاری‌های صحیح تجاری، ضعف تحقیق و توسعه، عدم وجود نوآوری تشدیدکننده شرایط رکود تورمی است و برای برون رفت از این وضعیت باید با نگاهی واقع‌بینانه به ویژگی‌های ساختاری اقتصاد عمل کرد.

اما راهکار خروج از شرایط رکود تورمی براساس آموزه‌های علم اقتصاد چیست؟ جهت‌دهی منابع پولی و مالی به سمت فعالیت‌های مولد، کارآمد کردن بازار سرمایه و بورس، اعمال کنترل قیمت نهاده‌های تولید، اتخاذ سیاست‌های تجاری مناسب در جهت حمایت از تولید داخلی و... برخی از اقدامات برای کنترل شرایط رکود تورمی از نظر کارشناسان است. برخی از اقدامات برای کنترل شرایط رکود تورمی از نظر کارشناسان است که باید در دستور کار سیاستگذار قرار بگیرد. از طرف دیگر انضباط مالی دولت از طریق تنظیم صحیح بودجه و اجتناب از تداوم بیشتر کسری بودجه، کنترل و کاهش هزینه‌های جاری دستگاه‌ها، نحوه استفاده از دلارهای نفتی به گونه‌ای که موجب افزایش پایه پولی و افزایش نقدینگی نشود، اصلاح ساختار مالیاتی، اصلاح بازارهای مالی و پولی (پرهیز از سیاست‌های انبساط پولی) و افزایش سرمایه‌گذاری به نحوی که به افزایش تولید منجر شده، پرهیز از سیاست‌هایی که عواقبی چون فعالیت‌های رانتجویانه و دلالی دارد (مانند بازار مسکن) و افزایش تولید و بهره‌وری کل عوامل تولید از دیگر راهکارهای برای مقابله با شرایط رکود تورمی است.

در ادامه به بررسی شواهد آماری از تشدید رکود تورمی در اقتصاد ایران پرداخته شده است. آمارهای رسمی از رشد اقتصادی و تورم و همچنین بررسی‌های پژوهشی از وضعیت بنگاه‌ها، همگی حاکی از تعمیق رکود و تورم است. براساس این آمارها همزمان با کاهش تولید، تقاضا موثر در اقتصاد نیز کاهش یافته که تشدیدکننده وضعیت رکود تورمی است.

شواهد آماری تشدید رکود و تورم

رشد اقتصادی کشور در تیرماه سال ۱۴۰۴ نسبت به ماه مشابه سال قبل، منفی ۰,۳ درصد و رشد اقتصادی بدون نفت نیز منفی ۰,۶ درصد برآورد شده است. نتایج برآوردهای پژوهشی نشان می‌دهد در تیرماه ۱۴۰۱، نسبت به ماه مشابه سال قبل ارزش افزوده بخش کشاورزی تحت تاثیر کاهش تولید محصولات زراعی، رشد منفی ۸,۱ درصدی، بخش نفت و گاز طبیعی طبق گزارشات اوپک و روش مورد محاسبه مرکز، رشد ۲,۹ درصدی و گروه صنایع و معادن تحت تاثیر کاهش شاخص صنایع بورسی در بخش صنعت و معدن و کاهش شاخص فروش نهاده‌های ساختمانی بورسی، رشد منفی ۳,۴ درصدی و گروه خدمات تحت تاثیر رشد مثبت بخش‌های اصلی خود، رشد ۳,۳ درصدی را ثبت کرده‌اند. براساس آمار بانک مرکزی تولید ناخالص داخلی کشور سال ۱۴۰۳ به میزان ۳,۱ درصد رشد داشته، همچنین رشد اقتصادی بدون نفت ۳ درصد گزارش شده است.

آمارهای رسمی کشور نشان می‌دهد به رغم روند رو به رشد ارزش افزوده بخش صنعت از سال ۱۴۰۰ به بعد، سرعت رشد آن کاهش یافته است. رشد ارزش افزوده بخش صنعت در تمام سال ۱۴۰۲ و شش ماهه اول ۱۴۰۳ از میانگین دو ساله آن کمتر بوده است و در شش ماهه دوم ۱۴۰۳ تغییر جهت داده است. در مجموع شاخص‌های مختلف نشان می‌دهد با توجه به رکود در بخش صنعت از زمستان ۱۴۰۲ در شش ماهه دوم سال ۱۴۰۳ نیز این وضعیت ادامه داشته است. این موضوع ضرورت بازبینی سیاست‌های اقتصادی و صنعتی و تلاش برای بهبود آن با هدف جلوگیری از رکود در این بخش را نشان می‌دهد.

جهت‌دهی منابع پولی و مالی به سمت فعالیت‌های مولد، کارآمد کردن بازار سرمایه و بورس، اعمال کنترل قیمت نهاده‌های تولید، اتخاذ سیاست‌های تجاری مناسب در جهت حمایت از تولید داخلی و... برخی از اقدامات برای کنترل شرایط رکود تورمی از نظر کارشناسان است

نوسانات افزایشی نرخ ارز و افزایش قیمت مواد اولیه، هزینه‌های تولید را بالا برده است. در چنین شرایطی، کاهش سفارشات مشتریان، بسیاری از واحدها را با کمبود نقدینگی و مشکلات تأمین مالی روبرو کرده است.

تصویر تورم

براســاس گزارش مرکز آمار ایران نرخ تورم نقطه به نقطه تیرماه از ۴۱ درصد عبور کرد، ســطحی که از خرداد ۱۴۰۲ یعنی در ۲۶ ماه گذشته بی‌سابقه بوده است. همچنین نرخ تورم ماهانه تیرماه با افزایش ۰٫۲ واحد درصدی نسبت به خرداد رقم ۳٫۵ درصد را ثبت کرد. شاخص تورم از دی ماه سال گذشته تاکنون به استثنای یک ماه در مسیر صعودی قرار دارد. تورم گروه خوراکی‌ها به ویژه کالاهای ضروری تیرماه بیش از سایر گروه‌های کالایی تحت تاثیر روند رشد پایه پولی، نقدینگی و بازار آتی نیز هشدار نسبت به افزایش تورم را جدی‌تر می‌کند.

تصویر رکود

تازه‌ترین گزارش مرکز پژوهش‌های اتاق ایران از شاخص مدیران خرید (PMI) موسوم به شامخ حاکی از این است که این شاخص پیش‌نگر در مردادماه ۱۴۰۴ با تشدید روند کاهشی به ۴۵٫۳ رسیده و برای هفدهمین ماه متوالی روند رکودی داشته است. بررسی اطلاعات این گزارش نشان می‌دهــد: در مردادماه میزان تولید محصول یا ارائه خدمات کل اقتصاد کمترین مقــدار ۵۸ ماهه را از آبان ماه ۱۳۹۹ ثبت کرده و انتظارات در مورد میزان فعالیت‌های اقتصادی در ماه آینده نیز به کمترین مقدار ۳۹ ماهه از خردادماه ۱۴۰۱ رسیده است.

همچنین میزان سفارشات جدید مشتریان کل اقتصاد در مردادماه برای هجدهمین ماه متوالی و بخش صنعت برای چهاردهمین ماه متوالی روندی کاهشی داشته است. ضمن اینکه موجودی مواد اولیه خریداری شده بخش صنعت نیز در شرایط رکود تورمی موجود برای هجدهمین ماه متوالی کاهشــی بوده است. شــاخص مدیران خرید بخش صنایع کارخانه‌ای و تولیدی کشور، نمایی بهتر و بارزتر برای سنجش وضعیت کسب‌وکار و روند تغییرات تولید و فروش است. بر اساس داده‌های حاصل از نظرسنجی به‌دست‌آمده از بنگاه‌های بخش صنعت، شاخص مدیران خرید صنعت ایران (تعدیل شده) در مردادماه معادل ۴۸٫۸ برآورد شده است. مقدار شاخص در این ماه برای هفتمین ماه متوالی کمتر از محدوده خنثی ۵۰ قرار گرفته است.

در این ماه همانند ماه گذشته مقدار شاخص تحت تأثیر کاهش در چهار مؤلفه اصلی خود (شاخص میزان تولید محصول، میزان سفارشات جدید مشتریان، موجودی مواد اولیه خریداری‌شده و میزان استخدام و به‌کارگیری نیروی انسانی) قرار گرفته است.

مقــدار تولید محصولات بخش صنعت در مردادمــاه، معادل ۴۹٫۵ محاسبه شــده است. این شــاخص برای هفتمین ماه متوالی کمتر از محدوده خنثی ۵۰ قرار گرفته است و شدت کاهش در این ماه نسبت به ماه قبلی کمتر بوده است. در این ماه، قطعی‌های مکرر انرژی برق به یکی از مهم‌ترین عوامل اختلال در روند تولید واحدهای صنعتی تبدیل شده است و فعالان اقتصادی معتقدند تداوم این ناترازی انرژی فشار سنگینی بر صنایع وارد کرده است.

علاوه بر این، نوســانات افزایشی نرخ ارز و افزایش قیمت مواد اولیه، هزینه‌های تولید را بالا برده است. در چنین شرایطی، کاهش سفارشات مشتریان، بســیاری از واحدها را با کمبود نقدینگی و مشکلات تأمین مالی روبرو کرده اســت. با افت تقاضــا در بازارهای داخلی و همچنین کاهش فروش صادراتی، فشار مضاعفی بر تولید و فروش صنایع وارد شده است. به‌طوری‌که شاخص میزان فروش محصولات نیز در مردادماه برای هفتمین ماه متوالی کمتر از محدوده خنثی ۵۰ قرار گرفته است. شدت کاهش در این ماه نسبت به ماه قبل کمتر بوده است.

میزان سفارشات جدید مشتریان در مردادماه برای چهاردهمین مــاه متوالی کمتر از محدوده خنثی ۵۰ قرار گرفته اســت. شــدت کاهش در این ماه نســبت به ماه قبل اندکی بیشتر بوده است. نگرانی صاحبان بنگاه‌ها، تداوم این وضعیت است و می‌تواند به‌رغم تولید بیشتر در ماه‌های آتی، فقط، موجــودی انبارها را افزایش دهد. کاهش قدرت خرید مصرف‌کنندگان به علت تورم فزاینده و همچنین افزایش قیمت محصولات تولید شده صنعتی، موجب تضعیف بازار مصرف و به‌تبع آن کاهش سفارشات مشتریان شده است.

از طرفی نااطمینانی‌های موجود نســبت به آینده اقتصادی به علت تنش‌های سیاســی و نوسانات نرخ ارز، خانوارها و مصرف‌کنندگان را به تعویق در خریدهای غیرضروری واداشته است. همچنین، طبق شواهد به دست آمده از نظرسنجی، افت میزان صادرات نیز عاملی دیگر است که به کاهش بیشتر سفارشات دامن زده است به‌طوری‌که میزان صادرات کالا در مردادماه برای دهمین ماه متوالی کمتر از محدوده خنثی ۵۰ قرار گرفته است. شدت کاهش در این ماه نسبت به ماه قبل کمتر بوده است

در مردادماه میزان اســتخدام و به‌کارگیری نیروی انسانی در بخش صنعت برای دهمین ماه متوالی کمتر از محدوده خنثی ۵۰ قرار گرفته است. شدت کاهش در این ماه نسبت به ماه قبل اندکی کمتر بوده است. کاهش تولید از یک‌سو و افت سفارشات جدید از سوی دیگر باعث شده صنایع در شرایطی که با کمبود نقدینگی و فقدان تسهیلات مالی روبرو هســتند، به‌ناچار در ظرفیت‌های پایین‌تری از توان خود تولید کنند و استخدام نیروی کار را کاهش دهند. علاوه بر این نیروی کار نیز به دلیل افزایــش تورم و عدم هماهنگی ارزش واقعی دســتمزد با آن، تمایل به اشتغال در سطوح درآمدی فعلی را ندارند.

موجودی مواد اولیه خریداری شده در مردادماه برای هجدهمین ماه متوالی کمتر از محدوده خنثی ۵۰ قرار گرفته است. شدت کاهش در این ماه نسبت به ماه قبل کمتر بوده است. افزایش قیمت مواد اولیه، عرضه محدود مواد اولیه، تأخیر در تخصیص ارز و موانع زمان‌بر در فرآیند واردات گمرکی موجب شده زنجیره تأمین مواد برای تولید با اختلال مواجه شود

نتایج حاصل از داده‌های جمع‌آوری‌شــده در مردادماه نشان می‌دهد قیمت خرید مواد اولیه و به‌تبع آن قیمت محصولات تولیدشــده هر دو افزایش داشته است. آمارهای رسمی نیز این یافته را تأیید می‌کند چراکه نرخ تورم ماهانه در مردادماه نسبت به ماه قبل ۲٫۹ افزایش داشته است. بااین‌حال، به دلیل تقاضای ضعیف مشتریان، میزان افزایش قیمت فروش همچنان محدود بوده و تولیدکنندگان بااحتیاط بیشتری اقدام به تعدیل قیمت‌ها کرده‌اند.

به‌طور کلی و براساس این بررسی، کاهش قدرت خرید مصرف‌کنندگان و بی‌ثباتی شــرایط اقتصادی موجب افت محسوس سفارش‌ها شده و بسیاری از کسب‌وکارها با کمبود مشتری و کاهش تقاضا مواجه شده‌اند. بسیاری از شرکت‌ها به دلیل تحریم یا سیاست‌های داخلی امکان صادرات ندارند. شرایط نامتعارف بازار باعث شده پیش‌بینی تقاضا و برنامه‌ریزی برای تولید بسیار دشوار شود. کسب‌وکارها با نوسانات ارزی، بی‌ثباتی بازار و رکود اقتصادی مواجه هستند. این شرایط باعث افزایش هزینه‌ها، کاهش تقاضا و دشواری در برنامه‌ریزی مالی و توسعه می‌شود.

در پایان باید این نکته را به سیاست‌گذاران گوشزد کرد که در حال حاضر رکود تورمی در اقتصاد ایران فراتر از یک متغیر اقتصادی، تهدیدی جدی برای امنیت ملی است و نیازمند اقداماتی عاجل، تغییر رویکرد و سیاست‌گذاری، اصلاح ساختارها و بازگرداندن ثبات به اقتصاد کشور با تقویت روابط بین‌المللی است.

بر اساس داده‌های حاصل از نظرسنجی به‌دست‌آمده از بنگاه‌های بخش صنعت، شاخص مدیران خرید صنعت ایران (تعدیل شده) در مردادماه معادل ۴۸٫۸ برآورد شده است. مقدار شاخص در این ماه برای هفتمین ماه متوالی کمتر از محدوده خنثی ۵۰ قرار گرفته است

رکود تورمی یا ایستایی تورمی

تدابیر دوگانه مبارزه با تورم و عبور از رکود



داوود رنگی
عضو هیئت نمایندگان اتاق تهران

رکود و تورم وقتی به هم می‌رسند شرایط ویژه‌ای را در اقتصاد رقم می‌زنند. شرایطی که در آن نه رکود به تنهایی حکم‌فرمایی می‌کند و نه تورم؛ فقط این دو بر اقتصاد مستولی می‌شوند. در این شرایط، رکود و تورم با یکدیگر عجین می‌شوند و «رکود تورمی» (Stagflation) را دامن می‌زنند. این دو در کنار هم زمینه‌ای پدیدمی‌آورند که در آن، از رکود، بیکاری زاده می‌شود و از تورم نیز بالطبع افزایش قیمت دسته‌جمعی کالاها به‌وجود می‌آید؛ یعنی در این شرایط اقتصاد باید با دو معضل همزمان دست‌وپنجه نرم کند، که برآمدن هماهنگ از پس آن دو امری به شدت دشوار به نظر می‌آید؛ زیرا سلاحی که برای کاهش تورم به کار می‌رود (کاهش نقدینگی) از آن‌طرف بر رکود دامن می‌زند، و شکست رکود نیز از طریق تزریق منابع مالی و نقدینگی به تورم می‌انجامد، و این چرخه اگر پیش رود «رکود تورمی» بزرگ و بزرگ‌تر می‌شود.

بسیاری از کارشناسان عوامل اقتصادی را تنها دلیل بروز رکود تورمی می‌دانند. ریشه‌های رکود تورمی در ویژگی‌های ساختاری هر اقتصاد، میزان کارایی سیاست‌های پولی و سیاست‌های مالی، ساختار بودجه‌ای دولت، میزان کشش‌پذیری سرمایه‌گذاری نسبت به نرخ بهره، چگونگی جانشینی جبری، الگوهای مصرف، پس‌انداز و سرمایه‌گذاری و میزان نقش دولت در اقتصاد نهفته است. عواملی که در تشدید یا بروز این پدیده در برخی کشورها دخیل بوده‌اند همان عوامل به نوبه خود باعث مقابله و خروج از این وضعیت در کشورهای دیگر شده‌اند.

اما کارشناسانی هم هستند که عوامل سیاسی-اجتماعی را دامن‌زننده بحث رکود تورمی می‌دانند. کارشناسان معتقدند که دلایل رکود توأم با تورم هم اقتصادی است و هم سیاسی-اجتماعی. به اعتقاد آن‌ها یکی از اصلی‌ترین دلایل بروز رکود تورمی افزایش هزینه تولید است.

افزایش هزینه تولید جدا از اینکه دلایل اقتصادی دارد دلایل سیاسی هم دارد. تغییرات مکرر مدیران و مسئولان و از سوی دیگر تصمیماتی که به صورت دقیق گرفته نمی‌شود یکی از اصلی‌ترین دلایل افزایش هزینه تولید است. همچنین این امر موجب اسراف سرمایه‌ها و سردرگمی سرمایه‌گذاران می‌شود و همین موضوع به روشنی افزایش هزینه تولید را دامن می‌زند. تعقیر مکرر قوانین و ناکارآمدی ساختار اقتصادی و از سوی دیگر بی‌ثباتی در ابلاغیه‌ها و آیین‌نامه‌ها از دیگر عواملی است که هزینه تولید را افزایش می‌دهد و به بروز رکود تورمی می‌انجامد. طولانی شدن پروژه‌های دولتی هم یکی از عواملی است که به‌شدت به بروز رکود تورمی دامن می‌زند.

اقتصاددانان برای رکود و تورم به‌طور جداگانه، درمان‌های کم‌وبیش ساده‌ای داشتند که عمدتاً بر اساس نظریه کینز، اقتصاددان انگلیسی، مبتنی بود. رکود و کسادی، ناشی از کمبود تقاضای مؤثر دانسته می‌شد و درمان آن هم نیازمند سیاست‌های پولی و مالی انبساطی بود. دولت هزینه‌های عمرانی را افزایش می‌داد، از مالیات‌ها می‌کاست و با خرج کردن بیش از درآمدهایش (سیاست کسر بودجه آگاهانه) تقاضای مؤثر را افزایش می‌داد (مجموعه این اقدامات که از طریق بودجه دولت‌ها انجام می‌گیرد، سیاست‌های مالی نامیده می‌شود). در همین حال، بانک مرکزی نیز با افزایش حجم پول و نقدینگی در گردش و کاهش نرخ بهره، سیاست انبساطی پولی را به اجرا می‌گذاشت که با افزایش سرمایه‌گذاری و مصرف، تقاضای کل را بالا می‌برد و رکود و کسادی را تخفیف می‌داد. تورم، گرچه ممکن است دلایل پیدایش آن متفاوت باشد؛ در نتیجه اقدامات تکمیلی دیگری را نیز ضروری سازد، اما درمان آن در هر حال نیازمند سیاست‌های پولی و مالی انقباضی بود. کنترل حجم نقدینگی، افزایش نرخ بهره، افزایش مالیات‌ها، کنترل هزینه‌های دولت و بودجه بدون کسری (یا حتی دارای مازاد) از جمله این تدابیر به‌شمار می‌رفتند که با کاستن از تقاضای کل، تورم را کاهش می‌دادند. به این ترتیب تدابیر مورد نیاز برای مبارزه با تورم دقیقاً برعکس تدابیری هستند که برای مبارزه با رکود اقتصادی باید به کار گرفته شوند.

اصلاح ساختار اقتصادی، شایسته‌سالاری، افزایش بهره‌وری تولید و صنعت از راه‌حل‌های

منشأ رکود تورمی چیست؟

بازخوانی حکمرانی اقتصادی در مواجهه با چالش‌های چندلایه



حسن فروزان‌فرد
رئیس کمیسیون حکمرانی اتاق تهران

اقتصاد ایران در سال‌های اخیر با وضعیتی مواجه شده که در ادبیات اقتصادی از آن با عنوان «رکود تورمی» یاد می‌شود؛ پدیده‌ای پیچیده و فرساینده که همزمان با کاهش رشد اقتصادی و افزایش سطح عمومی قیمت‌ها، فضای تصمیم‌گیری و فعالیت اقتصادی را برای فعالان بخش خصوصی به‌شدت دشوار کرده است. رکود تورمی در ایران، برخلاف تصور رایج، حاصل یک عامل منفرد نیست؛ بلکه برآیند تعاملات چندلایه‌ای میان ناترازی‌های ساختاری داخلی، تحولات سیاسی و فشارهای بین‌المللی است. این وضعیت، نه‌تنها موجب اختلال در عملکرد بازارها شده، بلکه ظرفیت برنامه‌ریزی و سرمایه‌گذاری را نیز برای صاحبان کسب‌وکار به‌شدت محدود کرده است. منشأ رکود تورمی در اقتصاد ایران رکود تورمی در ایران از دل سه دسته عوامل اصلی شکل گرفته است:

۱ **ناترازی‌های ساختاری داخلی:** وابستگی مزمن بودجه دولت به درآمدهای نفتی، کسری بودجه پایدار، تأمین مالی تورم‌زا از طریق پایه پولی، ضعف در بهره‌وری تولید، و بی‌ثباتی در سیاست‌گذاری اقتصادی، همگی زمینه‌ساز شکل‌گیری تورم مزمن و رکود تولیدی بوده‌اند.

۲ **تحولات سیاسی و فشارهای بین‌المللی:** تحریم‌های گسترده، به‌ویژه پس از خروج آمریکا از برجام، موجب کاهش شدید درآمدهای ارزی، اختلال در تجارت خارجی، و محدودیت در دسترسی به منابع مالی بین‌المللی شده است. این فشارها، با تضعیف روابط تجاری و کاهش سرمایه‌گذاری خارجی، رکود را تشدید کرده‌اند.

۳ **شوک‌های انتظاری و بی‌ثباتی روانی بازار:** نوسانات شدید نرخ ارز، رشد تقاضای سفته‌بازانه، و کاهش اعتماد عمومی به سیاست‌های اقتصادی، موجب شکل‌گیری انتظارات تورمی و

رکود تورمی، آزمونی جدی برای حکمرانی اقتصادی کشور است. عبور از آن، نیازمند اصلاحات ساختاری، بازتعریف نقش دولت، و مشارکت فعال و حرفه‌ای بخش خصوصی است.

جلوگیری از عمق گرفتن رکود تورمی است. البته این راه‌حل‌ها همگی طولانی‌مدت هستند و باید دانست که مقاومت در مقابل معضلات و عدم تغییر سیاست‌ها شرط تأثیرگذاری این عوامل هستند.

رکود تورمی در ایران

و امـــا رکود تورمی ایران علاوه بر عوامل فوق فاکتورهای دیگری را هم یدک می‌کشـــد؛ مهم‌ترین آن قانون مبارزه با قاچاق کالا وارز اســـت. هرچند تحریم و کاهش درآمدهای ارزی بخصوص درآمدهای نفت می‌تواند عامل کسر بوجه و تورم باشد، لکن قانون مبارزه با قاچاق کالا و ارز بزرگ‌ترین عامل رکود تورمی چند سال اخیر است این قانون در زمان ریاست جمهوری احمدی‌نژاد و توسط دستگاهای امنیتی تهیه و به تصویب مجلس که اکثریت آن کوچک‌ترین اطلاع و تجربه و دانش تجارت و بازرگانی نوین را نداشتند رسید. هرچند مدیران وقت اقتصادی بخصوص گمرک مخالف آن بودند ولی عملی در جهت اصلاح یا توقف آن نتوانســـتند انجام دهند. قانون در اوائل دولت روحانی ابلاغ شـــد ولی مدت‌ها راکد ماند در زمان دولت مرحوم رییســـی تاکید بر اجراء آن شـــد. نتیجه رسوب حجم عظیمی از کالا از قبیل ماشین‌آلات و مواد اولیه کارخانه‌ها در گمرکات و خالی ماندن انبار تولیدکنندگان و کاهش تولید شد. تمام بخشنامه‌ها و آیین‌نامه‌های محدودکننده که از جانب بانک مرکزی و دیگر وزارتخانه‌ها صادر می‌شود نشأت گرفته از این قانون ضد تولید و تجارت است. روی دیگر سکه این قانون بخش تولید و توزیع است که آن هم در فضای کسب و کار فاجعه آفریده است. کمتر واحد تولیدی است که از اجرای این قانون آسیب ندیده باشد. این قانون بجای اینکه تجارت و تولید شفاف و قانونی را حمایت کند مانع و مزاحم آن شده و تجارت قاچاق و خروج غیر قانونی ارز را تشدید کرده است. عوارض آن را می‌توانیم در وفور کالای قاچاق از پوشاک گرفته تا لوازم خانه و قطعه یدکی و ماشین‌آلات و حتی میوه و چمدان مسافرتی و آتش‌سوزی فاجعه‌بار گمرک بندرعباس دید. بنابراین لازم است هرچه زودتر اجرای این قانون متوقف و بعد اصلاح شود. در مدت راکد شدن آن اجرای کامل قوانین گمرک می‌تواند به کاهش رسوب کالا در گمرک و رونق تولید و کاهش رکود تورمی کمک کند.

شـــرایط اقتصادی ایران به‌طور بالقوه آمادگی پذیرش پدیده رکـــود تورمی را دارد؛ با توجه به ویژگی‌های ساختاری اقتصاد ایران، کسری بودجه‌های مداوم و شوک‌های ارزی حاصل از درآمد نفت و بی‌انضباطی مالی دولت و سیاست انبساطی پولی. از مهم‌ترین راه‌حل‌های مقابله با رکود تورمی در ایران می‌تواند انضباط مالی دولت از طریق تنظیم صحیح بودجه و اجتناب از تداوم بیشتر کسری بودجه، کنترل و کاهش هزینه‌های جاری دستگاه‌ها، نحوه استفاده از دلارهای نفتی به گونه‌ای که موجب افزایش پایه پولی و به تبع آن افزایش نقدینگی نشود، اصلاح ساختار مالیاتی، اصلاح بازارهای مالی و پولی (پرهیز از سیاست‌های انبساطی پولی) و افزایش سرمایه‌گذاری به نحوی که به افزایش تولید منجر شده، پرهیز از سیاست‌هایی که عواقبی چون فعالیت‌های رانت‌جویانه و دلالی دارد (مانند بازار مسکن) و افزایش تولید و بهره‌وری کل عوامل تولید باشد.

مرکز پژوهش‌های مجلس، راهکارهایی را برای مبارزه با رکود تورمی پیشـــنهاد کرده که اهم آن‌ها به شرح زیر است:

«از انبساطی بستن بودجه خودداری شود». درآمدهای پیش‌بینی‌شده در بودجه غیرواقعی و اغراق‌آمیز نباشـــد و مخارج، به ویژه هزینه‌های جاری، کاهش یابند و کسری بودجه برطرف شود. «با توجه به ساختار اقتصاد ایران، یکی از دلایل عمده تورم مزمن در کشور، تداوم کسری بودجه دولت است؛ لذا دولت می‌تواند با هماهنگی کامل با سیاست‌های مالی و پولی از افزایش بی‌رویه در هزینه‌های جاری خودداری کند و هزینه‌ها را متناسب با منابع داخلی درآمدی (مالیاتی، صادرات غیرنفتی و...) در بودجه سالانه لحاظ کند و علاوه بر آن خود را پایبند به بودجه مصوب‌شده کرده و خارج از چارچوب آن هزینه نکند. در واقع انضباط مالی دولت از عوامل مهم جلوگیری از بروز پدیده رکود تورمی در ایران است.»

ساختار مالیاتی کشور اصلاح شـــود. درحال‌حاضر «از نقل و انتقالات، مالیات مناسبی گرفته نمی‌شود که این مسئله خود باعث افزایش انگیزه دلالی و تقاضای سفته‌بازی کالا (مخصوصاً در بازار مسکن) می‌شود.» از آنجا که نظام مالیاتی کنونی «سرمایه‌ها را به سمت دلالی در بخش مسکن سوق می‌دهد، از سرمایه‌گذاری در بخش‌های تولیدی جلوگیری می‌شود و زمینه را برای رکود آماده می‌سازد». «اصلاح ساختار مالیاتی باید به گونه‌ای باشد که نه‌تنها انگیزه بخش تولیدی را کاهش ندهد، بلکه سرمایه‌های بخش دلالی و غیر تولید را به سمت فعالیت‌های تولیدی بکشاند». «بستن مالیات بر فعالیت‌های سفته‌بازی کالا و دلالی که سود زیادی نصیب دلالان آن می‌کند، می‌تواند تأثیر مهمی بر سرازیر شدن سرمایه‌ها به جای بخش دلالی، به ویژه مسکن، که در ایران سرمایه‌ها را به خود جذب کرده... به بخش‌های تولیدی شود و به جای آن با معافیت مالیاتی برای بخش‌های تولیدی، سرمایه‌دارها را تشویق کرده و به سمت تولید سوق داد». تسهیل شرایط برای فعالیت بخش خصوصی؛ «مهیا کردن شرایطی برای فعالیت بخش خصوصی، جدای از منابع درآمدی که برای دولت ایجاد می‌کند، باعث افزایش تولید و رونق اقتصادی می‌شود». در واقع، یکی از بهترین راه‌ها برای مبارزه با رکود تورمی این است که سرمایه‌گذاری در کشور افزایش یابد که در پی آن افزایش تولید و اشتغال و درآمدزایی و کاهش کسری بودجه به وجود می‌آید و در چرخه علت و معلولی، به کاهش تورم و افزایش تولید منجر خواهد شد.

اختلال در محاسبات اقتصادی بنگاه‌ها شده‌اند.

مکانیزم ماشه؛ تهدیدی برای تعمیق رکود تورمی

در این میان، احتمال فعال شدن «مکانیزم ماشه» در چارچوب قطعنامه ۲۲۳۱ شورای امنیت، به‌عنوان یکی از ابزارهای فشـــار حقوقی و سیاسی، می‌تواند اقتصاد ایران را وارد مرحله‌ای از رکود تورمی عمیق‌تر کند. بر اســـاس تحلیل‌های ارائه‌شده در اتاق بازرگانی ایران، فعال شدن این مکانیزم می‌تواند موجب بازگشت تحریم‌های چندجانبه، افزایش ریسک‌های تجاری، کاهش ارزش پول ملی، و افت شدید سرمایه‌گذاری شود.

در سناریوی محتمل، نرخ ارز ممکن است تا محدوده ۱۳۵ هزار تومان افزایش یابد، تورم به بیش از ۷۵ درصد برســـد، رشد اقتصادی منفی شود، و نرخ بیکاری به بالای ۱۲ درصد صعود کند. این وضعیت، با کاهش ارزش بازار سرمایه و تضعیف شاخص‌های کسب‌وکار، فضای فعالیت اقتصادی را برای بنگاه‌ها به‌شدت محدود خواهد کرد. پیامدهای رکود تورمی برای فعالان اقتصادی در چنین شرایطی، صاحبان کسب‌وکار با چالش‌هایی چندوجهی مواجه‌اند:

- افزایش هزینه‌های تولید و واردات
- کاهش تقاضای مؤثر و افت فروش
- بی‌ثباتی در قیمت‌گذاری و دشواری در برنامه‌ریزی مالی
- محدودیت در دسترسی به منابع مالی و ارزی
- افزایش ریسک قراردادهای خارجی و تضعیف روابط تجاری.

این وضعیت، بنگاهـــا را در موقعیتی قرار داده که حفظ بقا، نیازمند بازنگری جدی در مدل‌های کسب‌وکار، ارتقای تاب‌آوری مالی، و اتخاذ رویکردی حرفه‌ای در مواجهه با بحران است.

پیشنهادهای عملیاتی برای مواجهه حرفه‌ای

در مواجهـــه با رکود تورمی، اتاق‌های بازرگانی و فعالان اقتصادی باید با اتخاذ رویکردی فعال، آینده‌نگر و مبتنی بر حکمرانی حرفه‌ای، مسیر عبور از بحران را ترسیم کنند. در این راستا، پیشنهادهای زیر قابل تأمل است:

- بازتعریف مدل‌های کسب‌وکار با تمرکز بر بهره‌وری و کاهش هزینه‌های غیرضروری
- تقویت همکاری‌های بین‌بنگاهی و توسعه زنجیره‌های تأمین داخلی
- سرمایه‌گذاری در فناوری و تحول دیجیتال برای ارتقای رقابت‌پذیری
- مشارکت فعال در سیاست‌گذاری اقتصادی و مطالبه‌گری حرفه‌ای برای اصلاحات ساختاری
- توسعه ظرفیت‌های صادراتی و ورود به بازارهای منطقه‌ای به‌عنوان موتور محرک رشد.

جمع‌بندی

رکود تورمی، آزمونی جدی برای حکمرانی اقتصادی کشـــور است. عبور از آن، نیازمند اصلاحات ساختاری، بازتعریف نقش دولت، و مشارکت فعال و حرفه‌ای بخش خصوصی است. اتاق تهران، به‌عنوان نهادی تخصصی و مستقل، می‌تواند با ایفای نقش راهبردی در این مسیر، به ارتقای کیفیت حکمرانی اقتصادی و بازسازی اعتماد عمومی کمک کند.

بار کج روی دوش اقتصاد

رکود تورمی و تبعات آن بر اقتصاد ایران



سید مرتضی افقه

دانشیار دانشکده اقتصاد، دانشگاه شهید چمران اهواز

مدت‌هاست که ایران با یکی از پیچیده‌ترین پدیده‌های اقتصادی، یعنی رکود تورمی (Stagflation)، مواجه شده است؛ پدیده‌ای که آسیب‌های فراوانی به معیشت خانوارها و ساختار اقتصادی کشور وارد کرده است. رکود تورمی ترکیبی از دو بحران متضاد را در خود دارد: رکود اقتصادی و تورم بالا. این بدان معناست که اقتصاد از یک سو با کاهش تولید، افزایش بیکاری و افت رشد مواجه است، و از سوی دیگر، قیمت‌ها نیز به‌طور هم‌زمان با سرعتی فزاینده افزایش می‌یابند و قدرت خرید مردم کاهش پیدا می‌کند. رکود تورمی زمانی رخ می‌دهد که:

۱. رشد اقتصادی کند یا منفی است و نرخ بیکاری رو به افزایش می‌گذارد (رکود)؛

۲. سطح عمومی قیمت‌ها افزایش می‌یابد (تورم).

حل این معضل برای سیاست‌گذاران اقتصادی بسیار دشوار است، زیرا راه‌حل‌های معمول برای کنترل تورم، مانند کاهش نقدینگی در دست مردم، می‌تواند رکود را تشدید کند و بالعکس. اما چه عواملی به‌طور کلی باعث بروز رکود تورمی در یک اقتصاد می‌شوند؟ و به‌طور خاص، چه عامل یا عواملی منجر به رکود تورمی در ایران شده‌اند؟

دلایل اصلی شکل‌گیری رکود تورمی

۱ **علل سمت عرضه:** افزایش ناگهانی هزینه‌های تولید (مانند افزایش قیمت نفت یا مواد اولیه) موجب کاهش تولید و افزایش قیمت‌ها می‌شود. همچنین، ساختارهای معیوب حاکم بر نظام تصمیم‌گیری اقتصادی می‌توانند منجر به افزایش هزینه تولید و در نتیجه رکود تورمی شوند.

۲ **سیاست‌های اقتصادی ناکارآمد:** تصمیمات ناهماهنگ یا نادرست در حوزه‌های پولی و مالی، به‌ویژه در شرایط بحرانی، می‌توانند وضعیت رکود تورمی را تشدید کنند

۳ **بی‌ثباتی سیاسی و مدیریتی:** تغییرات مکرر در مدیریت اقتصادی، قوانین و سیاست‌های مرتبط با تولید، و ناکارآمدی مدیریتی و بوروکراتیک نیز از جمله دلایل بروز رکود تورمی در کشور هستند.

بدیهی است که رکود تورمی آثاری به‌مراتب مخرب‌تر از بروز هرکدام از رکود یا تورم به‌طور جداگانه دارد. افزون بر این، درمان این بیماری اقتصادی نیز بسیار دشوارتر از مواجهه با رکود یا تورم به‌صورت مستقل است. برخی از آثار رکود تورمی عبارتاند از: کاهش قدرت خرید مردم، افزایش بیکاری و فقر، کاهش سرمایه‌گذاری و تولید، بی‌ثباتی در سیاست‌گذاری و تصمیم‌گیری، و بی‌اعتمادی و نگرانی عمومی نسبت به آینده اقتصادی.

ضرورت شناخت ریشه‌ها

همانند هر بیماری دیگر، برای درمان رکود تورمی در ایران باید ریشه‌ها یا ریشه اصلی این بیماری را در ساختار اقتصادی کشور شناخت. ذکر این نکته بسیار حائز اهمیت است که تشخیص اشتباه ریشه بیماری منجر به تجویز نسخه اشتباه برای بیمار می‌شود؛ و حاصل این خطا، یا مرگ بیمار یا وخیم‌تر شدن حال اوست. در حوزه‌های اجتماعی، از جمله اقتصاد، تجویز نسخه اشتباه ناشی از تشخیص غلط ریشه بیماری، منجر به اتلاف وسیع منابع و فرصت‌سوزی‌های جبران‌ناپذیر می‌شود.

بنابراین، برای درمان بیماری رکود تورمی که سال‌هاست بر اقتصاد کشور سایه افکنده، باید ریشه بروز و تداوم آن را به‌درستی شناخت تا بتوان نسخه‌ای مؤثر برای درمان آن تجویز کرد. بر اساس شواهد موجود، رکود تورمی در ایران ریشه در ساختارهای معیوب، ضدتولید و ضدتوسعه‌ای دارد که بر نظام تصمیم‌گیری کشور حاکم‌اند.

همان‌گونه که پیش‌تر اشاره شد، رکود تورمی عمدتاً ریشه در سمت عرضه دارد؛ یعنی عواملی که موجب می‌شوند تولید در کشور پرهزینه شود. در این شرایط، به دلیل افزایش هزینه تولید، قیمت‌ها افزایش می‌یابند. با بالا رفتن قیمت‌ها، تقاضا کاهش می‌یابد و اقتصاد از تعادل خارج می‌شود. طبق قانون عرضه و تقاضا، برای بازگشت به تعادل، قیمت باید کاهش یابد؛ اما چون ریشه افزایش قیمت، هزینه تولید بوده، قیمت نمی‌تواند به کمتر از هزینه تولید کاهش یابد. در این صورت، اقتصاد کشور دچار قفل شدگی می‌شود: از یک سو، مصرف‌کنندگان قادر نیستند در قیمتی معادل یا بالاتر از هزینه تولید خرید کنند، و از سوی دیگر، تولیدکننده نیز نمی‌تواند قیمت را کمتر از هزینه تولید تعیین کند. در نتیجه، بخشی از کالاهای تولیدشده در انبارها یا فروشگاه‌ها باقی می‌مانند و در صورت تداوم این وضعیت، تولیدکننده ناچار به کاهش تولید خواهد شد. کاهش تولید نیز منجر به تعدیل نیروی کار و افزایش بیکاری (رکود) می‌شود، و هم‌زمان با بالا بودن هزینه تولید از یک سو، و کاهش تولید به دلیل کاهش تقاضا، از سوی دیگر، به افزایش باز هم بیشتر قیمت‌ها (تورم) منجر خواهد شد.

ساختارهای ناکارآمد و ریشه‌های غیراقتصادی

آنچه سال‌هاست در کشور رخ داده، چنین روندی داشته و دلیل عمده آن، ساختارهای ناکارآمد حاکم بر نظام تصمیم‌گیری است. اما برخلاف بسیاری از جوامع دیگر که ساختارهای ناکارآمد اقتصادی دارند، در ایران این ساختارها ریشه‌های غیراقتصادی و در واقع فلسفی و نگرشی دارند. در نظام ارزشی حاکم بر تصمیم‌گیران و تصمیم‌سازان، گرایش‌های ایدئولوژیک و سیاسی با فاصله‌ای قابل توجه، بر رشد و رفاه اقتصادی و تأمین نیازهای معیشتی مردم اولویت دارند. این اولویت در دو بستر نمود پیدا می‌کند:

۱ **نظام انتخاب و انتصاب کارگزاران حاکمیت:** در تمامی دستگاه‌ها و نهادهایی که از بودجه عمومی ارتزاق می‌کنند، انتخاب و انتصاب افراد بر اساس اولویت‌های ایدئولوژیک و سیاسی صورت می‌گیرد، نه شایستگی‌های تخصصی و مدیریتیِ لازم برای رشد و رفاه اقتصادی.

۲ **نظام تخصیص منابع بودجه‌ای:** منابع مالی کشور بر اساس همان اولویت‌های غیرتوسعه‌ای تخصیص می‌یابند، نه بر اساس نیازهای لازم برای افزایش تولید ملی و رفاه عمومی.

در چنین ساختاری، کارگزاران حاکمیت اعم از تصمیم‌گیران، مدیران و کارکنان در همه قوا، نهادها، و دستگاه‌ها، اغلب بهره‌وری لازم برای افزایش تولید کالا و خدمات را ندارند. به عبارت دیگر، این نیروها بیش از آنچه به تولید ملی و رفاه کشور می‌افزایند، دریافت می‌کنند. منطق اقتصادی حکم می‌کند که به هر فردی به اندازه‌ای پرداخت شود که به تولید ملی و رفاه عمومی کمک می‌کند؛ اما در ساختار فعلی، این منطق نادیده گرفته شده است.

پیامدهای ساختار ضدتوسعه

حاکمیت ساختار ضدتولید و ضدتوسعه، موجب تخصیص منابع در جهت اهداف ایدئولوژیک

با توجه به شدت آسیب‌ها و عقب‌ماندگی‌های انباشته‌شده، هیچ راه‌حل کوتاه‌مدتی برای برون‌رفت از وضعیت فعلی وجود ندارد. هرچند حل مشکل روابط خارجی و عادی‌سازی مناسبات سیاسی و اقتصادی با جهان، به‌ویژه کشورهای پیشرفته غربی، می‌تواند به‌عنوان یک راه‌حل میان‌مدت مطرح باشد.

و سیاسی شده است؛ نه در جهت رشد اقتصادی و تأمین معیشت مردم. به همین دلیل، بودجه عمومی کشور مملو از ردیف‌های هزینه‌ای است که هیچ کمکی به تولید ملی، رفاه اقتصادی یا تأمین کالاها و خدمات مورد نیاز مردم و حتی بهبود کمی و کیفی خدمات حکمرانی نمی‌کنند. این ردیف‌های هزینه‌ای، طی سال‌های وفور درآمد نفتی، توسط افراد و گروه‌های قدرتمند یا صاحب نفوذ سیاسی، قومی، مذهبی و نهادها و افراد سیاسی یا مسئول از جمله نمایندگان مجلس در ادوار مختلف، بر بودجه کشور تحمیل شده‌اند. نتیجه این ساختار، افزایش هزینه تولید کالا و خدمات در کشور بوده است.

افزون بر این، قوانین و مقرراتی که در کشور حاکم شده‌اند، به‌جای تسهیل امور اقتصادی، به موانعی دست‌وپاگیر تبدیل شده‌اند. حاصل این وضعیت، بوروکراسی کند و ناکارآمدی است که روند تولید و ارائهٔ خدمات را طولانی و پرهزینه، و تولیدکنندگان و مصرف کنندگان را خسته و فرسوده کرده و هزینه تولید را افزایش داده است.

بی‌ثباتی مدیریتی، بی‌ثباتی در سیاست‌ها و تغییرات مکرر در قوانین نیز به سردرگمی سرمایه‌گذاران و تولیدکنندگان از یک سو، و مصرف‌کنندگان از سوی دیگر منجر شده‌اند. گستردگی فساد اقتصادی، اداری و اجرایی نیز از دیگر عوامل تأخیر در تولید و افزایش هزینه‌های آن است.

تأثیر روابط خارجی و تحریم‌ها

در کنار عوامل داخلی، انبوهی از تنش‌ها و بی‌ثباتی در روابط خارجی طی دهه‌های گذشته، به‌ویژه از سال ۱۳۹۷ به این‌سو، با تشدید تحریم‌ها بر کشور تحمیل شده‌اند. این وضعیت، به‌ویژه با بازگشت ترامپ به کاخ سفید و تحولات سیاسی منطقه که از سال گذشته آغاز شد و با جنگ ۱۲ روزه اسرائیل علیه ایران به اوج رسید، روابط تجاری و اقتصادی کشور را با بن‌بست‌ها و دشواری‌های فراوان مواجه کرده است. حاصل این وضعیت، افزایش قیمت ارز و در نتیجه افزایش قیمت کالاهای مصرفی، واسطه‌ای و سرمایه‌ای وارداتی بوده است. افزایش قیمت این گروه از کالاهای وارداتی، که سهم قابل توجهی در فرآیند تولید داخل دارند، منجر به افزایش بیشتر هزینه‌های تولید در داخل کشور شده است. لازم به ذکر است که اقتصاد ایران به‌دلیل وابستگی شدید به درآمدهای نفتی، به‌شدت به روابط اقتصادی و تجاری خارجی وابسته شده است. هر تحول منفی در این روابط، مستقیماً بر تولید و معیشت داخلی تأثیرگذار بوده و هست؛ امری که در تمامی سال‌های گذشته بر اقتصاد کشور سایه افکنده است.

خطاهای آماری و تحلیل‌های نادرست

یکی دیگر از نکات مهم در ارتباط با اشکالات ساختاری اقتصاد کشور، علاوه بر توصیه‌های غلط برخی اقتصادخوانده‌های غافل یا بی‌اعتنا به ریشه‌های غیراقتصادی مشکلات، اطلاعات و آماری است که توسط دستگاه‌های رسمی منتشر می‌شود. از آن نگران‌کننده‌تر، برداشت‌ها و تفسیرهای نادرستی است که توسط سیاست‌گذاران و تصمیم‌گیران غیرمتخصص و حتی برخی متخصصان ارائه می‌شود و متأسفانه مبنای تصمیم‌گیری‌های اشتباه قرار می‌گیرد. برای نمونه، طبق آمار رسمی منتشرشده، در تمامی سال‌های پس از انقلاب، رشدهای اقتصادی بین ۲ تا حدود ۸ درصد اعلام شده‌اند (به‌جز چند سال خاص با رشد منفی). اما نگاهی عمیق‌تر به وضعیت کشور و نحوه محاسبه این آمارها، از جمله نرخ‌های رشد، نشان می‌دهد که در بسیاری از این سال‌ها نه‌تنها رشد اقتصادی واقعی وجود نداشته، بلکه احتمالاً نرخ‌های رشد منفی بوده‌اند. دلیل این خطا، در نظر نگرفتن برخی واقعیات اقتصادی و زیست‌محیطی در محاسبات رسمی است.

برای مثال، یکی از اشکالات رایج در محاسبه تولید ملی، عدم کسر هزینه‌های زیست‌محیطی ناشی از تولید است؛ موضوعی که در بسیاری از کشورهای در حال توسعه، از جمله ایران، نادیده گرفته می‌شود. این بدان معناست که تولید ملی بیش از میزان واقعی محاسبه می‌شود. هزینه‌های زیست‌محیطی شامل آلودگی‌هایی هستند که تولیدکنندگان به هوا، آب و محیط وارد می‌کنند. در ایران، اما تخریب محیط زیست فراتر از آلودگی‌های معمول است؛ شیوه حکمرانی و سیاست‌های غلط چهار دهه گذشته، منابع طبیعی کشور را نیز به‌شدت تخلیه و نابود کرده‌اند. جنگل‌ها، مراتع، آب‌های سطحی و زیرزمینی، خاک‌های حاصلخیز، انرژی‌های تولیدشده، گونه‌های جانوری و گیاهی کمیاب و ضروری برای حفظ تعادل زیست‌محیطی، همگی در معرض تهدید و تخریب قرار گرفته‌اند. امروز، نتایج این نوع حکمرانی غلط دامنگیر تمامی مردم شده است؛ نبود آب، برق و گاز تنها نمونه‌ای از بحران‌های خودساخته‌ای است که طی چهار دهه گذشته شکل گرفته‌اند.

اما چه باید کرد؟

با توجه به شدت آسیب‌ها و عقب‌ماندگی‌های انباشته‌شده، هیچ راه‌حل کوتاه‌مدتی برای برون‌رفت از وضعیت فعلی وجود ندارد. هرچند حل مشکل روابط خارجی و عادی‌سازی مناسبات سیاسی و اقتصادی با جهان، به‌ویژه کشورهای پیشرفته غربی، می‌تواند به‌عنوان یک راه‌حل میان‌مدت مطرح باشد، اما این اقدام به‌تنهایی کافی نیست. در این میان، انجام تحولات اساسی در ساختارهای معیوب غیراقتصادی یادشده، امری اجتناب‌ناپذیر برای رهایی از بن‌بست‌های موجود است که البته نه آسان است و نه کوتاه مدت. نخستین گام، بازنگری در اولویت‌های نظام ارزشی حاکم است. این نظام باید پیشرفت، رفاه اقتصادی و توسعه همه‌جانبه را در صدر اولویت‌های خود قرار دهد؛ نیل به توسعه یعنی مرحله‌ای که تمامی مردم بتوانند نیازهای مادی و غیرمادی خود را به‌طور کامل البته متناسب با عرف رایج تأمین کنند. چنین تحول نگرشی، زمینه‌ساز ایجاد بستری مناسب برای اصلاح بنیادین در نظام انتخاب و انتصاب کارگزاران حاکمیت در تمامی رده‌ها و در همه دستگاه‌هایی خواهد بود که نقش تصمیم‌گیر یا سیاست‌گذار دارند. در این چارچوب، نظامی شکل خواهد گرفت که در آن کلیه تصمیم‌گیران، تصمیم‌سازان، مدیران و کارکنان، بر اساس شایستگی‌های لازم برای هدایت جامعه به‌سوی توسعه همه‌جانبه انتخاب شوند. در چنین شرایطی، دستگاه‌های مقننه و قضائیه نیز به‌تدریج جهت‌گیری توسعه‌محور و تولیدی پیدا خواهند کرد؛ به نفع رشد و رفاه اقتصادی و غیراقتصادی جامعه.

بی‌تردید، این تحولات بلندمدت، دشوار و پرهزینه خواهند بود و البته با مقاومت افراد و گروه‌های ذی‌نفوذ و ذی‌نفع مواجه خواهند شد. اما برای قرار گرفتن در مسیر توسعه، به معنای واقعی آن، هیچ گریزی از این مسیر نیست. تنها از طریق اصلاحات بنیادین، می‌توان به ساختارهایی دست یافت که ظرفیت پاسخ‌گویی به نیازهای جامعه را داشته باشند و کشور را از چرخه معیوب رکود و تورم و سایر بحران‌های اقتصادی خارج کنند.



رونق و ثبات یا رکود تورمی؟

ترکیب شرایط نامساعد برای تحقق رشد اقتصادی و روند افزایش نرخ تورم



احسان برین
پژوهشگر اقتصادی

نوسانات شـــدید ارزی که اقتصاد ایران از سال ۱۳۸۹ به بعد با آن مواجه بـــوده، ضمن اثرگذاری قابل توجه بر متغیرهای اقتصـــاد کلان و رفتار عاملان اقتصادی، موجب شرطی‌شدن آن شده است.

درواقع سنگین‌ترین تحریم‌های اقتصادی غرب علیه ایران از همین ســـال شروع شد که یکی از اثرات مهم آن محدودیت بر امکان فروش نفت و در نتیجه مواجهه کشور با فشار تامین منابع ارزی بود. کافی است توجه کنیم که طی ۱۵ سال اخیر، یعنی از سال ۱۳۸۹ تا سال ۱۴۰۴، هر دلار آمریکا در بازار آزاد از نرخ حدوداً ۱۰۰۰ تومانی، اکنون به نزدیک ۱۰۰ هزار تومان افزایش پیدا کرده است! به زبان دیگر نرخ دلار در بازار آزاد طی ۱۵ سال اخیر حدوداً ۱۰۰ برابر شده است!

برای درک اهمیت این افزایش، باید توجه کرد که منابع درآمدی دولت در ایران ریالی و بخش مهمی از مخارج آن ارزی است. در سال ۱۳۸۹ ارزش درآمدهای عمومی دولت معادل ۰۶۸.۲ ،۸۲۰ میلیارد ریال بوده و در قانون بودجه سال ۱۴۰۴ این ارزش آن معادل ۵۳،۸۴۴،۵۵۰ میلیارد ریال پیش‌بینی شده است. مقایسه دو عدد یادشده نشان‌دهنده افزایش حدوداً ۶۶ برابری منابع عمومی دولت است.

با توجه به این وضعیت، طی سال‌های اخیر اولویت اول دولت تامین منابع لازم برای ایفای تعهدات خود در زمینه تامین مخارج جاری بوده است. همین عامل سبب شده که ناخودآگاه اختصاص منابع مورد نیاز جهت تکمیل و آغاز پروژه‌های عمرانی و سرمایه‌گذاری با چالش جدی روبرو شـــود. اگر یک جلوه مهم این چالش را کاهش سرمایه‌گذاری‌های زیربنایی جهت ایجاد و بروزرســـانی زیرساخت‌ها در کشـــور در نظر بگیریم، نتیجه آن محدودیت و فشار بر ظرفیت تولید در کشور خواهد شد.

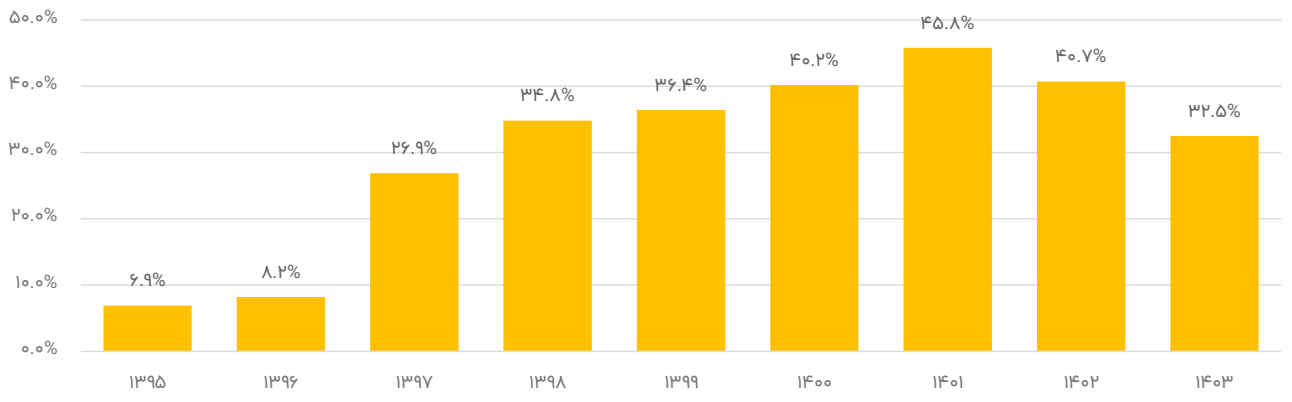
اثر بعدی تحریم‌ها و فشار بر منابع درآمدی دولت، رجوع به سیاست‌های پولی بوده است که هدف آنها شاید در نگاه اول جبران کسری بودجه بوده، اما در کنار آن منجر به افزایش نرخ تورم نیز شده است. درواقع عدم امکان کاهش مخارج دولتی در کوتاه‌مدت، سبب بکارگیری سیاست‌های تورم‌زا برای تامین مالی می‌شود.

ترکیب شرایط نامساعد برای تحقق رشد اقتصادی و روند افزایشی نرخ تورم، می‌تواند بمنزله هشداری برای وقوع پدیده رکود تورمی در آینده قلمداد شود.

البته در حال حاضر و بر اساس آمار و ارقام رسمی منتشره، هیچ‌یک از متغیرهای اصلی اقتصاد کلان در ایران، حداقل روی کاغذ، در قیاس با گذشـــته در بدترین وضعیت خود نیستند. بر اساس اعلام مرکز آمار ایران نرخ رشد اقتصادی در پایان سال ۱۴۰۳ نرخ رشد اقتصادی معادل ۳.۲ درصد، نرخ بیکاری جمعیت ۱۵ ســـاله و بیشتر معادل ۷.۶ درصد و نرخ تورم ســـالانه معادل ۳۲.۵ درصد بوده است. این نشان می‌دهد گرچه متغیرهای مذکور وضعیت مناسبی ندارند، اما با توجه به سابقه وقوع نرخ‌های رشد اقتصادی منفی، نرخ‌هـــای بیکاری دو رقمی و نرخ‌هـــای تورم بالای ۴۰ درصد در دهه اخیر، هنوز به حد بحرانی نرسیده‌اند. روند تغییرات این متغیرها طی سال‌های اخیر در نمودارهای زیر نشان داده شده است.

اما نکته‌ای که نباید از آن غافل شـــد، خطر فرسایشـــی شدن اصطکاک‌های سمت عرضه و کاهش قدرت خرید سمت تقاضاست. بر این اساس، سمت عرضه اقتصاد ایران با اصطکاک‌های واقعی و خطرناکی دســـت‌وپنجه نرم می‌کند که در صورت تداوم آنها، ممکن است ناگهان شاهد افت محسوس در تولید ناخالص داخلی در آینده‌ای نه‌چندان دور باشیم. از جمله این اصطکاک‌ها می‌توان به وجود تحریم‌های اقتصادی فعلی آمریکا و احتمال بازگشت تحریم‌های بین‌المللی اشاره کرد که سبب شده علاوه‌بر کاهش قدرت چانه‌زنـــی بنگاه‌های داخلی در بازارهای جهانی، دسترســـی آنها به فناوری‌های جدید، شـــبکه‌های بانکی و بیمه‌ای بین‌المللی و کارشناسان و مشاوران فنی بین‌المللی محدود شود و در عین حال بروزرسانی خطوط تولید فعلی و ساخت خطوط تولید جدید برای آنها

نرخ تورم سالانه (سال پایه ۱۴۰۰) - منبع: مرکز آمار ایران



سمت تقاضای اقتصاد ایران نیز بدلیل عدم تناسب میان افزایش حقوق و دستمزد سالانه با نرخ تورم، طی سال‌های دچار چالش کاهش قدرت خرید شده است. این موضوع سبب شده اولویت‌های مخارج خانوار به میزان بیشتری معطوف به کالاهای ضروری و نیازهای روزمره.

دشوار و در برخی موارد ناممکن شود. همچنین برخی زیرساخت‌های انرژی، حمل‌ونقل ریلی و هوایی، شبکه‌های مخابراتی و مواردی از این دست نیز پاسخگوی نیاز روزافزون فعالان اقتصادی نبوده و نیاز به افزایش ظرفیت و بروزرسانی دارند، که به دلیل کاهش توان مالی دولت و محدودیت‌های بین‌المللی انجام چنین اقداماتی با محدودیت‌های جدی روبروست. لذا، وقوع شوک منفی در سمت عرضه اقتصاد بدلایل فوق در آینده، پدیده‌ای محتمل است که می‌تواند موجب وقوع در اقتصاد ایران شود.

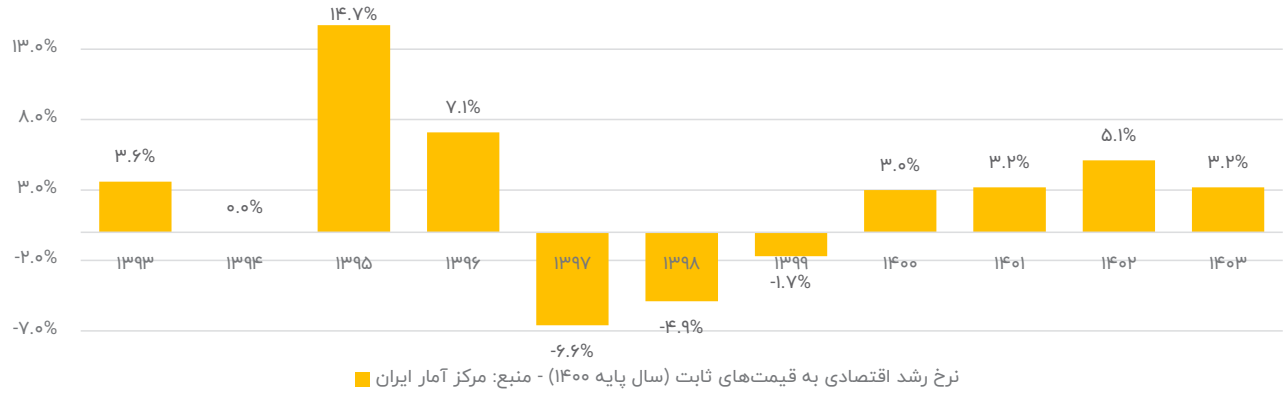
سمت تقاضای اقتصاد ایران نیز بدلیل عدم تناسب میان افزایش حقوق و دستمزد سالانه با نرخ تورم، طی سال‌های دچار چالش کاهش قدرت خرید شده است. این موضوع سبب شده اولویت‌های مخارج خانوار به میزان بیشتری معطوف به کالاهای ضروری و نیازهای روزمره که کشش درآمدی پایینی دارند، نظیر مواد خوراکی و کالاهای مصرفی، شود و در عین حال برخی از کالاهای با کشش درآمدی بالا از سبد مصرفی آنها کنار گذاشته شود. همچنین برخی از بازارها نظیر مسکن نیز که نیازمند نقدینگی زیادی هستند، با رکود شدیدی مواجه شده‌اند. لذا، تداوم نرخ‌های تورم دورقمی در اقتصاد ایران تبدیل به پدیده‌ای پایدار شده که روزبروز آثار منفی بیشتری بر سمت تقاضا به جای می‌گذارد.

شاید در اینجا مهم‌ترین سوال این باشد که راه‌حل اجتناب از گرفتار شدن در تله رکود تورمی چیست؟ پاسخ این سوال به مولفه‌های متعدد و متنوعی بستگی دارد. اما آنچه در آن شکی نیست، اهمیت مولفه‌های غیراقتصادی است. در حال حاضر یک تغییر محسوس در حوزه سیاست خارجی که منجر به کاهش محدودیت‌های بین‌المللی بر اقتصاد شود، می‌تواند ورق را برگرداند. همچنان که در نمودار رشد اقتصادی نیز مشاهده می‌شود، تنها یک سال پس از توافق برجام، رشد اقتصادی ایران جهشی بسیار محسوس داشت. بر این اساس رشد اقتصادی ایران به عدد ۱۴.۷ درصد رسید، درحالی‌که سال قبل از آن نرخ رشد اقتصادی معادل صفر درصد بود! همچنین نرخ تورم در ایران در اتفاقی بسیار نادر طی دهه‌های اخیر در همین سال ۱۳۹۵ تک‌رقمی و معادل ۶.۹ درصد شد!

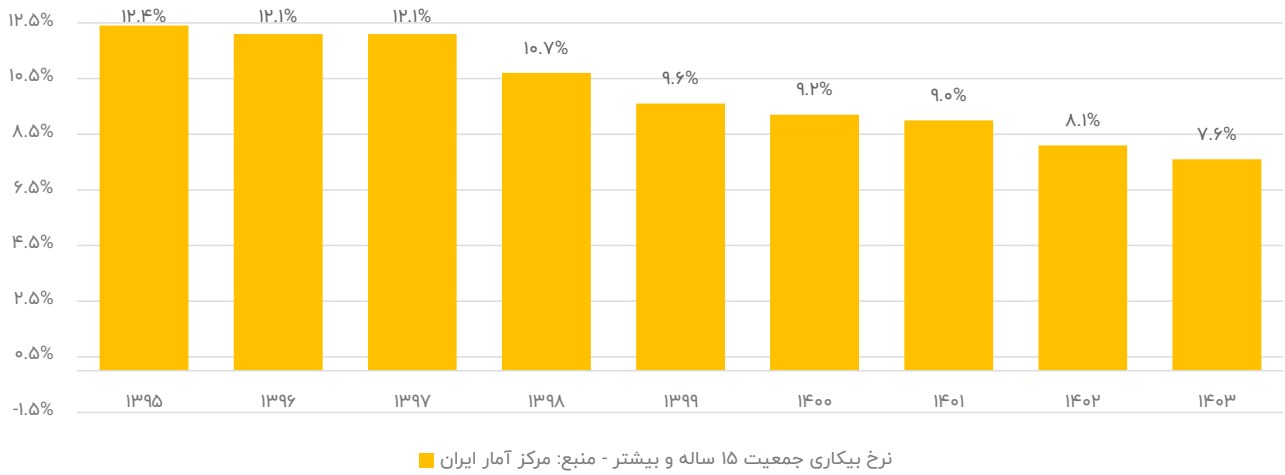
مولفه مهم دیگر، اجماع‌سازی جهت اولویت بخشیدن به رشد اقتصادی میان ارکان اصلی تصمیم‌گیر حاکمیت است. درصورتیکه اقتصاد به اولویت نخست ارتقاء پیدا کند، بسیاری از تصمیم‌گیری‌ها در حوزه‌های مختلف به خدمت آن درخواهند آمد. همچنین هم‌صدایی میان ارکان حاکمیت موجب اعتمادسازی نزد فعالان اقتصادی خواهد شد.

بنابراین در مقطع فعلی به نظر می‌رسد اقتصاد ایران بر سر یک دوراهی تعیین‌کننده قرار گرفته که در صورت اتخاذ تصمیم مناسب، می‌تواند منجر به تکرار تجربه سال ۱۳۹۵ و تداوم آن شود و در صورت تداوم شرایط پیچیده فعلی ممکن است منجر به بدترشدن شرایط و حتی وقوع رکود تورمی شود.

نرخ رشد اقتصادی به قیمت‌های ثابت (سال پایه ۱۴۰۰) - منبع: مرکز آمار ایران



نرخ بیکاری جمعیت ۱۵ ساله و بیشتر - منبع: مرکز آمار ایران



تبعات رکود تورمی برای بنگاه‌ها

مشارکت اجتماعی، راهکار عبور از موانع اقتصادی



علی‌اصغر جمعه‌ای
عضوهیئت نمایندگان اتاق سمنان

رکود تورمی، پدیده‌ای اســت کــه از ترکیب دو عامل متناقض رکود اقتصادی (کاهش تولید، بیکاری و کاهش سرمایه‌گذاری) و تورم (افزایش سطح عمومی قیمت‌ها) شــکل می‌گیرد. این وضعیت یکــی از پیچیده‌ترین بحران‌های اقتصادی محسوب می‌شود که نه‌تنها بخش کلان اقتصاد بلکه زندگی روزمره مردم، روابط اجتماعی و آینده ســرمایه‌گذاری در صنایع کلیدی را نیز تحت تأثیر قرار می‌دهد. در ایران، به دلیل ساختار وابسته به درآمدهای نفتی، ناکارآمدی سیاست‌های مالی و پولی و محدودیت‌های بین‌المللی، شدت و دامنه رکود تورمی محسوس‌تر است.

ابعاد اقتصادی رکود تورمی در شــرایط رکــود تورمی، بنگاه‌ها با دو چالش همزمان مواجه می‌شوند:

۱ کاهــش تقاضا برای کالا و خدمات به دلیل افت قدرت خرید خانوارها. در رکود تورمی، درآمد واقعی خانوارها کاهش می‌یابد زیرا رشد دستمزدها معمولاً عقب‌تر از سرعت افزایش قیمت‌هاست. در این شرایط خانوارها به سمت مصرف ضروریات سوق پیدا می‌کنند و خرید کالاهای غیرضروری یا بادوام (خودرو، لوازم خانگی، پوشاک و...) را بــه تعویق می‌اندازند و کاهش قدرت خرید، باعث افت فروش در بخش بزرگی از صنایع داخلی می‌شودو افت تقاضا، منجر به انباشت موجودی انبار، کاهش گردش نقدینگی و در نهایت کوچک شدن فعالیت اقتصادی بنگاه‌ها می‌شود. به زبانی ساده، رفتار مصرفی جامعه به ســمت الگوی حداقلی تغییر می‌کند و این امر موتور محرک تولید و تجارت را کند می‌سازد و منجر به کاهش تولید می‌شود.

۲ افزایش هزینه‌های تولید ناشی از رشد قیمت انرژی، مواد اولیه و دستمزدها. در ســمت عرضه نیز تولیدکنندگان با فشار هزینه‌ای شدیدی مواجه می‌شوند به طوریکه صنایع انرژی‌بر مانند فولاد، سیمان و معدن، بیشترین آسیب را از افزایش هزینه حامل‌های انرژی متحمل می‌شــوند و تورم داخلی و نوسانات نرخ ارز، قیمت مواد خام داخلی و وارداتی را به‌شدت افزایش می‌دهد و تولیدکنندگان را با هزینه‌های سنگین مواجه می‌کند.

دولت به منظور حفظ امنیت اجتماعی و جبران قدرت خرید کارگران به طرق مختلف اقدام بــه افزایش درآمد کارگران می‌کند اما همین افزایش دستوری دســتمزدها برای جبران تورم، هزینه‌های تولید را بالا می‌برد. و در نهایت اینکه افزایش نرخ بهره و دشواری دسترســی به منابع اعتباری، هزینه تأمین سرمایه در گردش و سرمایه‌گذاری جدید را بیشترمی‌کند.

در مجموع ایــن دو عامل باعث کاهش حاشیه سود، افت سرمایه‌گذاری جدید و در نهایت تعطیلی یا نیمه‌فعال شدن واحدهای تولیدی می‌شــود که پیامد مســتقیم آن افزایش نرخ بیکاری و کاهش ظرفیت رقابتی کشور در بازارهای جهانی است. در نتیجه تولیدکنندگان ناچار به افزایش قیمت محصولات می‌شوند، اما به دلیل ضعف تقاضا، فروش کاهش می‌یابد و حاشیه سود به حداقل می‌رسد.

ترکیب همزمان کاهش تقاضا و افزایش هزینه‌های تولید، بنگاه‌ها را در یک وضعیت شکننده قرار می‌دهد و در سالی که تمام فعالیت‌های باید معطوف به سرمایه گذاری برای تولید باشد، بسیاری از صنایع به‌جای توسعه، صرفاً برای بقا تلاش می‌کنند و سرمایه‌گذاری جدید متوقف و پروژه‌های توسعه‌ای به تعویق می‌افتند و تداوم این روند منجر به تعطیلی یا نیمه فعال شدن بخشی از واحدها می شودکه پیامد آن افزایش بیکاری است و این چرخه معیوب باعث تداوم رکود تورمی و کاهش توان رقابتی کشور در بازارهای جهانی می‌شود. تبعات اجتماعی رکود تورمی رکود تورمی تنها یک پدیده اقتصادی نیست، بلکه تأثیرات عمیقی بر بافت اجتماعی جامعه بر جای می‌گذارد. همانگونه که اشــاره شد نخستین و بارزترین پیامد آن، افزایش بیکاری و کاهش قدرت خرید خانوارها اســت. در این شرایط، بسیاری از خانوادهها با محدودیت در تأمین نیازهای اولیه مانند خوراک، پوشاک، آموزش و درمان روبه‌رو می‌شــوند. چنین وضعیتی به تدریج سطح رفاه عمومی را کاهش داده و باعث نارضایتی اجتماعی گسترده می‌شود. در واقع، رکود تورمی از یک سو توان اقتصادی خانوارها را فرسوده و از سوی دیگر اعتماد آنان به آینده و امکان ارتقای وضعیت معیشتی را تضعیف می‌کند. پیامد دیگر رکود تورمی، افزایش نابرابری و شکاف طبقاتی است. تورم معمولاً به زیان اقشار کم‌درآمد تمام می‌شود، زیرا بخش عمده درآمد آنان صرف کالاهای ضروری است که بیشترین رشد قیمت را تجربه می‌کنند. در مقابل، دهک‌های پردرآمد به دلیل دسترسی به دارایی‌های سرمایه‌ای و ابزارهای مالی، می‌توانند بخشی از اثرات تورم را جبران کنند.

این شکاف، احساس بی‌عدالتی اجتماعی را تقویت کرده و زمینه بروز تنش‌های اجتماعی و کاهش همبستگی میان گروه‌های مختلف جامعه را فراهم می‌آورد. از سوی دیگر، رکود تورمی بر سرمایه انسانی و مهاجرت نیروی کار متخصص نیز اثرگذار است. زمانی که صنایع و بنگاه‌ها توان حفظ و جذب نیرو را از دســت می‌دهند، بخش بزرگی از متخصصان یا به فعالیت‌های غیرمولد روی می‌آورند یا کشور را ترک می‌کنند. این مهاجرت نیروی انسانی ماهر، در بلندمدت باعث افت کیفیت تولید و نوآوری در داخل کشــور شده و چرخه رکود را عمیق‌تر می‌کند. همزمان، بیکاری جوانان و فارغ‌التحصیلان دانشگاهی می‌تواند منجر به سرخوردگی اجتماعی، افزایش آسیب‌های روانی و رشد فعالیت‌های غیررسمی شود. در نهایت، استمرار رکود تورمی می‌تواند اعتماد اجتماعی و ســرمایه فرهنگی جامعه را به‌شدت تضعیف کند.

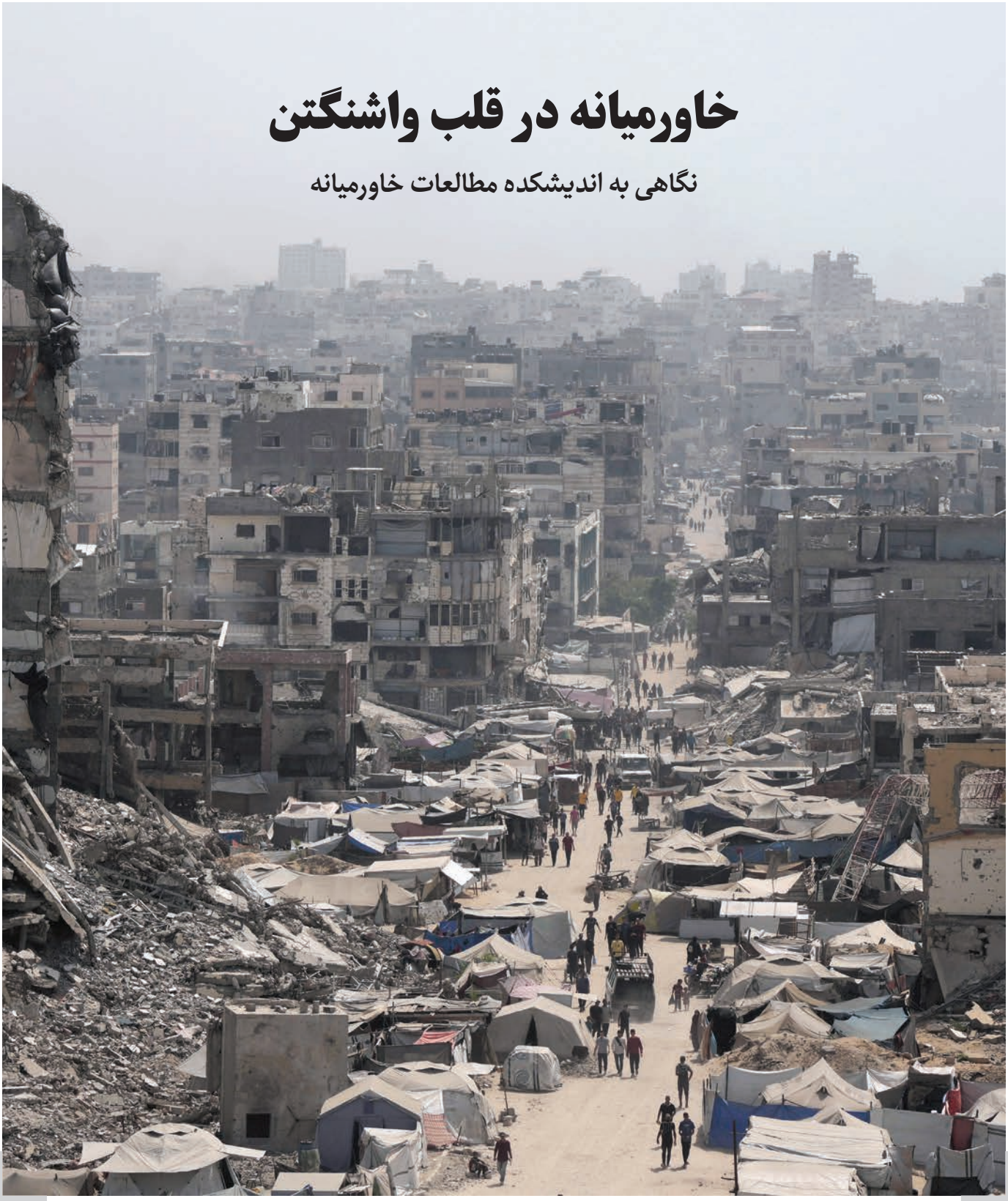


خانوارهایی که تحت فشار اقتصادی مداوم هستند، مشــارکت کمتری در فعالیت‌های اجتماعی و مدنی دارند و این مسئله انسجام اجتماعی را کاهش می‌دهد. افزایش تنش‌های خانوادگی، رشد آسیب‌های اجتماعی نظیر جرم و اعتیاد، و کاهش ســرمایه‌گذاری در آمــوزش و پرورش نســل آینــده، از دیگر نتایج این وضعیت است. بدین ترتیب، رکود تورمی نه‌تنها موتور رشد اقتصادی را متوقف می‌سازد، بلکه بنیان‌های اجتماعی کشور را نیز در معرض تهدید قرار می‌دهد.

اندیشکده

خاورمیانه در قلب واشنگتن

نگاهی به اندیشکده مطالعات خاورمیانه





سمانه کدخدایی مرغزار
دانش‌آموخته حقوق و مترجم

اندیشـــکده مطالعات خاورمیانه، با عنوان رســـمی Middle East Institute و با ســـرواژه MEI، یکی از معتبرترین و باسابقه‌ترین مؤسسات پژوهشی، آموزشی و سیاست‌پژوهی در ایالات متحده آمریکاســـت که به‌طور تخصصی به تحلیل و ارزیابی تحولات خاورمیانه، شمال آفریقا، جهان اسلام، و در سال‌های اخیر، پیوندهای منطقه‌ای با شرق آسیا، اروپا و حوزه هند و اقیانوسیه می‌پردازد.

این اندیشکده در سال ۱۹۴۶، به ابتکار جرج کمپ کیسر، دیپلمات پیشین و استاد روابط بین‌الملل، در بستر دوران پس از جنگ جهانی دوم تأسیس شد. کیسر که تجربه مأموریت‌های دیپلماتیک در لبنان، مصر و ایران را در کارنامه داشت، بر این باور بود که فهم نادرست یا ناقص از پیچیدگی‌های فرهنگی، تاریخی، دینی و سیاسی خاورمیانه، یکی از عوامل اصلی بحران‌های جهانی در قرن بیستم است. ازاین‌رو، با حمایت حلقه‌ای از استادان دانشگاه، سفرای بازنشسته، روزنامه‌نگاران و پژوهشگران مستقل، بنیاد مطالعات خاورمیانه را با هدف گسترش فهم عمومی و تصمیم‌سازی آگاهانه درباره مسائل خاورمیانه پایه‌گذاری کرد.

نقطه تمایز MEI از آغاز تا امروز، رویکرد چندرشـــته‌ای، فراگیر و میان‌فرهنگی آن بوده است. برخلاف بسیاری از مؤسسات مشـــابه که صرفاً تمرکز سیاست‌محور دارند، MEI از آغاز فعالیت، حوزه‌هایی همچون فرهنگ، دین، هنر، تاریخ، زبان‌شناسی، مطالعات تطبیقی ادیان، روابط بین‌الملل، علوم سیاســـی، اقتصاد، انرژی، مهاجرت، اقلیم، حقوق بشر و رسانه را در کنار هم نگریسته است. این رویکرد میان‌رشـــته‌ای، به‌ویژه در دهه ۱۹۹۰ و پس از یازده سپتامبر ۲۰۰۱، جایگاه بی‌بدیلی برای این اندیشـــکده پدید آورد. در حال حاضر، MEI با بیش از ۱۵۰ پژوهشـــگر، مشاور سیاسی، اســـتاد دانشگاه، خبرنگار منطقه‌ای و تحلیل‌گر ارشـــد همکاری دارد و بخشی از شبکه تأثیرگذار اندیشکده‌های آمریکایی محسوب می‌شود که در تصمیم‌سازی‌های کلان سیاست خارجی ایالات متحده نقش‌آفرینی می‌کنند. بســـیاری از مقام‌های پیشین دولت‌های آمریکا، از جمله در وزارت امور خارجه، وزارت دفاع (پنتاگون)، شورای امنیت ملی، و حتی رؤسای نمایندگی‌های آمریکا در کشورهای منطقه، در مقاطع مختلف با این اندیشکده همکاری داشته‌اند یا از مشورت‌های تخصصی آن بهره گرفته‌اند. دفتر مرکزی MEI در قلب واشنگتن دی‌سی قرار دارد و در ساختمانی چندطبقه با طراحی نوین، بخش‌های متعددی را در خود جای داده است. «کتابخانه عمان» (The Oman Library at MEI) به‌عنوان یکی از غنی‌ترین منابع زبان عربی، فارسی، ترکی و عبری در آمریکا، سالانه پذیرای صدها محقق، دانشجو و روزنامه‌نگار است. این کتابخانه دارای مجموعه‌ای منحصربه‌فرد از نسخ خطی، اسناد تاریخی، کتب تخصصی درباره ایران، عراق، مصر، سوریه، فلسطین، افغانستان، یمن، و همچنین موضوعات نوینی همچون مهاجرت اقلیمی، اسلام در غرب، هوش مصنوعی در سیاست‌گذاری خاورمیانه، و جنگ‌های اطلاعاتی در عصر سایبر است.

همچنین، این اندیشـــکده دارای تالار همایش برای برگزاری نشست‌های عمومی و تخصصی، استودیوی اختصاصی برای ضبط پادکست و برنامه‌های تصویری، فضای نمایشگاهی برای هنر معاصر جهان اسلام، و مرکز آموزش زبان عربی و فارسی برای دیپلمات‌ها و دانشجویان بین‌المللی است.

علاوه‌بر دفتر مرکزی در واشـــنگتن، MEI دارای برنامه‌های منطقه‌ای در کشـــورهای قطر (با همکاری بنیاد قطر)، هند (با همکاری مرکز مطالعات آسیایی دهلی)، چین (با همکاری دانشگاه‌های پکن و شـــانگهای)، مصر و امارات است. در این کشـــورها، یا دفاتر رسمی دارد یا به‌صورت ادواری کارگاه‌های مشترک، نشســـت‌های سیاست‌پژوهی و دوره‌های آموزشی برگزار می‌کند. همچنین، همکاری‌های اســـتراتژیکی با دانشگاه جورج‌تاون، دانشگاه امریکن، اندیشکده‌های بروکینگز، رند، کارنگی، بنیاد آمان، و بنیاد فریدریش ایبرت آلمان در کارنامه آن ثبت شده است.

ساختار برنامه‌های موضوعی و گروه‌های تحقیقاتی در اندیشکده مطالعات خاورمیانه (MEI)

اندیشکده مطالعات خاورمیانه، در راستای اهداف راهبردی خود در زمینه شناخت، تحلیل و تبیین تحولات خاورمیانه و جهان اسلام، ساختار پژوهشی و برنامه‌ای منسجمی را طراحی کرده است. این ســـاختار به‌گونه‌ای طراحی شده است که از یک‌سو پاسخگوی مسائل جاری و تحولات نوپدید در عرصه سیاست و جامعه باشد و از سوی دیگر، چارچوبی نظری و تحلیلی برای مطالعات راهبردی بلندمدت فراهم آورد.

۱. برنامه‌های منطقه‌ای (Regional Programs)

برنامه‌های منطقه‌ای MEI با هدف تمرکز تخصصی بر جغرافیای سیاســـی و فرهنگی خاورمیانه، به‌صورت مستقل و در تعامل با یکدیگر فعالیت می‌کنند. این برنامه‌ها شامل موارد زیر هستند:

- **برنامه خلیج فارس:** تمرکز این برنامه بر کشـــورهای شورای همکاری خلیج فارس (GCC) به‌ویژه عربستان سعودی، امارات، قطر، کویت، عمان و بحرین است. مباحثی مانند روابط اقتصادی با آمریکا و چین، اصلاحات اجتماعی در عربستان، رقابت ژئوپلیتیکی، و امنیت انرژی از محورهای این برنامه‌اند.
- **برنامه مصر و شمال آفریقا:** این بخش به بررسی روندهای دموکراسی‌خواهی، تحولات لیبی، تونس، مراکش و الجزایر، و سیاســـت خارجی مصر می‌پردازد. موضوعات مرتبط با اسلام سیاسی، افراط‌گرایی، و نقش ارتش نیز در اولویت پژوهش‌ها قرار دارند.
- **برنامه فلسطین و جنگ اسرائیل علیه فلسطین:** این بخش یکی از مهم‌ترین حوزه‌های تمرکز MEI اســـت و پژوهش‌هایی درباره وضعیت حقوق بشر در اراضی اشغالی، مذاکرات صلح، تحولات درون‌فلسطینی، دیپلماسی عمومی و سیاست‌گذاری‌های آمریکا درباره این منازعه ارائه می‌دهد.
- **برنامه ترکیه:** این برنامه به تحلیل روندهای سیاسی داخلی ترکیه، نقش منطقه‌ای این کشور، روابط آن با ناتو، اروپا، روسیه و ایران، و سیاست‌های مهاجرتی و پناهندگی می‌پردازد.
- **برنامه افغانستان و آسیای مرکزی:** تمرکز این برنامه بر وضعیت پساطالبان، افراط‌گرایی، قاچاق مواد مخدر، نقش چین و روسیه، و بحران‌های انسانی در منطقه است.
- **برنامه اســـرائیل:** برخلاف برنامه فلســـطین، این بخش به بررسی سیاســـت داخلی رژیم صهیونیســـتی، انتخابات، دگرگونی‌های مذهبی- سیاســـی، تحولات امنیتی و روابط اسرائیل با کشورهای عربی می‌پردازد.

۲. برنامه‌های موضوع‌محور (Thematic Programs)

علاوه‌بر تقسیم‌بندی جغرافیایی، MEI دارای برنامه‌هایی با تمرکز موضوعی و بین‌المنطقه‌ای است. مهم‌ترین این برنامه‌ها عبارت‌اند از:

- **برنامه امنیت و دفاع:** تمرکز بر تحولات نظامی، رقابت تسلیحاتی، نقش بازیگران منطقه‌ای در جنگ‌های نیابتی، و تأثیر راهبردی پایگاه‌های نظامی آمریکا در خاورمیانه.
- **برنامه اقلیم و محیط زیست:** یکی از نوآورانه‌ترین بخش‌های MEI، که بر بحران آب، تغییرات اقلیمی، مهاجرت اقلیمی، و سیاســـت‌های انرژی پاک در منطقه تمرکز دارد. این برنامه به‌ویژه در پرونده «آینده رود نیل»، «بحران خشک‌ســـالی در ایران و عراق» و «مدیریت منابع آبی در یمن» مشارکت‌های مهمی داشته است.
- **برنامه فناوری، هوش مصنوعی و آینده حکمرانی:** از جدیدترین و پیشروترین برنامه‌های MEI است که به تحلیل تأثیر فناوری‌های نوین، از جمله هوش مصنوعی، کلان‌داده، امنیت سایبری، و الگوریتم‌های حکمرانی در تحولات سیاسی و اجتماعی خاورمیانه می‌پردازد. مقاله «هوش مصنوعی و نظم جهانی نوین» که پیش‌تر درباره‌اش گفت‌وگو داشتیم، در چارچوب همین برنامه منتشر شده است.
- **برنامه مهاجرت و دیاسپورا:** بررسی وضعیت پناه‌جویان، آوارگان جنگی، مهاجرت نخبگان، و نقش دیاسپوراهای عرب، ایرانی، کرد، فلسطینی و لبنانی در سیاست‌گذاری کشورهای میزبان، از جمله مأموریت‌های این بخش است.
- **برنامه هنر و فرهنگ:** این برنامه فعالیتی منحصربه‌فرد در میان اندیشکده‌ها به‌شمار می‌رود و به تحلیل تحولات فرهنگی، نقش ادبیات، سینما، هنر تجسمی و موسیقی در شکل‌گیری روایت‌های منطقه‌ای و بین‌المللی می‌پردازد. این برنامه همچنین در برگزاری جشنواره‌های هنری، نمایشگاه‌های مشـــترک با موزه‌های جهان اسلام، و دعوت از هنرمندان منطقه به‌عنوان پژوهشگر مهمان نقش مؤثری دارد.

زیرساخت انتشارات علمی، رسانه‌ای و آموزشی در اندیشکده مطالعات خاورمیانه

اندیشکده مطالعات خاورمیانه یکی از پیشروترین نهادهای پژوهشی مستقل در ایالات متحده است که علاوه‌بر ارائه تحلیل‌های راهبردی برای سیاست‌گذاران آمریکایی، زیرساختی گسترده برای انتشار پژوهش‌های علمی، برگزاری دوره‌های آموزشی تخصصی، تولید محتوای چندرسانه‌ای، و توسعه

اندیشکده مطالعات خاورمیانه یکی از پیشروترین نهادهای پژوهشی مستقل در ایالات متحده است که علاوه‌بر ارائه تحلیل‌های راهبردی برای سیاست‌گذاران آمریکایی، زیرساختی گسترده برای انتشار پژوهش‌های علمی، برگزاری دوره‌های آموزشی تخصصی، تولید محتوای چندرسانه‌ای، و توسعه گفتمان عمومی پیرامون خاورمیانه فراهم آورده است.

گفتمان عمومی پیرامون خاورمیانه فراهم آورده است. ساختار رسانه‌ای و انتشاراتی MEI از چند بخش کلیدی تشکیل شده است:

۱. نشریات و سلسله‌گزارش‌های تحلیلی

اندیشکده مطالعات خاورمیانه به‌صورت منظم سلسله‌گزارش‌هایی منتشر می‌کند که شامل تحلیل‌های سیاست‌محور، مقالات تخصصی، و یادداشت‌های پژوهشی در حوزه‌های مختلف هستند. مهم‌ترین قالب‌های انتشار عبارت‌اند از:

- **گزارش‌های سیاست‌گذاری:** این مجموعه مقالات تحلیلی، به بررسی عمیق یک مسئله راهبردی یا روند نوپدید در منطقه می‌پردازد و اغلب با توصیه‌های مشخص برای سیاست‌گذاران آمریکایی همراه است. هر مقاله معمولاً میان ۵ تا ۱۵ صفحه دارد و با ارجاع به منابع معتبر تنظیم می‌شود.
- **گزارش خاورمیانه:** این نشریه تحلیلی، در بازه‌های منظم (فصلانه) منتشر می‌شود و شامل مقالات دانشگاهی، تحلیل‌های ژئوپلیتیکی، بررسی سیاست‌های آمریکا در منطقه، تحولات اقتصادی، و مسائل فرهنگی است. هر شماره از این گزارش، با تمرکز بر یک پرونده ویژه منتشر می‌شود.
- **یادداشت‌های منطقه‌ای:** تحلیل‌های کوتاه‌تر (۲ تا ۴ صفحه) با تمرکز بر یک رویداد خاص، مانند تغییر دولت‌ها، قراردادهای دیپلماتیک، تحولات فوری امنیتی یا بحران‌های انسانی، در این قالب منتشر می‌شوند.
- **یادداشت‌های کارشناسی:** مجموعه‌ای از واکنش‌ها و تحلیل‌های سریع تحلیل‌گران ارشد MEI درباره رویدادهای روز جهان عرب، ایران، اسرائیل، ترکیه، و شمال آفریقا. این یادداشت‌ها اغلب در بستر رسانه‌ای (وب‌سایت، پادکست، یا ویدئو) نیز منتشر می‌شوند.
- **پادکست‌ها و رسانه‌های چندرسانه‌ای:** MEI یکی از معدود اندیشکده‌هایی‌ست که زیرساختی حرفه‌ای برای تولید پادکست، ویدئو، مصاحبه‌های تحلیلی و وبینارهای زنده فراهم کرده است.
- **پادکست Middle East Focus:** این پادکست که هر هفته منتشر می‌شود، با حضور پژوهشگران، دیپلمات‌ها، و استادان برجسته، به بررسی رویدادهای جاری، پرونده‌های امنیتی، فرهنگ و هنر، و فناوری در منطقه می‌پردازد.
- **سری ویدئویی Expert Voices:** گفت‌وگوهایی تصویری با کارشناسان ارشد MEI در موضوعات خاص، مانند سیاست انرژی در خاورمیانه، روابط ایران و چین، یا روندهای فرهنگی نوین.
- **جلسات زنده:** به‌صورت هفتگی، نشست‌هایی با حضور تحلیل‌گران و مدیران منطقه‌ای برگزار می‌شود که از طریق YouTube و Zoom قابل‌مشاهده‌اند. صفحه رسمی پادکست و ویدئوها

۳. کتابخانه و آرشیو تخصصی

MEI دارای یکی از قدیمی‌ترین و تخصصی‌ترین کتابخانه‌های غیردولتی در حوزه مطالعات خاورمیانه در ایالات متحده است. این کتابخانه که در طبقه نخست ساختمان MEI در واشنگتن واقع شده، شامل بیش از ۲۰،۰۰۰ جلد کتاب، سند، گزارش تاریخی و پایان‌نامه‌های دانشگاهی درباره ایران، ترکیه، اسرائیل، فلسطین، سوریه، عراق، خلیج فارس، و شمال آفریقاست.

- دسترسی به این منابع برای پژوهشگران، استادان، و دانشجویان آزاد است.
- بخش آرشیو روزنامه‌ها، پوسترهای تاریخی، و اسناد دیپلماتیک بریتانیا و فرانسه درباره خاورمیانه نیز در این مرکز موجود است.

کتاب‌ها و مجموعه‌های انتشاراتی

MEI به‌عنوان یک ناشر تخصصی نیز شناخته می‌شود و تاکنون ده‌ها عنوان کتاب دربارG موضوعات مهم منطقه منتشر کرده است. برخی از این آثار عبارت‌اند از:

The Iran Primer: Power, Politics, and U.S. Policy

ویراستار: Robin Wright

اثری مرجع برای شناخت ساختار قدرت در ایران، سیاست داخلی، جناح‌های فکری، و راهبردهای آمریکا. این کتاب به‌صورت رایگان روی وب‌سایت MEI در دسترس است.

این اثر در قالب مقاله‌ای تحلیلی منتشر شده و به بررسی تأثیرات فناوری هوش مصنوعی بر نظم جهانی، روابط قدرت، و نظم منطقه‌ای در خاورمیانه می‌پردازد. در بخش بعدی همین معرفی، این مقاله را به‌صورت کامل شرح خواهیم داد.

اثری درباره دگرگونی‌های فکری و سیاسی اسلام‌گرایی در منطقه، به‌ویژه پس از بهار عربی.

برخی از این آثار از طریق همکاری با مؤسسات دانشگاهی مانند «مؤسسه صلح آمریکا» (USIP) منتشر می‌شوند و اغلب در قالب نسخه دیجیتال نیز به‌صورت رایگان قابل دسترسی هستند.

۵. دوره‌های آموزشی و برنامه‌های تبادلی

MEI علاوه‌بر پژوهش، در حوزه آموزش تخصصی نیز فعال است. مهم‌ترین برنامه‌های آموزشی آن عبارت‌اند از:

- **دوره‌های تابستانی Middle East 101:** معرفی اجمالی تاریخ، فرهنگ و سیاست کشورهای خاورمیانه برای دانشجویان آمریکایی و علاقه‌مندان.
- **برنامه تبادل پژوهشگر مهمان:** پذیرش پژوهشگران از کشورهای خاورمیانه برای یک دوره ۳ تا ۶ ماهه جهت مشارکت در پروژه‌های پژوهشی، دسترسی به کتابخانه و تعامل با پژوهشگران MEI
- **همکاری با دانشگاه‌ها:** مشارکت در دوره‌های مشترک با دانشگاه‌هایی مانند Georgetown، American University و Johns Hopkins SAIS در حوزه سیاست خارجی، مطالعات اسلامی، و دیپلماسی عمومی.

بخش چهارم: تأملی راهبردی بر یکی از مقالات کلیدی اندیشکده: «هوش مصنوعی و نظم جهانی نوین»

در میان آثار منتشرشده از سوی اندیشکده مطالعات خاورمیانه، مقاله تحلیلی «هوش مصنوعی و نظم جهانی نوین» با عنوان اصلی Artificial Intelligence and the New World Order جایگاهی برجسته دارد. این مقاله در تاریخ ۹ ژوئیه ۲۰۲۴ به قلم جوزف ال. وایت در پایگاه رسمی این اندیشکده منتشر شده است.

نویسنده مقاله، از پژوهشگران ارشد MEI در حوزه روابط بین‌الملل و سیاست‌ورزی قدرت‌های بزرگ، در این نوشته می‌کوشد با رویکردی ترکیبی از علوم سیاسی، فناوری و راهبردهای امنیتی، نسبت میان توسعه هوش مصنوعی و دگرگونی نظم جهانی را تحلیل کند.

محورهای اصلی مقاله

مقاله مورد بحث از منظر راهبردی و ژئوپلیتیکی، چهار محور اصلی را در بررسی نسبت میان فناوری هوش مصنوعی و شکل‌گیری نظم نوین جهانی پی می‌گیرد:

۱. رقابت میان قدرتی در عصر الگوریتم‌ها: نویسنده در نخستین بخش مقاله تأکید می‌کند که هوش مصنوعی به‌مثابه یک متغیر راهبردی وارد رقابت میان قدرت‌های بزرگ شده است. ایالات متحده و چین، به‌ویژه، در یک رقابت تسلیحاتی-فناورانه قرار گرفته‌اند که نتیجه آن صرفاً اقتصادی یا فناورانه نیست، بلکه تأثیری بنیادین بر ساختار نظم جهانی خواهد گذاشت.

۲. گذار از دکترین بازدارندگی سنتی به بازدارندگی الگوریتمی: مقاله بر این نکته تمرکز دارد که در نظم نوین، امنیت ملی کشورها دیگر تنها با تسلیحات فیزیکی تأمین نمی‌شود، بلکه توانایی طراحی، کنترل و پیش‌بینی رفتار الگوریتم‌های تصمیم‌گیرنده نیز به‌مثابه یک منبع بازدارندگی عمل می‌کند. کشورهایی که به زیرساخت‌های هوش مصنوعی پیشرفته دست یافته‌اند، قدرت پیش‌بینی و تأثیرگذاری بیشتری بر رخدادهای سیاسی و نظامی خواهند داشت.

۳. شکل‌گیری بلوک‌های هوش مصنوعی و وابستگی فناورانه کشورهای پیرامونی: بخش مهمی از مقاله به این موضوع اختصاص دارد که کشورهای فاقد ظرفیت تولید بومی هوش مصنوعی، ناگزیر به وابستگی به بلوک‌های فناورانه‌ای مانند ایالات متحده، چین یا اتحادیه اروپا خواهند بود. این وابستگی نه‌تنها در سطح سخت‌افزاری (زیرساخت، سرورها، پردازشگرها) بلکه در سطح نرم‌افزاری و الگوریتمی نیز بروز می‌یابد.

۴. نقش خاورمیانه در نظم جهانی مبتنی بر هوش مصنوعی: نویسنده با نگاهی ویژه به منطقه خاورمیانه، این پرسش کلیدی را مطرح می‌کند که در این گذار جهانی، کشورهای خاورمیانه چه موقعیتی خواهند داشت؟ آیا می‌توانند از جایگاه صرفاً «مصرف‌کننده فناوری» به بازیگران تأثیرگذار بدل شوند؟ مقاله در پاسخ به این پرسش، بر ضرورت سرمایه‌گذاری هوشمندانه دولت‌های منطقه در زیرساخت‌های داده، ظرفیت‌سازی دانشگاهی، و هم‌پیمانی فناورانه با قدرت‌های جهانی تأکید می‌کند.

نگاهی به نثر و لحن مقاله

سبک نوشتاری مقاله تلفیقی از زبان تحلیلی- راهبردی و ساختار دانشگاهی-

سیاست‌پژوهانه است. نویسنده نه در موضع هشدار اغراق‌آمیز می‌ایستد و نه در جایگاه مدافع فناوری به‌مثابه راه‌حل تمام مشکلات. بلکه تلاش دارد تصویری پیچیده، چندلایه و گاه متناقض از وضعیت کنونی هوش مصنوعی در سطح جهانی ارائه کند. به همین دلیل، مقاله هم برای مخاطبان دانشگاهی و پژوهشگران سیاست بین‌الملل مفید است و هم برای سیاست‌گذاران و تحلیلگران منطقه‌ای.

اهمیت مقاله برای مخاطب فارسی‌زبان

در بستر ایران و جهان اسلام، آگاهی از دگرگونی‌هایی که مقاله به آن‌ها می‌پردازد، اهمیتی دوچندان دارد. درحالی‌که بسیاری از کشورهای منطقه هنوز درگیر چالش‌های بنیادین توسعه زیرساخت‌های فنی و حکمرانی دیجیتال هستند، نظم جهانی به‌سرعت در حال بازآرایی براساس معیارهای هوش مصنوعی است. این شکاف دیجیتال می‌تواند به شکاف ژئوپلیتیکی بدل شود.

مطالعه این مقاله برای مسئولان نهادهای راهبردی، پژوهشگران حوزه سیاست خارجی، و دانشگاهیان رشته‌های علوم سیاسی، روابط بین‌الملل، و آینده‌پژوهی ضرورتی فوری دارد. آشنایی با مفاهیمی چون «بازدارندگی الگوریتمی»، «بلوک‌های هوش مصنوعی»، و «سیاست‌گذاری اخلاقی در فناوری» می‌تواند راهگشای بسیاری از ملاحظات راهبردی در سطح ملی باشد.

بخش پنجم: نشریه‌ها، مقالات منتخب و حضور بین‌المللی اندیشکده مطالعات خاورمیانه

نشریه‌ها و نظام انتشارات اندیشکده: اندیشکده مطالعات خاورمیانه یکی از فعال‌ترین مؤسسات پژوهشی در زمینه تولید دانش سیاسی و منطقه‌ای درباره خاورمیانه است. این اندیشکده با بهره‌گیری از شبکه‌ای از پژوهشگران برجسته، مجموعه‌ای غنی از نشریات تحلیلی، گزارش‌های سیاست‌پژوهی، بولتن‌های خبری و مرورهای تحلیلی تولید می‌کند که هم به‌صورت منظم و دوره‌ای و هم به‌صورت ویژه و موضوع‌محور منتشر می‌شوند. مهم‌ترین قالب‌های انتشار آن به شرح زیرند:

الف) تحلیل‌های سیاستی (Policy Analysis)

تحلیل‌هایی کوتاه، تحلیلی و قابل‌فهم برای تصمیم‌گیران، که بر موضوعات روز منطقه خاورمیانه تمرکز دارند. این تحلیل‌ها اغلب توسط کارشناسان مستقل یا اعضای دایمی اندیشکده نوشته می‌شوند.

نمونه: How the Gaza War Is Reshaping Regional Geopolitics

ب) مقالات تفسیری بلندمدت (Longform Essays)

این مقالات اغلب در حوزه‌های آینده‌پژوهی، تأملات راهبردی و تحول ساختارهای منطقه‌ای منتشر می‌شوند. نویسندگان این مقالات معمولاً از میان استادان دانشگاه‌ها یا پژوهشگران وابسته به MEI هستند

نمونه: A New Global Order Is Coming: How the Middle East Must Adapt

پ) گزارش‌های پژوهشی (Research Reports)

گزارش‌هایی جامع، معمولاً با داده‌های آماری و مطالعات میدانی، در حوزه‌هایی مانند اقتصاد سیاسی منطقه، سیاست خارجی قدرت‌های بزرگ، انرژی، محیط‌زیست، فرهنگ و رسانه.

نمونه: The Future of Water Security in the Middle East

ت) گزارش‌های ویژه برنامه‌ها (Program Reports)

هریک از برنامه‌های تخصصی اندیشکده (مانند برنامه چین و خاورمیانه، یا برنامه ایران) گزارش‌هایی منظم منتشر می‌کنند که حاوی تحلیل روندها، مرور تحولات و پیشنهادهای سیاستی‌اند.

نمونه: China-Middle East Engagement Tracker

ث) پادکست‌ها و تحلیل‌های صوتی (Podcasts & Audio Briefings)

MEI همچنین از طریق پادکست هفتگی «Middle East Focus» تحلیل‌هایی شفاهی از کارشناسان خود ارائه می‌دهد.

آرشیو کامل پادکست‌ها: www.mei.edu/publications/podcasts

ج) نشریه علمی Middle East Journal

این نشریه علمی - دانشگاهی که از سال ۱۹۴۷ میلادی تا امروز منتشر می‌شود، قدیمی‌ترین نشریه انگلیسی‌زبان تخصصی درباره خاورمیانه در ایالات متحده به شمار می‌رود. این نشریه تحت نظارت MEI منتشر می‌شود و در پایگاه‌های علمی مانند JSTOR، Project MUSE و EBSCO نیز قابل دسترسی است.

وبگاه رسمی نشریه: https://mei.edu/publications/middle-east-journal

دفاتر بین‌المللی و حضور منطقه‌ای اندیشکده

اندیشکده مطالعات خاورمیانه با تمرکز بر دیپلماسی عمومی و تحلیل منطقه‌ای میدانی، دفاتر یا دفاتر همکار در مناطق زیر دارد:

الف) دفتر دوحه - قطر

با همکاری دانشگاه جرج‌تاون قطر و بنیاد قطر، این دفتر به توسعه پروژه‌های تحقیقاتی درباره دیپلماسی فرهنگی، امنیت انرژی و رسانه‌های عربی اختصاص دارد.

ب) دفتر دهلی‌نو - هند

همکاری با نهادهای علمی مانند ORF و Jawaharlal Nehru University، با تمرکز بر مطالعات آسیای جنوبی و نقش آن در سیاست خاورمیانه.

پ) دفتر پکن - چین

با محوریت بررسی روابط چین با خاورمیانه، به‌ویژه در پروژه کمربند و راه (BRI) و سرمایه‌گذاری‌های زیرساختی.

همکاری‌های بین‌المللی

اندیشکده مطالعات خاورمیانه با نهادهای دانشگاهی، پژوهشی و بین‌دولتی متعددی همکاری دارد. برخی از مهم‌ترین نهادهای همکار این اندیشکده عبارت‌اند از:

دانشگاه جرج‌تاون قطر

دانشگاه آمریکایی قاهره (AUC)

مؤسسه بروکینگز (Brookings Institution)

مرکز پژوهش‌های خلیج در ابوظبی (GRC)

پروژه‌هامنیت جهانی در دانشگاه آکسفورد

پروژه آینده‌پژوهی سیاست خارجی در دانشگاه هاروارد.

این همکاری‌ها به شکل پروژه‌های مشترک، برنامه‌های تبادل پژوهشگر، برگزاری کنفرانس‌های بین‌المللی و انتشار مشترک تحلیل‌ها انجام می‌گیرند.

نتیجه‌گیری

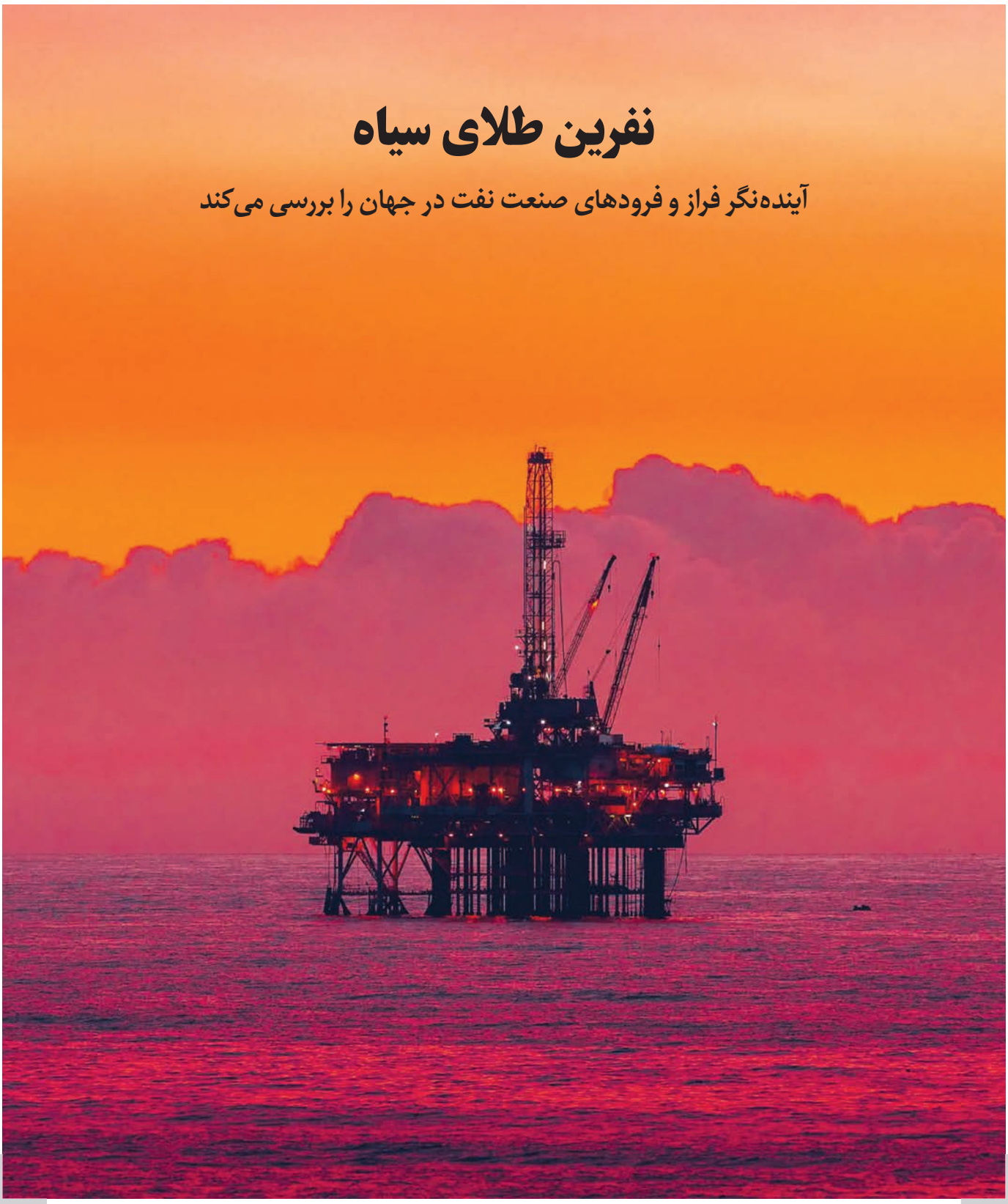
اندیشکده مطالعات خاورمیانه با بیش از ۷۵ سال فعالیت متمرکز بر خاورمیانه، شمال آفریقا، آسیای جنوبی و قفقاز، یکی از معتبرترین نهادهای پژوهشی ایالات متحده در عرصه سیاست‌گذاری و تحلیل تحولات منطقه‌ای به شمار می‌رود. این اندیشکده با بهره‌گیری از پژوهشگران برجسته، برنامه‌های تخصصی و همکاری‌های گسترده بین‌المللی، توانسته است چارچوب‌های تحلیلی نوینی در حوزه سیاست، اقتصاد، امنیت، فرهنگ و فناوری ارائه دهد و هم‌زمان به کانونی مؤثر در هدایت افکار عمومی، تصمیم‌سازی سیاست‌گذاران و توسعه ادبیات علمی تبدیل شود.

مطالعه دقیق ساختار برنامه‌ای MEI، شناخت پژوهشگران آن، تحلیل محتوای نشریات، و رصد پروژه‌های راهبردی آن برای مخاطبان فارسی‌زبان، به‌ویژه در ایران، اهمیتی مضاعف دارد. این شناخت نه‌تنها می‌تواند به درک عمیق‌تری از نگرش نخبگان آمریکایی نسبت به تحولات خاورمیانه منجر شود، بلکه زمینه‌ساز شکل‌گیری گفتمان‌های بومی، واکنش‌های تحلیلی مؤثر و توسعه ظرفیت‌های دیپلماتیک در سطح منطقه‌ای و بین‌المللی خواهد بود.

در جهانی که رقابت‌های ژئوپلیتیکی، بحران‌های اقلیمی، تحولات فناورانه و جنبش‌های اجتماعی در هم تنیده‌اند، تحلیل‌های بین‌رشته‌ای و آینده‌نگرانه MEI جایگاهی کلیدی در تنظیم سیاست‌ها، مدیریت بحران‌ها و پیش‌بینی روندهای آتی دارند. ازاین‌رو، آشنایی نهادهای دانشگاهی، دیپلماتیک، فرهنگی و رسانه‌ای کشور با این اندیشکده و دستاوردهای آن، ضرورتی علمی و راهبردی است که می‌تواند بخشی از سیاست پژوهش‌محور خارجی و فرهنگی ایران را شکل دهد.

نفرین طلای سیاه

آینده‌نگر فراز و فرودهای صنعت نفت در جهان را بررسی می‌کند



نبردی برای کنترل‌گری

روایتی از اکتشاف تا قیمت‌گذاری طلای سیاه در بستر تاریخ صنعتی جهان

مریم رضایی
مترجم

در عصر کشاورزی، مردم برای زنده ماندن و گرم کردن خود و پخت و پز، از چوب استفاده می‌کردند. چوب علاوه بر اینکه به‌عنوان مصالح ساختمانی کاربرد داشت، قرن‌ها سوخت اصلی جهان باقی ماند. اختراع اولیـــن موتور بخار مدرن در ابتدای قرن هجدهم، نقطه آغاز گذار از اقتصاد کشاورزی به اقتصاد صنعتی بود. موتورهای بخار را می‌شد با چوب یا زغال‌ســـنگ راه‌اندازی کرد، اما زغال‌سنگ خیلی زود به سوخت ترجیحی تبدیل شد و زمینه‌ساز رشد گسترده صنعتی‌سازی شد. نیم تن زغال‌سنگ، چهار برابر همان مقدار چوب انرژی تولیـــد می‌کرد، تولیدش ارزان‌تر بود و با وجود حجیم بودن، توزیع آن آســـان‌تر انجام می‌گرفت. لوکوموتیوهای بخار با سوخت زغال‌سنگ، زمان و هزینه حمل‌ونقل در خشکی را به‌طور چشم‌گیری کاهش دادند و کشـــتی‌های بخار هم اقیانوس‌ها را درنوردیدند. ماشین‌هایی که با زغال‌سنگ کار می‌کردند، جهش‌هایی در بهره‌وری ایجاد کردند و از شـــدت کارهای بدنی کاستند. اما با آغاز قرن بیستم، نگرانی‌های زیست‌محیطی و ظهور فناوری‌های نو، موجب تغییر منبع انرژی از زغال‌سنگ به نفت شدند. نفت خام از نظر کاربرد بسیار انعطاف‌پذیرتر و سازگارتر از زغال‌سنگ بود. افزون بر این، نفت سفید که در ابتدا از نفت خام تصفیه می‌شد، جایگزینی قابل‌اعتماد و نسبتاً ارزان برای «روغن‌های زغالی» در چراغ‌های روشنایی به شمار می‌رفت.

آغاز کشف نفت

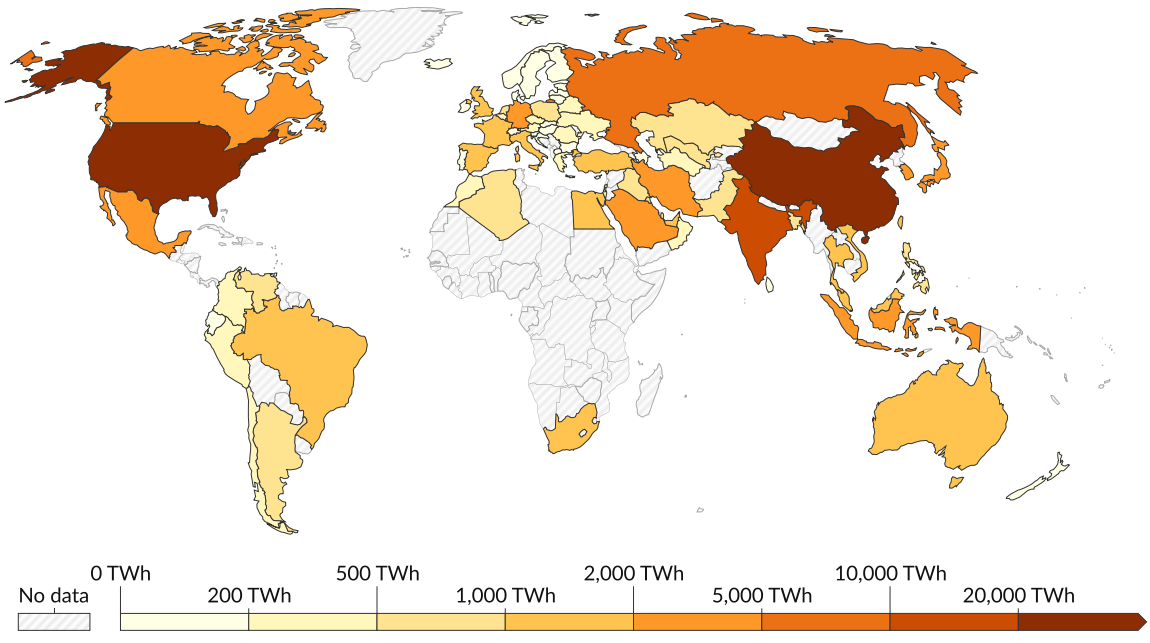
صنعت نفت، آن‌طور که امروز می‌شناسیم، در میانه‌های قرن نوزدهم با کشف نخستین چاه نفتی تجاری در ایالات متحده آغاز شـــد. در ســـال ۱۸۵۹ سرهنگ «ادوین دریک» این چاه نفتی را در پنسیلوانیا کشف کرد و بعد از آن در سال ۱۹۰۱ میدان «اسپایندل‌تاپ» در ایالت تگزاس کشف شد و این اکتشاف‌ها زمینه‌ساز شکل‌گیری اقتصاد جدید نفتی شدند. در آن زمان، فناوری‌های نوظهور امکان تولید محصولات جدیدی از نفت را فراهم کرده بودند. یکی از این محصولات، نفت سفید بود که به‌عنوان سوختی ارزان و پاک برای روشنایی خانه‌ها محبوبیت پیدا کرد. چند سال بعد، اولین چاه نفت تجاری آمریکا در شهر تایتوسویل، ایالت پنسیلوانیا، حفر شد؛ آن هم با بهره‌گیری از شیوه‌ای نوین که شامل استفاده از لوله‌گذاری درون چاه برای حفاری‌های عمیق‌تر بود. موفقیت این چاه و تقاضای فزاینده برای نفت ســـفید، موجی از تب‌وتاب نفتی به راه انداخت و زمینه‌ساز شکل‌گیری صنعتی عظیم و جدید شد. با پیشرفت‌های فناورانه قرن بیستم، نفت به عنوان منبع انرژی مورد علاقه و اصلی ظاهر شـــد. دو عامل کلیدی در این تحول، اختراع لامپ و خودروی سواری بودند. مالکیت خودرو و نیاز به برق به شکل فزاینده‌ای افزایش یافت و در پی آن، تقاضا برای نفت نیز به‌طور چشـــمگیری بالا رفت. تا سال ۱۹۱۹، فروش بنزین از فروش نفت سفید پیشی گرفت. کشتی‌ها، کامیون‌ها، تانک‌ها و هواپیماهای نظامی مجهز به سوخت نفتی در جنگ جهانی اول نشان دادند که نفت نه‌تنها منبع انرژی راهبردی است، بلکه به عنوان دارایی نظامی حیاتی نیز کاربرد دارد. تا پیش از دهه ۱۹۲۰، گاز طبیعی که همراه با نفت تولید می‌شد، به‌عنوان محصول جانبی زائد، سوزانده یا مشعل‌گذاری می‌شد. اما در نهایت، این گاز به‌عنوان سوختی برای گرمایش صنعتی و خانگی و همچنین تولید انرژی مورد استفاده قرار گرفت.

اولین شرکت نفت

نخستین شرکت نفتی، کمپانی «پنسیلوانیا راک اویل» بود که با هدف بهره‌برداری از نفتی که روی سطح آب‌های اطراف شهر تایتوسویل در ایالت پنسیلوانیا شناور بود، تاسیس شد. اولین چاه نفتی موفقی که بعدها در این منطقه حفر شد، چهره صنعت نفت را برای همیشه دگرگون کرد.

ادوین دریک اغلب با کشف نفت شناخته می‌شود، اما در واقع این همکاری او با شرکت «پنســـیلوانیا راک اویل» بود که او را به منطقه‌ای در اطراف تایتوسویل فرستاد تا درباره

مصرف سوخت‌های فسیلی، ۲۰۲۴



قیمت نفت برای مدت طولانی بسیار پایین باقی ماند و این شاید بیش از آن‌که نشان‌دهنده کمبود تقاضا باشد، نشانه سود کلانی باشد که شرکت استاندارد اویل از فروش فرآورده‌های پالایشی به دست آورد.

امکان ایجاد صنعت نفت در آن ناحیه تحقیق و بررسی کند.

عملیات موفق حفاری چاه نفت توسط ادوین دریک در تایتوسویل، توجه‌ها را به خود جلب کرد. در عرض یک دهه، جان دی. راکفلر با تاسیس شرکت «استاندارد اویل»، کنترل صنعت نفت را هم در تایتوسویل و هم در سراسر ایالات متحده در دست گرفت.

نخستین چاه نفتی شناخته‌شده که با استفاده از روش حفاری لوله محافظ، نفت را مستقیما از منبع استخراج کرد، توسط شرکت «پنسیلوانیا راک اویل» در شهر تایتوسویل، ایالت پنسیلوانیا حفر شد. ادوین دریک مسئول بررسی و توسعه ظرفیت‌های صنعت نفت در این منطقه بود. او بود که ویلیام اسمیت، حفار شناخته‌شده چاه‌های نمک را برای نظارت بر حفاری نخستین چاه نفت به تایتوسویل دعوت کرد. این نخستین چاه نفت در تاریخ ۲۷ اوت ۱۸۵۹ با موفقیت حفاری شد.

موفقیت این چاه در تایتوسویل مجموعه‌ای از رویدادهای تاریخی را رقم زد؛ از جمله شکل‌گیری سریع شرکت استاندارد اویل که بعدها صنعت نفت را متحول کرد. حفاری اولین چاه نفت در عربستان تا سال ۱۹۳۸ طول کشید؛ نقطه‌ای که خیلی زود به عنوان بزرگ‌ترین منبع نفت جهان شناخته شد.

تاریخچه قیمت نفت

دوره نخست صنعت نفت، بازاری بسیار پرنوسان داشت؛ چیزی که برای یک بازار نوپا چندان عجیب نبود. این دوران با یک تب تمام‌عیار «طلای سیاه» همراه بود که قیمت‌ها را از تقریباً صفر تا بیش از ۷ دلار برای هر بشکه بالا برد، اما تا سال ۱۸۸۰ دوباره سقوط چشم‌گیری داشت.

در همین زمان، شرکت استاندارد اویل توانست انحصار بازار نفت و فرآورده‌های پالایشی را در اختیار بگیرد و این سلطه موجب ثبات نسبی قیمت‌ها شد؛ هرچند این ثبات به بهای کاهش رقابت تمام شد.

واقعیت این است که قیمت نفت برای مدت طولانی بسیار پایین باقی ماند و این شاید بیش از آن‌که نشان‌دهنده کمبود تقاضا باشد، نشانه سود کلانی باشد که شرکت استاندارد اویل از فروش فرآورده‌های پالایشی به دست آورد.

دوره دوم در تاریخ قیمت‌گذاری نفت، نزدیک به ۱۰۰ سال را شامل می‌شود که در آن، علی‌رغم رشد تقاضا در دوران انقلاب صنعتی، تقریباً هیچ نوسان یا افزایش قابل‌توجهی در قیمت‌ها مشاهده نشد.

در نهایت، دوران پرنوسان کنونی قیمت نفت از دهه ۱۹۷۰ و با تحریم نفتی کشورهای عرب، شکل‌گیری اوپک، و پیشرفت در فناوری شکست هیدرولیکی آغاز شد و این وضعیت تا به امروز ادامه دارد.

عصر غول‌های نفتی

برای درک نحوه کار صنعت نفت و گاز، باید بدانیم این صنعت در طول زمان چگونه دستخوش تغییر شده است. عامل اصلی تحول این صنعت، کنترل دارایی کلیدی یعنی ذخایر نفت و گاز است. تاریخ صنعت نفت، تاریخ دگرگونی‌های شدید در زمینه کنترل و سلطه بر این منابع حیاتی است. در میان این دگرگونی‌ها ابرشرکت‌های اولیه نفتی شکل گرفتند که عبارتند از: استاندارد اویل، رویال داچ شل و بریتیش پترولیوم.

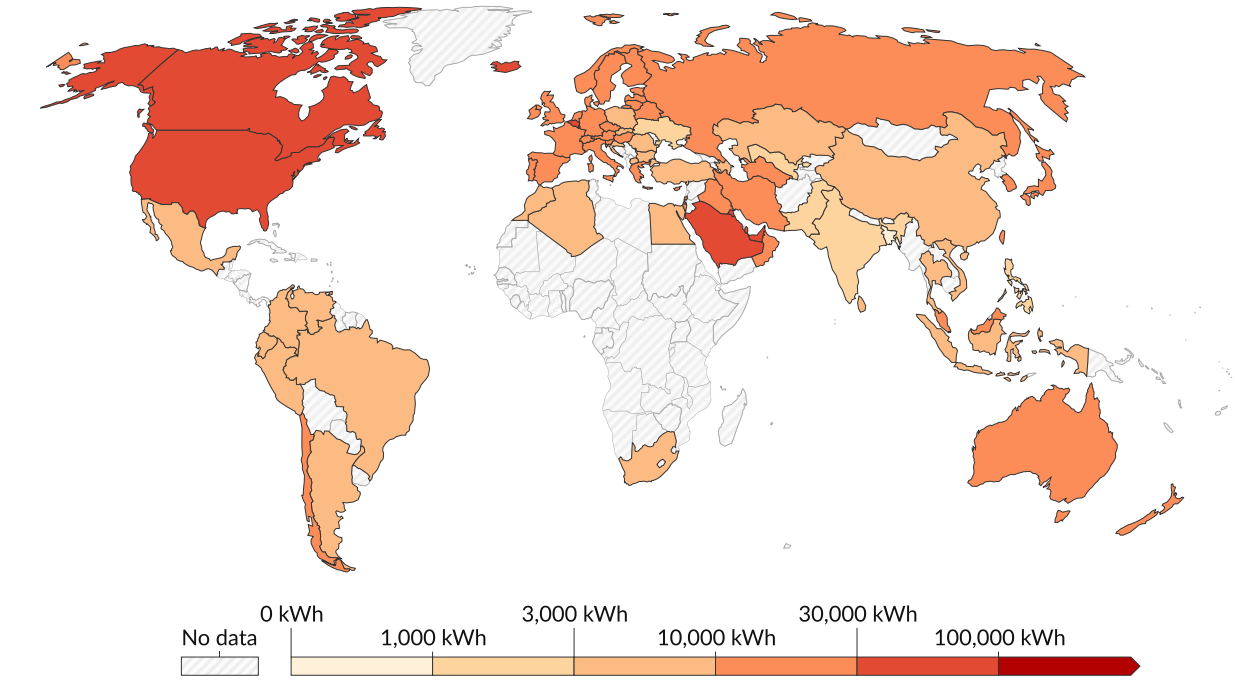
جان دی. راکفلر که فعالیت حرفه‌ای خود را در حوزه پالایش نفت آغاز کرده بود، در سال ۱۸۶۵ با تاسیس شرکت استاندارد اویل، به نخستین «بارون» صنعت نفت تبدیل شد. تا سال ۱۸۷۹، شرکت استاندارد اویل نه‌تنها ۹۰ درصد ظرفیت پالایش نفت ایالات متحده را در اختیار داشت، بلکه خطوط لوله انتقال و شبکه‌های جمع‌آوری نفت را نیز کنترل می‌کرد.

تا پایان قرن نوزدهم، سلطه شرکت استاندارد اویل به حوزه‌های اکتشاف، تولید و بازاریابی نفت نیز گسترش یافته بود. امروزه، شرکت اکسون‌موبیل به عنوان جانشین استاندارد اویل شناخته می‌شود. در همان زمانی که راکفلر امپراتوری نفتی خود را در ایالات متحده بنا می‌کرد، خانواده‌های «نوبل» و «راث‌چایلد» بر سر کنترل تولید و پالایش منابع نفتی غنی روسیه با یکدیگر رقابت داشتند. خانواده راث‌چایلد، برای ایجاد شبکه حمل‌ونقل جهانی جهت عرضه نفت سفید، ساخت نخستین نفت‌کش‌ها را به مارکوس ساموئل، بازرگان بریتانیایی، سفارش دادند. اولین نفت‌کش با نام «مورکس» ساخته شد و به کشتی پرچم‌دار شرکت «شل ترنسپورت اند تریدینگ» تبدیل شد؛ شرکتی که ساموئل در سال ۱۸۹۷ بنیان گذاشت.

شرکت «رویال داچ پترولیوم» فعالیت خود را در اواخر دهه ۱۸۰۰ در هند شرقی هلند آغاز کرد و تا سال ۱۸۹۲ موفق شد عملیات تولید، انتقال از طریق خطوط لوله، و پالایش نفت را یکپارچه‌سازی کند. در سال ۱۹۰۷، شرکت «رویال داچ» و «شل ترنسپورت اند تریدینگ» با یکدیگر تلفیق شدند و گروه «رویال داچ شل» را تشکیل دادند.

در سال ۱۹۰۸، کشف نفت در ایران توسط یک مهندس و زمین‌شناس به نام «جورج برنارد رینالدز» به تاسیس شرکت نفت انگلیس و ایران (Anglo-Persian Oil Company) منجر شد.

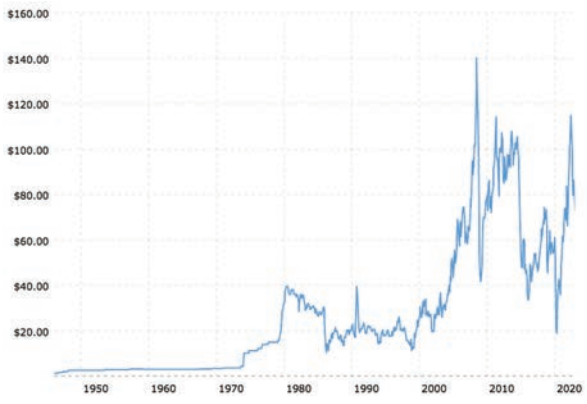
مصرف سرانه نفت، ۲۰۱۹



دولت بریتانیا در سال ۱۹۱۴، برای تضمین تامین نفت مورد نیاز نیروی دریایی سلطنتی در آستانه جنگ جهانی اول، ۵۱ درصد از سهام این شرکت را خریداری کرد. این شـرکت در سال ۱۹۵۴ به «بریتیش پترولیوم» تغییر نام داد و امروزه با نام BP شناخته می‌شود.

در حال حاضر، سه شرکت اکسون‌موبیل، شل، و بی‌پی، به عنوان «ابرشرکت‌های نفتی» شناخته می‌شـوند. در ایالات متحده، کشف میدان نفتی «سپایندل‌تاپ» در تگزاس در سال ۱۹۰۱ منجر به شکل‌گیری شـرکت‌هایی مانند گالف اویل، تگزاکو و چندین شرکت دیگر شد. سلطه آمریکا در آن دوران به‌خوبی در این واقعیت نمایان بود که فارغ از محل استخراج نفت در جهان، قیمت این کالای اساسی بر اساس نرخ در خلیج مکزیک تعیین می‌شد.

تاریخچه قیمت نفت



از زمان جنگ جهانی اول، نفت به منبع انرژی راهبردی و جایزه‌ای بزرگ در رقابت‌های ژئوپلیتیک تبدیل شد. در دهه ۱۹۳۰، شرکت‌های گالف اویل، بی‌پی، تگزاکو و شورون در قراردادهایی مشارکت داشتند که به کشفیات مهمی در کشورهای کویت، عربستان سعودی و لیبی منجر شد. بر اساس آن کشفیات مهم، یک کارتل متشکل از هفت شرکت شکل گرفت که بخش عمده‌ای از تجارت جهانی نفت و گاز را در طول قرن بیستم در دست داشت. این شرکت‌ها که به «هفت خواهر» معروف شدند، عبارت بودند از: اکسون (که در ابتدا با نام استاندارد اویل شناخته می‌شد)، رویال داچ شل، بی‌پی، موبیل، تگزاکو، گالف و شورون.

عصر اوپک

از دهـه ۱۹۵۰ به بعد، تغییرات گسـترده‌ای رخ داد که کنتـرل تولید و قیمت‌گذاری نفت و گاز را از «ابرشـرکت‌های نفتی» و کشورهای مصرف‌کننده به کشورهای تولیدکننده نفت منتقل کرد. دولت‌های بسیاری از کشورهای تولیدکننده نفت - به‌ویژه در خاورمیانه و آمریکای جنوبی - شرکت‌های نفتی یکپارچه (IOCs) فعال در خاک خود را ابزاری برای اعمال نفوذ سیاسی، کنترل منابع انرژی، و پیشبرد منافع قدرت‌های غربی در کشورشان قلمداد می‌کردند. منظور از شرکت‌های یکپارچه، شرکت‌هایی است که در تمام زنجیره ارزش بالادستی، میان‌دستی و پایین‌دستی فعالیت می‌کنند.

به دلایل اقتصادی و ژئوپلیتیک، رهبران کشورهای تولیدکننده نفت تصمیم گرفتند کنترل منابع نفت و گاز و ثروت‌های مرتبط با آن را در دست بگیرند و بر اقتدار خود در این حوزه تاکید کنند.

در راستای این هدف، در سال ۱۹۶۰ دولت‌های ونزوئلا، عربستان سعودی، کویت، عراق و ایران «سازمان کشورهای صادرکننده نفت» - اوپک - را تاسیس کردند تا درباره مسائل مربوط به تولید نفت، قیمت‌گذاری و حقوق واگذاری‌های آینده با شرکت‌های نفتی بین‌المللی مذاکره کنند.

اوپک در نخستین دهه فعالیت خود تاثیر چندانی بر بازار جهانی نداشت. اما در اوایل دهه ۱۹۷۰، با افزایش تقاضا برای انرژی، بازنگری شرایط قراردادها در لیبی توسط معمر قذافی، و وقوع جنگ چهارم اعراب و اسراییل، ورق برگشت. اوپک اکنون یک قدرت سیاسی و اقتصادی قابل‌توجه به‌شمار می‌رود. طبق برآوردهای این سازمان، ۸۱ درصد ذخایر نفتی جهان متعلق به کشورهای عضو اوپک است. در حال حاضر، عربستان سعودی بیشترین سهم از ذخایر نفتی اوپک را در اختیار دارد و پس از آن، عراق و ایران در رتبه‌های بعدی قرار دارند.

در خارج از اوپک نیز ذخایر عظیم نفتی دیگری وجود دارد؛ از جمله حوزه نفتی دریای شمال که تحت کنترل بریتانیا، نروژ، دانمارک، آلمان و هلند است. همچنین منابع ماسه‌های نفتی در کانادا و ذخایر آب‌های عمیق در نزدیکی سواحل برزیل و خلیج مکزیک.

اوپک، که مقر آن در وین قرار دارد، در ابتدا در واکنش به تلاش‌های شـرکت‌های نفتی غربی برای پایین آوردن قیمت نفت ایجاد شد. این سازمان به کشورهای تولیدکننده نفت امکان می‌دهد با هماهنگ‌سازی سیاست‌ها و قیمت‌ها، درآمد خود را تضمین کنند. عضویت در اوپک برای یک کشور جایگاه و اعتبار بین‌المللی به همراه دارد.

ایالات متحده از گذشـته، اوپک را تهدیدی برای دسترسی خود به انرژی ارزان تلقی می‌کرد، چرا که این کارتل توانایی دارد قیمت نفت را در بازار جهانی بنا به خواسـت خود بالا ببرد. افزون بر این، سیاسـت کنونی آمریکا مبنی بر کاهش وابسـتگی به نفت خاورمیانه که تحت سـلطه اوپک اسـت، ممکن است موجب بروز مشکلات دیپلماتیک با کشورهایی شود که با منافع آمریکا گره خورده‌اند.

نکته مهم درباره عضویت در اوپک این است که کشورهای عضو نمی‌توانند سهمیه تولید مستقل برای خود تعیین کنند؛ موضوعی که ممکن است چالش‌برانگیز باشد، زیرا منافع سیاسی و ملاحظات اقتصادی در هر کشور عضو متفاوت است.

اعضای سازمان اوپک شامل کشورهای الجزایر، آنگولا، اکوادور، ایران، عراق، کویت، لیبی، نیجریه، قطر، عربستان سعودی، امارات متحده عربی و ونزوئلا هستند.

در نهایت، قدرت‌گیری اوپک نه‌تنها کنترل تولید و قیمت‌گذاری نفت را از شرکت‌های بین‌المللی غربی به کشورهای تولیدکننده منتقل کرد، بلکه آغازگر دوران جدیدی از شرکت‌های ملی نفت (NOCها) بود که امروز نقش اصلی را در صنعت نفت ایفا می‌کنند.

ملی شدن شرکت‌های نفت

عرضـه محدود، افزایش تقاضا، قیمت‌هـای بالای نفت خام و گاز طبیعی، و تغییرات در شـرایط ژئوپلیتیک، همگی موجب افزایش سلطه شرکت‌های ملی نفت شده است. این دنیای جدید به‌طور روزافزون پیچیده و سیاسی شده، به‌طوری‌که کشورهایی مانند ونزوئلا و روسیه نمونه‌هایی بارز از این تحول به شمار می‌روند. تصمیم هوگو چاوز در سال ۲۰۰۷ مبنی بر کنار گذاشتن توافق‌های تولید و سـایر اشکال همکاری با شرکت‌های بین‌المللی نفت (IOCs) در ونزوئلا، موجب شد دولت کنترل بیشتری بر تولید فعلی شرکت ملی نفت ونزوئلا (PDVSA) و دسترسی به ذخایر نفتی این کشور داشته باشد. همین وضعیت کم‌وبیش در روسیه نیز دیده می‌شود؛ جایی که دولت موقعیت شرکت دولتـی «گازپروم» را چنان تقویت کرده که حتی در مواردی از قراردادهای خود با شـرکت‌های بین‌المللی نفت عقب‌نشینی کرده است. در سال ۱۹۷۲، شرکت‌های بین‌المللی نفت و شرکت‌های مستقل بزرگ، ۹۳ درصد از تولید جهانی را در اختیار داشتند، در حالی که سهم شرکت‌های ملی تنها ۷ درصد بود. امروز این وضعیت تقریباً کاملاً برعکس شده؛ به‌طوری‌که شرکت‌های ملی نفت اکنون ۷۳ درصد از تولید جهانی - که حالا بسیار بزرگ‌تر از گذشته شده - را تحت کنترل دارند.

پیشرفت فناوری و کاهش قیمت

پیشـرفت‌های فناورانه در حوزه تولید نفت و گاز غیرمتعارف طی ۱۵ سـال گذشـته، چشم‌انداز انرژی در آمریکای شمالی را به‌طور چشم‌گیری دگرگون کرده‌اند. این تحولات همچنیـن فرصت‌های عظیم جدیدی را در سراسـر جهان ایجـاد کرده‌اند که موجب پیچیده‌تر شدن سازوکارهای عرضه جهانی و نظام‌های سیاسی، از جمله سلطه سازمان کشورهای صادرکننده نفت، شده‌اند.

این پیشرفت‌های بزرگ در حوزه‌های حفاری افقی، مهندسی زیرآب (به‌ویژه تولید در آب‌های عمیق)، و شکست هیدرولیکی (فرکینگ) حاصل شده. فرآیند شکست هیدرولیکی یا «فرکینگ» شامل تزریق آب، مواد شیمیایی و شن به داخل چاه‌های نفت و گاز است. این تزریق باعث ایجاد ترک‌هایی در لایه‌های سنگ شیل اطراف چاه می‌شود که در نتیجه آن، هیدروکربن‌ها (مانند نفت و گاز طبیعی) می‌توانند از سنگ‌ها خارج شده و به سطح منتقل شوند. در طول ده سال بعد، این تکنیک به‌طور کامل بهبود یافت و با پیشرفت‌هایی در حوزه حفاری افقی همراه شد که نتیجه این تولید فزاینده، همراه با رکود اقتصادی جهانی باعث کاهش قیمت‌ها شد.

منبع: ektinteractive.com

بیشتر نفت خام به محصولات نفتی مانند بنزین، گازوئیل، نفت سفید و نفت سنگین پالایش می‌شود. این محصولات عمدتاً برای تامین سوخت خودروها، هواپیماها، کشتی‌ها و ماشین‌آلات استفاده می‌شوند و در برخی مناطق نیز برای گرم‌کردن ساختمان‌ها کاربرد دارند.

۳۰ درصد انرژی جهان در دست نفت

روند تولید، مصرف و چشم‌انداز جهانی

نفت خام همچنان ستون فقرات نظام انرژی جهان باقی مانده است؛ منبعی حیاتی که نه‌تنها موتور صنایع و حمل‌ونقل را به حرکت درمی‌آورد، بلکه نقش تعیین‌کننده‌ای در اقتصاد جهانی، سیاست‌های ژئوپلیتیک و امنیت انرژی ایفا می‌کند. در سال ۲۰۲۲، نفت نزدیک به ۳۰ درصد از کل انرژی مصرفی جهان را تامین کرد؛ سهمی چشمگیر که علیرغم گسترش انرژی‌های تجدیدپذیر، هنوز تزلزل‌ناپذیر باقی مانده است. در همین سال، عرضه جهانی نفت به ۱۸۷.۹ میلیون تراژول (TJ) رسید؛ عددی که نشان‌دهنده افزایش ۲۲ درصدی نسبت به سال ۲۰۰۰ است.

در صدر فهرست کشورهای تامین‌کننده نفت، ایالات متحده با اختلاف پیشتاز است، در حالی که چین و هند نیز سهم قابل‌توجهی در عرضه و تقاضای جهانی دارند. اگرچه برخی پیش‌بینی‌ها از نزدیک بودن نقطه اوج مصرف نفت خبر می‌دهند، آمارها می‌گویند تقاضای جهانی نه‌تنها کاهش نیافته، بلکه انتظار می‌رود طی دهه‌های آینده همچنان رشد کند. این در حالی است که پویایی‌های بازار، از جمله تحولات ژئوپلیتیک و رفتار بازیگران کلیدی مانند اوپک و کشورهای مصرف‌کننده، بر روند عرضه و قیمت‌گذاری نفت تاثیر عمیقی گذاشته‌اند. عصر نفت هنوز به پایان نرسیده، بلکه در حال بازتعریف جایگاه خود در دنیای جدید انرژی است.

عرضه نفت

عرضه نفت عبارت است از تولید نفت خام و فرآورده‌های پالایش‌شده و مجموع تولید نفت و واردات نفت در هر کشور، پس از کسر نفت صادرشده یا ذخیره‌شده.

تولید نفت

در سال ۲۰۲۲، ۹۸ کشور در مجموع حدود ۸۰,۷۵ میلیون بشکه نفت خام تولید کردند و فقط پنج کشور از این میان، مسوول حدود ۵۲ درصد از کل این تولید بودند. میزان تولید نفت با واحد «بشکه در روز» (BPD) سنجیده می‌شود. بیشتر کشورهای تولیدکننده نفت، روزانه هزاران یا حتی میلیون‌ها بشکه نفت تولید می‌کنند، اما میزان کل تولیدشان معمولاً تحت تاثیر عوامل بازار است و نه ظرفیت واقعی تولیدشان. برای نمونه، پس از آغاز جنگ روسیه و اوکراین در سال ۲۰۲۲، قیمت بنزین به شدت افزایش یافت، اما شرکت‌های نفتی آمریکا ترجیح دادند به جای آن که تولید را افزایش دهند، از سود حاصل از قیمت‌های بالاتر هر گالن بهره ببرند (که در این صورت، عرضه بیشتر شده و قیمت هر گالن کاهش می‌یافت).

مصرف نفت

بیشتر نفت خام به محصولات نفتی مانند بنزین، گازوئیل، نفت سفید و نفت سنگین پالایش می‌شود. این محصولات عمدتاً برای تامین سوخت خودروها، هواپیماها، کشتی‌ها و ماشین‌آلات استفاده می‌شوند و در برخی مناطق نیز برای گرم‌کردن ساختمان‌ها کاربرد دارند. بسیاری از فرآورده‌های نفتی، کاربردهایی غیرانرژی‌زا نیز دارند؛ از جمله آسفالت، روغن‌های موتور و مواد اولیه برای تولید پلاستیک.

چشم‌انداز نفت در کوتاه‌مدت

آژانس بین‌المللی انرژی در ماه ژوییه، در گزارش ماهانه‌ای، اعلام کرده که عرضه جهانی نفت در سال جاری قرار است سه برابر سریع‌تر از میزان تقاضا افزایش یابد. با این حال، عوامل فصلی باعث شده‌اند که بازار در کوتاه‌مدت همچنان با محدودیت مواجه باشد.

آژانس مستقر در پاریس پیش‌بینی می‌کند که عرضه نفت در سال جاری به میزان ۲.۱ میلیون بشکه در روز افزایش یابد و در سال آینده نیز با رشد ۱.۳ میلیون بشکه‌ای همراه باشد؛ رقمی که نسبت به برآوردهای قبلی (۱.۸ میلیون و ۱.۱ میلیون بشکه در روز) بیشتر است.

این بازنگری پس از افزایش چشمگیر تولید توسط ائتلاف اوپک‌پلاس صورت

رتبه‌بندی عرضه نفت در دنیا (۲۰۲۲)

رتبه	کشور	تراژول	سهم از کل انرژی (درصد)
-	کل دنیا	۱۸۷۹۰۲۳۴۹	-
۱	آمریکا	۳۱۷۲۱۶۵۶	۱۶,۹
۲	چین	۲۸۴۸۱۵۷۳	۱۵,۲
۳	هند	۱۰۸۲۴۲۵۹	۵,۸
۴	روسیه	۶۹۴۸۴۰۳	۳,۷
۵	عربستان سعودی	۶۵۱۲۴۶۳	۳,۵
۶	ژاپن	۶۳۱۲۰۹۵	۳,۴
۷	برزیل	۴۶۹۷۲۷۸	۲,۵
۸	کره جنوبی	۴۲۶۹۸۶۷	۲,۳
۹	کانادا	۴۱۱۳۸۹۳	۲,۲
۱۰	آلمان	۳۷۹۲۷۳۵	۲,۰

بزرگ‌ترین تولیدکنندگان نفت دنیا

کشور	تولید روزانه نفت-۲۰۲۳ (بشکه در روز)
ایالات متحده آمریکا	**۱۹,۴ میلیون**
عربستان سعودی	**۱۱,۴ میلیون**
روسیه	**۱۱,۱ میلیون**
کانادا	**۵,۷ میلیون**
ایران	**۴,۷ میلیون**
عراق	**۴,۴ میلیون**
چین	**۴,۲ میلیون**
امارات	**۳,۹ میلیون**
برزیل	**۳,۵ میلیون**
کویت	**۲,۹ میلیون**

گرفته، هرچند کشورهای خارج از این ائتلاف همچنان محرک اصلی رشد عرضه هستند

عرضه نفت در ماه ژوئن با افزایش چشـــمگیر ۹۵۰ هزار بشـــکه در روز همراه بود؛ این رشد عمدتاً به‌دلیل افزایش تولید عربستان سعودی رخ داد، در حالی که چندین کشور حوزه خلیج فارس نیز صادرات خود را افزایش دادند. این اقدامات در بحبوحه تنش‌های میان اسرائیل و ایران و به‌دلیل نگرانی‌ها از احتمال اختلال در عرضه در تنگه هرمز صورت گرفت.

با وجود این افزایش‌های قابل‌توجـــه، آژانس بین‌المللی انرژی اعلام کرده که عوامل فصلی در کوتاه‌مدت موجب فشـــرده‌تر شـــدن بازار شده‌اند. بازارهای آتی همچنان در وضعیت عقب‌ماندگی شدید قرار دارند؛ یعنی قیمت‌های کوتاه‌مدت بالاتر از قراردادهای بلندمدت هستند. همچنین، تقاضای سفرهای تابستانی باعث حفظ سودآوری مناسب در حاشیه پالایشگاه‌ها شده است.

با این حال، طبـــق اعلام آژانس، افزایش ضمنی ذخایر جهانی نفت به میزان ۱٫۷۴ میلیون بشـــکه در روز در سه‌ماهه دوم سال، بازتاب‌دهنده کامل دسترسی واقعی به بازار نیست. بخش زیادی از این افزایش ذخایر در چین و ایالات متحده متمرکز شـــده است؛ جایی که انباشت اســـتراتژیک و محدودیت‌های موقتی در صادرات، دسترسی این منابع به بازار گسترده‌تر را محدود می‌کند.

پیش‌بینی می‌شود که تقاضای نفت در سال آینده با رشد ۷۲۲ هزار بشکه در روز همراه باشـــد؛ رقمی که نسبت به برآورد قبلی یعنی ۷۳۹ هزار بشکه کاهش یافته است.

برآوردهای آژانس بین‌المللی انـــرژی همچنان به‌طور قابل‌توجهی پایین‌تر از پیش‌بینی‌های اوپک اســـت، زیرا این ائتلاف رشـــد تقاضای جهانی نفت را برای امسال و ســـال آینده در حدود ۱.۳ میلیون بشکه در روز پیش‌بینی کرده است. اوپک با اطمینان بیشتری بر این دیدگاه پافشاری کرده که تقاضای جهانی نفت تا نیمه قرن همچنان در مسیر رشد خواهد بود و هیچ نقطه اوجی برای کاهش آن دیده نمی‌شود.

در گزارش سالانه این سازمان درباره روندهای بلندمدت انرژی، پیش‌بینی شده تقاضای نفت تا سال ۲۰۳۰ به ۱۱۳٫۳ میلیون بشکه در روز برسد و تا سال ۲۰۵۰ به حدود ۱۲۳ میلیون بشـــکه در روز افزایش یابد، در حالی که این رقم در سال گذشته ۱۰۳٫۷ میلیون بشکه بود.

بزرگ‌ترین مصرف‌کنندگان نفت دنیا؛ ۱۰ کشور برتر مصرف‌کننده نفت در دنیا

کشور	میلیون بشکه در روز
ایالات متحده	۲۰٫۱
چین	۱۵٫۱۵
هند	۵٫۰۵
روسیه	۳٫۶۸
عربستان سعودی	۳٫۶۵
ژاپن	۳٫۳۸
برزیل	۳٫۰۳
کره جنوبی	۲٫۵۵
کانادا	۲٫۴۱
آلمان	۲٫۱۸
کل دنیا	۹۹٫۹۵

معرفی ۱۰ غول بزرگ نفتی

بازیگران اصلی بازار انرژی کدام‌اند؟

صنعت جهانی نفت تحت سلطه تعداد محدودی از شرکت‌های عظیم قرار دارد که بازارهای انرژی را شکل می‌دهند، بر راهبردهای ژئوپلیتیک تاثیر می‌گذارند و میلیاردها دلار درآمد تولید می‌کنند. این شرکت‌ها ذخایر عظیمی را در اختیار دارند، در فناوری سرمایه‌گذاری می‌کنند و نقش حیاتی در ثبات اقتصادی جهان ایفا می‌کنند.
در ادامه، ۱۰ شرکت بزرگ نفتی جهان در سال ۲۰۲۵ را بر اساس ارزش بازار و تاثیرگذاری در صنعت معرفی می‌کنیم.

۱ سعودی آرامکو

ظرفیت بازار: **۱٫۷ تریلیون دلار**
دفتر مرکزی: **ظهران، عربستان**

شرکت سعودی آرامکو همچنان بزرگ‌ترین تولیدکننده نفت در جهان و ارزشمندترین شـــرکت انرژی به‌شمار می‌آید. این غول دولتی حدود ۱۰ درصد از عرضه جهانی نفت را تامین می‌کند و روزانه بیش از ۱۰ میلیون بشکه نفت تولید دارد. تاثیر آرامکو فراتر از تولید است. این شرکت در تعیین قیمت نفت در خاورمیانه نقش مهمی دارد و همین مساله بر هزینه‌های انرژی در سطح جهانی تاثیر می‌گذارد.

با وجود تلاش‌هایی که برای تنوع‌بخشی به منابع انرژی صورت گرفته، آرامکو همچنان سرمایه‌گذاری سنگینی در پروژه‌های نفت و گاز انجام می‌دهد تا جایگاه غالب خود را در دهه‌های آینده حفظ کند. عرضه عمومی ســـهام این شرکت در سال ۲۰۱۹ یک رویداد تاریخی بود، چرا که مبلغ ۲۹٫۴ میلیارد دلار جذب کرد و به بزرگ‌ترین عرضه اولیه سهام در تاریخ تبدیل شد.

۲ اکسون‌موبیل

ظرفیت بازار: **۴۹۰ میلیارد دلار**
دفتر مرکزی: **ارووینگ، تگزاس آمریکا**

اکسون‌موبیل بیش از یک قرن است که نقش کلیدی در بازار جهانی نفت ایفا می‌کند. این شرکت چندملیتی آمریکایی در بیش از ۵۰ کشور فعالیت دارد و تمرکز اصلی‌اش بر نفت خام، گاز طبیعی و محصولات پتروشیمی است. با وجود رقابت روزافزون انرژی‌های تجدیدپذیر، اکســـون‌موبیل همچنان فعالیت‌های خود در حوزه سوخت‌های فسیلی را گســـترش می‌دهد؛ از جمله خرید شرکت Pioneer Natural Resources به ارزش ۶۰ میلیارد دلار که یکی از بزرگ‌ترین معاملات تاریخ صنعت انرژی محسوب می‌شود.

سرمایه‌گذاری این شرکت در فناوری جذب و ذخیره‌سازی کربن (CCS) نشان‌دهنده تلاشی برای ایجاد تعادل میان پایداری زیست‌محیطی و تولید سنتی نفت است. با این حال، تکیه اصلی اکســـون‌موبیل هنوز هم بر سوخت‌های فسیلی است و همین ویژگی، هسته مدل کسب‌وکار آن را تشکیل می‌دهد.

شرکت سعودی آرامکو همچنان بزرگ‌ترین تولیدکننده نفت در جهان و ارزشمندترین شرکت انرژی به‌شمار می‌آید. این غول دولتی حدود ۱۰ درصد از عرضه جهانی نفت را تامین می‌کند و روزانه بیش از ۱۰ میلیون بشکه نفت تولید دارد.

۳ شورون

ظرفیت بازار: **۲۸۱ میلیارد دلار**
دفتر مرکزی: **سن رامون، کالیفرنیا آمریکا**

شـــرکت شـــورون یکی از بازیگران اصلی در حوزه تولید نفت هم در بخش بالادســـتی (اســـتخراج) و هم در بخش پایین‌دســـتی (پالایش و توزیع) است. این شرکت با ذخایر قابل‌توجه در ناحیه پرمین آمریکا (یکی از بزرگ‌ترین منابع تولید نفت و گاز شـــیل در جهان، برگرفته از دوره زمین‌شناســـی پرمین (Permian Period) به دلیل لایه‌های ســـنگی متعلق به این دوره)، قزاقســـتان و خلیج مکزیک، همچنان یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌های انرژی یکپارچه در جهان به شمار می‌رود.

شورون سرمایه‌گذاری‌های خود را در زمینه انرژی‌های تجدیدپذیر افزایش داده و برنامه دارد تا تا سال ۲۰۳۰ روزانه ۱۰۰ هزار بشکه سوخت تجدیدپذیر تولید کند. با این حال، بیشتر درآمد این شرکت همچنان از فعالیت‌های نفت و گاز آن تامین می‌شود.

۴ پتروچاینا

ظرفیت بازار: **۲۳۳ میلیارد دلار**
دفتر مرکزی: **پکن، چین**

پتروچاینا بزرگ‌ترین تولیدکننده نفت و گاز در چین است و نقش مهمی در تامین امنیت انرژی این کشور ایفا می‌کند. این شرکت با ذخایر وسیع در آسیا، آفریقا و خاورمیانه، تمرکز اصلی خود را بر تولید نفت خام، گاز طبیعی و پالایش قرار داده است.

همچنین پتروچاینا در حوزه انرژی‌های پاک نیز ســـرمایه‌گذاری می‌کند و هدفش رســـیدن به سطح انتشار صفر کربن تا سال ۲۰۵۰ است. البته تمرکز اصلی این شرکت همچنان بر تولید سوخت‌های فسیلی باقی مانده تا پاسخگوی تقاضای رو به رشد انرژی در چین باشد.

۵ شل

ظرفیت بازار: **۲۲۰ میلیارد دلار**
دفتر مرکزی: **لندن، بریتانیا**

شل یکی از شناخته‌شده‌ترین شـــرکت‌های نفتی جهان است که در بیش از ۷۰ کشور فعالیت دارد. این شرکت که به دلیل تولید و پالایش نفت در مقیاس وسیع معروف است، در سال‌های اخیر سرمایه‌گذاری‌های راهبردی در زمینه‌هایی مانند هیدروژن، ایستگاه‌های شارژ خودروهای برقی و سوخت‌های زیستی انجام داده است.

اســـتراتژی انتقال انرژی شل، شامل کاهش میزان انتشـــار آلاینده‌ها در کنار حفظ فعالیت‌های قوی نفت و گاز اســـت. بخش گاز طبیعی مایع‌شده (LNG) این شرکت نیز همچنان یکی از سودآورترین بخش‌های کسب‌وکار آن محسوب می‌شود.

۶ توتال انرژی

ظرفیت بازار: **۱۵۵ میلیارد دلار**
دفتر مرکزی: **پاریس، فرانسه**

شـــرکت توتال انـــرژی (Total Energies) در خط مقدم تحول انرژی اروپا قرار دارد و تلاش می‌کند میان تولید نفت و سرمایه‌گذاری در انرژی‌های تجدیدپذیر، تعادل برقرار کند. با اینکه این شـــرکت هنوز یکی از تولیدکنندگان بزرگ نفت محسوب می‌شود، در زمینه‌های انرژی خورشیدی، بادی و سوخت‌های زیستی پیشتاز است.

استراتژی توتال انرژی شامل تنوع‌بخشی به سبد فعالیت‌هایش، کاهش وابستگی به نفت و افزایش سرمایه‌گذاری در انرژی‌های سبز است.

۷ کاناکوفیلیپس

ظرفیت بازار: **۱۲۷ میلیارد دلار**
دفتر مرکزی: **هوستون، آمریکا**

کاناکو فیلیپس (Conoco Phillips) یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌های مستقل تولیدکننده نفت در ایالات متحده است. این شرکت حضور خود را در آلاسکا، حوزه پرمین و دریای شمال گسترش داده و تمرکز اصلی‌اش بر استخراج نفت خام و گاز طبیعی است.

کاناکو فیلیپس، با خرید شرکت Concho Resources و دارایی‌های پرمین شرکت شل، موقعیت خود را تقویت کرده و به یکی از بزرگ‌ترین تولیدکنندگان نفت در آمریکای شمالی تبدیل شده است.

۸ شنهوا انرژی

ظرفیت بازار: **۱۱۸ میلیارد دلار**
دفتر مرکزی: **پکن، چین**

شرکت شـــنهوا در درجه اول بر تولید زغال‌ســـنگ تمرکز دارد، اما سرمایه‌گذاری‌های فزاینده‌اش در زمینه نفت و گاز باعث شده به یکی از بازیگران کلیدی بخش انرژی چین تبدیل شود. این شرکت در حال گسترش فعالیت‌های نفتی خود است تا وابستگی چین به منابع انرژی خارجی را کاهش دهد.

با وجود سرمایه‌گذاری بیشتر در انرژی‌های تجدیدپذیر، شنهوا هنوز تا حد زیادی به سوخت‌های فسیلی وابسته است.

۹ بریتیش پترولیوم

ظرفیت بازار: **۹۷ میلیارد دلار**
دفتر مرکزی: **لندن، بریتانیا**

شرکت BP به‌طور فعال در حال گذار به سمت انرژی‌های تجدیدپذیر است. با این حال، فعالیت‌های نفت و گاز آن همچنان بخش اصلی درآمدش را تشکیل می‌دهند. این شرکت قصد دارد تا سال ۲۰۵۰ به سطح انتشار خالص صفر کربن برسد و تمرکز خود را بر انرژی بادی دریایی، هیدروژن و سوخت‌های زیستی قرار داده است.

با این حال، کاهش اهداف در حوزه انرژی‌های سبز نشان می‌دهد که BP هنوز برای حفظ سودآوری خود به سوخت‌های فسیلی وابسته است.

۱۰ سینوپک

ظرفیت بازار: **۹۷ میلیارد دلار**
دفتر مرکزی: **پکن، چین**

سینوپک، با نام رسمی «شرکت نفت و پتروشیمی چین»، یکی از بزرگ‌ترین پالایشگاه‌های نفت جهان اســـت. ظرفیت پالایش این شرکت باعث شـــده نقش حیاتی در بازار انرژی آســـیا داشته باشد. سینوپک در زمینه‌های هیدروژن سبز و جذب و ذخیره‌سازی کربن سرمایه‌گذاری می‌کند، در حالی که کسب‌وکار قدرتمند نفتی خود را نیز حفظ کرده است

این ۱۰ شرکت بزرگ نفتی سلطه قابل‌توجهی بر بخش انرژی جهان دارند و بر همه‌چیز از قیمت سوخت گرفته تا سیاست‌های دولتی تاثیر می‌گذارند. با اینکه بسیاری از آن‌ها در انرژی‌های تجدیدپذیر سرمایه‌گذاری می‌کنند، نفت همچنان ستون اصلی فعالیت‌هایشان به‌شـــمار می‌رود. در شرایطی که جهان به‌ســـوی آینده‌ای پایدارتر حرکت می‌کند، این شرکت‌ها باید میان سودآوری و مسوولیت‌پذیری زیست‌محیطی تعادل برقرار کنند. آینده انرژی وابســـته به آن است که این غول‌های صنعت چگونه خود را با چالش‌های جدید وفق دهند، در نوآوری سرمایه‌گذاری کنند و نیازهای جهانی انرژی را مدیریت کنند.

منبع: EOG

ژئوپلیتیک نفت در خاورمیانه

شمشیر دولبه دلارهای نفتی برای آمریکا و کشورهای نفت‌خیز

ژئوپلیتیک نفت بسیار پیچیده است، چون اهداف قدرت‌های بزرگ جهانی متنوع و گاه متناقض‌اند. تا مدتی نه‌چندان دور، سیاست ایالات متحده در خاورمیانه نفت‌خیز بر محور «مهار دوگانه» عراق و ایران متمرکز بود. این سیاست همچنین شامل حمایت از رژیم‌های اقتدارگرا در منطقه خلیج فارس، حفاظت از منافع نفتی آمریکا در داخل و خارج، حفظ قراردادهای بزرگ با صنایع دفاعی آمریکا، و تامین نفت خام امن و نسبتاً ارزان برای متحدان این کشور در اروپای غربی و حوزه اقیانوس آرام بوده است.

با این حال، سیاست مهار دوگانه با مخالفت‌های فزاینده‌ای از سوی اتحادیه اروپا و ژاپن مواجه شد؛ چرا که این کشورها حتی به قیمت حذف شدن شرکت‌های آمریکایی که به دلیل محدودیت‌های اعمال‌شده توسط دولت ایالات متحده، از فعالیت در منطقه بازماندند، از شرکت‌های نفتی خودشان حمایت می‌کردند.

قیمت نفت خامی که بتواند هم‌زمان منافع ایالات متحده، دولت عربستان سعودی و متحدان آن‌ها را تامین کند، چه میزان است؟ زمانی که درباره این موضوعات - و سایر مسائل مشابه - اختلاف نظر به‌وجود می‌آید، چگونه این اختلافات حل‌وفصل می‌شوند؟ آیا می‌توان به قیمتی دست یافت که اهداف اصلی اوپک (سازمان کشورهای صادرکننده نفت) و عربستان را هم‌زمان برآورده کند؟ یعنی قیمتی که: الف) به‌اندازه‌ای پایین باشد که تقاضا با رشد اقتصادی افزایش یابد ب) آنقدر پایین باشد که سرمایه‌گذاری گسترده در نفت غیر اوپک یا منابع انرژی جایگزین را کاهش دهد ج) در عین حال، به‌اندازه‌ای بالا باشد که بتواند هزینه‌های اجتماعی کشورهای عضو اوپک را تامین کند.

در گذشته، رابطه آمریکا و عربستان سعودی بر تلاش برای آشتی دادن اهداف مختلف این دو کشور متمرکز بوده و این تلاش در مجموع موفقیت‌آمیز بوده است. این دیدگاه بر پایه شناسایی منافع مشترک میان ایالات متحده و عربستان شکل گرفته بود؛ منافع مشترکی که از تضمین‌های امنیتی آمریکا و ادغام تدریجی عربستان و کشورهای خلیج فارس در بازارهای مصرف و فرصت‌های سرمایه‌گذاری غرب نشات می‌گرفت.

در این زمینه، مشاهدات «رابرت ویتالیس» درباره «بسته شدن مرز نفتی عربستان» از اصل موضوع غافل مانده است. ویتالیس معتقد است دوران دهه‌های ۱۹۴۰ و ۱۹۵۰ - زمانی که شرکت آرامکو عملاً نقش وزارت نفت و نهاد عمرانی عربستان را ایفا می‌کرد و به‌نوعی بازوی دیپلماتیک و اطلاعاتی خصوصی آمریکا بود - به پایان رسیده و نفوذ ایالات متحده بر رژیم سعودی به‌طور قابل توجهی کاهش یافته است.

این گفته ویتالیس به نظر درست می‌آید: «دوران امپراتوری برای آمریکا در خلیج فارس به پایان رسیده. مرز منابع نفتی عربستان در خارج از کشور بسته شده، زیرا دولت سعودی اکنون کنترل کامل و فراگیر در این منطقه را در اختیار دارد.» و البته که چنین است.

درست است که «صلح آمریکایی» همواره در معرض چالش و بازنگری قرار دارد. با این حال، بحث درباره روابط آمریکا و عربستان سعودی مبتنی بر کنترل امپریالیستی آمریکا بر عربستان نیست - چه از منظر سلطه سرزمینی و چه از نظر نفوذ مستقیم بر سیاست‌های داخلی عربستان.

با این‌حال، پرسش‌های بزرگ‌تری درباره‌ی ماهیت در حال تغییر هژمونی ایالات متحده و نقش سیاست نفت در این چارچوب باقی مانده‌اند. در همین زمینه است که باید جایگاه قدرت و نفوذ را در اقتصاد سیاسی بین‌المللی معاصر نفت بررسی کرد. چرا که اکنون چالشی واقعی برای هژمونی آمریکا و نقش آن به‌عنوان نگهبان نفت غرب پدید آمده؛ هرچند این چالش الزاماً در شن‌های عربستان ریشه ندارد.

تحول کلیدی ژئوپلیتیک، پایان جنگ سرد و پیامدهای آن بوده است. چهار نتیجه مهم از این تحول عبارتند از: ۱) آمریکا اکنون آزادی بیشتری برای به‌کارگیری قدرت نظامی دارد، در حالی‌که توجیهات داخلی و بین‌المللی برای این اقدام تضعیف شده‌اند؛ ۲) موقعیت برخی کشورهای عربی (از جمله اعضای مهم اوپک، به‌ویژه عراق) که با راهبرد آمریکا در منطقه مخالف بودند، ضعیف‌تر شده است؛ ۳) پایه‌های مادی و ایدئولوژیک باقی‌مانده برای مدل‌های توسعه برنامه‌ریزی‌شده و دولتی - از جمله آن‌هایی که بر درآمدهای نفتی تکیه داشتند - تضعیف شده‌اند؛ ۴) رقابت میان آمریکا و متحدان سرمایه‌دار آن بیشتر به حوزه‌های صرفاً «اقتصادی» منتقل شده، که تلاش‌های آمریکا برای تدوین راهبردهای کلی رهبری ژئوپلیتیک و اقتصادی را پیچیده‌تر کرده است.

پول نفت

شکافی که سه سال پیش میان دولت بایدن و محمد بن سلمان، ولیعهد عربستان سعودی، ایجاد شد ریشه‌ای تاریخی در روابط پرتنش آمریکا و عربستان دارد که به سال ۱۹۴۵ بازمی‌گردد. وقتی درگیری روسیه و اوکراین در سال ۲۰۲۲ آغاز شد، قیمت نفت به طور سرسام‌آوری افزایش یافت و موجب تورم شدید جهانی شد و خطر رکود اقتصادی در سراسر جهان را بالا برد. بایدن، برای جبران کاهش نفت روسیه که تحت تحریم قرار گرفته بود و کاستن فشار بر کسب‌وکارها و صنایع، پیامی به بن سلمان فرستاد و از او درخواست کرد تا تولید نفت را در دوران کمبود افزایش دهد. در چارچوب آنچه «روابط ویژه آمریکا و عربستان» نامیده می‌شود، چنین درخواستی رویه‌ای متداول تلقی می‌شود.

از دهه ۱۹۴۰، ایالات متحده متعهد شده بود که از نظام سلطنتی عربستان سعودی و میادین نفتی آن محافظت کند و در ازای آن، عربستان هر زمان که نیاز باشد، با افزایش تولید نفت به تثبیت قیمت‌ها کمک کند. سه سال پیش، بایدن انتظار داشت محمد بن سلمان به درخواستش پاسخ مثبت بدهد، اما ولیعهد سعودی این درخواست را نادیده گرفت. این رفتار غیرمعمولی بود. ایالات متحده از پادشاهی سعودی حمایت می‌کند، به آن سلاح می‌فروشد و زمانی که شاهزاده جوان در سال ۲۰۱۸ دستور قتل جمال خاشقجی، روزنامه‌نگار منتقد را به ماموران امنیتی در استانبول داد، از اعمال تحریم‌های بین‌المللی علیه آن کشور جلوگیری می‌کند.

رسانه‌های آمریکایی شروع به اظهار نظر درباره «روابط تیره» و «خیانت» ولیعهد در ریاض کردند. این روایت جدید، بازتاب تنش‌های تکرارشونده میان ایالات متحده و آل سعود ثروتمند غرق در نفت است که آمریکا دهه‌ها از آن‌ها حمایت کرده است. ولیعهد نه‌تنها از کاهش بحران انرژی با افزایش عرضه نفت به آن سوی اقیانوس اطلس خودداری کرد، بلکه از محکوم کردن جنگ روسیه و اوکراین نیز سرباز زد. این نافرمانی دوگانه، نشانه‌ای از رابطه‌ای پرتنش و ناپایدار است. اما با توجه به آنچه دیوید، ام. وایت مورخ در کتاب «پول نفت: دلارهای نفتی خاورمیانه و دگرگونی امپراتوری آمریکا در سال‌های ۱۹۶۷ تا ۱۹۸۸» روایت می‌کند، چندان هم غیرمنتظره نیست. از دهه ۱۹۷۰، نافرمانی و خیانت در این روابط رایج بوده و اغلب از توافق‌هایی سرچشمه گرفته که ایالات متحده و کشورهای عربی صادرکننده نفت گاهی به آن‌ها پایبند می‌ماندند و گاهی نیز آن‌ها را زیر پا می‌گذاشتند.

کتاب «پول نفت»، با تمرکز بر دهه‌های ۱۹۷۰ و ۱۹۸۰، به ما کمک می‌کند گذشته‌ای را درک کنیم که همچنان سایه‌اش بر امروز سنگینی می‌کند. دیوید ام. وایت در روایت خود که هم روان و هم با دقت پژوهشی تهیه شده، به منشأ تاریخی وعده‌ها و خطرات رابطه‌ای می‌پردازد که در آن ایالات متحده، کشورهای نفت‌خیز عرب، و ایران همگی در ایجاد یک تحول مثبت در اقتصادی با دلارهای نفتی ناکام مانده‌اند. این اقتصاد مبتنی بر دلارهای نفتی که موضوع محوری کتاب است، به یک کالای اساسی وابسته بود و به درآمدهای نفتی تکیه داشت که فقط و فقط با دلار آمریکا محاسبه می‌شد. قرار بود دولت‌های خاورمیانه با

درست است که «صلح آمریکایی» همواره در معرض چالش و بازنگری قرار دارد. با این حال، بحث درباره روابط آمریکا و عربستان سعودی مبتنی بر کنترل امپریالیستی آمریکا بر عربستان نیست - چه از منظر سلطه سرزمینی و چه از نظر نفوذ مستقیم بر سیاست‌های داخلی عربستان.

استفاده از این دلارهای تازه، زیرساخت‌های کشورشان را بسازند و برنامه‌های عظیم نوسازی را آغاز کنند. اما چنین نکردند.

بر اساس دیدگاه وایت، منطق اقتصاد مبتنی بر دلارهای نفتی بر استفاده از ثروت نفت برای «نوسازی» متمرکز بود؛ از جمله ساخت شهرهای صنعتی جدید، تاسیس موسسات آموزشی، بهبود خدمات درمانی و، از همه مهم‌تر، تجهیز ارتش‌های مدرن. در ازای تضمین امنیت این رژیم‌های نفتی، ایالات متحده اصرار داشت که پیمانکاران، شرکت‌ها و صنایع آمریکایی سهم عمده‌ای از قراردادهای توسعه را دریافت کنند. آمریکا پول نفت را با دلار پرداخت می‌کرد، اما قرار بود این دلارها در نهایت دوباره به سوی خود ایالات متحده بازگردند.

وایت در این کتاب، رابطه میان شرکای نابرابر را تاریخی‌سازی می‌کند؛ رابطه‌ای پیچیده که گاهی از دسته‌بندی‌های ساده سر باز می‌زند. در این تعامل چه کسی دست بالا را داشت؟ ایالات متحده یا تولیدکنندگان نفت؟ چه کسی از ابزار فشار استفاده می‌کرد؟ آیا این رابطه آکنده از تناقض، دشمنی و دلخوری از هر دو طرف بود؟ و در کدام لحظات تاریخی این روابط دچار بحران شد؟ این‌ها پرسش‌هایی هستند که این کتاب به آن‌ها پاسخ می‌دهد.

بر اساس دیدگاه وایت، از نیمه دوم قرن بیستم، نفت ستون فقرات تعامل ایالات متحده با کشورهای نفت‌خیز خاورمیانه بوده و همچنان هست. همین عامل موجب نزدیکی بیشتر آمریکا به جهان عرب شد و گسترش نفوذ آن را در منطقه رقم زد. در حالی که کتاب‌های زیادی درباره این رابطه نوشته شده‌اند، «پول نفت» بینش‌های تازه‌ای درباره تناقض‌های درونی و جنبه‌های تاریک دهه‌های ۱۹۷۰ و ۱۹۸۰ ارائه می‌کنند؛ دورانی که جنگ اعراب و اسراییل در سال ۱۹۷۳ به تحریم نفتی منجر شد.

بسیاری از پژوهشگران روابط خارجی ایالات متحده، پس از جنگ جهانی دوم از به‌کار بردن واژه «امپراتوری» برای توصیف این میراث تاریخی اکراه دارند. اما وایت در تحلیل خود با صراحت مفهوم امپراتوری را در کانون توجه قرار می‌دهد. طرفداران، امپراتوری جهانی در حال ظهور ایالات متحده را شکلی از وابستگی متقابل به دلارهای نفتی می‌دانستند، در حالی که مخالفان، آن را بهره‌کشی کامل و ورشکستگی اخلاقی توصیف می‌کردند.

وایت با بهره‌گیری از منابع تاریخی جدید و اسناد آرشیوی، نشان می‌دهد که وابستگی متقابل ایالات متحده و کشورهای نفت‌خیز خاورمیانه به دلارهای نفتی، پیامدهایی پیچیده و دوگانه به همراه داشت. آمریکا به شکلی وارد منطقه شد که برای اقتصادش سودمند بود؛ از جمله انتقال فناوری، فروش سلاح، خدمات مهندسی، کالاهای مصرفی، و سرمایه‌گذاری مستقیم در اقتصاد آمریکا، که بخش قابل توجهی از درآمدهای نفتی را جذب می‌کردند. در ازای این موارد، ایالات متحده به کشورهای تولیدکننده نفت وعده امنیت و نوسازی تحت نظارت خود را داد.

در عین حال، وابستگی متقابل به دلارهای نفتی، به بنیانی برای مجموعه‌ای از بحران‌های نگران‌کننده بدل شد - از ناامنی و جنگ گرفته تا انقلاب‌ها، فساد، تجاوزهای نظامی، و حتی گسترش فرهنگ عامه هالیوودی با مضامین شرق‌شناسانه. کشورهای عرب غیردموکرات خاورمیانه با حمایت سیاسی و نظامی آمریکا، قدرتمندتر، بی‌رحم‌تر و فاسدتر شدند. وایت استدلال می‌کند که فساد در هر دو سوی این رابطه، به امری فراگیر تبدیل شد؛ جایی که حاکمان اقتدارگرا، اعضای کنگره، لابی‌گران و مدیران اجرایی، به بهای پاسخ‌گویی و عدالت، ثروت‌های هنگفتی را اندوختند. داستان نفت در این‌جا، داستان تناقض‌هایی است با پیامدهایی جدی برای مردم خاورمیانه و ایالات متحده.

فراتر از ایالات متحده و خاورمیانه، ثروت نفتی به ابزاری برای تضعیف حقوق بشر، دموکراسی و عدالت در سراسر جهان تبدیل شد. به گفته نویسنده، ایالات متحده تحت عنوان مبارزه با کمونیسم جهانی، به متحدان نفت‌خیز خود دستور داد تا حکومت‌های اقتدارگرای خارج از منطقه نفتی را تامین مالی و حمایت کنند؛ از جمله کشورهایی در آمریکای لاتین و آسیا. اقدام عربستان به تشکیل نیروهای جهادی با هدف آزادسازی افغانستان از اشغال شوروی در دهه ۱۹۸۰ و پایان دادن به جنگ سرد، نمونه‌ای دیگر از استفاده از دلارهای نفتی برای پیشبرد اهداف ژئوپلیتیک آمریکا بود. درآمدهای مهم نفتی، یا به هدر رفتند یا صرف رسوایی‌های مالی شدند و در عمل برای توسعه اقتصادی و اجتماعی جهان عرب هزینه نشدند.

وایت چندین نمونه از فساد ساختاری نهفته در اقتصاد وابسته به دلارهای نفتی، تحت رهبری ایالات متحده را ارائه می‌دهد. دامداران منطقه شمال غربی اقیانوس آرام، برای نجات کشاورزی آمریکا از بحرانی قریب‌الوقوع در سال ۱۹۷۴، با شرکت بازاریابی RJB توافق کردند تا کود گاوی را مایع‌سازی و بوزدایی کنند. یک شرکت حمل‌ونقل آمریکایی مامور شد این کودها را به بحرین و ابوظبی منتقل کند تا به عنوان کود کشاورزی مورد استفاده قرار گیرند. این قرارداد میلیون دلاری که شبیه داستان‌های تخیلی بود، در نهایت کلاهبرداری از آب درآمد؛ چون فردی که به عنوان شاهزاده بحرینی این توافق را امضا کرده بود، در واقع کارمند یک شرکت هواپیمایی بود. تا سال ۱۹۷۴، خاورمیانه به جایی بدل شده بود که «چنان ثروتی داشت که حتی کود حیوانی که از آن سوی دنیا حمل می‌شد، می‌توانست به بهایی گزاف فروخته شود.» شرکت‌های خصوصی آمریکایی با هر روشی در تلاش بودند تا دلارهای نفتی عربی را به دست آورند.

این موضوع تنها درباره بخش خصوصی آمریکا صدق نمی‌کرد، بلکه در سیاست خارجی این کشور نیز نمود داشت. هیچ‌کس بهتر از هنری کیسینجر، ماهیت سیاست خارجی ایالات متحده در قبال خاورمیانه نفت‌خیز و تلاش بی‌وقفه برای دستیابی به ثروت نفتی عربی و ایرانی را توصیف نکرد، آن‌جا که می‌گوید: «دلارهای نفتی تحت پوشش پروژه‌های نوسازی - که توسط پیمانکاران آمریکایی طراحی و اجرا می‌شدند - منابع بسیاری را به نفع معدودی غارت کردند.»

وایت به‌درستی بررسی می‌کند که چگونه پس از تحریم نفتی سال ۱۹۷۳، رسانه‌ها و فرهنگ عامه آمریکا در جهت تثبیت تصویرهای منفی از شیوخ نفت‌خیز عرب عمل کردند. فیلم‌ها و کمدی‌های هالیوودی آن‌ها را «کم‌هوش، غرق در ثروت، شهوت‌ران، مستبد و یا خون‌ریز» به تصویر کشیدند. ایالات متحده نسبت به ثروت ناگهانی آن‌ها احساس ناراحتی داشت و در برابر تسلط احتمالی‌شان بر کسب‌وکارها و دارایی‌های آمریکایی مقاومت می‌کرد. این موضوع در قالب کمدی‌هایی بازنمایی شد که تصویرهای منفی از اعراب را تثبیت می‌کردند؛ تصاویری که شاید زمینه‌ساز تبعیض‌های بعدی علیه مسلمانان پس از حملات ۱۱ سپتامبر شدند.

به تحلیل وایت، خود حمله تروریستی ۱۱ سپتامبر یکی از شوم‌ترین پیامدهای اقتصاد وابسته به دلارهای نفتی بود. پیش از آن، انقلاب ایران نیز جلوه‌ای از خشم و ناامیدی ملی‌گرایان، اسلام‌گرایان و چپ‌گرایانی بود که باور داشتند ایالات متحده منابع آن‌ها را غارت کرده و به شاه، پاداش داده است. واکنش علیه منافع آمریکا - نه‌تنها در ایران، بلکه در پایتخت‌های دیگر منطقه از طرابلس تا ریاض - به موضوعی فراگیر بدل شد.

به‌قول وایت، وابستگی متقابل به دلارهای نفتی، در نهایت همچون شمشیری دولبه عمل کرد.

این کتاب تحلیلی دقیق و چندلایه از سیاست‌های نفتی چندین رئیس‌جمهور آمریکا، مشاوران امنیت ملی آن‌ها و مسئولان سیاست خارجی‌شان ارائه می‌دهد. از ریچارد نیکسون تا رونالد ریگان، روایت روشن و منظم وایت، وابستگی به دلارهای نفتی از سمت آمریکا را به‌خوبی درک و تبیین می‌کند. او با دقت، لایه‌های مختلف سیاست‌گذاری آمریکا را که تحت تاثیر «شوک نفتی» ناشی از تحریم سال ۱۹۷۳ شکل گرفتند، آشکار می‌سازد.

با وجود تلاش‌های گسترده آمریکا و غرب برای یافتن منابع انرژی جایگزین و ارزان، نفت عربی و ایرانی همچنان سرمایه‌ای ارزشمند به‌شمار می‌رود. کسانی که در گذشته کنترل آن را در دست داشتند، به‌خوبی می‌دانند که نزدیک به یک قرن پس از کشف این منبع در مناطق خشک خاورمیانه، نفت هنوز همان عاملی است که ایالات متحده و جهان را به‌سوی این منطقه جذب می‌کند.

در حالی که نفت نقش مهمی در روابط آمریکا و کشورهای عربی داشته و همچنان دارد، عوامل دیگری نیز باید مورد توجه قرار گیرند. فراتر از اقتصاد وابسته به دلارهای نفتی، اهمیت ژئواستراتژیک منطقه نفت‌خیز - در نقطه‌ای حساس میان غرب و آسیا - به همان اندازه قابل توجه بوده است. دوره تاریخی مورد بررسی وایت نشان می‌دهد که پایگاه‌های نظامی آمریکا نه‌تنها برای حفاظت از میادین نفتی اهمیت داشتند، بلکه در اجرای کمپین‌های نظامی تهاجمی علیه رقبای منطقه‌ای نیز نقشی کلیدی ایفا می‌کردند. حضور آمریکا تضمین‌کننده جمع‌آوری اطلاعات و دخالت در سیاست‌های داخلی بود؛ آن هم به

زبان نیروهایی که با امپراتوری آمریکا و پادشاهان وابسته به آن مخالف بودند؛ پادشاهانی که به‌ندرت در برابر حامیان آمریکایی‌شان ایستادگی می‌کردند.

متاسفانه وایت این بُعد از رابطه را مورد بررسی قرار نداده است، هرچند آغاز این تحولات مربوط به همان دهه‌های ۱۹۷۰ و ۱۹۸۰ است که کتاب او به آن‌ها می‌پردازد.

پس از حملات ۱۱ سپتامبر، و در پوشش «جنگ علیه تروریسم»، منطقه خاورمیانه شاهد بی‌رحمانه‌ترین خشونت‌ها و حملات پهپادی در چند دهه اخیر بوده است. در نهایت، حمله نظامی ایالات متحده به افغانستان و عراق از مناطقی در کمربند نفتی خاورمیانه آغاز شد که از کویت تا عمان امتداد دارد - از جمله بیابان‌های گسترده عربستان سعودی. در واقع، جنگ یمن که به دست عربستان سعودی آغاز شد، بدون کمک‌های سنگین آمریکا، از جمله ارسال تسلیحات و ایجاد مراکز آموزش نظامی در جنوب شبه‌جزیره عرب، امکان‌پذیر نبود.

از سال ۱۹۷۹، حفظ وضعیت جنگ سرد میان عربستان سعودی و ایران به‌خوبی در خدمت منافع ایالات متحده بوده و منطقه را دچار شکاف کرده است. آمریکا نقشی کلیدی در این منازعه ایفا کرد و این کار را ابتدا با مسلح کردن عراق و کشورهای نفت‌خیز حاشیه خلیج فارس برای ادامه جنگی که هشت سال طول کشید انجام داد؛ جنگی با تلفات انسانی عظیم و تاثیرات اقتصادی سنگین بر کشورهای منطقه. از همه مهم‌تر، رقابت برای خرید تسلیحات آمریکایی میان کشورهای خلیج فارس شدت گرفت و هزینه‌های نظامی آن‌ها برای جنگنده‌های ساخت آمریکا و سایر سلاح‌ها افزایش یافت. ایالات متحده تهدید ایران را برجسته کرد و حتی پس از پایان جنگ ایران و عراق در سال ۱۹۸۸، با ایجاد فضای ابهام و احتمال درگیری در خلیج فارس، وضعیت تنش‌آلود را حفظ کرد. در نتیجه، دلارهای نفتی صرف خرید تسلیحات آمریکایی شدند.

زمانی که ایالات متحده در سال ۲۰۱۵، تحت ریاست‌جمهوری باراک اوباما، توافق هسته‌ای یا همان «برجام» را با ایران را امضا کرد، بسیاری از کشورهای خلیج فارس احساس کردند به آنها خیانت شده است. اما یک کشور نقش مهمی در تسهیل مذاکرات ایفا کرد: عمان همچنان به عنوان یک مرکز کلیدی فعالیت می‌کند و به‌صورت پنهانی در پیشبرد توافق‌های آمریکا در منطقه کمک می‌کند. قطر نیز نقش مشابهی به‌عهده گرفت و به پایگاهی برای مذاکرات با طالبان تبدیل شد؛ مذاکراتی که در نهایت به خروج نیروهای آمریکایی از افغانستان در تابستان ۲۰۲۱ انجامید.

در نتیجه، اقتصاد وابسته به دلارهای نفتی فراتر از صرفاً نفت است. حتی اگر ایالات متحده دیگر مصرف‌کننده اصلی نفت خاورمیانه نباشد، روابط آن با کشورهای تولیدکننده نفت همچنان پابرجاست. امپراتوری آمریکا در این منطقه سرنوشت استمرار دارد، زیرا تسلط آن بر این کالای اساسی، امکان تاثیرگذاری بر سرنوشت ژئوپلیتیک چین و آسیا را برایش فراهم می‌کند.

در نبرد ادامه‌دار بر سر کنترل نفت خاورمیانه، بحران کنونی که شامل فشار ایالات متحده بر عربستان سعودی برای افزایش تولید نفت و نیز درگیری با روسیه است، تنها یکی دیگر از بخش‌های این روایت طولانی است. همین امر باعث شده بسیاری بر این باور باشند که عربستان سعودی نقش کلیدی در شکست پوتین در اوکراین دارد. اما ولیعهد عربستان سعودی در این مورد از اطاعت از واشنگتن سر باززد و همچنان با احتیاط عمل می‌کند.

او همچنین نسبت به هرگونه نزدیکی احتمالی میان ایالات متحده و ایران، محتاط است. احیای توافق هسته‌ای بین ایران و آمریکا در فضای پرابهامی قرار دارد، اما با این حال، احتمال زیادی وجود دارد که این روند موجب بازسازی موقعیت ایران و بازگشت آن به عرصه بین‌المللی شود. چنین تحولی ممکن است موجب تشدید اختلافات با ولیعهد عربستان و همچنین باعث تثبیت قیمت‌های نفت با عرضه مجدد نفت ایران شود.

هنوز برای پیش‌بینی نتیجه روابط زود است. با این حال، به‌نظر می‌رسد آمریکا به تعامل با عربستان سعودی - که اکنون رویکردی سرکشانه در پیش گرفته - دامه دهد، تا مبادا این کشور بیش از پیش به روسیه نزدیک شود. کتاب «پول نفت» همچنان منبعی مهم برای درک ریشه‌های تاریخی این رابطه پرتناقض و پرتنش باقی خواهد ماند. باید دید آیا دیدارهای گاه و بیگاه آمریکایی‌ها با مقامات سعودی، به بازگشت به معامله قدیمی خواهد انجامید یا نه: نفت در برابر امنیت.

منبع: مجله Catalyst

سبک و شیرین؛ سنگین و ترش

طبقه‌بندی، کاربردها و اهمیت بازار نفت خام

نفت خام، منبعی حیاتی از هیدروکربن‌هاست که نقش مرکزی در چشم‌انداز انرژی جهانی ایفا می‌کند. این کالای اساسی، ماده اولیه اصلی برای تولید سوخت‌ها، مواد شیمیایی و سایر محصولات صنعتی به‌شمار می‌آید. اهمیت نفت خام فراتر از تولید انرژی است. این ماده بر ثبات اقتصادی و تحولات ژئوپلیتیک در سراسر جهان تاثیرگذار است. با توجه به نقش حیاتی آن، شناخت انواع مختلف نفت خام برای فرآیندهای پالایش و تدوین راهبردهای بازار ضروری است.

نفت خام بر اساس ویژگی‌های فیزیکی و شیمیایی‌اش دسته‌بندی می‌شود، چرا که این ویژگی‌ها بر نحوه پالایش و کاربردهای نهایی آن تاثیر دارند. این دسته‌بندی به تعیین موثرترین روش‌های فرآوری و درک ارزش بازار کمک می‌کند.

مروری بر دسته‌بندی نفت خام

دسته‌بندی نفت خام برای بهینه‌سازی فرآیندهای پالایش و پاسخ‌گویی به نیازهای بازار اهمیت زیادی دارد. این دسته‌بندی به ارزیابی کیفیت، ارزش و مناسب بودن نفت خام برای کاربردهای مختلف کمک می‌کند.

سه معیار اصلی برای دسته‌بندی نفت خام به‌کار می‌رود:

- **شاخص گرانش API:** این شاخص چگالی نفت خام را نسبت به آب اندازه‌گیری می‌کند. نفت خام سبک دارای عدد API بالاتر است که نشان‌دهنده چگالی کمتر و کیفیت بالاتر آن است. در مقابل، نفت خام سنگین عدد API پایین‌تری دارد که نشان‌دهنده چگالی بیشتر و کیفیت پایین‌تر است.
- **میزان گوگرد:** نفت خام بر اساس میزان گوگرد آن به دو دسته «شیرین» و «ترش» تقسیم می‌شود. نفت خام شیرین گوگرد کمی دارد، به همین دلیل کمتر خورنده است و مطلوب‌تر محسوب می‌شود. نفت خام ترش دارای گوگرد بیشتری است و نیاز به پالایش و حذف ناخالصی‌های بیشتر دارد.
- **ترکیب شیمیایی:** این بخش شامل نسبت انواع مختلف هیدروکربن‌ها و عناصر دیگر موجود در نفت خام است که رفتار آن در فرآیند پالایش و کاربردهای نهایی را تحت تاثیر قرار می‌دهد.

درک این معیارهای دسته‌بندی برای تولیدکنندگان، پالایشگران و مصرف‌کنندگان بسیار حیاتی است؛ چرا که آن‌ها را در تصمیم‌گیری‌های آگاهانه درباره نحوه مدیریت و فرآوری نفت خام یاری می‌کند.

انواع نفت خام

نفت خام سبک

ویژگی این نوع نفت خام، چگالی پایین و شاخص API بالاست که معمولاً بین ۳۱ تا ۴۵ درجه قرار دارد. این نفت خام ویسکوزیته کمتری دارد؛ یعنی راحت‌تر جریان پیدا می‌کند و نسبت به نفت‌های سنگین، میزان گوگرد کمتری دارد. از نمونه‌های شاخص این دسته می‌توان به نفت خام برنت دریای شمال و نفت وست تگزاس اینترمدییت (WTI) از ایالات متحده اشاره کرد. این منابع به‌خاطر کیفیت بالا و سهولت در پالایش، شهرت جهانی دارند اهمیت این نوع نفت خام در بازار انرژی بسیار بالاست، زیرا برای تولید بنزین، گازوئیل

نفت خام سبک به دلیل قابلیت تولید بنزین، گازوئیل و سوخت جت باکیفیت، از ارزش بسیار بالایی برخوردار است. این نوع نفت معمولاً با قیمت‌های بالاتری در بازار معامله می‌شود.



و سوخت جت باکیفیت بسیار مناسب است. محصولات پالایش‌شده حاصل از آن تقاضای بالایی دارند و همین موضوع آن را از نظر اقتصادی بسیار ارزشمند می‌سازد. کشورهایی که نفت سبک تولید می‌کنند، به‌دلیل قیمت بالاتر این نوع نفت، از درآمد بیشتر و جایگاه قوی‌تری در بازار جهانی برخوردارند.

نفت خام سبک به دلیل قابلیت تولید بنزین، گازوئیل و سوخت جت باکیفیت، از ارزش بسیار بالایی برخوردار است. این نوع نفت معمولاً با قیمت‌های بالاتری در بازار معامله می‌شود. برای مثال، نفت برنت معمولاً در محدوده ۸۰ تا ۱۰۰ دلار به ازای هر بشکه خرید و فروش می‌شود، در حالی که نفت وست تگزاس اینترمدییت (WTI) اغلب با قیمت کمی پایین‌تر، حدود ۷۰ تا ۹۰ دلار معامله می‌شود. البته این قیمت‌ها بسته به شرایط بازار و عوامل ژئوپلیتیک متغیر هستند.

قیمت‌های بالاتر این نوع نفت، نشان‌دهنده مطلوبیت آن برای پالایشگاه‌ها و نقش آن به‌عنوان معیار مرجع جهانی در صنعت نفت است.

نفت خام سنگین

نفت خام سنگین دارای چگالی بالا و شاخص API پایینی است که معمولاً کمتر از ۲۲ درجه می‌باشد. این نوع نفت ویسکوزیته بیشتری دارد، یعنی غلیظ‌تر است و برای استخراج و حمل‌ونقل آن، انرژی بیشتری لازم است. نفت سنگین معمولاً دارای ناخالصی‌های بیشتر و گوگرد بالاتری است، به همین دلیل فرآوری آن دشوارتر و پرهزینه‌تر است.

از نمونه‌های شاخص نفت سنگین می‌توان به ماسه‌های نفتی در آلبرتا، کانادا و منطقه «اورینوکو» در ونزوئلا اشاره کرد. این مناطق به‌دلیل تولید حجم قابل‌توجهی از نفت سنگین شناخته می‌شوند.

فرآوری نفت سنگین نیازمند روش‌های پیچیده و پرهزینه‌ای مانند هیدروکراکینگ (شکستن مولکول‌ها با استفاده از هیدروژن) و بازیابی حرارتی است تا این ماده به محصولات قابل استفاده تبدیل شود.

میزان بالای گوگرد در نفت خام سنگین باعث می‌شود که برای حذف ترکیبات گوگردی نیاز به فرآوری‌های اضافی باشد که این امر پالایش را هم پرهزینه‌تر و هم از نظر زیست‌محیطی دشوارتر می‌کند. به‌دلیل همین میزان گوگرد بالا و ویسکوزیته زیاد، نفت سنگین معمولاً با قیمت پایین‌تری نسبت به نفت سبک معامله می‌شود.

برای مثال، نفت‌های سنگین مانند نفت منطقه اورینوکو ممکن است با قیمت ۳۰ تا ۵۰ دلار به ازای هر بشکه خرید و فروش شوند، که این رقم بازتاب‌دهنده هزینه‌های بیشتری است که برای پالایش و حمل‌ونقل این نوع نفت صرف می‌شود.

نفت خام شیرین

نفت خام شیرین با میزان گوگرد بسیار پایین (معمولاً کمتر از ۰٫۵ درصد) شناخته می‌شود. این سطح پایین گوگرد باعث می‌شود که نفت شیرین خاصیت خورندگی کمتری داشته باشد و برای پالایش مناسب‌تر و مطلوب‌تر باشد. از جمله نمونه‌های معروف آن می‌توان به نفت برنت و انواع مختلفی از نفت‌های خاورمیانه مانند نفت دبی اشاره کرد. این منابع به‌دلیل ویژگی‌های مناسبشان در صنعت پالایش اولویت دارند. از نظر اقتصادی، نفت شیرین به دلیل هزینه‌های کمتر پالایش و نیاز کمتر به کنترل‌های زیست‌محیطی با قیمت بالاتری معامله می‌شود. از نظر زیست‌محیطی نیز آلودگی کمتری ایجاد می‌کند، چون در هنگام سوختن، دی‌اکسید گوگرد کمتری تولید می‌شود. همین ویژگی‌ها باعث شده‌اند که نفت خام شیرین هم برای تولیدکننده‌ها و هم برای مصرف‌کننده‌ها گزینه‌ای جذاب‌تر باشد و ارزش بالاتری در بازار داشته باشد.

نفت خام ترش

نفت خام ترش دارای گوگرد بیشتری است (معمولاً بالای ۰٫۵ درصد) که باعث اسیدی‌تر شدن و افزایش خاصیت خورندگی آن می‌شود. این نوع نفت نسبت به نفت شیرین مطلوبیت کمتری دارد، زیرا برای پالایش نیاز به فرآوری‌های اضافی دارد. از نمونه‌های برجسته نفت خام ترش می‌توان به نفت بصره از عراق و برخی از نفت‌های سنگین کانادا و ونزوئلا اشاره کرد. هرچند این منابع اهمیت زیادی دارند، اما به‌دلیل میزان بالای گوگرد، کمتر مورد استقبال پالایشگران قرار می‌گیرند.

پالایش نفت خام ترش شامل فرآیندهای پیچیده و پرهزینه حذف گوگرد (گوگردزدایی) است که می‌تواند آلودگی‌های زیست‌محیطی بیشتری نیز تولید کند. نیاز به این فرآوری‌های اضافی باعث افزایش هزینه‌های عملیاتی و آثار زیست‌محیطی پالایش می‌شود. در نتیجه، نفت خام ترش معمولاً با قیمت پایین‌تری نسبت به نفت شیرین معامله می‌شود که این تفاوت قیمت بازتاب‌دهنده هزینه‌های پالایش بالاتر و تاثیرات زیست‌محیطی بیشتر آن است.

نام‌گذاری و دسته‌بندی نفت خام

نام‌گذاری و دسته‌بندی نفت خام برای شناسایی ویژگی‌ها و تعیین میزان مناسب بودن آن برای کاربردهای مختلف بسیار اهمیت دارد. نام نفت خام معمولاً نشان‌دهنده محل جغرافیایی استخراج آن است که غالباً کیفیت و ویژگی‌های فیزیکی نفت را نیز بازتاب می‌دهد.

برای نمونه، نفت برنت نام خود را از میدان نفتی برنت در دریای شمال گرفته است و نفت وست تگزاس اینترمدییت(WTI) از منطقه‌ای در ایالات متحده نام‌گذاری شده است

استانداردهای بین‌المللی نام‌گذاری نفت خام

نفت برنت (Brent Crude): یکی از دسته‌بندی‌های مهم تجاری نفت خام که منشا آن دریای شمال است. این نفت به‌عنوان شاخص جهانی قیمت نفت شناخته می‌شود و به‌خاطر ویژگی‌های سبک و شیرین خود معروف است.

نفت وست تگزاس اینترمدییت (WTI): ازایالت تگزاس استخراج می‌شود و به‌عنوان شاخص کلیدی قیمت‌گذاری نفت در آمریکای شمالی به‌کار می‌رود. نفت WTI نیز سبک و شیرین است و به همین دلیل برای پالایش بنزین و سایر فرآورده‌ها بسیار مطلوب است

نفت دبی (Dubai Crude): شاخص مهمی برای قیمت‌گذاری نفت در بازارهای آسیایی است و در مقایسه با برنت وWTI، سنگین‌تر و گوگرددارتر (ترش‌تر) محسوب می‌شود.

پایان دوران طلایی نفت نزدیک است؟

شرکت‌های غربی تحت تاثیر قیمت پایین و تقاضای ضعیف، عقب‌نشینی کرده‌اند



بر اســاس گــزارش آژانــس بین‌المللی انرژی، در ســال ۲۰۲۵ سرمایه‌گذاری در سوخت‌های فســیلی برای نخستین بار از زمان همه‌گیــری کرونا کاهش خواهد یافت. این افت سرمایه‌گذاری عمدتاً ناشی از رکود در بخش نفت اســت؛ جایی که کاهش شدید قیمت‌ها شرکت‌ها را مجبور کرده برنامه‌های خود را مورد بازنگری قرار دهند. آژانس بین‌المللی انرژی، در گزارش سالانه‌ای که درباره جریان سرمایه‌گذاری در بخش انرژی منتشر شده، پیش‌بینی کرده که امســال هزینه‌ها برای تولید نفت ۶ درصد کاهش خواهد یافت. اگر سال‌های همه‌گیری کرونا را کنار بگذاریم، این افت بزرگ‌ترین کاهش از سال ۲۰۱۶ خواهد بود؛ زمانی که قیمت نفت به زیر ۳۰ دلار در هر بشکه سقوط کرد.

فاتح بی‌یرول، مدیر اجرایی آژانس بین‌المللی انرژی، در این‌باره گفته که به غیر از دوران کرونا، این نخستین بار است که شاهد کاهش سرمایه‌گذاری تا این حد هستیم. دلیلش هم کاهش قیمت‌ها و افت تقاضا برای نفت است. او افزوده: «این کاهش در سرمایه‌گذاری نفتی ناشی از نااطمینانی‌های اقتصادی، پیش‌بینی‌های پایین‌تر تقاضا، و قیمت‌های کمتر است.» بر اساس این گزارش، بخش عمده این افت به دلیل «کاهش شدید هزینه‌ها در حوزه نفت فشرده آمریکا» بوده است.

اواســط ژانویه امسال، قیمت نفت به ۸۲ دلار در هر بشکه رسید. اما با افزایش قابل توجه تولید توســط کارتل نفتی اوپک، روند قیمت نفت کاهشــی بوده و فعلاً به حدود ۶۵ دلار در هر بشــکه رسیده است. آژانس بین‌المللی انرژی اعلام کرده تولیدکنندگان نفت شیل در آمریکا - که ۱۵ درصد از هزینه‌های جهانی در زمینه تولید نفت را تشکیل می‌دهند - بیشترین حساسیت را نسبت به کاهش قیمت دارند و امسال سرمایه‌گذاری خود را ۱۰ درصد کاهش خواهند داد. همچنین دلیل کاهش قیمت نفت خام این است که سیاست‌های تعرفه‌ای رئیس‌جمهور آمریکا، خطر کند شدن اقتصاد جهانی را به دنبال دارد. در همین حال، اوپک پلاس (ائتلاف متشکل از سازمان کشورهای صادرکننده نفت (اوپک) و ۱۰ کشــور تولیدکننده نفت غیرعضو) نیز روند افزایش تولید خود را سرعت بخشیده، آن هم در بازاری که پیش‌تر نیز از نظر عرضه اشباع شده بود.

بر اساس گزارش آژانس بین‌المللی انرژی، برآوردهای اولیه این نهاد برای سال ۲۰۲۵ - که بر پایه اعلامیه‌های شرکت‌ها انجام شده - نشان می‌دهد که هزینه‌ها در حوزه نفت و گاز ثابت باقی می‌ماند. با این حال، از آن زمان فضای عمومی نسبت به این موضوع منفی‌تر شده، زیرا قیمت نفت تحت فشار قرار گرفته است.

کاهش هزینه‌ها در حوزه نفت باعث شده آژانس بین‌المللی انرژی پیش‌بینی کند که سرمایه‌گذاری کلی در بخش بالادستی نفت و گاز در سال ۲۰۲۵ به کمی کمتر از ۵۷۰ میلیارد دلار برسد که حدوداً ۴ درصد کاهش را نشان می‌دهد. از این مقدار سرمایه‌گذاری، حدود ۴۰ درصد صرف کاهش سرعت افت تولید در میدان‌های موجود می‌شود. همچنین سرمایه‌گذاری جهانی در پالایشگاه‌ها قرار است در سال ۲۰۲۵ به پایین‌ترین سطح خود در ۱۰ سال گذشته برسد و حدود ۳۰ میلیارد دلار باشد.

هزینه‌کرد در میدان‌های گاز طبیعی قرار اســت در ســطح سال ۲۰۲۴ حفظ شود. همچنین سرمایه‌گذاری در تاسیسات جدید گاز طبیعی مایع‌شده (LNG) «در مسیر رشد پرشتاب» قرار دارد، زیرا پروژه‌های تازه‌ای در آمریکا، قطر، کانادا و کشورهای دیگر در حال آماده‌سازی برای بهره‌برداری هستند

طبق این گزارش، در بازه زمانی ۲۰۲۶ تا ۲۰۲۸، بــازار جهانی LNG بزرگ‌ترین رشد ظرفیت خود را تجربه خواهد کرد.

آژانــس بین‌المللی انــرژی همچنین انتظار دارد شــرکت‌های بــزرگ نفتی بین‌المللــی اندکــی از هزینه‌های خود بکاهند، چون تمرکز اصلی آنها بازگرداندن سود به سهامداران است. این عقب‌نشینی سرمایه‌گذاری توسط شرکت‌های خصوصی عمدتاً غربی، باعث می‌شود شرکت‌های عظیم دولتی نفت و گاز در خاورمیانه و آسیا امسال ۴۰ درصد از کل هزینه‌های سرمایه‌گذاری در حوزه نفت و گاز را به خودشان اختصاص دهند، در حالی‌که این سهم ۱۰ سال پیش تنها یک‌چهارم بود.

نیاز بیشتر به منابع تجدیدپذیر

شرکت‌های بین‌المللی نفت همچنان در حال کاهش هزینه‌های خود در زمینه انرژی پاک هستند. آژانس بین‌المللی انرژی اعلام کرده که این شرکت‌ها در سال ۲۰۲۴ مجموعاً ۲۲ میلیارد دلار در فناوری‌هایی که آلایندگی پایین دارند، سرمایه‌گذاری کرده‌اند که حدوداً ۲۵ درصد کمتر از سال قبل بوده است.

بــه طور کلی، آژانــس بین‌المللی انرژی اعلام کرده که در ســال ۲۰۲۵، جهان ۱.۱ تریلیون دلار برای ســوخت‌های فســیلی هزینه خواهد کرد، در حالی که بیش از ۲.۲ تریلیون دلار صرف انرژی‌های تجدیدپذیر، انرژی هســته‌ای، باتری‌ها، شبکه‌های برق، سوخت‌های کم‌کربن و بهره‌وری انرژی خواهد شد.

در حالی که مجموع هزینه‌ها برای سوخت‌های فسیلی امسال ۲ درصد کاهش خواهد یافت، چین و هند هر دو متعهد شــده‌اند که برای پاسخ‌گویی به رشد سریع تقاضا برای برق، تعداد قابل‌توجهی نیروگاه زغال‌سنگی احداث کنند. در مقابل، برای نخستین بار در تاریخ، اقتصادهای پیشرفته جهان هیچ سفارش جدیدی برای توربین‌های نیروگاه‌های زغال‌سنگی ثبت نکرده‌اند. بی‌یرول گفته: «افزایش استفاده از زغال‌سنگ عمدتاً به دلایل مربوط به امنیت انرژی انجام می‌شود. چین در دوره‌هایی که هوا بسیار گرم بود و تولید برق آبی بسیار ضعیف عمل می‌کرد، تجربه‌های ناخوشایندی داشته است.»

بی‌یــرول در مورد ایالات متحده - جایی که دولت دونالد ترامپ آشــکارا نارضایتی خود را از انرژی‌های تجدیدپذیر نشــان داده - گفته که افزایش تقاضا برای برق ناشی از هوش مصنوعی و مراکز داده به این معناست که نیاز بیشتری به منابعی چون انرژی‌های تجدیدپذیر، گاز و انرژی هسته‌ای وجود خواهد داشت.

در گزارشی جداگانه، شرکت تحقیقاتی «انورس» اعلام کرده که اگرچه ۵۱۷ گیگاوات از پروژه‌های انرژی تجدیدپذیر در آمریکا برای عملیاتی شدن به مشوق‌های مالیاتی فدرال نیاز دارند، اما ۲۸۴ گیگاوات از این پروژه‌ها بدون نیاز به چنین بودجه‌ای قابل اجرا هستند. کوریانا ما، تحلیل‌گر انورس، گفته: «اگر این پروژه‌ها با همان سرعت سال گذشته ساخته شــوند، این میزان برای حفظ روند ساخت‌وساز فعلی به مدت بیش از شش سال کافی خواهد بود.»

منبع: Financial Times, Bloomberg

امپراطور جواهرات

نگاهی به موفقیت چهار کارآفرین قدیمی



قصه ویلیام رایلی و کفش‌های نیوبالانس

مهاجری که به پایان تعادلی نوین بخشید

نسیم بنایی
دبیر بخش کارآفرین خارجی

اوکیست؟

بسیاری از افراد کفش‌های کتانی پرزرق و برق و کاملاً متفاوت نیوبالانس را می‌شناسند اما با چهره‌ای که برای نخستین بار این برند را معرفی کرد، آشنایی ندارند: ویلیام رایلی کسی بود که برای نخستین بار برندی متفاوت و متمایز را به جهان معرفی کرد.

پیش از آنکه نیوبالانس به یک پدیده جهانی در زمینه کفش‌های کتانی تبدیل شود، کارگاهی کوچک در بوستون بود که ابزارهایی عجیب برای کمک به ایستادن بهتر افراد تولید می‌کرد. ویلیام جی. رایلی، مهاجری انگلیسی ساکن ماساچوست، در سال ۱۹۰۶ شرکت پشتیبان قوس نیوبالانس را با هدفی ساده و تقریباً خانگی تأسیس کرد: ساخت پشتیبان‌های قوس بهتر تا افراد روی پاهایشان احساس ثبات بیشتری داشته باشند. طبق داستان معروف شرکت، الهام طراحی رایلی از تماشای یک مرغ در حیاط خانه‌اش به دست آمد -او شیفته تعادل کامل پرنده روی سه پنجه بود و این ایده را به یک پشتیبان قوس انعطاف‌پذیر سه‌نقطه‌ای تبدیل کرد که معتقد بود برای استفاده‌کنندگان «تعادل جدید» به ارمغان می‌آورد.

رایلی پشتیبان‌های قوس سفارشی را به پلیس‌ها، پیشخدمت‌ها و کارگران کارخانه -افرادی که تمام روز سرپا بودند و برای تسکین درد حاضر به پرداخت هزینه بودند- می‌فروخت. برای دهه‌ها، نیوبالانس اصلاً یک برند کفش کتانی نبود؛ بلکه یک کارگاه ارتوپدی با طرفدارانی خاص در میان کسانی بود که به تناسب بیشتر از مد اهمیت می‌دادند. این فصل اول از زندگی شرکت اهمیت داشت: دقت در تناسب و حل مشکلات عملکردی را عمیقاً در DNA برند جای داد، مدت‌ها پیش از آنکه «کفش‌های عملکردی» به یک دسته بازاریابی تبدیل شود.



تغییری که کسی انتظارش را نداشت

جهش از پشتیبان‌ها به کفش‌ها چندین دهه طول کشید. در دهه ۱۹۳۰، شرکت رایلی شروع به ساخت کفش‌های تخصصی برای ورزشکاران کرد -گامی محتاطانه به سمت ورزش که زمینه‌ساز تحول بعدی شد. مدیریت نیز تغییر کرد: رایلی، آرتور هال، فروشنده‌ای که به گسترش برند فراتر از حوزه ارتوپدی کمک کرد، را به کار گرفت؛ تا سال ۱۹۵۶، هال مالکیت را به النور (النورا) رایلی -که اغلب به عنوان دختر بنیان‌گذار شناخته می‌شود- و همسرش پل کید منتقل کرد. تحت مدیریت کیدها، نیوبالانس بالاخره مستقیماً به سمت دوندگان نشانه رفت.

نقطه عطف در سال ۱۹۶۰ با کفش تراکستر (Trackster) فرا رسید، یک کفش دویدن بی‌سر و صدا اما انقلابی. این کفش دارای زیره موج‌دار برای چسبندگی و -مهم‌تر از همه- در عرض‌های مختلف عرضه شد که به وسواس رایلی در تناسب پا احترام می‌گذاشت. مربیان دو و میدانی و برنامه‌های YMCA این مدل را پذیرفتند و هویت نیوبالانس از یک جایگاه ارتوپدی خاص به یک انتخاب محبوب در عملکرد تبدیل شد.

خریدی که همه چیز را تغییر داد

با وجود شهرت زیرزمینی تراکستر، نیوبالانس همچنان کوچک بود -شش کارمند تمام‌وقت که روزانه چند جین کفش دست‌ساز تولید می‌کردند- تا اینکه در آوریل ۱۹۷۲، جیم دیویس، مهندس ۲۸ ساله، شرکت را در روز ماراتن بوستون خرید. زمان‌بندی نمادین به نظر می‌رسید: دویدن استقامتی در آستانه رونق بود و دیویس معتقد بود ورزش‌های تفریحی زندگی آمریکایی را تغییر خواهند داد. او خط تولید را گسترش داد، به فرهنگ دویدن متمایل شد و عملیاتی را که تا آن زمان بیشتر کارگاه بود تا کارخانه، مقیاس‌بندی کرد.

تناسب در اولویت، تبلیغات در درجه دوم

درباره ویلیام جی. رایلی به عنوان یک مدیر چه می‌دانیم؟ او یک بنیان‌گذار مشهور با بلندگو نبود؛ او یک متفکر صنعتگر بود. چندین اصل راهنما از دوران او سرچشمه گرفت و شرکت را مدت‌ها پس از واگذاری شکل داد: عملکرد به جای ظاهر! کل کسب‌وکار با حل یک مشکل بیومکانیکی آغاز شد. این تمایل به مهندسی تناسب -نه فروش هیجان- در همه چیز، از عرض‌های مختلف تا شکل‌دهی قالب‌ها، با نیوبالانس ماند.

سفارشی‌سازی به عنوان مزیت رقابتی بود. ارائه عرض‌های



۱۹۰۶ ویلیام جی. رایلی شرکت پشتیبان قوس نیوبالانس را در بوستون تأسیس می‌کند.

۱۹۵۶ مالکیت از طریق آرتور هال به النور رایلی و پل کید منتقل می‌شود

۱۹۶۰ تراکستر عرضه شد

اگر نیمه اول عمر نیوبالانس درباره عملکرد بود، نیمه دوم درباره تسلط فرهنگی بدون از دست دادن اصالت بوده است. از اواخر دهه ۲۰۱۰ به بعد، نیوبالانس با طراحان مستقل و تأثیرگذاران همکاری کرد.

مختلف یک ویژگی برجسته شـد -هزینه‌بر برای حفظ، اما برای وفادارانی که در جای دیگر تناسب کامل پیدا نمی‌کردند، حیاتی بود. وعده کم و تحویل زیاد هم اصل بعدی بود. دهه‌ها بعد، نیوبالانس با شعار تبلیغاتی «تأییدشده توسط هیچ‌کس» شناخته شد که این موضع ضدظاهر را به تصویر می‌کشـید: روی محصول سرمایه‌گذاری کنید، نه روی سلبریتی‌ها. اگرچه این کمپین مدت‌ها پس از رایلی آمد، اما نگرش آن کاملاً متعلق به او بود.

به طور خلاصه، «سـبک» مدیریت رایلی شـبیه اخلاق کارگاهی بود: بگذارید عملکرد محصول حرف بزند، روی انسـان‌هایی که آن را می‌پوشـند تمرکز کنید و در تناسب هیچ میان‌بری نزنید.

ساخت برند، یک مدل در هر زمان

با آغاز دوره دیویس، نیوبالانس به دنبال روندها نرفت؛ بلکه فلسفه‌ای را تدوین کرد. در سال ۱۹۷۶، مدل ۳۲۰ از نیوبالانس مدل عرضه شد، اولین کفشی که لوگوی نمادین N را روی خود داشت. مجله Runner's World آن را بهترین کفش دویدن سال نامید، موشکی برای اعتبار برندی که هنوز در حال گسترش بود. تولید در ۱۹۸۲ در بریتانیا آغاز شـد. نیوبالانس کارخانه‌ای در ورکینگتون (که بعداً در ۱۹۹۱ به فلیمبی منتقل شد) افتتاح کرد و تعهد غیرمعمول خود به تولید در غـرب را در زمانی که اکثر رقبا کاملاً به خارج منتقل شـده بودند، گسـترش داد. مـدل ۹۹۰ با قیمـت ۱۰۰ دلار در همان سـال به فروش رفت. اولیـن مدل ۹۹۰ با برچسب قیمتی ۱۰۰ دلاری که در آن زمان تکان‌دهنده بود وارد بازار شـد -پیامی که عملکرد بی‌چون‌وچرا و ساخت داخلی ارزش پرداخت را داشت- و به آرامی به یک سلسله تبدیل شد که هنوز هاله «ساخت آمریکا» برند را نگه می‌دارد. (اسـطوره طولانی‌مدت این مدل در تاریخچه‌های برند و مقالات مد به‌طور گسترده پوشش داده شده است.)

دهه ۱۹۹۰ هم زمان «تأییدشده توسط هیچ‌کـس» بود. نیوبالانس عمـداً در برابر موج بازاریابی ورزشکاران شنا کرد. شرکت از حمایت‌هـای پرزرق‌وبـرق دوری کرد تا روی اعتبار محصول شرط ببندد -نگرشی که در عصر شکاکیت اینترنتی به خوبی جا افتاد. طی دهه‌هـای ۲۰۰۰ و ۲۰۱۰، این نظم به یک مزیت تبدیل شد. در حالی که رقبا در مسابقه تسلیحاتی فناوری و چرخه سلبریتی‌ها گرفتار بودند، داستان نیوبالانس با تمرکز بر تناسب، میراث و نوآوری با دوندگان، پرستاران، سرآشپزها، پدران و جوانان مد -گروه‌هایی که معمولاً روی کفش‌های کتانی توافق ندارند- رزونانس پیدا کرد.

رنسانس دوم: همکاری‌ها، فرهنگ و قدرت آرام

اگر نیمه اول عمر نیوبالانس درباره عملکرد بود، نیمه دوم درباره تسلط فرهنگی بدون از دست دادن اصالت بوده است. از اواخر دهه ۲۰۱۰ به بعد، نیوبالانس با طراحان مستقل و تأثیرگذاران -مانند Aimé Leon Dore، Jjjjound، Joe Freshgoods و دیگران- همکاری کرد تا به اشکال آرشیوی و مدل‌های کمتر شناخته‌شده جان تازه‌ای ببخشد. برند به جای کنار گذاشتن روح عملکردی خود، مسیری پیدا کرد که در آن کم‌گویی و صنعتگری دوباره مدرن به نظر می‌رسید. حتی مدل‌های فراموش‌شده‌ای مانند ۵۵۰ را احیا کرد و آنها را به موفقیت‌های عظیم در حلقه‌های مد تبدیل کرد.

ویلیام جی. رایلی سـخنرانی TED به جا نگذاشت؛ او مجموعه‌ای از عادات را به جا گذاشت: تناسب غیرقابل مذاکره. عرض‌های مختلف هزینه‌بر هستند، اما برای مشتریانی که با اسـتاندارد D یا B سازگار نیستند، بی‌قیمت‌اند. این شرطبندی روی تناسب یک تمایز همیشـگی شـد. مهندسـی اول، تبلیغـات بعـد. وسـواس در راه‌حل‌های عملکردی -پشـتیبان‌های قوس، سـپس کفش‌های دویدن بـا مزایای بیومکانیکی واقعی- مشتریان اولیه را به مبلغان تبدیل کرد. دهه‌ها بعد، نگرش «تأییدشده توسط هیچ‌کس» برند مانند عمل‌گرایی رایلی در مقیاس بزرگ‌تر به نظر می‌رسید.

میراث در کنار نوآوری

اگر همکاری‌ها، نقـاط عطف درآمدی، سرخط‌های مد و افسانه‌های ماراتن را کنار بگذاریـد، ایده اصلی رایلـی باقی می‌ماند: افراد وقتی کفش‌هایشـان واقعاً متناسـب باشد، بهتر حرکت می‌کنند. یک قرن بعد، این اصل واحد هنـوز نیوبالانس را هدایت می‌کند -از پشـتیبان‌های قوس سفارشی تا مربیـان عملکردی با عرض‌های مختلف، از خطوط صنعتگری فلیمبـی تا فوم‌های سوختی پیشرفته. به همین دلیل است که برند می‌تواند بین آزمایشگاه و باند مد نوسان کند بـدون اینکه خود را گـم کند. جهان نام‌های زیادی از طلوع کفش‌های ورزشی به یاد نمـی‌آورد. رایلی را نه به خاطر بلندصدا بودنش، بلکه به این دلیل به یاد می‌آورد که هر گامی که او به جلـو هدایت کرد، هنوز احساس بهتری دارد.

واقعیت حرف «N» که معنای «بدون هیاهو» را می‌داد

دو نماد شخصیت نیوبالانس را به تصویر می‌کشند: پای مرغ. الهام سه‌پنجه‌ای رایلی برای پشتیبان‌های قوس اولیه یکی از داستان‌های بزرگ منشأ در کفش است -استعاره‌ای برای تعادل که از مهندسی طبیعت متولد شد. نماد بعدی هم اولین بود! لوگوی جسـورانه N تا سال ۱۹۷۶ روی مدل ۳۲۰ ظاهر نشد- و نه به عنوان برندینگ تبلیغاتی، بلکه به عنوان امضایی عملکردی روی کفشی که بهترین کفش Runner's World نام گرفت. در عصری از سووش‌ها و خطوط بزرگ، حرف تک‌حرفی تقریباً خجالتی به نظر می‌رسید -و این کم‌گویی به نکته اصلی تبدیل شد.



تصویری قدیمی از فروش نیوبالانس

۱۹۷۲
جیم دیویس نیوبالانس را در روز ماراتن بوستون می‌خرد

۱۹۷۶
نیوبالانس ۳۲۰ با لوگوی N معرفی می‌شود

۱۹۸۲
تولید در بریتانیا آغاز می‌شود (ورکینگتون؛ بعداً فلیمبی).

پر انوولدسن، زرگر دانمارکی که پاندورا را ساخت

سلطان جواهرات

اوکیست؟

در دنیای جواهرات یک برند وجود دارد که نامش برای همه آشناست: پاندورا! کسی که پشت این برند قرار گرفته یک چهره متفاوت است که توانسته از دانمارک به جهان بیرون راه پیدا کند و امپراطوری جواهرات را در دنیا به راه بیندازد.

در اواخر دهه ۱۹۷۰، خیابان‌های کپنهاگ با جذابیت ساده طراحی اسکاندیناویایی -خطوط تمیز، صنعتگری بی‌صدا و احترام به جزئیات- پرجنب‌وجوش بود. در سال ۱۹۸۲، زرگری جوان به نام پر انوولدسن به همراه همسرش وینی، مغازه جواهرفروشی کوچکی را در گوشه‌ای از این شهر افتتاح کرد. پر، که در دانمارک متولد و بزرگ شده بود، از دنیای هیئت‌مدیره‌های شرکتی فاصله زیادی داشت. او به عنوان زرگر آموزش دیده بود و نه تنها مهارت فنی، بلکه چشمی برای زیبایی در چیزهای کوچک پرورش داده بود. رویایش ساده بود: خلق جواهراتی مقرون‌به‌صرفه و باکیفیت که افراد بتوانند آن‌ها را شخصی‌سازی کنند و به دلخواه خود بسازند.

در روزهای ابتدایی، انوولدسن‌ها به‌طور مکرر به تایلند سفر می‌کردند و قطعات جواهر منحصربه‌فردی را که در دانمارک می‌فروختند، تهیه می‌کردند. مغازه محبوب شد، اما جاه‌طلبی‌های آن‌ها به‌آرامی فراتر از خرده‌فروشی گسترش یافت. پر شروع به این فکر کرد: چه می‌شد اگر مردم می‌توانستند جواهرات خود را -قطعه به قطعه و با معنا- بسازند؟ این ایده بذر پاندورا شد.

بازآفرینی جواهرات: چگونه پاندورا متولد شد

تا اواخر دهه ۱۹۸۰، انوولدسن‌ها از فروش جواهرات وارداتی به طراحی و تولید قطعات خودشان روی آوردند. آن‌ها کارگاهی کوچک در تایلند راه‌اندازی کردند، صنعتگران محلی را استخدام کردند و به‌تدریج زنجیره تأمین خود را ساختند. این به آن‌ها چیزی داد که اکثر جواهرفروشان کوچک هرگز ندارند: کنترل بر طراحی و تولید. نقطه عطف واقعی در سال ۲۰۰۰ رخ داد، زمانی که پاندورا سیستم دستبند جذاب (چرم) خود را معرفی کرد -دستبندی شیک از نقره یا طلا که می‌توانست با ده‌ها جذاب تعویض‌پذیر شخصی‌سازی شود. این یک شاهکار بود: به جای فروش یک گردنبند گران‌قیمت، پاندورا یک داستان مدولار فروخت. مشتریان می‌توانستند جذاب‌هایی برای تولدها، سفرها، نقاط عطف، دل‌شکستگی‌ها و پیروزی‌ها اضافه کنند. هر جذاب، یک خاطره شد. هر دستبند، یک زندگی‌نامه. در عصری که جواهرات لوکس همچنان فضایی ترسناک و انحصاری داشتند، پاندورا این قاعده را زیر و رو کرد. این لوکس دموکراتیک بود: قابل دسترس، احساسی و بی‌پایان قابل جمع‌آوری.

سبک رهبری پر انوولدسن: سازنده آرام

پر هرگز کارآفرینی پرزرق‌وبرق نبود. او از آن دسته نبود که نامش را روی بیلبوردها بچسباند یا سخنرانی‌های پرشور TED ارائه دهد. رویکرد مدیریتی او را می‌توان در سه کلمه توصیف کرد: متواضع، ساختارمند و جهانی‌نگر.



اخلاق صنعتگری عملی -حتی با بزرگ شدن شرکت- از مهم‌ترین دستورات کاری‌اش بود. پر بر حفظ کنترل کیفیت سختگیرانه اصرار داشت. امکانات تایلندی پاندورا به دلیل دقت و ثباتشان شناخته شدند، چیزی که در تولید انبوه جواهرات نادر است.

رهبری انسان‌محور از دیگر موارد مهم به شمار می‌آید. او روابط نزدیکی با صنعتگران تایلندی برقرار کرد، آموزش، قراردادهای پایدار و دستمزدهای بالاتر از میانگین ارائه داد که به ایجاد وفاداری و کاهش گردش نیروی کار کمک کرد.

سیستم‌های مقیاس‌پذیر هم قابل توجه است. پر معتقد بود رشد باید از پایه‌های عملیاتی قوی ناشی شود. او زودتر از موعد در لجستیک، کارایی تولید و مشارکت‌های فرانچایز که می‌توانستند در سطح جهانی مقیاس‌پذیر شوند بدون از دست دادن کیفیت، سرمایه‌گذاری کرد. در سال ۲۰۰۸، وقتی پاندورا شروع به جلب توجه سرمایه‌گذاری جهانی کرد، انوولدسن به‌آرامی از مدیریت روزمره کناره‌گیری کرد و راه را برای نسلی جدید از مدیران حرفه‌ای برای جهانی‌سازی برند باز کرد.

از بوتیک به غول جواهرات: صعود پاندورا

آنچه به عنوان یک مغازه در کپنهاگ آغاز شد، به یکی از بزرگ‌ترین برندهای جواهرات جهان تبدیل شد. تا اواسط دهه ۲۰۰۰، پاندورا فروشگاه‌های مفهومی را در سراسر اروپا و سپس آمریکای شمالی افتتاح کرد و روی موج دیوانگی دستبندهای جذاب سوار شد.

در سال ۲۰۱۰، پاندورا در بورس کپنهاگ عمومی شد و فوراً به سومین شرکت بزرگ دانمارک از نظر ارزش بازار تبدیل شد. تا سال ۲۰۱۴، در بیش از ۸۰ کشور فعالیت می‌کرد پاندورا با نوآوری فراتر از جذاب‌ها به رشد خود ادامه داد: عرضه انگشترها، گوشواره‌ها،

پر و وینی انوولدسن مغازه جواهرفروشی کوچکی در کپنهاگ افتتاح می‌کنند.

۱۹۸۲

۱۹۸۹

آن‌ها کارگاهی در تایلند برای تولید جواهرات خود راه‌اندازی می‌کنند.

پاندورا دستبند جذاب قابل تنظیم را معرفی می‌کند و موجی جهانی را برمی‌انگیزد.

۲۰۰۰

در سال ۲۰۰۸، وقتی پاندورا شروع به جلب توجه سرمایه‌گذاری جهانی کرد، انوولدسن به‌آرامی از مدیریت روزمره کناره‌گیری کرد و راه را برای نسلی جدید از مدیران حرفه‌ای برای جهانی‌سازی برند باز کرد.



پاندورا جواهراتی متفاوت به مشتریان خود عرضه می‌کند


خانواده‌ای که امپراطوری پاندورا را به راه انداخت

گردنبندهـــا و مجموعه‌های فصلی کامل، در حالی که شـــهرت خـــود را برای لوکس مقرون‌به‌صرفه حفظ کرد. همچنین از فرانچایز و فرمت‌های فروشـــگاه استقبال کرد که امکان مقیاس‌بندی ســـریع جهانی بدون هزینه‌های مالکیت هر فروشگاه را فراهم کرد. حتی وقتی تب اولیه جذاب‌ها فروکش کرد، پاندورا با تمرکز بر داستان‌سرایی احساسی، همکاری‌ها (دیزنی، هری پاتر، مارول) و مواد پایدار، برند خود را دوباره انرژی بخشـــید و انعطاف‌پذیری را که انوولدسن از ابتدا به‌آرامی در آن گنجانده بود، نشان داد.

جهشی یک‌قرنه در چهار دهه

پاندورا در گذر زمان توانست به یکی از غول‌های مهم در عرصه جواهرات در جهان بدل شود. از یک کارگاه در تایلند، جواهراتی بیرون می‌آمد که به اثر هنری بی‌شباهت نبود به مرور، فروشـــگاه‌های پاندورا توسعه پیدا کردند و همه‌جا راه‌اندازی شدند. حالا پاندورا بـــه برندی چند میلیارد دلاری تبدیل شـــده که بقیه نمی‌توانند به این ســـادگی آن را ارزش‌گذاری کنند. در فاصله سال‌های ۲۰۱۵ تا ۲۰۱۸ پاندورا دویستمین فروشگاه خود را افتتاح کرد؛ جذاب‌ها اکنون تنها نیمی از فروش را تشکیل می‌دهند، زیرا انگشترها و گوشواره‌ها رشد می‌کنند.

دهه ۲۰۲۰ هم زمانی بود که برند به ســـمت پایداری حرکت کرد: عرضه الماس‌های آزمایشگاهی، هدف‌گذاری برای کربن‌خنثی تا سال ۲۰۲۵. امروز پاندورا در بیش از ۱۰۰ کشـــور با حدود ۶۸۰۰ نقطه فروش و درآمد ســـالانه بیش از ۳ میلیارد دلار به فروش می‌رسد.

میراث یک زرگر: چه‌چیزی پاندورا را متفاوت می‌کند

آنچه پاندورا را منحصربه‌فرد می‌کند، این اســـت که DNA پر انوولدسن هنوز عمیقاً در آن جریان دارد. شـــرکت اکنون ممکن است یک غول شرکتی باشد، اما همچنان حول مدولاریته، معنای شخصی و صنعتگری مقیاس‌پذیر سازمان‌دهی شده است -ارزش‌هایی که مستقیماً از مغازه کوچک پر و اصرار او بر این که جواهرات باید ابتدا شخصی باشند و سپس سودآور، سرچشمه می‌گیرند. در حالی که غول‌های دیگر جواهرات اعتبار و نادر بودن را بازاریابی می‌کنند، پاندورا امپراتوری خود را با فروش احساسات در مقیاس ساخت. این فقط یک استراتژی بازاریابی نبود -بلکه شورش آرام انوولدسن علیه دنیای جواهرات نخبه‌گرایی بود که او هرگز کاملاً در آن جا نگرفت.

از جذاب‌های کوچک تا جادوی جهانی

پر انوولدسن هرگز قصد ساخت امپراتوری نداشت. او می‌خواست چیزهای زیبایی بسازد که برای مردم اهمیت داشته باشند. با این کار، او به چیزی عمیق دست یافت: میل جهانی انسان برای گفتن داستان‌هایمان از طریق اشیاء.

امروز، دستبندهای پاندورا میلیون‌ها مچ در سراسر جهان را در برگرفته‌اند و جذاب‌هایی برای تولدها، فارغ‌التحصیلی‌ها، فقدان‌ها و داســـتان‌های عاشـــقانه حمل می‌کنند. آن‌ها زندگی‌نامه‌های کوچکی از نقره و طلا هستند -و هریک از آن‌ها به زرگری آرام دانمارکی بازمی‌گردد که معتقد بود جواهرات باید از قلب سخن بگویند.

پاندورا چرا پاندورا شد؟

داستانی درخشان پشت نام پاندورا وجود دارد: یک پیچش جالب! نام «پاندورا» از اســـاطیر یونانی می‌آید -پاندورا اولین زنی بود که کوزه‌ای را باز کرد و تمام بدی‌های جهان را آزاد کرد اما امید را در آن نگه داشت. انوولدسن‌ها این نام را انتخاب کردند زیرا نامی را می‌خواستند که حس رمز و راز، کنجکاوی و قدرت چیزی که در جعبه‌ای کوچک پنهان است را برانگیزد. به طور طنزآمیزی، در حالی که اسطوره درباره آزاد کردن مشکلات بود، برند پاندورا میلیون‌ها جعبه نقره‌ای کوچک پر از شـــادی را آزاد کـــرد. به این ترتیب، جعبه‌های جواهرات پاندورا، به جعبه‌های شگفت‌انگیزی تبدیل شدند که جذاب‌ترین جواهرات جهان را عرضه می‌کند.

۲۰۰۵
گسترش با فروشگاه‌های فرانچایز در اروپا و آمریکا شتاب می‌گیرد.

۲۰۰۸
پر انوولدسن از عملیات روزانه کناره‌گیری می‌کند.

۲۰۱۰
پاندورا در کپنهاگ عمومی می‌شود؛ به برندی چندمیلیارد دلاری تبدیل می‌شود.



عمار بوز، رویاپردازی که گوش‌سپردن به جهان را عوض کرد

مهندس وسواسی صدا

او کیست؟

بسیاری از افراد فقط با هدفون‌های پیشرفته می‌توانند به موسیقی گوش کنند. در این بین، هدفون‌های برند بوز، جزو معروف‌ترین و مطرح‌ترین‌ها هستند. یک مهندس خارق‌العاده به اسم عمار بوز برای نخستین بار این برند را راه‌اندازی کرد.

دکتر عمـــار گوپال بوز در خانواده‌ای با ثروتمند یا معتبر به دنیا نیامد -اما در خانه‌ای پر از پشتکار، آرمان‌گرایی و مخترع متولد شـــد. او در سال ۱۹۲۹ در فیلادلفیا به دنیا آمد، پسر نونی گوپال بوز، تبعیدی سیاســـی از بنگال تحت حاکمیت بریتانیا که پس از مشـــارکت در جنبش استقلال هند فرار کـــرده بود، و شـــارلوت، معلم مدرســـه‌ای آمریکایی با تبار فرانســـوی و آلمانی. عمار در دوران رکود بزرگ در محله‌ای ساده بزرگ شد و مانند بسیاری از فرزندان مهاجران، خیلی زود آموخـــت که باید مبتکر باشـــد. در ۱۳ ســـالگی، او در زیرزمین خانه برای همسایگان رادیو تعمیر می‌کرد تا پس از ورشکستگی کسب‌وکار کوچک وارداتی پدرش به خانواده کمک کند. این فقط یک شغل نبود -جرقه‌ای بود. او عاشق کشـــف این بود که چرا چیزها کار می‌کنند (یا نمی‌کنند) و عاشق حل مسائلی بود که به نظر غیرقابل‌حل می‌آمدند. این جرقه او را به مؤسسه فناوری ماساچوست (MIT) برد، جایی که مدارک لیسانس، فوق‌لیسانس و دکتری خود را در مهندسی برق گرفت. او بعدها به هیئت علمی MIT پیوست و بیش از ۴۵ سال تدریس کرد -جایی که به همان اندازه که به خاطر اختراعاتش شهرت داشت، به خاطر سخنرانی‌هایش نیز شناخته شد. با این حال، به طور طنزآمیز، بوز هرگز در ابتدا قصد نداشت شرکتی تأسیس کند. شرکت از یک ناامیدی متولد شد.

وقتی موسیقی اشتباه به گوش می‌آمد و شرکتی متولد شد

عمار بوز در دهه ۱۹۵۰، وقتی هنوز دانشجوی تحصیلات تکمیلی در MIT بود، سیستمی استریو خرید که در آن زمان پیشرفته محسوب می‌شد. مشخصات روی جعبه نوید کمال می‌داد -اما وقتی موسیقی را پخش کرد، صدا تخت و بی‌روح بود. او شوکه شد. غریزه مهندسی‌اش به کار افتاد: چرا اعداد عالی به نظر می‌رسیدند، اما تجربه صوتی وحشتناک بود؟

او شروع به مطالعه روان‌صوتی (روان‌آکوستیک) -علم چگونگی درک صدا توسط انسان- کرد و چیزی شگفت‌آور کشف کرد: اکثر بلندگوهای پیشرفته آن زمان تنها روی صدای مستقیم (آنچه مستقیماً از بلندگو به گوش شما می‌رسد) تمرکز داشتند، اما در یک سالن کنسرت واقعی، حدود ۸۰ درصد از آنچه می‌شنوید از دیوارها، سقف‌ها و سطوح بازتاب می‌کند. این بینش به وسواس او تبدیل شد. او متوجه شد که سیستم‌های صوتی برای نحوه شنیدن واقعی انسان‌ها طراحی نشده‌اند -بلکه برای نحوه اندازه‌گیری سیگنال‌ها توسط مهندسان طراحی شده‌اند. او می‌خواست این را تغییر دهد. بنابراین در سال ۱۹۶۴، با تنها ۱۰۰۰ دلار از پس‌انداز خود، بوز شرکت بوز را در فرامینگهام، ماساچوست تأسیس کرد. هدفش نه فروش بیشترین محصولات یا رشد سریع بود. هدفش تنها بود: «دستیابی به صدای بهتر از طریق تحقیق.» این عبارت نه تنها یک شعار، بلکه مأموریت شرکت شد

پیشرفت‌های اولیه: بازآفرینی بلندگوها

بوز سال‌ها وقت صرف کامل کردن محصولی کرد که در ابتدا عجیب به نظر می‌آمد: بلندگوی بوز ۹۰۱ دایرکت/ریفلکتینگ، که در ســـال ۱۹۶۸ عرضه شد. برخلاف بلندگوهای سنتی که صدا را مستقیماً به سمت شنونده پرتاب می‌کردند، ۹۰۱ از بلندگوی کوچک استفاده می‌کرد که به‌گونه‌ای چیده شده بودند که بیشتر صدا از دیوارها بازتاب کند و فضای یک سالن کنسرت را شبیه‌سازی کند

منتقدان گیج شده بودند اما مشتریان مسحور شدند. ۹۰۱ به یک موفقیت تبدیل شد و بوز را از یک پروژه آزمایشـــگاهی عجیب به شرکتی جدی بدل کرد. به زودی پیشرفت‌های دیگری هم آمدند: هدفون‌های حذف نویز (ابتدا برای خلبانان هواپیما در دهه ۱۹۷۰، ســـپس تجاری‌ســـازی برای مصرف‌کنندگان در دهه‌های ۱۹۸۰ و ۱۹۹۰) مورد استفاده قرار گرفتند. سیستم‌های خانگی «آکوستی‌ماس» فشرده که صدایی بزرگ از جعبه‌های کوچک ارائه می‌دادند هم مورد بعدی بودند

ســـیســـتم‌های صوتی خودرو که برای مدل‌های خاص خودرو طراحی شده بودند (با همکاری جنرال موتورز در دهه ۱۹۸۰ آغاز شـــد) بعداً معرفی شـــدند. بوز مترادف با نوآوری ریشـــه‌دار در تحقیقات عمیق شـــد -نادر در الکترونیک مصرفی، که اغلب بـــر زرق‌وبرق بازاریابی به جای علم آزمایشگاهی تمرکز داشت.

بدون خروج، بدون هیاهو، بدون مصالحه

در حالی که اکثر کارآفرینان فناوری رویای عرضه عمومی ســـهام و ســـهم بازار را دارند، عمار بوز رویای آزادی برای کاوش داشت. او شرکت را به شیوه‌ای اداره می‌کرد که وال‌استریت را گیج کرد اما نسل‌های مهندسان را الهام بخشید.

عمار گوپال بوز در فیلادلفیا از والدین هندی و آمریکایی متولد شد.

۱۹۲۹

در نوجوانی، رادیوها را از زیرزمین خانه تعمیر می‌کرد تا به خانواده کمک کند.

۱۹۴۲

دکتری مهندسی برق از MIT گرفت؛ تدریس در آنجا را آغاز کرد.

۱۹۵۶

در یکی از قابل‌توجه‌ترین اقدامات در تاریخ شرکت‌ها، در سال ۲۰۱۱، عمار بوز اکثریت سهام بدون حق رأی شرکت بوز را به MIT، دانشگاه محل تحصیلش، اهدا کرد.

مالکیت خصوصی به عمد: بوز از عمومی کردن شرکت خودداری کرد. او معتقد بود فشار سهامداران برای سودهای فصلی، نوآوری بلندمدت را نابود می‌کند. او یکبار گفت: «اگر مجبور بودم هر ۹۰ روز به تحلیلگران گوش کنم، هرگز وقتی برای اختراع چیزی نداشتم.» تحقیق در اولویت، سود در درجه دوم بود. او تا یک‌سوم سود بوز را به تحقیق و توسعه اختصاص می‌داد، حتی اگر تجاری‌سازی ایده‌ای دهه‌ها طول می‌کشید. برخی پروژه‌ها (مانند سیستم‌های تعلیق خودرو و باتری‌های سرد-همجوشی) هرگز به بازار نرسیدند، اما او کاوش را به خودی خود ارزشمند می‌دانست. بوز به پناهگاهی برای مهندسان تبدیل شد. بوز فرهنگی ساخت که دانشمندان و مهندسان بتوانند بدون ترس از شکست ایده‌ها را دنبال کنند. او تیم‌های کوچک و مشارکتی، سلسله‌مراتب مسطح و خودمختاری را ترویج کرد -شبیه‌تر به یک مؤسسه تحقیقاتی تا امپراتوری شرکتی. بدون استفاده از سلبریتی‌ها در تبلیغات پیش می‌رفت. مانند رایلی در نیوبالانس، بوز از هیاهو متنفر بود. شرکت به‌ندرت از تأییدات استفاده می‌کرد. تبلیغاتش آرام، فنی و متمرکز بر تجربه بود، نه تصویر. این فلسفه وفاداری شدیدی ایجاد کرد. بسیاری از مهندسان تمام دوران حرفه خود را در بوز ماندند -اتفاقی نادر در فرهنگ چرخش نیروی انسانی در سیلیکون ولی.

گسترش برند: از آزمایشگاه عجیب به آیکون جهانی

طی دهه‌های ۱۹۷۰، ۸۰ و ۹۰، بوز به‌طور پیوسته اما با دقت رشد کرد. هرگز سعی نکرد ارزان‌ترین یا پرزرق‌وبرق‌ترین برند باشد. در عوض، شهرتی به عنوان برند صوتی برای افرادی که عمیقاً به کیفیت صدا اهمیت می‌دادند، ساخت.

نقاط عطف در رشد آن از این قرار است:

۱۹۷۲: بوز وارد بازار صوتی حرفه‌ای شد و سیستم‌های صوتی را برای مکان‌های بزرگ تأمین کرد.

۱۹۸۹: اولین هدفون‌های حذف نویز تجاری برای هوانوردی عرضه شد، و سپس نسخه‌های مصرفی که به آیکون‌های سفرهای طولانی تبدیل شدند.

دهه ۱۹۹۰: همکاری با خودروسازانی مانند پورشه، آئودی، مرسدس‌بنز و جنرال موتورز برای نصب سیستم‌های بوز متناسب با شکل داخلی هر خودرو.

دهه ۲۰۰۰: عرضه رادیو ویو و سیستم موسیقی ویو، بازتعریف صوت رومیزی و آوردن بوز به خانه‌های سراسر جهان.

دهه ۲۰۱۰: گسترش به بلندگوهای بلوتوث، ایربادهای بی‌سیم و اکوسیستم‌های صوتی هوشمند، در حالی که قیمت‌گذاری ممتاز و کنترل طراحی دقیق را حفظ کرد. تا دهه ۲۰۰۰، بوز در بیش از ۱۰۰ کشور بود، هزاران نفر را استخدام می‌کرد و میلیاردها دلار درآمد سالانه داشت. با این حال، همچنان خصوصی ماند -جزیره‌ای نادر از استقلال در دریایی از تصاحب‌ها

بوز وارد بورس نشد!

واقعیت جالب درباره اینکه چرا بوز نماد بورسی ندارد، وجود دارد. اینجا یک نکته کنجکاوی برانگیزانه است که اکثر مردم نمی‌دانند: بوز هیچ نماد بورسی ندارد -چون هرگز عمومی نشده است. در حالی که تقریباً هر شرکت بزرگ الکترونیک مصرفی سهام خود را فروخته است، بوز برای ۶۰ سال خصوصی باقی ماند. عمار بوز به‌صراحت گفت که نمی‌خواهد «استبداد درآمدهای فصلی» نوآوری بلندمدت را از بین ببرد. حتی امروز، مدت‌ها پس از درگذشت او، شرکت هنوز در هیچ بورس اوراق بهاداری فهرست نشده است. به نوعی، این شاید جسورانه‌ترین اختراع او باشد: یک قدرتخانه فناوری جهانی بدون سهامدار.

میراثی تضمین‌شده: بازگرداندن بوز به ام‌آی‌تی

در یکی از قابل‌توجه‌ترین اقدامات در تاریخ شرکت‌ها، در سال ۲۰۱۱، عمار بوز اکثریت سهام بدون حق رأی شرکت بوز را به MIT، دانشگاه محل تحصیلش، اهدا کرد. امآی‌تی شرکت را کنترل نمی‌کند -بلکه صرفاً سود سهام سالانه دریافت می‌کند که برای آموزش و تحقیقات استفاده می‌شود. این تضمین کرد که بوز مستقل، مأموریت‌محور و در امان از تصاحب‌های خصمانه باقی بماند، حتی مدت‌ها پس از درگذشت بنیان‌گذارش. دکتر عمار بوز در سال ۲۰۱۳ در سن ۸۳ سالگی درگذشت. اما تا آن زمان، نامش مترادف با برتری صوتی متولد از وسواس علمی شده بود.

چرا بوز هنوز متفاوت به گوش می‌آید

حتی امروز، وقتی برندهای فناوری با سرعت رعدوبرق گجت تولید می‌کنند، بوز صبر عجیب خود را حفظ کرده است. محصولاتش اولین‌ها در بازار نیستند -اغلب آن‌هایی هستند که به‌آرامی به کمال رسیده‌اند. مهندسان بوز هنوز اتاق‌های بدون اکو برای شبیه‌سازی سکوت می‌سازند، هنوز مدل‌سازی می‌کنند که صدا چگونه دور سر انسان می‌چرخد، هنوز ایده‌های جدید را سال‌ها پیش از عرضه آزمایش می‌کنند. این ذهنیت -عمق به جای سرعت، علم به جای نمایش- اثر انگشت عمار بور است که هنوز روی هر چیزی که شرکت می‌سازد قابل‌مشاهده است.

مردی که ما را به متفاوت گوش‌کردن واداشت

عمار بوز فقط بلندگو نساخت. او نحوه تفکر ما درباره صدا را تغییر داد. او ثابت کرد که اعداد به‌تنهایی نمی‌توانند تجربه را ثبت کنند و گاهی اوقات، مسیر درست در کسب‌وکار، مسیر آهسته، صبور و عمیقاً کنجکاو است. در حالی که دیگر بنیان‌گذاران به دنبال سهم بازار بودند، او به دنبال حقیقت در آکوستیک بود. در حالی که دیگران هیاهو می‌فروختند، او سکوت را فروخت -و سپس آن را با موسیقی پر کرد. امروز، هر هدفون حذف نویز در پروازهای شبانه، هر غرش سینمای خانگی، هر استریوی خودرو که به کمال تنظیم شده، کمی از دیدگاه او را در خود دارد: اینکه صدا یک سیگنال نیست -بلکه یک احساس، یک فضا، یک لحظه انسانی است. و به همین دلیل است که یک قرن بعد، مردم ممکن است مشخصات را فراموش کنند -اما همچنان نام بوز را به یاد خواهند آورد.



تصویری از جوانی عمار بوز

۱۹۶۴
شرکت بوز را در فرامینگهام، ماساچوست تأسیس کرد.

۱۹۷۲
بوز وارد بازارهای صوتی حرفه‌ای شد.

۲۰۱۳
عمار بوز در سن ۸۳ سالگی درگذشت.



او کیست؟

آرچ وست یکی از نام‌هایی است که توانست با برند خود، شادی را به مردم اعطا کند. او با چیپس‌های مثلثی‌اش و صدای خرش‌خرش خرد شدنَ آن‌ها زیر دَندان، لذتی را به مردم بخشید که هنوز و همچنان، برای همه جذابیت دارد.

آرچ وست پیشگام تورتیلا در جهان بود

از طوفان خاک تا دالاس

آرچیبالد کلارک وست در دنیای شرکتی به دنیا نیامد. او در سال ۱۹۱۴ در ایندیاناپولیس، ایندیانا متولد شد و در دوران رکود بزرگ رشد کرد، کودکی‌ای که با کمبود و بقا شکل گرفت. پدرش وقتی او پسری کوچک بود درگذشت و آرچ چندین سال در یتیم‌خانه بزرگ شد –جزئیاتی که به‌آرامی سرسختی و ابتکار او را شکل داد. وست پس از فارغ‌التحصیلی از کالج فرانکلین در ایندیانا، در جنگ جهانی دوم به عنوان افسر نیروی دریایی خدمت کرد. پس از بازگشت به خانه، تجارت و تبلیغات خواند و در نهایت به رونق پس از جنگ در بازاریابی مصرف‌کننده آمریکایی راه یافت. او غریزه‌ای طبیعی برای جلب توجه مردم داشت –و برای چیزهایی که در ذهنشان می‌ماند.

تا دهه ۱۹۵۰، وست مدیر اجرایی تبلیغات در شرکت یانگ اند روبیکام شد و بعدها به شـرکت فریتو در دالاس، تگزاس، به عنوان معاون بازاریابی پیوست. فریتو به خاطر چیپس‌هـای ذرت تردش معـروف بود –امپراتوری میان‌وعده تگزاسـی که به زودی با تولیدکننده چیپس سیب‌زمینی سـاحل شرقی، اچ. دبلیو. لی، ادغام شد و فریتو-لی را تشکیل داد. وست درست زمانی وارد شد که فریتو در تلاش بود تا محصول بزرگ بعدی خود را خلق کند.

یک دیدار اتفاقی و خردشدنی که تاریخ را تغییر داد

در سـال ۱۹۶۱، در جریان تعطیلات خانوادگی در سن‌دیه‌گو، کالیفرنیا، آرچ وست در رستورانی کوچک در نزدیکی دیزنی‌لند توقف کرد. در منو، توستاداهای ذرت –چیپس‌های تورتیلای ذرت سرخ‌شده، داغ و با ادویه–وجود داشت. آن‌ها سبک، ترد، خوش‌طعم و ارزان برای تولید بودند.

مغز بازاریابی وسـت روشن شد. بیشتر چیپس‌های میان‌وعده آمریکایی در آن زمان ساده و شور بودند؛ چنین چیزی در بازار انبوه وجود نداشت. او چند کیسه خرید، به دالاس برگرداند و شروع به آزمایش نمونه‌ها با تیمش کرد.

کارکنان تحقیق و توسـعه فریتو شک داشـتند. چرا آمریکایی‌ها باید چیپس‌های تورتیلای مثلثی بخرند وقتی چیپس سیب‌زمینی پادشـاه بود؟ اما وست اصرار کرد. او معتقد بود طعم‌های الهام‌گرفته از مکزیک به زودی ذائقه اصلی آمریکایی‌ها را تسـخیر خواهد کرد –پیش‌بینی جسورانه‌ای در عصری که «غذای قومی» به سختی در قفسه‌های سوپرمارکت‌ها وجود داشت.

در سـال ۱۹۶۴، فریتو-لی چیپس جدید را با نام دوریتوس عرضه کرد، نامی که از اسپانیایی «دورادیتو» به معنای «چیز کوچک طلایی» گرفته شده بود.

ابتدا فروش به‌کندی پیش رفت –اما وقتی فریتو-لی در سال ۱۹۶۶ طعم پنیر ناچو را اضافه کرد، فروش منفجر شد. دوریتوس به سرعت به دومین محصول پرفروش شرکت پس از چیپس سیب‌زمینی لی تبدیل شد و در نهایت پرفروش‌ترین چیپس تورتیلا در جهان شد. آرچ وست نه تنها یک محصول، بلکه یک دسته‌بندی خلق کرده بود.

چگونه وست با یک ایده پیش رفت

آرچ وست نه مهندس بود و نه آشپز. او یک بازاریاب بود و سبک مدیریتش این را نشان می‌داد: جسـور، شهودی و مبتنی بر داستان‌سرایی. غریزه به جای داده‌ها قرار داشت. در زمانی که تحقیقات مصرف‌کننده هنوز ابتدایی بود، وست به حس درونی‌اش اعتماد داشت. او اغلب می‌گفت که فقط می‌دانسـت مردم اگر یک‌بار طعم دوریتوس را بچشند، عاشق «تردی» آن خواهند شد.

قهرمانی ریسک در شرکتی محافظه‌کار هم از ویژگی‌هایش بود. فریتو محافظه‌کار و نگران هدررفت بود. وسـت برای آزمایش دوریتوس جنگید، سپس برای عرضه ملی آن

آرچ وست در ایندیاناپولیس، ایندیانا متولد شد.
۱۹۱۴

به‌عنوان معاون بازاریابی به شرکت فریتو در دالاس پیوست.
۱۹۶۰

چیپس‌های تورتیلای سرخ‌شده را در سفر به جنوب کالیفرنیا کشف کرد.
۱۹۶۱

وست پس از فارغ‌التحصیلی از کالج فرانکلین در ایندیانا، در جنگ جهانی دوم به عنوان افسر نیروی دریایی خدمت کرد. پس از بازگشت به خانه، تجارت و تبلیغات خواند و در نهایت به رونق پس از جنگ در بازاریابی مصرف‌کننده آمریکایی راه یافت.

تلاش کرد. او به‌طور مخفیانه آزمایش‌های تولیدی «پشتی» در کارخانه‌ای در کالیفرنیا انجام داد تا تقاضا را پیش از تأیید کامل ستاد مرکزی اثبات کند.

احساسی کردن میان‌وعده‌ها جزو دیگر ویژگی‌ها بود. وست اصرار داشت که دوریتوس نه فقط غذا، بلکه سرگرم‌کننده، سرکش و متفاوت باشد -متمرکز بر بازار جوانان، مدتها پیش از آنکه «بازاریابی جوانان» مفهومی شناخته‌شده باشد. این لحن بعدها به هسته تبلیغات دوریتوس تبدیل شد. همکارانش او را به‌عنوان فردی آرام اما مصمم توصیف می‌کردند، هرگز پر سر و صدا نبود، اما بی‌امان. در شرکتی پر از مدیران محتاط، او حاضر بود روی تغییرات فرهنگی پیش از آنکه آشکار شوند، شرط ببندد.

از چیپس ذرت به فرهنگ؛ دوریتوس جهان را فتح می‌کند

وقتی دوریتوس اوج گرفت، فریتو-لی منابع را پشت آن ریخت. طی پنج دهه بعدی، دوریتوس از یک میان‌وعده عجیب به یک غول چندمیلیارد دلاری جهانی تبدیل شد. مراحل کلیدی در صعود دوریتوس از این قرار است:

- **۱۹۶۴-۱۹۶۶:** دوریتوس به‌صورت منطقه‌ای به‌عنوان چیپس تورتیلای ساده عرضه شد؛ عرضه طعم پنیر ناچو لحظه‌ای هیجان‌انگیز بود.
- **دهه ۱۹۷۰:** فریتو-لی دوریتوس را در سطح ملی گسترش داد و طعم‌های تاکو و سالسا ریو را معرفی کرد. دوریتوس به یک محصول ثابت در جعبه‌های نهار و فروشگاه‌های رفاهی تبدیل شد.
- **دهه ۱۹۸۰:** بازاریابی دوریتوس بزرگ و پر سر و صدا شد -تبلیغات متمرکز بر جوانان، همکاری با MTV و رویدادهای ورزشی. برند خود را به‌عنوان برادر جسور و سرکش دیگر چیپس‌های فریتو-لی معرفی کرد.
- **دهه‌های ۱۹۹۰-۲۰۰۰:** گسترش جهانی به اروپا، آسیا و آمریکای لاتین. طعم‌های جدید (کول رنچ، ناچو تند، چیلی شیرین) و نسخه‌های محدود عجیب (از ژاپن تا مکزیک) هیجان ایجاد کردند.
- **دهه ۲۰۱۰:** دوریتوس به یک آیکون فرهنگی تبدیل شد، با بازاریابی ویروسی، از جمله تبلیغات ساخته‌شده توسط طرفداران در مسابقه «Crash the Super Bowl» سوپربول.
- **دهه ۲۰۲۰:** دوریتوس به بازاریابی نسل Z دیجیتال‌محور روی آورد- کمپین‌های واقعیت‌افزوده، رقص‌های تیک‌تاک و همکاری‌های جسورانه بین‌برندی (مانند نوشابه با طعم دوریتوس).

امروز، دوریتوس در بیش از ۵۵ کشور فروخته می‌شود و بیش از ۳ میلیارد دلار درآمد سالانه برای پپسی‌کو (شرکت مادر فریتو-لی) به ارمغان می‌آورد. این چیپس‌ها در چندین قاره تولید می‌شوند و در بیش از ۱۰۰ نوع طعم در سراسر جهان عرضه می‌شوند.

دوریتوس در قبر!

یکی از واقعیت‌های جالب درباره دوریتوس استفاده آن در پایان عمر وست بود. شاید جذاب‌ترین جزئیات زندگی آرچ وست نحوه ترک آن باشد. وقتی در سال ۲۰۱۱ در سن ۹۷ سالگی درگذشت، خانواده‌اش با پاشیدن دوریتوس روی قبرش در مراسم خاکسپاری، به میراث او احترام گذاشتند. این خواسته خود او بود -چشمکی از مردی که می‌فهمید برندها باید شاد باشند. دوریتوس امروز به برندی تبدیل شده که هرگز فریادزدن را متوقف نمی‌کند.

میراث رویکرد آرچ وست

آنچه آرچ وست را غیرمعمول کرد این بود که او قصد ساخت امپراتوری نداشت. او صرفاً یک شکاف فرهنگی کوچک دید و باور داشت چیزی شاد می‌تواند آن را پر کند. او شهود را با مخفی‌کاری، تخیل بازاریابی را با پشتکار عملیاتی ترکیب کرد. برخلاف بسیاری از رویاپردازان شرکتی، وست هرگز به دنبال جلب توجه نبود. افراد کمی خارج از صنعت غذا نام او را می‌دانستند. اما هر روز، میلیون‌ها نفر در سراسر جهان کیسه‌ای مثلثی و براق را باز می‌کنند به خاطر حسی که او در تعطیلات خانوادگی داشت. داستان او یادآوری است که نوآوری می‌تواند متواضع باشد -و همچنان جهان را تغییر دهد.

دوریتوس بیش از یک چیپس شده است. این نماد فرهنگ جوانان، سر و صدا و آزمایش است. شکل مثلثی‌اش آیکونیک است؛ گرد نارنجی پنیرش بدنام. این برند به مد (لباس‌های با تم دوریتوس)، بازی (حمایت‌ها و همکاری‌های طعمی) و میم‌های اینترنتی نفوذ کرده است. و با این حال، ماهیت آن تغییر نکرده است: چیپس ذرتی با تردی رضایت‌بخش، پوشیده از طعم‌هایی که کمی شبیه سرکشی هستند. در حالی که مجموعه میان‌وعده‌های پپسی‌کو عظیم است، دوریتوس به خاطر ریسک‌پذیری خلاقانه‌اش متمایز است -دقیقاً همان چیزی که آرچ وست از ابتدا حمایت کرد.

مرد پشت خرد شدن



دوریتوس به برندی نام‌دار تبدیل شده است

آرچ وست هرگز به نامی شناخته‌شده در خانه‌ها تبدیل نشد. اما خلق او شد -شاید پرسر و صداترین میان‌وعده روی زمین. او چیپس تورتیلا را اختراع نکرد، اما آینده‌اش را وقتی هیچ‌کس دیگری آن را ندید، دید. او باور داشت که آمریکایی‌ها شادی جسورانه، خوش‌طعم و لکه‌دارکننده انگشتان را در آغوش خواهند گرفت. و آن‌ها این کار را کردند؛ میلیاردها بار. هر چیپس مثلثی که بین دندان‌های کسی در هر جای جهان خرد می‌شود، تکه‌ای از این باور را با خود دارد. آرچ وست یک میان‌وعده کنار جاده‌ای را به یک زبان فرهنگی تبدیل کرد -و کل جهان را به خرد کردن واداشت.

۱۹۶۴
دوریتوس را به‌عنوان اولین چیپس تورتیلای بازار انبوه در آمریکا عرضه کرد.

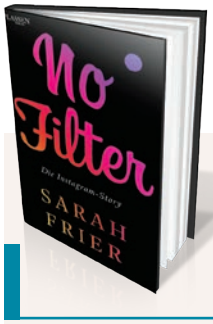
۱۹۶۶
طعم پنیر ناچو عرضه شد و فروش را به اوج رساند.

دهه ۱۹۹۰
وست به‌عنوان معاون ارشد بازاریابی از فریتو-لی بازنشسته شد.

این صفحه در «آینده‌نگر» به معرفی کتاب‌هایی می‌پردازد که کارآفرینان نوشته‌اند.

بی‌فیلتر

سارا فریر

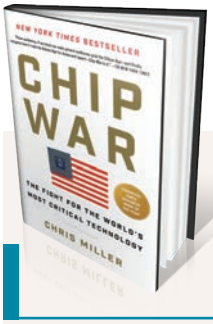




کتاب «بی‌فیلتر» روایت شکل‌گیری، رشد و دگرگونی یکی از مهم‌ترین شبکه‌های اجتماعی جهان است: اینستاگرام. سارا فریر، خبرنگار فناوری مجله بلومبرگ، در این کتاب به‌صورت داستانی و پشت‌پرده نشان می‌دهد که چگونه دو بنیان‌گذار جوان، کوین سیستروم (Kevin Systrom) و مایک کریگر (Mike Krieger)، در سال ۲۰۱۰ اینستاگرام را ساختند؛ اپلیکیشنی ساده برای اشتراک‌گذاری عکس که خیلی سریع به پدیده‌ای جهانی بدل شد و تنها دو سال بعد با ۱ میلیارد دلار توسط فیسبوک خریداری شد. فریر توضیح می‌دهد که پس از این خرید، اینستاگرام از یک جامعه کوچک هنری و خلاق به ماشین عظیم تبلیغات، نفوذ اجتماعی و قدرت فرهنگی تبدیل شد. او نشان می‌دهد چگونه اینستاگرام به شکل‌دادن استانداردهای زیبایی، مد، سبک زندگی و حتی کسب‌وکارهای جدید (اینفلوئنسرها) کمک کرد، اما در عین حال باعث فشار روانی، مقایسه‌گری افراطی و اعتیاد به لایک و دیده‌شدن هم شد. بخش مهمی از کتاب به درگیری‌های درونی میان بنیان‌گذاران اینستاگرام و مدیرعامل وقت فیسبوک، مارک زاکربرگ ، اختصاص دارد. این فشارها سرانجام باعث شد سیستروم و کریگر در سال ۲۰۱۸ از شرکت جدا شوند، و اینستاگرام کاملاً در دل شرکت مادر (متا) ادغام شود. کتاب «بی‌فیلتر» در سال ۲۰۲۰ منتشر شد و برنده جایزه کتاب مالی و کسب‌وکار سال از فایننشال تایمز شد. این کتاب می‌تواند به‌عنوان یکی از کتاب‌های مهم در عرصه نوآوری در دنیای امروزی، شناخته و معرفی شود.

جنگ تراشه‌ها

کریس میلر

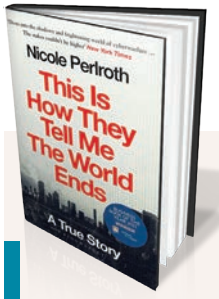




کتاب «جنگ تراشه‌ها» روایت رقابت نفس‌گیر کشورها برای سلطه بر صنعت تراشه‌ها و نیمه‌رساناها است؛ تراشه‌هایی که قلب تپنده‌ی تمام ابزارهای دیجیتال از موبایل و لپ‌تاپ تا جنگ‌افزارها و موشک‌های هوشمند هستند. کریس میلر، تاریخ‌دان دانشگاه «تافتس» آمریکا، توضیح می‌دهد که چگونه از دهه ۱۹۶۰ تا امروز، کنترل بر طراحی و تولید تراشه‌ها، به مهم‌ترین سلاح ژئوپلیتیکی جهان تبدیل شده است. او نشان می‌دهد که شرکت‌هایی مثل اینتل در آمریکا، تی‌اس‌ام‌سی (TSMC) در تایوان، و سامسونگ در کره‌جنوبی چگونه بازار را شکل دادند؛ و چرا کشورهایی مثل چین میلیاردها دلار هزینه می‌کنند تا در این صنعت به خودکفایی برسند. میلر می‌گوید در دنیای امروز، هر تراشه پیشرفته حاصل زنجیره‌ای جهانی از فناوری، تجهیزات و دانش تخصصی است؛ اما تمرکز تولید در چند شرکت محدود (مثل TSMC) باعث شده خطر اختلال یا درگیری (مثلاً در تایوان) تهدیدی برای اقتصاد جهانی باشد. به همین دلیل آمریکا اکنون با محدود کردن صادرات تجهیزات ساخت تراشه به چین، تلاش می‌کند برتری فناورانه‌اش را حفظ کند. او هشدار می‌دهد که آینده‌ی اقتصاد، ارتش‌ها و حتی قدرت سیاسی کشورها به توانایی آن‌ها در ساخت تراشه‌های پیشرفته وابسته است-و این رقابت می‌تواند آینده روابط بین‌الملل را تعیین کند. این کتاب که در سال ۲۰۲۲ منتشر شده، توانسته جایزه بهترین کتاب سال را در همان سال از نشریه فایننشال‌تایمز دریافت کند و به‌عنوان یکی از کتاب‌ها و آثار مهم در عرصه نوآوری در جهان مدرن شناخته می‌شود. این کتاب، به مبحثی مدرن و امروزی می‌پردازد که به‌عنوان چالش برای کشورها شناخته می‌شود.

به من می‌گویند جهان این‌گونه پایان می‌یابد

نیکول پرلروث

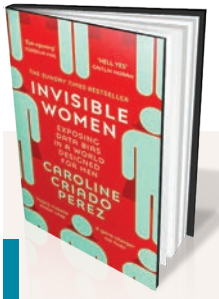




این کتاب یک گزارش تحقیقی هیجان‌انگیز و تکان‌دهنده درباره بازار پنهان سلاح‌های سایبری در جهان است. نیکول پرلروث، خبرنگار امنیت سایبری در روزنامه نیویورک تایمز، در این کتاب نشان می‌دهد که چگونه دولت‌ها، ارتش‌ها، هکرها و حتی شرکت‌های خصوصی در سراسر دنیا در حال خرید و فروش حفره‌های امنیتی نرم‌افزارها (zero-day) هستند -یعنی باگ‌های ناشناخته‌ای که می‌توانند برای نفوذ، جاسوسی یا تخریب سیستم‌های دیجیتال استفاده شوند. او توضیح می‌دهد که این بازار از دهه ۲۰۰۰ رشد کرد و به ابزاری برای جنگ‌های سایبری بین کشورهایی مثل ایالات متحده، روسیه، چین، ایران و کره‌شمالی تبدیل شد. آمریکا که در ابتدا در این رقابت پیشتاز بود، با جمع‌آوری و خرید این آسیب‌پذیری‌ها، توانست حملاتی مثل استاکس‌نت (Stuxnet) علیه تأسیسات هسته‌ای ایران انجام دهد؛ اما حالا همان کشورها از همین روش‌ها علیه آمریکا و متحدانش استفاده می‌کنند. پرلروث هشدار می‌دهد که این رقابت بی‌مهار و بدون قانون، می‌تواند منجر به فروپاشی زیرساخت‌های حیاتی (برق، آب، بانک‌ها، بیمارستان‌ها) در صورت وقوع یک جنگ بزرگ سایبری شود. او می‌گوید دولت‌ها به جای تقویت امنیت و ترمیم باگ‌ها، آن‌ها را می‌خرند و انبار می‌کنند - و این مانند انباشت بمب‌های دیجیتال است که هر لحظه می‌توانند منفجر شوند. این کتاب در سال ۲۰۲۱ منتشر شد و برنده جایزه جورج پولک (George Polk Award) و همچنین بهترین کتاب سال از سوی فایننشال تایمز شد.

زنان نامرئی

کارولاین کریادو پرز





کتاب «زنان نامرئی» اثری افشاگرانه و دقیق درباره سوگیری جنسیتی در داده‌ها و طراحی جهان اطراف ما است. کارولاین کریادو پرز، نویسنده و فعال حقوق زنان، نشان می‌دهد که چگونه بیشتر داده‌هایی که دولت‌ها، شرکت‌ها و پژوهشگران جمع‌آوری می‌کنند بر پایه مردان طراحی شده‌اند و زنان را نادیده می‌گیرند. او با انبوهی از مثال‌ها ثابت می‌کند که این «شکاف داده جنسیتی» باعث می‌شود زنان در بسیاری از جنبه‌های زندگی کمتر دیده شوند، کمتر حمایت شوند و حتی در خطر بیشتری قرار بگیرند. برای نمونه، او می‌گوید: اندازه و طراحی تجهیزات ایمنی و خودروها معمولاً بر اساس بدن مردان است، و همین باعث می‌شود زنان در تصادفات بیشتر آسیب ببینند. داروها و آزمایش‌های پزشکی اغلب بر روی مردان انجام می‌شوند و عوارض خاص زنان نادیده گرفته می‌شود. طراحی شهرها، حمل‌ونقل عمومی، توالت‌های عمومی و محل کار معمولاً نیازهای خاص زنان (مانند بارداری، مراقبت از فرزند یا الگوهای رفت‌وآمد متفاوت) را لحاظ نمی‌کند. پرز استدلال می‌کند که این «نامرئی‌بودن سیستماتیک» نه عمدی، بلکه نتیجه تاریخی از جهان مردمحور است که هنوز اصلاح نشده؛ و تا زمانی که زنان در داده‌ها به‌طور کامل دیده نشوند، در تصمیم‌گیری‌ها نیز جدی گرفته نخواهند شد. این کتاب در سال ۲۰۱۹ منتشر شد و برنده جایزه کتاب علم و جامعه از انجمن سلطنتی بریتانیا (Royal Society Science Book Prize) و همچنین بهترین کتاب سال از فایننشال تایمز شد.

شکست

[این صفحات به مرور شکست شرکت‌های بزرگ می‌پردازد.]

درس‌هایی از شکست یاهو

سقوط غم‌انگیر





امیرحسین زراندوز
مشاور کسب و کار

۱ مقدمه

در جهان پرشتاب فناوری که نوآوری‌ها پیوسته همچون امواجی طلوع و افول می‌کنند، داستان یاهو یکی از نمادین‌ترین روایت‌های عصر دیجیتال به شمار می‌رود. این شرکت که روزگاری دروازه اصلی ورود کاربران به اینترنت محسوب می‌شد، امروزه نماد ظهور پرشتاب و افول غم‌انگیز یک غول فناوری است. یاهو در سال ۱۹۹۴ توسط جری یانگ و دیوید فیلو، دو دانشجوی مهندسی برق دانشگاه استنفورد، تأسیس شد و از یک فهرست ساده از وب‌سایت‌ها به یک امپراتوری رسانه‌ای تبدیل گردید که در اوج خود، ارزش بازار آن به بیش از ۱۲۵ میلیارد دلار رسید. با این حال، امروزه در سال ۲۰۲۵، یاهو عمدتاً به عنوان برندی رسانه‌ای تحت تملک شرکت آپولو گلوبال منیجمنت شناخته می‌شود که بر ارائه خدماتی نظیر ایمیل، اخبار و محتوای مالی متمرکز است؛ حال آنکه بخش‌های اصلی و دارایی‌های محوری آن در سال‌های گذشته به‌تدریج فروخته شده‌اند.

این نوشتار به بررسی جامع فراز و فرود شرکت یاهو می‌پردازد. با تمرکز بر ابعاد کسب‌وکاری از جمله راهبردهای مدیریتی، تصمیم‌گیری‌های سرنوشت‌ساز، رقابت در بازار و درس‌های تجربی شده، می‌کوشد تصویری کامل از این روند تاریخی ترسیم نماید. در دوره‌ای که شرکت‌های فناوری نظیر گوگل و متا (فیسبوک پیشین) همچنان بر عرصه فناوری سلطه دارند، شناخت عوامل افول یاهو می‌تواند چراغ راهی برای مدیران و کارآفرینان فعال در زیست‌بوم فناوری ایران باشد. تاریخ یاهو آیینه‌ای عبرت‌آموز برای آینده کسب‌وکارهای دیجیتال است؛ آینده‌ای که در آن نوآوری کند، مدیریت ناکارآمد و بی‌توجهی به تحولات بازار، حتی بزرگ‌ترین امپراتوری‌های تجاری را به ورطه سقوط می‌کشاند.

بر پایه داده‌های تاریخی، یاهو در اوج شکوفایی خود روزانه پذیرای بیش از ۹۵ میلیون بازدید بود و به عنوان نقطه آغازین بیش‌تر کاربران اینترنت عمل می‌کرد. اما خطاهای راهبردی همچون رد پیشنهاد خرید گوگل در سال‌های ۱۹۹۸ و ۲۰۰۲، و نیز عدم تمرکز بر فناوری همراه، به از دست دادن تدریجی سهم بازار انجامید. این پژوهش به تفصیل این مسیر را واکاوی می‌کند و در نهایت، درس‌هایی برای پایداری در جهان رقابتی فناوری ارائه می‌دهد. با توجه به وضعیت کنونی یاهو در سال ۲۰۲۵ که حضور در رویدادهایی همچون نمایشگاه فناوری CES و تمرکز بر راه‌حل‌های تبلیغاتی را شامل می‌شود، این بررسی صرفاً گذری تاریخی نیست، بلکه کاربردی راهبردی برای آینده دارد.

۲ قله موفقیت

داستان موفقیت یاهو از یک پروژه دانشجویی آغاز گردید و به سرعت به اوج رسید؛ تا جایی که این شرکت به نماد عصر دات‌کام تبدیل شد. جری یانگ و دیوید فیلو، دو دانشجوی مقطع دکترای مهندسی برق در دانشگاه استنفورد، در ژانویه سال ۱۹۹۴ وب‌سایتی با عنوان «راهنمای جری و دیوید برای شبکه جهانی وب» ایجاد کردند. این وب‌سایت که در اصل یک فهرست دسته‌بندی شده دستی از وب‌سایت‌ها محسوب می‌شد، به کاربران کمک می‌کرد تا در اقیانوس نوظهور اینترنت، محتوای مورد نیاز خود را بیابند. در آن برهه، اینترنت هنوز در مراحل ابتدایی خود قرار داشت و موتورهای جستجوی پیشرفته امروزی وجود نداشتند. یاهو با سازمان‌دهی دستی پیوندها بر پایه رده‌های موضوعی، شکاف موجود را پر کرد و کاربران عمومی را به سوی خود جذب نمود.

در مارس ۱۹۹۴، نام این وب‌سایت به «یاهو!» تغییر یافت. این نام از واژه‌ای در ادبیات انگلیسی الهام گرفته شده بود که به معنای «وحشی» یا «ناهنجار» است، اما بعدها به صورت مخفف عبارت Yet Another Hierarchically Organized Oracle تعبیر شد. دامنه yahoo.com در ژانویه سال ۱۹۹۵ ثبت گردید و شرکت رسماً در مارس همان سال تأسیس شد. سرمایه اولیه توسط شرکت سکویا کپیتال تأمین گردید که مبلغ یک میلیون دلار سرمایه‌گذاری نمود. این سرمایه‌گذاری اولیه، یاهو را به سمت نوآوری‌های ابتدایی سوق داد و بنیان رشد انفجاری آن را پی‌ریزی کرد.

در سال ۱۹۹۵، یاهو موتور جست‌وجوی خود را راه‌اندازی نمود و به سرعت به محبوب‌ترین دروازه ورود کاربران به اینترنت تبدیل شد. تا سال ۱۹۹۸، این شرکت روزانه پذیرای ۹۵ میلیون بازدید بود که سه برابر آمار رقیب اصلی خود، اکسایت، محسوب می‌شد. عرضه اولیه سهام در آوریل ۱۹۹۶ نقطه عطفی تاریخی بود: سهام یاهو با قیمت اولیه ۱۳ دلار عرضه گردید و در پایان همان روز معاملاتی به ۴۳ دلار رسید که نشان از شور و هیجان بازار نسبت به شرکت‌های اینترنتی داشت. ارزش بازار یاهو در مدت دو سال ۶۰۰ درصد افزایش یافت و این شرکت را به یکی از درخشان‌ترین ستاره‌های وال استریت تبدیل کرد.

در اوج رونق دات‌کام، یاهو راهبرد خریدهای راهبردی را برای توسعه خدمات خود در پیش گرفت. در اکتبر ۱۹۹۷، شرکت راکتمیل را خریداری نمود و آن را به سرویس ایمیل یاهو تبدیل کرد که نخستین سرویس رایگان ایمیل با فضای ذخیره‌سازی نامحدود به شمار می‌رفت. در سال ۱۹۹۹ نیز ژئوسیتیز را به مبلغ ۶/۳ میلیارد دلار و برودکستدات‌کام را به قیمت ۷/۵ میلیارد دلار تصاحب کرد. این تملک، یاهو را به یک درگاه جامع تبدیل نمود که خدمات متنوعی شامل جست‌وجو، ایمیل، اخبار، بازی و پیام‌رسانی فوری ارائه می‌داد. چنین راهبرد تنوع‌طلبانه‌ای، یاهو را از رقبایی چون AOL متمایز ساخت و کاربران را به سوی یک اکوسیستم کامل اینترنتی جذب کرد

اوج این دوره در ژانویه سال ۲۰۰۰ رقم خورد، زمانی که ارزش سهام یاهو به ۷۵/۱۱۸ دلار رسید و ارزش بازار آن به بیش از ۱۲۵ میلیارد دلار بالغ شد. با این حال، این اوج با ترکیدن حباب دات‌کام همزمان گردید. ارزش سهام یاهو تا سپتامبر ۲۰۰۱ به ۱۱/۸ دلار سقوط کرد. علیرغم این بحران، یاهو توانست از این دوره دشوار جان سالم به در برد و پایه‌های خود را برای دهه پیش رو تثبیت نماید.

پس از فروپاشی حباب دات‌کام، یاهو با تمرکز بر تنوع‌بخشی خدمات خود، تدریجاً به موقعیت پیشین بازگشت. در سال ۲۰۰۰، این شرکت قراردادی با گوگل منعقد کرد تا از فناوری جست‌وجوی آن استفاده نماید، اما در سال ۲۰۰۲، شرکت اینکتومی را به مبلغ ۲۸۰ میلیون دلار خریداری نمود تا فناوری جست‌وجوی مستقل خود را توسعه دهد. تا سال ۲۰۰۴، یاهو موفق شد موتور جست‌وجوی اختصاصی خود را راه‌اندازی کند و وابستگی خود به فناوری دیگران را کاهش دهد

در این دوره، یاهو هویت خود را به عنوان یک شرکت رسانه‌ای تثبیت کرد. خدماتی همچون یاهو نیوز، یاهو فایننس و یاهو اسپورتز، موفق شدند کاربران فراوانی را به خود جذب نمایند. در سال ۲۰۰۵، یاهو با سرمایه‌گذاری یک میلیارد دلاری در ازای کسب ۴۰ درصد از سهام شرکت علی‌بابا، تصمیمی استراتژیک اتخاذ کرد که پس‌ازآن به سودآورترین سرمایه‌گذاری در تاریخ این شرکت تبدیل شد. همچنین در همین سال، پلتفرم اشتراک‌گذاری عکس فلیکر را خریداری نمود. با بازگشت جری یانگ به عنوان مدیرعامل در سال ۲۰۰۷، تأکید اصلی بر تمرکز هرچه بیشتر بر نیازهای کاربران قرار گرفت.

با این حال، رقابت با گوگل به طور فزاینده‌ای تشدید می‌شد. گوگل با بهره‌گیری از الگوریتم‌های پیشرفته جست‌وجو، به تدریج سهم بازار یاهو را کاهش داد. در پاسخ، یاهو در سال ۲۰۰۷ فضای ذخیره‌سازی نامحدود برای



داستان موفقیت یاهو از یک پروژه دانشجویی آغاز گردید و به سرعت به اوج رسید؛ تا جایی که این شرکت به نماد عصر دات‌کام تبدیل شد.

یاهو در سال ۲۰۰۶ پیشنهاد خرید فیسبوک به مبلغ یک میلیارد دلار را رد نمود. این در حالی است که ارزش کنونی فیسبوک (متا) از یک تریلیون دلار فراتر رفته و سهم عمده‌ای از بازار تبلیغات رسانه‌های اجتماعی را در اختیار دارد.

سرویس ایمیل خود ارائه داد تا با جی‌میل رقابت نماید.

اوج مالی یاهو در سال ۲۰۰۸ رقم خورد، زمانی که مایکروسافت پیشنهاد اولیه ۶/۴۴ میلیارد دلاری برای خرید این شـــرکت ارائه داد که بعـــداً به ۴۷ میلیارد دلار افزایش یافت. یاهو این پیشنهاد را رد کرد و بر قیمت بالاتری اصرار ورزید که منجر به عقب‌نشینی مایکروسافت شد. این تصمیم به عنوان یکی از بزرگ‌ترین اشتباهات راهبردی در تاریخ کسب‌وکار شناخته می‌شود، زیرا ارزش یاهو در سال‌های بعد به شدت کاهش یافت.

در این برهه، یاهو بیش از ۱۰۰ میلیون کاربر فعال داشت و درآمد تبلیغاتی آن به میلیاردها دلار می‌رسید. موفقیت یاهو در این دوران حاصل نوآوری‌های اولیه، خریدهای هوشمندانه و تمرکز بر نیازهای کاربران بود که آن را به اوجی رساند که بسیاری از شرکت‌ها تنها آرزوی آن را داشتند

۳ علل شکست

ســـقوط یاهو پیامد مجموعـــه‌ای از خطاهای راهبـــردی، ناتوانی در تطابق با تحولات فناورانه و چالش‌های داخلی بود که به تدریج جایگاه برتر این شرکت را تحلیل برد. در ادامه، عوامل محوری افول این شرکت با رویکردی تحلیلی و مبتنی بر شواهد تاریخی بررسی می‌شود. هر یک از این موارد با استناد به داده‌های مستند و منابع معتبر ارائه شـــده تا تصویری جامع و مستدل از این روند ترسیم گردد. این واکاوی نشان می‌دهد چگونه تصمیم‌گیری‌های کوتاه‌بینانه و عدم آینده‌نگاری در شناســـایی روندهای بازار، یک امپراتوری اینترنتی را به حاشیه راند.

۱،۳ عدم بهره‌برداری از فرصت‌های کلیدی و رد پیشنهادهای استراتژیک

سقوط یاهو را می‌توان حاصل مجموعه‌ای از خطاهای راهبردی، ناتوانی در همگامی با تحولات فناوری و چالش‌های داخلی دانست که به تدریج برتری این شرکت را زائل کرد. یکی از عوامل محوری در افول یاهو، از دست دادن فرصت‌های مهم خرید و مشارکت‌های استراتژیک بود. در سال ۱۹۹۸، این شرکت پیشنهاد خرید گوگل را به مبلغ تنها یک میلیون دلار رد کرد، در حالی که گوگل در آن زمان استارت‌آپی نوپا بود. چهار سال بعد، در سال ۲۰۰۲، یاهو مجدداً فرصت خرید گوگل را با قیمتی حدود ســـه میلیارد دلار از دست داد که کسری از ارزش کنونی این شرکت محسوب می‌شود. این تصمیمات به از دست دادن حاکمیت در بازار جست‌وجو انجامید، بازاری که اکنون بیش از ۸۹ درصد آن در اختیار گوگل است، حال آنکه سهم یاهو به کمتر از دو درصد کاهش یافته است.

همچنین، یاهو در ســـال ۲۰۰۶ پیشنهاد خرید فیسبوک به مبلغ یک میلیارد دلار را رد نمود. این در حالی است که ارزش کنونی فیسبوک (متا) از یک تریلیون دلار فراتر رفته و سهم عمده‌ای از بازار تبلیغات رسانه‌های اجتماعی را در اختیار دارد. اوج این اشتباهات راهبردی در سال ۲۰۰۸ رخ داد، هنگامی که یاهو پیشنهاد ۶/۴ میلیارد دلاری مایکروسافت برای خرید این شرکت را رد کرد، پیشنهادی که بعداً به ۴۷ میلیارد دلار افزایش یافت. این رد پیشنهاد، ارزش بازار یاهو را که در اوج به ۱۲۵ میلیارد دلار رسیده بود، به سرعت کاهش داد و تا سال ۲۰۱۶ بـــه کمتر از پنج میلیارد دلار رســـاند. این امر نشـــان‌دهنده از دست رفتن بیش از ۹۶ درصد از ارزش شرکت است.

از دســـت دادن این فرصت‌هـــا نه تنها به کاهش درآمـــد تبلیغاتی یاهو از بیش از هفت میلیارد دلار در ســـال ۲۰۰۸ به حدود ســـه میلیارد دلار در سال ۲۰۱۶ انجامید، بلکه زمینه را برای تسلط رقبایی مانند گوگل و فیسبوک بر بازار فراهم کرد

۲،۳ ناپایـــداری رهبـــری و تغییرات مکرر مدیریتی

بی‌ثباتی در رهبری از عوامل محوری در افول یاهو بود که بـــه فقدان ثبات راهبردی و اتخاذ تصمیم‌های ناهماهنگ انجامید. در بازه زمانی ۲۰۰۷ تا ۲۰۱۲، یاهو شـــش مدیرعامل مختلف را تجربه کرد که این تغییرات مکرر -به طور میانگین هر ده ماه یک بار- شرکت را در وضعیت آشفتگی مداوم قرار داد. برای نمونه، جری یانگ (۲۰۰۹-۲۰۰۷) پس از رد پیشنهاد خرید مایکروسافت استعفا داد، کارول بارتز (۲۰۱۱-۲۰۰۹) به دلیل عدم تحقق اهداف مالی برکنار شد، و اسکات تامپسون (۲۰۱۲) تنها پس از ۱۳۰ روز به دلیل جعل مدارک تحصیلی از سمت خود عزل گردید.

این بی‌ثباتی مدیریتی به بی‌انگیزگی نیروی کار و کاهش بهره‌وری منجر شد و در نهایت موجی از تعدیل نیرو را در پی داشـــت. در ســـال ۲۰۱۲، شـــرکت حدود ۲۰۰۰ پست شغلی -معادل ۱۴ درصد از نیروی کار خود- را حذف کرد تا ۳۷۵ میلیون دلار صرفه‌جویی کند. این وضعیت تأثیر مســـتقیمی بر عملکرد مالی شرکت گذاشت؛ به گونه‌ای که درآمد یاهو از ۷/۲ میلیارد دلار در سال ۲۰۰۸ به ۴/۹ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۲ کاهش یافت که نشان‌دهنده افت ۳۲ درصدی بود.

حضور ماریسا مایر (۲۰۱۷- ۲۰۱۲) به عنوان مدیرعامل که با سابقه‌ای درخشان از گوگل وارد شـــده بود، نیز نتوانســـت این روند نزولی را معکوس کند. وی در ســـال ۲۰۱۵ به عنوان کم‌محبوب‌ترین مدیرعامل در صنعت فناوری شناخته شـــد و ارزش سهام شرکت در دوران مدیریت او -علیرغم رشد کلی بازار- روندی نزولی داشت. این تغییرات پیاپی در رهبری، یاهو را از مسیر نوآوری خارج کرد و فرصت لازم برای پیشی گرفتن از رقبا را از آن گرفت

۳،۳ ناتوانی در نوآوری و سازگاری با روندهای فناوری، به‌ویژه موبایل

کنـــدی در نوآوری و ناتوانی در همگامی با تحولات فنـــاوری، به‌ویژه ظهور پلتفرم موبایل، از دلایل عمده افول ســـهم بازار یاهو بود. در حالی که رقبایی چون گـــوگل و اپل از اوایل دهه ۲۰۰۰ تمرکز استراتژیک خود را بر فناوری موبایل قرار داده بودند، یاهو تا سال ۲۰۱۲ فاقد یک راهبرد منسجم در این حوزه بود. در این سال، ماریسا مایر، مدیرعامل وقت، صراحتاً اعلام کرد که «کسب‌وکار موبایل یاهو به سختی وجود دارد». این تأخیر چشمگیر موجب از دست دادن کاربران شد: بازدیدهای روزانه یاهو از ۹۵ میلیون در سال ۱۹۹۸ به کمتر از ۲۰۰ هزار در سال ۲۰۱۵ کاهش یافت، در حالی که گوگل در همان دوره به بیش از یک میلیارد جســـت‌وجوی روزانه دست یافته بود.

سهم بازار جست‌وجوی یاهو نیز روند نزولی چشمگیری را تجربه کرد: از حدود ۳۰ درصد در اوایل دهه ۲۰۰۰ به کمتر از ۱۵ درصد در سال ۲۰۱۲ رسید و هم‌اکنون در سال ۲۰۲۵ به حدود ۵/۱ درصد کاهش یافته است. در مقابل، گوگل با در اختیار داشتن ۵۴/۸۹ درصد از بازار، تســـلط بی‌چون و چرایی دارد. علاوه بر این، عدم سرمایه‌گذاری کافی در توسعه الگوریتم‌های پیشرفته جســـت‌وجو، به گوگل اجازه داد با فناوری PageRank پیشتازی کند. این ضعف راهبردی موجب شد درآمد تبلیغاتی یاهو از ۷ میلیارد دلار در سال ۲۰۰۸ به ۳ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۶ کاهش یابد که نمایانگر افت ۵۷ درصدی است.

این ناتوانـــی در تطابق با تحولات بازار، یاهو را از فرصت‌های رشـــد در حوزه موبایل -که هم‌اکنون بیش از ۵۰ درصد از ترافیک اینترنت را تشکیل می‌دهد- محروم کرد و جایگاه آن را به حاشیه راند

۴،۳ خریدهای ناموفق و هدررفت منابع مالی

راهبرد خریدهای یاهو در بسیاری از موارد بی‌ثمر بود و موجب هدررفت منابع مالی شد، بدون آنکه ارزش پایدار و قابل توجهی ایجاد کند. برای نمونه، خرید پلتفرم تامبلر در سال ۲۰۱۳ به مبلغ ۱/۱ میلیارد دلار که در نهایت در سال ۲۰۱۹ تنها با ۳ میلیون دلار فروخته شـــد، زیانی فراتـــر از ۹۹ درصد را به همراه داشت. همچنین، خرید برودکست‌دات‌کام در ســـال ۱۹۹۹ به ارزش ۵/۷ میلیارد دلار با شکست مواجه شد و خدمات آن متوقف گردید، در حالی که ژئوســـیتیز -که با ۳/۶ میلیارد دلار در همان سال خریداری شده بود- در سال ۲۰۰۹ تعطیل شد و هیچ بازده



سهم بازار جست‌وجوی یاهو نیز روند نزولی چشمگیری را تجربه کرد: از حدود ۳۰ درصد در اوایل دهه ۲۰۰۰ به کمتر از ۱۵ درصد در سال ۲۰۱۲ رسید و هم‌اکنون در سال ۲۰۲۵ به حدود ۵/۱ درصد کاهش یافته است.

قابل توجهی به همراه نداشت.

این مجموعه از خریدهای ناموفق در مجموع بیش از ۱۰ میلیارد دلار هزینه دربرداشت، اما ادغام ناکارآمد آنها نه تنها به ایجاد ارزش منجر نشد، بلکه کاهش چشمگیر ارزش بازار یاهو را از ۱۲۵ میلیارد دلار در سال ۲۰۰۰ به کمتر از ۴۰ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۰ در پی داشت. در مقابل، سرمایه‌گذاری موفقیت‌آمیز در علی‌بابا در سال ۲۰۰۵ -که با پرداخت یک میلیارد دلار برای ۴۰ درصد از سهام انجام شد- اگرچه سودآور بود، اما قادر به جبران زیان‌های ناشی از سایر تصمیمات نادرست نبود. این اتلاف منابع، امکان سرمایه‌گذاری در نوآوری و توسعه فناوری‌های جدید را کاهش داد و موقعیت رقابتی شرکت را تضعیف کرد.

۵،۳ نقض‌های امنیتی عمده و از دست دادن اعتماد کاربران

نقض‌های امنیتی یاهو از مهلک‌ترین ضربه‌هایی بود که اعتماد کاربران را به شدت تضعیف کرد. در سال ۲۰۱۳، حمله سایبری به ۳ میلیارد حساب کاربری -بزرگ‌ترین نقض داده در تاریخ- روی داد که اطلاعاتی شامل نام‌ها، آدرس‌های ایمیل، شماره‌های تلفن و رمزهای عبور را افشا کرد. این رویداد در سال ۲۰۱۶ فاش شد و به دنبال آن شکایت‌های قضایی متعددی صورت گرفت که منجر به جریمه‌ای بالغ بر ۱۱۷ میلیون دلار برای شرکت گردید. علاوه بر این، نقض دیگری در سال ۲۰۱۴ نقض ۵۰۰ میلیون حساب (که آن نیز در ۲۰۱۶ افشا شد) بود و یک حمله جداگانه به یک میلیارد حساب دیگر، در مجموع بیش از ۴ میلیارد حساب کاربری را تحت تأثیر قرار داد.

این حوادث امنیتی تأثیر مستقیمی بر معامله فروش یاهو به ورایزن داشت: قیمت اولیه ۴/۸۳ میلیارد دلاری به دلیل این نقض‌ها ۳۵۰ میلیون دلار کاهش یافت و به ۴/۴۸ میلیارد دلار رسید. همچنین، تعداد کاربران فعال یاهو از بیش از یک میلیارد نفر در سال ۲۰۱۳ به کمتر از ۲۰۰ میلیون نفر در سال ۲۰۲۵ کاهش یافت که نشان‌دهنده افولی ۸۰ درصدی است. این کاهش عظیم، ریسک جرایم سایبری مانند فیشینگ و کلاهبرداری را افزایش داد و اعتبار شرکت را به طور جدی خدشه‌دار کرد. در نهایت، این رویدادها کاربران را به سمت رقبایی با استانداردهای امنیتی بالاتر سوق داد.

۴ درس‌های آموخته‌شده از شکست یاهو

سقوط یاهو، که روزگاری به عنوان یک امپراتوری دیجیتال با ارزشی بیش از ۱۲۵ میلیارد دلار در سال ۲۰۰۰ شناخته می‌شد، تا فروش به ورایزن در سال ۲۰۱۷ به مبلغ ۴/۴۸ میلیارد دلار و سپس انتقال به آپولو گلوبال منیجمنت در سال ۲۰۲۱، یکی از دراماتیک‌ترین داستان‌های عصر فناوری به شمار می‌رود. این افول تنها حاصل اشتباهات راهبردی نبود، بلکه هشداری جدی برای کسب‌وکارهای امروزی است که در فضایی به شدت رقابتی و پویا فعالیت می‌کنند. درس‌هایی که از این شکست گرفته شده‌اند -با استناد به داده‌های تاریخی و تحلیل‌های مستند- می‌توانند چراغ راه مدیران، کارآفرینان و سیاست‌گذاران باشند. در ادامه، این درس‌ها به شکلی جامع و دقیق بررسی خواهند شد تا نشان دهند چگونه می‌توان از این تجربه برای ساختن آینده‌ای پایدار در عصر دیجیتال استفاده کرد.

۱،۴ ضرورت نوآوری مداوم و پیش‌بینی روندهای فناوری

یکی از مهم‌ترین درس‌هایی که می‌توان از تجربه شرکت یاهو فراگرفت، اهمیت نوآوری مستمر و انطباق با تحولات فناورانه است. یاهو در دهه ۱۹۹۰ میلادی با ارائه سرویس دایرکتوری وب، خلأ مهمی در فضای اینترنت آن دوران پر کرد و با جذب ۹۵ میلیون بازدید روزانه تا سال ۱۹۹۸، به دروازه اصلی کاربران اینترنت تبدیل شد. با این حال، ناتوانی این شرکت در همراهی با روندهای نوظهور -به‌ویژه ظهور جستوجوی الگوریتمی و فناوری‌های همراه- سبب شد به تدریج به حاشیه رانده شود. در شرایطی که گوگل در اوایل دهه ۲۰۰۰ الگوریتم PageRank را توسعه داده و تا سال ۲۰۱۲ بیش از ۶۰ درصد از بازار جستوجو را در اختیار گرفته بود، یاهو همچنان به فناوری‌های گذشته وابسته ماند و سهم آن در بازار جستوجو تا سال ۲۰۲۵ به کمتر از ۵/۱ درصد کاهش یافت.

علاوه بر این، یاهو فرصت استثنایی موجود در بازار فناوری‌های همراه را نیز از دست داد. تا سال ۲۰۱۲، هنگامی که ماریسا مایر به سمت مدیرعاملی شرکت منصوب شد، او اعتراف کرد که کسب‌وکار موبایل یاهو «به‌طور جدی وجود خارجی ندارد». این در حالی بود که بیش از ۵۰ درصد از ترافیک اینترنت جهانی از طریق دستگاه‌های همراه تأمین می‌شد و رقبایی همچون گوگل و اپل با سرمایه‌گذاری گسترده در حوزه اپلیکیشن‌ها و سیستم‌عامل‌های موبایل، موفق به تسخیر بازار شده بودند. این شکست، موجب کاهش درآمد تبلیغاتی یاهو از ۷ میلیارد دلار در سال ۲۰۰۸ به ۳ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۶ شد که نشان‌دهنده افتی ۵۷ درصدی است. درس کلیدی حاصل از این تجربه آن است که کسب‌وکارها باید منابع قابل‌توجهی را به تحقیق و توسعه اختصاص داده و روندهای آتی را پیش‌بینی نمایند؛ در غیر این صورت، حتی شرکت‌های پیشرو نیز ممکن است به سرعت جایگاه خود را از دست بدهند.

۲،۴ اهمیت رهبری پایدار و نگاه بلندمدت

یکی از عوامل بنیادین در افول شرکت یاهو، بی‌ثباتی مدیریت ارشد این مجموعه بود که لزوم وجود رهبری یکپارچه و متعهد به راهبردهای بلندمدت را نمایان ساخت. در بازه پنج‌ساله میان ۲۰۰۷ تا ۲۰۱۲، این شرکت شش مدیرعامل مختلف را تجربه کرد که هر یک جهت‌گیری متفاوتی را دنبال می‌نمودند. برای نمونه، جری یانگ در دوره دوم مدیریت خود (۲۰۰۹-۲۰۰۷)، کارول بارتز (۲۰۱۱-۲۰۰۹) و اسکات تامپسون که تنها ۱۳۰ روز در این سمت باقی ماند، از جمله این مدیران بودند. این تغییرات پیاپی -که به طور میانگین به کمتر از ۱۰ ماه برای هر مدیرعامل محدود می‌شد- موجب تشتت راهبردی، کاهش انگیزه نیروی انسانی و از دست رفتن تمرکز سازمان بر اهداف کلان شد.

از جمله پیامدهای محسوس این بی‌ثباتی، تصمیم اسکات تامپسون به کاهش ۱۴ درصدی نیروی کار -معادل دو هزار نفر- در سال ۲۰۱۲ بود. هرچند این اقدام صرفه‌جویی ۳۷۵ میلیون دلاری را به همراه داشت، اما تأثیرات مخربی بر روحیه کارکنان و فضای نوآوری در شرکت گذاشت. این مسئله به‌وضوح در عملکرد مالی یاهو نمایان شد؛ به‌گونه‌ای که درآمد سالانه شرکت از ۷/۲ میلیارد دلار در سال ۲۰۰۸ به ۴/۹ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۲ کاهش یافت که نشان‌دهنده افت ۳۲ درصدی بود.

حتی حضور ماریسا مایر -که با سابقه درخشان از گوگل به یاهو آمده بود- نتوانست روند نزولی شرکت را معکوس کند. وی در سال ۲۰۱۵ به عنوان کم‌محبوب‌ترین مدیرعامل در حوزه فناوری شناخته شد. درس اصلی این دوره، اهمیت رهبری باثبات، دارای چشم‌انداز روشن و حامی ظرفیت‌های درون‌سازمانی است. شرکت‌ها باید از تغییرات مکرر مدیریتی پرهیز کرده و فرهنگی مبتنی بر نوآوری، ثبات و همکاری را در سازمان نهادینه کنند.

۳،۴ اولویت‌بندی امنیت سایبری و حفاظت از اعتماد کاربران

نقض‌های امنیتی گسترده از جمله عوامل ویرانگر در افول شرکت یاهو بود که به از دست رفتن اعتماد کاربران و کاهش شدید ارزش بازار آن انجامید. در سال ۲۰۱۳، حمله‌ای سایبری موجب نقض داده‌های حدود ۳ میلیارد حساب کاربری شد که شامل اطلاعات حساسی از قبیل نام کامل، آدرس‌های ایمیل، شماره‌های تلفن و رمزهای عبور می‌گردید. این رویداد که تا آن زمان بزرگ‌ترین نقض داده در تاریخ محسوب می‌شد، در سال ۲۰۱۶ افشا گردید و متعاقباً جریمه‌های قضایی بالغ بر ۱۱۷ میلیون دلار را برای شرکت به همراه آورد. علاوه بر این، دو نقض جداگانه در سال ۲۰۱۴ نیز حدود ۵۰۰ میلیون و ۱ میلیارد حساب دیگر را دربرگرفت که در مجموع تقریباً کل پایگاه کاربران یاهو -معادل ۴ میلیارد حساب- تحت تأثیر قرار داد



نقض‌های امنیتی گسترده از جمله عوامل ویرانگر در افول شرکت یاهو بود که به از دست رفتن اعتماد کاربران و کاهش شدید ارزش بازار آن انجامید

درس‌های به‌دست‌آمده از تجربه یاهو فراتر از یک نمونه شکست تجاری است؛ آن‌ها نقشه‌راهی برای موفقیت در فضای دیجیتال امروز ارائه می‌دهند.

این حوادث نه تنها اعتماد عمومی را به طور جدی خدشه‌دار کرد، بلکه تأثیر مستقیمی بر معاملات تجاری شرکت گذاشت. شرکت ورایزن که در سال ۲۰۱۶ توافق اولیه‌ای برای خرید یاهو به مبلغ ۴/۸۳ میلیارد دلار انجام داده بود، پس از افشـــای کامل نقض‌های امنیتی، مبلغ خرید را ۳۵۰ میلیون دلار کاهش داد و نهایتاً معامله با قیمت ۴/۴۸ میلیارد دلار به پایان رسید. همچنین تعداد کاربران فعال این سرویس از بیش از ۱ میلیارد نفر در سال ۲۰۱۳ به کمتر از ۲۰۰ میلیون نفر تا سال ۲۰۲۵ کاهش یافت که نمایانگر افت ۸۰ درصدی است. این کاهش عظیم، علاوه بر تضعیف جایگاه تجاری شرکت، ریسک وقوع جرایم سایبری از جمله فیشینگ را برای کاربران باقی‌مانده افزایش داد و اعتبار برند یاهو را به طور جدی زیر سؤال برد.

درس کلیدی حاصل از این تجربه آن اســت که امنیت سایبری باید در کانون راهبرد هر شرکت دیجیتالی قرار گیرد. سرمایه‌گذاری مستمر در پروتکل‌های امنیتی پیشرفته و پاسخگویی ســریع و شــفاف به حوادث امنیتی، برای حفظ اعتماد کاربران و صیانت از ارزش برند امری حیاتی است.

۴،۴ تمرکز بر نقاط قوت و اجتناب از پراکندگی استراتژیک

پراکندگی فعالیت‌ها و عدم تمرکز راهبردی، از جمله عوامل مؤثر در افول شــرکت یاهو بود. این شرکت با ارائه طیف وسیعی از خدمات -از جست‌وجو و ایمیل تا اخبار، امور مالی، ورزش و حتی پلتفرم‌های اجتماعی مانند تامبلر- به تدریج ماهیت اصلی خود را به عنوان یک پایگاه اینترنتی متمرکز از دست داد. این گسترش بی‌رویه بدون ایجاد مزیت رقابتی پایدار در هیچ یک از حوزه‌ها، موجب اتلاف منابع مالی و انسانی شد. در حالی که رقبایی مانند گوگل با تمرکز بر توسعه الگوریتم‌های پیشرفته جست‌وجو، موفق به تسلط بر بازار شدند، سهم یاهو از این بازار در سال ۲۰۱۲ به کمتر از ۱۵ درصد کاهش یافت.

خریدهای پرهزینه و ناموفق، تشــدیدکننده این مشکل بودند. خرید تامبلر به مبلغ ۱/۱ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۳ که در نهایت در سال ۲۰۱۹ تنها به ۳ میلیون دلار فروخته شد، و همچنین خرید ژئوســیتیز به ارزش ۳/۶ میلیارد دلار در ســال ۱۹۹۹ که تا سال ۲۰۰۹ به تعطیلی انجامید، نمونه‌هایی از این تصمیم‌های راهبردی نادرست هستند. این سرمایه‌گذاری‌ها نه تنها بازدهی مناسبی ایجاد نکرد، بلکه شرکت را از سرمایه‌گذاری در فناوری‌های کلیدی نظیر جست‌وجوی پیشرفته و فناوری‌های همراه بازداشت.

درسی که از این تجربه می‌توان گرفت آن است که تمرکز بر حوزه‌های اصلی قوت و پرهیز از گسترش غیرضروری، برای حفظ رقابت‌پذیری ضروری است. شرکت‌ها باید با تدوین راهبرد مشخص و تخصیص بهینه منابع، از اتلاف سرمایه در حوزه‌هایی که مزیت رقابتی در آنها ندارند، اجتناب کنند.

۵،۴ فرصت‌شناسی و تصمیم‌گیری جسورانه در لحظات حساس

یاهو در طول حیات خود چندین فرصت اســتراتژیک حیاتی را نادیده گرفت که می‌توانست مســیر آینده آن را به کلی متحول ســازد. علاوه بر رد پیشنهادهای خرید گوگل (به مبلغ ۱ میلیون دلار در سال ۱۹۹۸ و ۳ میلیارد دلار در سال ۲۰۰۲) و فیسبوک (۱ میلیارد دلار در ســال ۲۰۰۶)، عدم پذیرش پیشنهاد ۴۴/۶ میلیارد دلاری مایکروسافت در سال ۲۰۰۸ نقطه عطفی سرنوشت‌ساز بود. این تصمیم -که بر پایه اصرار بر قیمتی بالاتر در حدود ۵۶ میلیارد دلار گرفته شد- به کاهش شدید ارزش بازار شرکت انجامید؛ از ۱۲۵ میلیارد دلار در سال ۲۰۰۰ به کمتر از ۵ میلیارد دلار در زمان فروش نهایی به ورایزن در سال ۲۰۱۷.

این تصمیم‌های راهبردی نادرســت نشان می‌دهند که تشــخیص به‌موقــع فرصت‌ها و اتخاذ تصمیم‌های جسورانه در لحظات حساس، می‌تواند آینده یک شرکت را رقم بزند. مدیران باید توانایی ارزیابی دقیق ریسک‌ها را داشته و از تصمیم‌گیری‌های محافظه‌کارانه یا طمع‌ورزانه که موجب از دست رفتن فرصت‌های استراتژیک می‌شوند، پرهیز کنند. در مقابل، سرمایه‌گذاری



پراکندگی فعالیت‌ها و عدم تمرکز راهبردی، از جمله عوامل مؤثر در افول شرکت یاهو بود.

یاهو در علی‌بابا -که در سال ۲۰۰۵ مبلغ ۱ میلیارد دلار در ازای ۴۰ درصد از سهام این شرکت انجام شــد- نمونه‌ای از یک تصمیم موفق بود که ســود قابل‌توجهی به همراه آورد، ولی این موفقیت نتوانست زیان‌های ناشی از فرصت‌های ازدست‌رفته دیگر را جبران کند.

این تجربه بر اهمیت مدیریت هوشمندانه فرصت‌ها و اجتناب از چشمداشت‌های غیرواقع‌بینانه در معاملات کلان تأکید دارد. شــرکت‌ها باید در عین حفظ جسارت برای سرمایه‌گذاری‌های آینده‌نگر، از تعیین ارزش واقعی دارایی‌ها و امکان‌سنجی معاملات در بازه‌های زمانی حساس نیز اطمینان حاصل کنند.

۶،۴ انعطاف‌پذیری در برابر تغییرات بازار و رفتار مصرف‌کننده

عدم توانایی یاهو در تطابق با تحولات ســریع رفتار مصرف‌کنندگان و تحولات بازار فناوری، از جمله عوامل اصلی افول این شــرکت بود. در حالی که پلتفرم‌های اجتماعی نوظهور مانند فیســبوک و اینســتاگرام در اواســط دهه ۲۰۰۰ میلادی به ســمت ایجاد فضای تعاملی و مشارکتی حرکت می‌کردند، یاهو همچنان بر مدل پورتال سنتی خود متمرکز باقی ماند. این انعطاف‌ناپذیری باعث کاهش چشمگیر کاربران فعال آن شد؛ از بیش از یک میلیارد کاربر در اوایل دهه ۲۰۰۰ به کمتر از ۲۰۰ میلیون کاربر تا سال ۲۰۲۵.

همزمان، ظهور فناوری‌های تبلیغات هدفمند توسط شرکت‌هایی مانند گوگل و فیسبوک -که با بهره‌گیری از داده‌های کاربران، تبلیغات دقیق‌تر و شخصی‌شــده ارائه می‌دادند- سبب کاهش شــدید درآمد تبلیغاتی یاهو شد. درآمد این شرکت از این بخش از ۷ میلیارد دلار در سال ۲۰۰۸ به ۳ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۶ کاهش یافت.

درس کلیدی این تجربه آن اســت که کسب‌وکارها باید توانایی تطبیق سریع با تغییرات بازار و رفتار مصرف‌کننده را داشــته باشند. در فضای دیجیتال که با تحولات پرشتاب انجام می‌شود، شــرکت‌ها باید همواره آماده بازتعریف مدل‌های کسب‌وکار خود باشند. برای مثال، یاهو می‌توانست با سرمایه‌گذاری به‌موقع در توسعه اپلیکیشن‌های همراه یا ایجاد پلتفرم‌های اجتماعی، بخشی از سهم بازار خود را حفظ کند. چنین انعطاف‌پذیریی برای بقا در برابر رقبای نوآور و تغییرات بازار امری ضروری است

۷،۴ اهمیت فرهنگ سازمانی و انگیزه کارکنان

یکی از جنبه‌های کمتر بررسی‌شــده در افول یاهو، تأثیر فرهنگ سازمانی متزلزل و کاهش تدریجی انگیزه کارکنان بود. تغییرات پیاپی در مدیریت، کاهش‌های گسترده نیروی انسانی (از جمله کاهش ۱۵ درصدی پرســنل در سال ۲۰۱۶) و عدم شفافیت در ابلاغ راهبردها، به تدریج روحیه جمعی را تضعیف کرد. به‌طور مشخص، در دوران مدیریت ماریسا مایر، اجرای سیاست‌های سختگیرانه‌ای مانند لغو دورکاری و استقرار سیستم رتبه‌بندی عملکرد مبتنی بر مقایسه اجباری کارکنان، به نارضایتی گسترده انجامید و بسیاری از استعدادهای کلیدی شرکت را به سمت رقبایی چون گوگل و فیسبوک سوق داد.

این فرســایش فرهنگی تأثیر مستقیمی بر توان نوآوری شرکت گذاشت. در شرایطی که گوگل با ایجاد فضای باز و تشــویق آزمایشگری -از طریق مکانیزم‌هایی مانند اختصاص ۲۰ درصد از زمان کار به پروژه‌های شــخصی- اســتعدادها را جذب و حفظ می‌کرد، یاهو در دام بوروکراسی داخلی و ساختارهای سلسله‌مراتبی سنگین گرفتار آمده بود. درس اصلی این است که فرهنگ سازمانی پویا -که بر پایه همکاری، خلاقیت و انگیزه‌بخشی بنا شده- برای حفظ مزیت رقابتی ضروری اســت. شــرکت‌ها باید محیطی بیافرینند که در آن کارکنان احساس ارزشــمندی کنند و امکان ارائه و پیاده‌سازی ایده‌های نو را داشته باشند.

درس‌های به‌دست‌آمده از تجربه یاهو فراتر از یــک نمونه شکســت تجاری اســت؛ آن‌ها نقشــه‌راهی برای موفقیت در فضای دیجیتال امروز ارائه می‌دهند. نوآوری مســتمر، رهبری باثبات، امنیت ســایبری، تمرکــز راهبردی، تشــخیص به‌موقع فرصت‌ها، انعطاف‌پذیری و

فرهنگ سازمانی قوی، پایه‌های اساسی پایداری کسب‌وکارها هستند. برای شرکت‌های امروزی -به‌ویـژه در بازارهای پویایی مانند ایران- این اصول می‌توانند تفاوت بین ماندگاری و زوال را تعیین کنند. یاهو نشان داد که حتی بزرگ‌ترین غول‌های فناوری نیز مصون از سقوط نیستند، اما با درس‌گیری از اشتباهات آن‌ها می‌توان آینده‌ای متفاوت و پایدار ساخت

۵ درس‌هایی برای کسب‌وکارهای ایران

اکوسیستم استارت‌آپی ایران در سال ۲۰۲۵ با رشد ۱۴.۱ درصدی و رتبه ۱۰۳ جهانی، از پتانسیل بالایی برخوردار است؛ اما برای تحقق این ظرفیت، بنگاه‌های اقتصادی باید از خطاهای یاهو درس بگیرند. این تحلیل با تمرکز بر کاربردهای عملی در بستر کشور ایران، درس‌های کلیدی را به‌صورت یکپارچه بررسی می‌کند تا راهکارهایی برای پایداری و رشد در چنین محیط پویایی ارائه دهد.

در ایران نیز اگرچه تحریم‌ها دسترسـی به فناوری‌های جهانی را محدود کرده‌اند، همین محدودیت می‌تواند به فرصتی برای نوآوری داخلی تبدیل شود. شرکت‌هایی نظیر دیجی‌کالا و اسنپ با بومی‌سازی مدل‌های جهانی همچون آمازون و اوبر و تطبیق آن‌ها با نیازهای محلی، به موفقیت‌های چشمگیری دست یافته‌اند. دیجی‌کالا در زمره ۷۲ استارت‌آپ برتر ایران جای دارد و اسنپ نیز با رشد سریع، در رتبه‌بندی‌های بین‌المللی مطرح شده است. پیش‌بینی می‌شود بخش فناوری ایران تا سال ۲۰۲۶ رشدی ۱۴ درصدی را تجربه کند و حوزه فین‌تک با ۷۷۵ استارت‌آپ در حال دگرگونی است. کسب‌وکارها می‌توانند با تمرکز بر راه‌حل‌های بومی نظیر پلتفرم‌های پرداخت دیجیتال یا خدمات ابری داخلی، محدودیت‌ها را به فرصت تبدیل کنند. برای نمونه، توسعه اپلیکیشن‌های مبتنی بر هوش مصنوعی در حوزه‌هایی مانند کشاورزی یا سلامتی، نه تنها نیازهای داخلی را پاسخ می‌دهد، بلکه می‌تواند سهم بازار قابل‌توجهی را به خود اختصاص دهد.

ناپایداری رهبری در یاهو که با تغییرات مکرر مدیران عامل بین سال‌های ۲۰۰۷ تا ۲۰۱۲ همراه بود، موجب کاهش ۳۲ درصدی درآمد از ۷.۲ میلیارد دلار به ۴.۹ میلیارد دلار شد. در ایران نیز نوسانات سیاسی، تشدید تحریم‌ها از سال ۲۰۱۸ و ریسک‌های اعتباری، چالش‌های مشـابهی ایجاد کرده‌اند. شرکت‌های موفق ایرانی مانند دیجی‌کالا توانسته‌اند با حفظ رهبری منسـجم، از این موانع عبور کنند. در حوزه هوش مصنوعی، ایران موفق به کسـب رتبه دوم منطقه‌ای از نظر تعداد توسعه‌دهندگان این فناوری شده که حاکی از تأثیر مدیریت پایدار در دستیابی به چنین موفقیت‌هایی است. کسب‌وکارها باید با سرمایه‌گذاری در آموزش مدیریتی و تشکیل تیم‌های قوی، ثبات سازمانی خود را حفظ نمایند.

نقض‌های امنیتی یاهو که در سال ۲۰۱۳ حدود ۳ میلیارد حساب کاربری را تحت تأثیر قرار داد و منجر به جریمه‌های ۱۱۷ میلیون دلاری شد، اعتماد مشتریان را به شدت تضعیف کرد و ارزش فروش شرکت به ورایزن را ۳۵۰ میلیون دلار کاهش داد. در ایران نیز حملات سایبری به‌ویژه در جریـان درگیری‌های ۱۲ روزه ژوئن ۲۰۲۵ با اسـرائیل، به عنوان تهدیدی جدی محسوب می‌شود. فعالیت کمپین‌های فیشینگ و وجود ۱۲۰ گروه هکتیویست، نشان‌دهنده میزان آسـیب‌پذیری‌های دیجیتال در کشور است. شـرکت‌های پیشرو مانند اسنپ باید با اجـرای پروتکل‌های امنیتی قدرتمند، اعتماد کاربران خود را حفظ نمایند.

رد کردن پیشـنهادهای خریـد گوگل و مایکروسافت توسـط یاهو، ارزش این شرکت را کاهش داد. در ایران، تحریم‌ها دسترسـی به سـرمایه خارجی را محـدود کرده‌اند، اما سـرمایه‌گذاری خطرپذیر در سـال ۲۰۲۵ به ۲۸,۱۳ میلیون دلار رسیده است. شرکت‌هایی مانند دیجی‌کالا و اسنپ با ایجاد شراکت‌های محلی رشد قابل‌توجهی داشته‌اند و اصلاحات قانونـی اخیر نیز بـه مقیاس‌پذیـری آن‌ها کمک کرده اسـت. کسب‌وکارهای ایرانی باید پیشنهادهای سرمایه‌گذاری داخلی و منطقه‌ای را با دقت ارزیابی کرده و از فناوری‌های نوینی ماننـد بلاکچین برای عبور از محدودیت‌های بانکی بهره ببرند. این فرصت‌شناسـی می‌تواند در شـرایطی که تحریم‌ها ریسـک‌های شـهرتی و تجاری قابل‌توجهی ایجاد کرده‌اند، تمایز تعیین‌کننده‌ای ایجاد کند.

عدم تمرکز یاهو بر توسـعه راهکارهای موبایلی، تعداد کاربران آن را از یک میلیارد نفر به دویست میلیون نفر کاهش داد. در مقابل، ایران با نفوذ ۱۳۲ درصدی موبایل و دسترسی ۱۱۲,۶ دستگاه به اینترنت باند پهن، ظرفیت بالایی در این حوزه دارد. اسنپ با بهره‌گیری از این روند رشد کرده، اما قطعی اینترنت در ژوئن ۲۰۲۵ آسیب‌پذیری‌های زیرساختی را آشکار ساخت.

خریدهای ناموفق یاهو، از جمله تامبلر که با زیان ۹۹ درصدی همراه بود، موجب هدررفت منابع ارزشمند شد. در مقایسه، دیجی‌کالا در ایران با ادغام خدمات لجستیک خود، مسیر رشد پایدارتری را پیموده است. کسب‌وکارهای ایرانی باید تنوع‌بخشی را در راستای استراتژی اصلی خود دنبال کنند تا از پراکندگی منابع جلوگیری شـود، به‌ویژه در اقتصادی که رشـد بخش غیرنفتی آن با محدودیت‌هایی همراه است

۶ نتیجه‌گیری: یاهو، آینه عبرت دنیای دیجیتال

داستان یاهو، از صعود خیره‌کننده در عصر دات‌کام تا افول تدریجی به برندی حاشـیه‌ای تا سال ۲۰۲۵، فراتر از یک روایت شکست، دربردارنده هشدارهای ارزشمندی برای فعالان حوزه کسب‌وکارهای دیجیتال است. این شرکت که روزی با ۹۵ میلیون بازدید روزانه به عنوان دروازه‌ای به دنیای اینترنت شناخته می‌شد، به دلیل ناتوانی در همگامی با تحولات فناورانه، بی‌ثباتی مدیریتی و از دست دادن اعتماد کاربران، از بالاترین ارزش به فروش به ورایزن در سال ۲۰۱۷ و سپس به آپولو گلوبال منیجمنت در سال ۲۰۲۱ تنزل یافت. این فرآیند افول، نقشه راهی برای بقای دیجیتال ترسیم می‌کند: نوآوری مستمر، تمرکز راهبردی و انعطاف‌پذیری در برابر تحولات بازار، ارکان اساسی پایداری کسب‌وکارها هستند.

یاهو به وضوح نشـان داد که موفقیت‌های گذشته هیچ تضمینی برای تداوم پیشرفت در آینده محسوب نمی‌شوند. رد فرصت‌های استراتژیک مانند خرید گوگل و فیسبوک، عدم توفیق در بهره‌برداری از بازار تلفن همراه که هم‌اکنون بیش از ۶۰ درصد ترافیک اینترنت را تشکیل می‌دهد، و نقض‌های امنیتی گسترده که حدود ۴ میلیارد حساب کاربری را تحت تأثیر قرار داد، همگی گویای خطرات نادیده گرفتن روندهای فناوری و بی‌اعتنایی به اعتماد مشتریان است. این خطاهای راهبردی در کنار شش تغییر مدیرعاملی در طی پنج سال، یاهو را از پیشتازی بی‌بدیل به پیروی وابسته تبدیل کرد، در حالی که رقبایی مانند گوگل با توسعه الگوریتم‌های پیشرفته و سرمایه‌گذاری در حوزه هوش مصنوعی، بازار را به تسخیر خود درآوردند.

برای کسب‌وکارهای معاصر، به‌ویژه در اکوسیستم‌های نوظهور مانند ایران، درس‌های یاهو از اهمیتی حیاتی برخوردار اسـت. امنیت سایبری باید در کانون راهبردهای کسب‌وکار قرار گیرد، چرا که اعتماد کاربران اسـاس شکل‌گیری هر پلتفرم دیجیتال است. رهبری باثبات و مبتنی بر چشـم‌انداز بلندمدت، از ائتلاف منابع جلوگیری کرده و فرهنگ سازمانی قدرتمند، زمینه نگهداری اسـتعدادها را فراهم می‌آورد. همچنین، اتخـاذ تصمیم‌های جسـورانه در لحظات سرنوشت‌ساز -نظیر سرمایه‌گذاری یاهو در علی‌بابا که به عملیاتی سودآور تبدیل شد- می‌تواند تعیین‌کننده باشد. در نهایت، یاهو به ما یادآوری می‌کند که در فضای دیجیتال، جایی که چرخه‌های نوآوری هر دهه بازار را متحول می‌سازند، چابکی و پیش‌بینی تحولات، تنها راه تضمین بقاست. این روایت نه‌تنها از زوال یک امپراتوری دیجیتال حکایت می‌کند، بلکه امکان بازآفرینی و بهره‌گیری از تجربیات گذشته برای سـاختن آینده‌ای متفاوت را فراهم می‌سازد؛ مشروط بر آنکه درس‌های آن به‌درستی به‌کار بسته شوند.



خریدهای ناموفق یاهو، از جمله تامبلر که با زیان ۹۹ درصدی همراه بود، موجب هدررفت منابع ارزشمند شد.



بلیت ۲۵۰ هزاردلاری سفر به فضا

قصه اولین‌ها: چگونه یک شرکت، رویاساز شد؟

فاطمه صدقی

خبرنگار بخش تجربه

از همان سال‌های کودکی، آسمان شب برای بسیاری از ما پنجره‌ای به جهانی ناشناخته بود. ساعت‌ها به ستاره‌ها خیره می‌شدیم و آرزو می‌کردیم روزی سوار سفینه‌ای شویم، جو زمین را پشت سر بگذاریم و سیاره آبی را از بالا تماشا کنیم. این آرزو همیشه دور از دسترس به نظر می‌رسید؛ گویی تنها فضانوردان ناسا یا قهرمانان فیلم‌های علمی‌تخیلی اجازه داشتند چنین تجربه‌ای را لمس کنند. اما سال ۱۹۶۹ ورق برگشت. میلیون‌ها نفر در سراسر جهان پای تلویزیون‌های سیاه‌وسفید نشستند تا شاهد لحظه‌ای باشند که در حافظه بشر جاودانه شد؛ لحظه‌ای نیل آرمسترانگ نخستین گام‌هایش را بر سطح ماه گذاشت و جهان برای همیشه دگرگون شد. در همان شب فراموش‌نشدنی، پسری نوجوان به نام ریچارد برانسون هم در میان تماشاگران بود. او با چشمانی خیره به صفحه تلویزیون، بذر رویای سفر به فضا را در دل کاشت؛ رویایی که سال‌ها بعد مسیر زندگی‌اش را شکل داد.

رویای فضایی برانسون

برانسون از همان نوجوانی نشان داد که به آسانی از آرزوهایش نمی‌گذرد. نخستین تجربه کارآفرینی او با یک فروشگاه موسیقی آغاز شد و خیلی زود پا به حوزه‌های تازه گذاشت. خطوط هواپیمایی، هتل‌ها، رسانه و سرگرمی یکی پس از دیگری وارد دنیای او شدند و هر بار برند «ویرجین» گسترده‌تر شد. برانسون هر بار که به سراغ حوزه‌ای ناشناخته رفت، تصویر تازه‌ای از امپراتوری خود ساخت و شهرت جهانی به دست آورد. او خطر کردن را بخشی از زندگی دانست و هیچ‌گاه از تجربه ناشناخته‌ها نترسید. با وجود همه این دستاوردها، رؤیای کودکی او همچنان زنده ماند. برانسون بارها با خود اندیشیده بود که اگر پرواز هوایی روزگاری سفری لوکس و محدود به شمار می‌رفت اما امروز تنها با خرید بلیت هواپیما برای میلیون‌ها نفر امکان‌پذیر است، چرا سفر به فضا نتواند همان مسیر را طی کند؟ او باور داشت فضا نباید در انحصار دولت‌ها و شمار اندکی از فضانوردان باقی بماند و باید روزی فرا برسد که افراد عادی هم بتوانند آن را تجربه کنند. همین نگاه بود که او را به سمت تأسیس «ویرجین گالکتیک» کشاند؛ شرکتی که مأموریت خود را گشودن درهای فضا به روی مردم جهان تعریف کرد. در سال‌های نخست، بسیاری ایده ریچارد برانسون را غیرواقعی و حتی مضحک می‌دانستند. در ذهن بیشتر مردم، فضا سرزمینی بود پیچیده، پرهزینه و در انحصار دولت‌ها؛ قلمرویی که تنها سازمان‌های عظیمی مثل ناسا یا آژانس‌های فضایی روسیه و اروپا توان ورود به آن را داشتند. تصور عمومی این بود که یک شرکت خصوصی هیچ شانسی برای حضور در چنین عرصه‌ای ندارد، چه رسد به اینکه بخواهد امکان سفر برای افراد عادی را فراهم کند. اما برانسون درست برخلاف این نگاه عمومی حرکت کرد. او و تیمش نه تنها عقب‌نشینی نکردند، بلکه تصمیم گرفتند همین بدبینی‌ها و تمسخرها را به سوختی برای روایت برندشان تبدیل کنند. آن‌ها داستانی ساختند که بر محور جسارت، روباپردازی و عبور از مرزهای غیرممکن شکل می‌گرفت.



اولین بودن چقدر می‌ارزد؟

اولیـــن اقدام جســـورانه ویرجین گالکتیک، راه‌انـــدازی کمپینی برای پیش‌فروش بلیت‌هایی بود که پروازشـــان هنوز وجود خارجی نداشت. این ایده یک قمار بزرگ به نظر می‌رسید. قیمت هر صندلی ۲۵۰ هزار دلار تعیین شد؛ رقمی سرسام‌آور که نشان می‌داد تجربه سفر فضایی در ابتدای راه تنها برای ثروتمندان و ماجراجویان خاص امکان‌پذیر خواهد بود. بعدها این رقم به‌تدریج افزایش یافت و تا سال ۲۰۲۴ به ۴۵۰ هزار دلار رسید. در کنار این سیاست، شرکت اعلام کرد که تنها ۴۰۰ نفر در هر ســـال می‌توانند سوار فضاپیماهایش شوند. این تصمیم به داوطلبان القا می‌کرد که فرصت حضور در چنین رویداد بی‌سابقه‌ای دائمی نیست و اگر امروز دست به کار نشوند، فردا شاید دیر باشد. همین حس فوریت بسیاری را واداشت تا پیش از آماده شدن کامل پروازها، بلیت خود را رزرو کنند. نتایج فراتر از انتظار بود. صدها نفر از سراسر دنیا ثبت‌نام کردند و نام خود را در فهرست نخستین مسافران احتمالی نوشتند. ترکیب این داوطلبان جالب بود؛ از کارآفرینان موفق و ستاره‌های هالیوود گرفته تا سرمایه‌گذاران بزرگ و ماجراجویان ناشناسی که می‌خواستند نامشان در تاریخ به یادگار بماند. رسانه‌ها با ولع خبری هر ثبت‌نام تازه را پوشش می‌دادند و با شور و شگفتی داستان کسانی را روایت می‌کردند که داوطلب شده بودند برای تجربه‌ای ناملموس چنین هزینه‌ای بپردازند. پرسش‌های متعددی مطرح می‌شد: چرا باید کسی برای صندلی‌ای که هنوز ساخته نشده چنین مبلغی پرداخت کند؟ پاسخ ساده بود. خریداران دنبال یک پرواز چند دقیقه‌ای نبودند، آن‌ها سهمی از آینده می‌خواستند. هر بلیت برایشان نمادی از تاریخ بود؛ فرصتی برای قرار گرفتن در جمع نخستین انسان‌هایی که بیرون از برنامه‌های دولتی قدم به فضا می‌گذاشتند. همین حس «اولین بودن» باعث می‌شد تصمیمشان شکلی حماسی پیدا کند و خرید یک صندلی تبدیل به ماجرایی پر از هیجان شود.

بازاریابی در مدار خیال

اینجا بود که زیرکی برانسون خودش را نشان داد. او خوب می‌دانست برای جذب توجه همیشه نیازی به محصول آماده نیست؛ کافی است وعده‌ای هیجان‌انگیز بدهی تا خیال مردم به پرواز دربیاید و خودشان را بخشی از آن رویا ببینند، حتی پیش از آن‌که چیزی ساخته شده باشد. به همین خاطر، ویرجین گالکتیک فقط یک پروژه فضایی نبود؛ به داستانی مشترک تبدیل شد که هزاران نفر خود را در آن شریک می‌دیدند. بعضی به‌عنوان مسافران آینده و بعضی دیگر به‌عنوان تماشاگرانی مشتاق که با شور و شوق اخبارش را دنبال می‌کردند. همین رویکرد پای چهره‌های سرشناس را هم به ماجرا باز کرد. استیون هاوکینگ، فیزیکدان افسانه‌ای، یکی از نخستین کسانی بود که اعلام کرد می‌خواهد با ویرجین گالکتیک به فضا برود. تصویری که از او در حالت بی‌وزنی منتشـــر شد، خیلی زود به نماد جسارت و امید تبدیل شد. در کنار او، ستاره‌هایی مثل لئوناردو دی‌کاپریو و جاستین بیبر هم بلیت خریدند و هر بار حضورشان موجی تازه در رسانه‌ها به راه می‌انداخت. با این حال هیچ موج تبلیغاتی صرفاً با شعار و وعده دوام نمی‌آورد. تیم بازاریابی ویرجین گالکتیک خیلی زود فهمیده بود که مردم باید نشانه‌های واقعی پیشرفت را ببینند تا همچنان به رؤیا باور داشته باشند. به همین دلیل، تصاویر مداوم از روند ساخت سفینه، گزارش‌های آزمایش‌های فنی و حتی خبر شکست‌ها و تأخیرها به شکلی صادقانه منتشر می‌شد. همین شفافیت اعتماد همراهان اولیه را حفظ کرد و انرژی حرکت را زنده نگه داشت.

وعده‌ای که جانش را پای آن گذاشت

اما نقطه اوج ماجرا زمانی فرا رسید که ریچارد برانسون تصمیم گرفت خودش نخستین مسافر سفینه باشد. او به‌خوبی می‌دانست هیچ تبلیغی به اندازه عمل کردن به وعده‌ای که ســـال‌ها درباره‌اش صحبت کرده، نمی‌تواند اعتماد عمومی را جلب کند. در تابستان ۲۰۲۱، همه نگاه‌ها به بیابان نیومکزیکو دوخته شد؛ جایی که فضاپیمای یونیتی آماده پرتاب بود. برانسون با لباســـی آبی‌رنگ و نشان ویرجین روی سینه‌اش در میان خدمه نشست و همان کاری را کرد که خیلی‌ها باور داشتند هیچ‌گاه جرئت انجامش را نخواهد داشت: جانش را در اختیار سفینه‌ای گذاشت که هنوز در مرحله آزمایش به سر می‌برد. با روشن شدن موتورهای یونیتی و جدا شدن آن از زمین، هیجان به اوج رسید. میلیون‌ها نفر از طریق تلویزیون، شبکه‌های اجتماعی و رسانه‌های آنلاین ثانیه به ثانیه این پرواز را دنبال می‌کردند. هر لحظه سرشار از اضطراب بود، زیرا همه می‌دانستند کوچک‌ترین خطا می‌تواند به فاجعه‌ای تمام‌عیار منجر شود. اما زمانی که برانسون و خدمه‌اش سالم به زمین بازگشتند، موجی از شور و شگفتی جهان را فرا گرفت. رسانه‌ها تیتر زدند که «کارآفرین رؤیاپرداز به وعده‌اش عمل کرد» و کاربران فضای مجازی با میلیون‌ها پست و بازنشر این لحظه را به جشن جهانی بدل کردند.



از همان سال‌های کودکی، آسمان شب برای بسیاری از ما پنجره‌ای به جهانی ناشناخته بود. ساعت‌ها به ستاره‌ها خیره می‌شدیم و آرزو می‌کردیم روزی سوار سفینه‌ای شویم، جو زمین را پشت سر بگذاریم و سیاره آبی را از بالا تماشا کنیم. این آرزو همیشه دور از دسترس به نظر می‌رسید؛ گویی تنها فضانوردان ناسا یا قهرمانان فیلم‌های علمی‌تخیلی اجازه داشتند چنین تجربه‌ای را لمس کنند. اما سال ۱۹۶۹ ورق برگشت. میلیون‌ها نفر در سراسر جهان پای تلویزیون‌های سیاه‌وسفید نشستند تا شاهد لحظه‌ای باشند که در حافظه بشر جاودانه شد؛ لحظه‌ای نیل آرمسترانگ نخستین گام‌هایش را بر سطح ماه گذاشت و جهان برای همیشه دگرگون شد. در همان شب فراموش‌نشدنی، پسری نوجوان به نام ریچارد برانسون هم در میان تماشاگران بود. او با چشمانی خیره به صفحه تلویزیون، بذر رویای سفر به فضا را در دل کاشت؛ رویایی که سال‌ها بعد مسیر زندگی‌اش را شکل داد

بال‌هایی برای همه

دو ســـال بعـــد، در اوت ۲۰۲۳، ویرجین گالکتیک با پرواز «گالکتیک ۰۲» نشـــان داد که درس‌های برانســـون ادامه دارد. این بار استراتژی بازاریابی بر انتخاب مسافران متمرکز بود. در این پرواز، مادری به همراه دخترش از جزیره آنتیگوا حضور داشتند و نام خود را به‌عنوان نخستین زوج خانوادگی تاریخ که پا به فضا گذاشتند، ثبت کردند. رسانه‌ها شیفته این روایت شدند؛ داستانی از دو نسل که شانه‌به‌شانه هم رؤیایی دیرینه را به واقعیت رساندند. در کنار آن‌ها، قهرمان المپیکی حضور داشت که با بیماری پارکینسون زندگی می‌کرد. حضور او به‌سرعت به تیتر اول خبرگزاری‌ها بدل شد؛ تصویری از اراده انسانی که نشان می‌داد حتی بیماری هم نمی‌تواند مانع پرواز به سوی رؤیاها شود. انتخاب این مسافران کاملاً هدفمند بود. ویرجین گالکتیک می‌خواست به دنیا ثابت کند که سفر فضایی دیگر در انحصار نخبگان و فضانوردان حرفه‌ای نیست، بلکه تجربه‌ای انسانی و جهان‌شمول است؛ تجربه‌ای که هر فرد، فارغ از جایگاه، پیشینه یا محدودیت‌های جسمی، می‌تواند معنای شخصی خود را در آن بیابد. این شرکت نشان داد که حتی در صنعتی به سردی و پیچیدگی هوافضا هم می‌توان بازاریابی را بر پایه معنا و احساس بنا کرد. آن‌ها به جای فروش یک محصول، رؤیا را فروختند؛ به جای تکیه بر اعداد و آمار، داستان اولین‌هـــا را روایت کردند؛ و به جای خلق لحظه‌ای گـــذرا، تجربه‌ای کامل ساختند که برای همیشه در ذهن مخاطبان ماندگار شد.

بلندتک با این رویکرد تازه بار دیگر برای برندهای کوچک و بزرگ الگو شد. صدها شرکت تلاش کردند چنین فضایی را در تبلیغات خود بازآفرینی کنند. آن‌ها سعی کردند نشان دهند محصولاتشان چگونه وارد خانه‌ها می‌شوند و کیفیت زندگی را تغییر می‌دهند. با این حال، تعداد کمی توانستند به همان سطح از موفقیت و باورپذیری برسند، چرا که باز هم یک اصل ساده فراموش شده بود: در عصر دیجیتال، صداقت و خلاقیت مهم‌تر از بودجه است.

نابودی آیفون و تولد یک افسانه

چطور یک ویدیوی ساده میلیون‌ها نفر را جذب کرد؟

سال ۱۹۸۹، تام دیکسون و همسرش هدیه‌ای دریافت کردند که قرار بود کارهای روزمره آشپزی را برایشان آسان‌تر کند؛ یک مخلوط‌کن خانگی که در ظاهر هیچ تفاوتی با دستگاه‌های دیگر نداشت و شبیه همان چیزی بود که در هر فروشگاه لوازم خانگی پیدا می‌شد. در نگاه نخست همه‌چیز عادی و ساده به نظر می‌رسید، اما خیلی زود دستگاه از کار افتاد. تیغه‌ها کند شدند، موتور دیگر توان خرد کردن مواد را نداشت و وسیله‌ای که قرار بود سال‌ها همراه آشپزخانه بماند، بعد از مدت کوتاهی عملاً بی‌فایده شد. واکنش طبیعی بسیاری از مردم در چنین شرایطی این است که یا دستگاه را کنار بگذارند یا با دلخوری آن را دور بیندازند و به فکر خرید وسیله‌ای تازه بیفتند. اما برای دیکسون ماجرا شکل دیگری داشت. او مهندسی بود که از کودکی عادت داشت وسایل مکانیکی را باز کند، قطعاتشان را بررسی کند، تغییرشان بدهد و دوباره بسازد. ذهنش شکست را به سادگی نمی‌پذیرفت. او به خودش قول داد محصولی بسازد که هرگز خراب نشود و بتواند هر چیزی را خرد کند. همین تصمیم ساده آغاز مسیری طولانی شد. دیکسون چهارده سال وقت گذاشت، طرح‌هایش را آزمایش کرد و بارها شکست خورد، اما دست برنداشت. نتیجه این تلاش‌ها دستگاهی تاریخ‌ساز بود دستگاهی که می‌توانست سنگ، چوب یا حتی قطعات فلزی را هم در هم بشکند.

اثبات در برابر ادعا

اما یک مانع بزرگ هنوز سر راه بود؛ مسئله‌ای که تمام تلاش‌های تام دیکسون را در معرض خطر قرار می‌داد. او دستگاهی ساخته بود که از نظر قدرت و دوام همتایی نداشت، اما چگونه می‌توانست این حقیقت را به مردم نشان دهد؟ صرف گفتن کافی نبود. تقریباً همه شرکت‌ها در تبلیغات خود با اعتمادبه‌نفس ادعا می‌کردند بهترین محصول را عرضه می‌کنند و هر کدام با زبانی پرزرق‌وبرق از کیفیت و نوآوری سخن می‌گفتند. بازار پر شده بود از شعارهایی که شبیه هم بودند و در میان هیاهوی آن‌ها صدای تازه‌ای به سختی شنیده می‌شد. مشتریان هم بارها طعم ناامیدی را چشیده بودند و دیگر به راحتی فریب وعده‌ها را نمی‌خوردند. برای همین اعتماد به سختی به دست می‌آمد و به آسانی از دست می‌رفت. او خوب می‌دانست اگر بخواهد توجه مردم را جلب کند باید کاری کند متفاوت از تمام آنچه دیگران انجام می‌دادند؛ باید طوری قدرت محصولش را نشان دهد که هیچ تردیدی باقی نماند و هیچ‌کس نتواند چشم از آن بردارد.

شروع یک انقلاب بزرگ

سرانجام در سال ۲۰۰۶ ایده‌ای در ذهن تام دیکسون جرقه زد که همه چیز را تغییر داد. او که همیشه عادت داشت محصولاتش را به شیوه‌های گوناگون امتحان کند، این بار یک جعبه کبریت را درون مخلوط‌کن انداخت تا نتیجه را ببیند. چند ثانیه بعد، چیزی رخ داد که برای بسیاری غیرقابل باور بود؛ کبریت‌ها در برابر قدرت تیغه‌ها به گرد و غبار تبدیل شدند. همین آزمایش ساده اما شگفت‌انگیز الهام‌بخش کمپینی شد که بعدها بازاریابی دیجیتال را متحول کرد. از همین نقطه، کمپین «آیا خرد می‌شود؟» متولد شد؛ مجموعه‌ای از ویدئوهای کم‌هزینه اما خیره‌کننده که نخستین بار در یوتیوب منتشر شدند و مرزهای تبلیغات سنتی را شکستند. ایده کمپین به طرز حیرت‌آوری ساده بود. دیکسون با روپوش سفید آزمایشگاهی در برابر دوربین ظاهر می‌شد، لبخندی ملایم بر لب داشت و با جدیت یک مهندس و بازیگوشی یک کمدین، شیء جدیدی را معرفی می‌کرد و درون مخلوط‌کن می‌انداخت. دستگاه در چشم برهم‌زدنی آن را به گردی بی‌ارزش بدل می‌کرد. در پایان هر قسمت، دیکسون با خونسردی می‌پرسید: «آیا خرد می‌شود؟» و همین جمله کوتاه خیلی زود به شعار کمپین و عبارتی محبوب میان کاربران تبدیل شد. میلیون‌ها نفر در سراسر دنیا منتظر می‌ماندند تا قسمت تازه منتشر شود و حدس بزنند این بار چه چیزی قرار است زیر تیغ مخلوط‌کن برود.

بمب ۵۰ دلاری!

جالب اینجاست که کل کمپین با تنها پنجاه دلار آغاز شد؛ مبلغی آن‌قدر ناچیز که حتی برای انتشار یک آگهی کوچک در یک روزنامه محلی هم کافی نبود. با این حال، همین سرمایه اندک به جرقه‌ای تبدیل شد که جریان بزرگی از فروش و توجه رسانه‌ای را به راه انداخت. نخستین ویدئو که خرد شدن تیله‌ها را نشان می‌داد، تنها در چند روز میلیون‌ها بار دیده شد. کاربران اینترنتی با ناباوری و هیجان در شبکه‌های اجتماعی درباره آن بحث می‌کردند و مرتب می‌نوشتند که تا پیش از این، حتی تصور نمی‌کردند یک مخلوط‌کن خانگی بتواند چیزی به سختی تیله را به پودر تبدیل کند. اما نقطه



ایده کمپین به طرز حیرت‌آوری ساده بود. دیکسون با روپوش سفید آزمایشگاهی در برابر دوربین ظاهر می‌شد، لبخندی ملایم بر لب داشت و با جدیت یک مهندس و بازیگوشی یک کمدین، شیء جدیدی را معرفی می‌کرد و درون مخلوط‌کن می‌انداخت. دستگاه در چشم برهم‌زدنی آن را به گردی بی‌ارزش بدل می‌کرد. در پایان هر قسمت، دیکسون با خونسردی می‌پرسید: «آیا خرد می‌شود؟»

عطفی که همه‌چیز را تغییر داد، سال ۲۰۰۷ رقم خورد؛ زمانی که تام دیکسون تصمیم گرفت سراغ محصولی بـــرود که در همان روزها نماد فنـــاوری و لوکس بودن به شمار می‌رفت. آیفون تازه معرفی شده بود و قیمت ششصد دلاری‌اش باعث می‌شد تنها در دسترس گروه محدودی قرار گیرد. بسیاری از مردم داشتن آن را یک آرزو می‌دانستند و هیچ‌کس حاضر نمی‌شد کوچک‌ترین خط و خشی روی این وسیله بیفتد. در چنین فضایی، دیکسون با آرامش همیشـــگی آیفون نو را برداشت و مقابل دوربین بالا برد. ســـپس بدون هیچ تردیدی آن را درون مخلوط‌کن انداخت. چند ثانیه بعد، دســـتگاه پرقدرت بلندتک گوشـــی تازه‌نفس اپل را به ذرات ریز خاکســـتری تبدیل کرد. صحنه‌ای که ناباوری را به اوج رساند و صدای اعتراض و شگفتی تماشاگران در ویدیو شنیده می‌شد. خیلی‌ها فریاد زدند: «نه! این همان آیفون ششصددلاری است!»

سوژه جهانی

این فیلـــم در مدت کوتاهی میلیون‌ها بار دیده شـــد. کاربران حیرت‌زده بودند که چگونه کسی حاضر شده وسیله‌ای ششصد دلاری را نابود کند تا قدرت محصولش را نشان دهد. موج بازتاب‌ها چنان گسترده بود که حتی خبرگزاری‌های بزرگی چون ســـی‌ان‌ان و بی‌بی‌ســـی درباره آن گزارش‌هایی منتشر کردند. شهرت دیکسون با همین ویدئو به‌ســـرعت اوج گرفت. او خیلی زود به برنامه‌های تلویزیونی دعوت شد و در ۳۰ مارس همان ســـال، در شوی مشهور «جی لنو» حاضر شد. در برابر میلیون‌ها بیننده زنده، دســـته یک بیل چوبی را داخل دستگاه گذاشت و در چشم‌برهم‌زدنی به خرده‌ریز تبدیل کرد. تماشاگران با فریاد و خنده واکنش نشان دادند و دوربین‌ها لحظه‌به‌لحظه این نمایش را ثبت کردند. از آن روز به بعد، دیکسون دیگر یک مهندس گمنام نبود. او به چهره‌ای شناخته‌شده در اینترنت و رسانه‌های سنتی تبدیل شـــد. مردم در خیابان او را می‌شناختند و برای گرفتن عکس کنارش می‌ایستادند.

همدم زندگی

پس از سال‌ها که نام بلندتک با صحنه‌های حیرت‌انگیز خرد شدن آیفون و تیله و چوب گره خورده بود، مدیران برند به این فکر افتادند که باید به مردم یادآوری کنند این محصول در اصل برای چه ساخته شده است. نمایش قدرت و تخریب بی‌تردید تأثیر شگفت‌انگیزی داشت، اما زمان آن رســـیده بود که بُعد دیگری از داستان تعریف شود؛ بعدی که به زندگی روزمره نزدیک‌تر باشد و نشان بدهد مخلوط‌کن تنها وسیله‌ای برای نابود کردن اشیای عجیب نیست، بلکه ابزاری کاربردی است که می‌تواند کیفیت زندگی را بهتر کند. از همین نگاه تازه، کمپینی شـــکل گرفت با عنوان «بلندتک در آشپزخانه واقعی» این بار خبری از آزمایش‌های پر سر و صدا و دیکسون با روپوش سفید نبود. دوربین‌ها به خانه‌های ساده مردم رفتند. به آشـــپزخانه‌هایی که هر روز در آن‌ها صبحانه آماده می‌شد، بچه‌ها با عجله به مدرسه می‌رفتند و مادر یا پدر فرصت کوتاهی برای درست کردن نوشیدنی تازه پیدا می‌کردند. یکی از خانواده‌ها نشان می‌داد چطور هر صبح با همان دستگاه برای بچه‌ها اسموتی میوه درست می‌کند. دیگری با حوصله ادویه‌جات را آسیاب می‌کرد و می‌گفت مزه غذاهایش از وقتی بلندتک وارد آشپزخانه شده فرق کرده است.

جادوی واقعی‌بودن در عصر دیجیتال

چیزی که این ویدیوها را خاص می‌کرد، واقعی بودنشان بـــود. آدم‌هایی که جلوی دوربین حرف می‌زدند بازیگر نبودند، خانواده‌های واقعی بودند با قصه‌های کوچک و صادقانه از زندگی روزمره‌شان. همین سادگی باعث شد تماشاگر احســـاس کند می‌تواند خودش را جای آن‌ها بگذارد. بیننده وقتی مادر جوان را می‌دید که با خنده برای بچه‌هایش نوشـــیدنی آمـــاده می‌کند، ناخودآگاه تصور می‌کرد اگر خودش این دســـتگاه را داشته باشد، زندگی‌اش هم همین‌قدر راحت‌تر و خوشایند می‌شود. بلندتک با ایـــن رویکرد تازه بار دیگـــر برای برندهای کوچک و بزرگ الگو شـــد. صدها شرکت تلاش کردند چنین فضایی را در تبلیغات خود بازآفرینی کنند. آن‌ها سعی کردند نشان دهند محصولاتشـــان چگونه وارد خانه‌ها می‌شـــوند و کیفیت زندگی را تغییر می‌دهند. با این حال، تعداد کمی توانســـتند به همان ســـطح از موفقیت و باورپذیری برسند، چرا که باز هم یک اصل ساده فراموش شـــده بود: در عصر دیجیتال، صداقت و خلاقیت مهم‌تر از بودجه است.





یک مانع بزرگ سر راه بود؛ مسئله‌ای که تمام تلاش‌های تام دیکسون را در معرض خطر قرار می‌داد. او دستگاهی ساخته بود که از نظر قدرت و دوام همتایی نداشت، اما چگونه می‌توانست این حقیقت را به مردم نشان دهد؟ صرف گفتن کافی نبود. تقریباً همه شرکت‌ها در تبلیغات خود با اعتمادبه‌نفس ادعا می‌کردند بهترین محصول را عرضه می‌کنند و هر کدام با زبانی پرزرق‌وبرق از کیفیت و نوآوری سخن می‌گفتند. بازار پر شده بود از شعارهایی که شبیه هم بودند و در میان هیاهوی آن‌ها صدای تازه‌ای به سختی شنیده می‌شد. مشتریان هم بارها طعم ناامیدی را چشیده بودند و دیگر به‌راحتی فریب وعده‌ها را نمی‌خوردند

شرکتی که او پایه‌گذاری کرد، در ابتدا فعالیتی محدود در زمینه کشتیرانی داشت. اما ایواساکی به‌خوبی می‌دانست که اگر بخواهد از تغییرات جهان جا نماند، باید دائماً مسیرهای تازه پیدا کند. همین نگاه باعث شد کسب‌وکار نوپای او به مرور از کشتیرانی به معدن‌کاوی، سپس به صنایع سنگین و خودروسازی و در نهایت به فناوری‌های نوین گسترش پیدا کند. هر بار که جهان دگرگون شد، میتسوبیشی هم خود را از نو ساخت و با چهره‌ای تازه به میدان آمد.

میراث سامورایی

راز ماندگاری برندی ۱۵۰ ساله چیست؟

بسیاری از ما وقتی نام سامورایی را می‌شنویم، تصویری از جنگجویانی شمشیر به دست در ذهنمان شکل می‌گیرد. اما در ژاپن قدیم، سامورایی بودن چیزی فراتر از یک نقش نظامی بود. این عنوان یک جایگاه اجتماعی ممتاز بود که مجموعه‌ای از امتیازات سیاسی و اقتصادی را در بر می‌گرفت و برای خانواده‌هایی که در این طبقه قرار داشتند، احترام ویژه‌ای به همراه می‌آورد. حق حمل سلاح، دسترسی به منابع مالی و اعتبار اجتماعی تنها بخشی از مزایای این موقعیت محسوب می‌شد. با این همه، چنین امتیازاتی همیشه پایدار نبودند و اگر خانواده‌ای به ورطه فقر می‌افتاد، گاهی مجبور می‌شد امتیاز سامورایی بودن خود را واگذار کند. این اتفاق در فرهنگ ژاپن به معنای سقوطی سنگین در سلسله‌مراتب اجتماعی بود و لکه‌ای بر اعتبار خانواده به جا می‌گذاشت که به‌سادگی پاک نمی‌شد. خانواده ایواساکی از همین مسیر تلخ گذشتند. آن‌ها زیر فشار تنگدستی موقعیت ممتاز خود را فروختند و به طبقه‌ای پایین‌تر رانده شدند. چنین سرنوشتی برای بسیاری پایان امید تلقی می‌شد، اما تاریخ برای این خانواده آینده‌ای متفاوت نوشت. از دل همان خانه ساده و محروم، پسری برخاست که بلندپروازی‌اش از چارچوب زمانه بسیار فراتر می‌رفت. یاتارو ایواساکی در سال ۱۸۷۰ تنها یک کشتی بخار فرسوده در اختیار داشت، اما همین دارایی کوچک را به سکوی پرتابی برای رؤیایی بزرگ تبدیل کرد. شرکتی که از دل این کشتی زنگ‌زده متولد شد، بعدها به نامی جهانی رسید: میتسوبیشی.

برند هزارچهره

شرکتی که او پایه‌گذاری کرد، در ابتدا فعالیتی محدود در زمینه کشتیرانی داشت. اما ایواساکی به‌خوبی می‌دانست که اگر بخواهد از تغییرات جهان جا نماند، باید دائماً مسیرهای تازه پیدا کند. همین نگاه باعث شد کسب‌وکار نوپای او به مرور از کشتیرانی به معدن‌کاوی، سپس به صنایع سنگین و خودروسازی و در نهایت به فناوری‌های نوین گسترش پیدا کند. هر بار که جهان دگرگون شد، میتسوبیشی هم خود را از نو ساخت و با چهره‌ای تازه به میدان آمد. این توانایی برای بازآفرینی مداوم، هویتی به برند بخشید که هنوز هم در استراتژی‌های آن دیده می‌شود. میتسوبیشی امروز به نمادی جهانی از تنوع بدل شده است. کمتر برندی را می‌توان پیدا کرد که در عین حال هم خودرو بسازد، هم در صنایع هوایی فعال باشد، هم بانکداری و خدمات مالی ارائه دهد و هم پروژه‌های عظیم ساختمانی را مدیریت کند. در نگاه نخست این گستردگی عجیب به نظر می‌رسد، چون بیشتر شرکت‌های مدرن ترجیح می‌دهند تنها در یک حوزه متمرکز بمانند تا سرمایه و انرژی خود را در همان مسیر هدایت کنند. اما برای میتسوبیشی همین تنوع به رمز بقا و عاملی برای رشد پایدار تبدیل شده است. تجربه به آن‌ها آموخته که اگر یکی از بخش‌ها دچار رکود یا بحران شود، سایر بخش‌ها می‌توانند بار بیشتری بر دوش بگیرند و ثبات سازمان را حفظ کنند. به همین دلیل این برند در طول دهه‌های پر از فراز و نشیب اقتصاد جهانی توانسته است در برابر بحران‌ها استوار بماند و حرکت خود را ادامه دهد.

ردپای سه الماس

این استراتژی تنها به ساختار درونی شرکت محدود نشد



آن‌ها ۵۰ تاکسی در توکیو را به کولرهای تازه خود مجهز کردند، اما هیچ توضیحی به رانندگان ندادند. تنها چیزی که رانندگان می‌دانستند این بود ماشینشان تعمیر شده است. در هر تاکسی یک تلفن مخفی قرار داده شد که با اجازه مسافران مکالمات آن‌ها ضبط می‌شد. دو ماه بعد، صدها ساعت فایل صوتی جمع‌آوری شد. وقتی تیم بازاریابی فایل‌ها را مرور کرد، با انبوهی از جملات مثبت و صادقانه روبه‌رو شد: «خدای من، این کولر چقدر بی‌صدا کار می‌کنه!» یا «انگار یخچال داخل ماشینه!» و حتی «حتی هیچ بوی نامطبوعی نداره!»

و در شیوه بازاریابی آن نیز بازتاب پیدا کرد. میتسوبیشی تصمیم گرفت تمام زیرمجموعه‌های متنوع خود را زیر چتر یک هویت واحد معرفی کند و همین موضوع به نقطه قوتی برای برند تبدیل شد. نماد مشهور سه الماس که از نشان خانوادگی ایواساکی، بنیان‌گذار شرکت، الهام گرفته است، در همه محصولات حضور دارد. این نشان را می‌توان بر خودروها، تراکتورها و حتی موشک‌های تولیدشده توسط شرکت مشاهده کرد. همین لوگوی ساده و بی‌پیرایه به مرور زمان به یکی از شناخته‌شده‌ترین نشانه‌های تجاری جهان بدل شد و مانند رشته‌ای نامرئی همه فعالیت‌های پراکنده شرکت را به هم پیوند داد. برای درک بهتر این هویت یکپارچه کافی است یک روز عادی را در نظر بگیریم. صبح می‌توانید با خودروی میتسوبیشی به بانک میتسوبیشی بروید و کارهای مالی خود را انجام دهید. در ادامه روز ممکن است در ساختمانی مشغول به کار باشید که به دست شرکت ساخته شده است. شب هنگام هم به خانه‌ای بازمی‌گردید که مصالح آن توسط همین برند تأمین شده است. چنین حضوری در تمام لحظات زندگی مشتری، حس آشنایی و اعتماد ایجاد می‌کند. فرد ناخودآگاه احساس می‌کند این شرکت بخشی از روزمره اوست و این حس، وفاداری عمیقی به وجود می‌آورد که کمتر برندی توان دستیابی به آن را دارد.

دوربین مخفی

همین نگاه متفاوت بود که مسیر بازاریابی میتسوبیشی را از بسیاری از رقبایش جدا کرد. در سال ۲۰۱۰، زمانی که این شرکت قصد داشت سیستم تهویه هوای تازه خود را معرفی کند، به‌خوبی می‌دانست که دیگر دوران اعتماد بی‌چون‌وچرا به تبلیغات تلویزیونی و شعارهای پر زرق‌وبرق به پایان رسیده است. مردم به آنچه در آگهی‌ها می‌بینند کمتر توجه می‌کنند و بیش از هر چیز به تجربه واقعی دیگران اهمیت می‌دهند. مدیران میتسوبیشی به جای آنکه بودجه‌های کلان صرف بیلبوردها و آگهی‌های تکراری کنند، تصمیم گرفتند کیفیت محصولشان را در محیطی طبیعی و روزمره بیازمایند؛ جایی که مخاطب بدون پیش‌داوری و بدون انتظار تبلیغ، واکنش واقعی خود را نشان دهد. بنابراین آزمایشی طراحی شد که در زمان خودش بی‌سابقه بود. آن‌ها ۵۰ تاکسی در توکیو را به کولرهای تازه خود مجهز کردند، اما هیچ توضیحی به رانندگان ندادند. تنها چیزی که رانندگان می‌دانستند این بود ماشینشان تعمیر شده است. در هر تاکسی یک تلفن مخفی قرار داده شد که با اجازه مسافران مکالمات آن‌ها ضبط می‌شد. دو ماه بعد، صدها ساعت فایل صوتی جمع‌آوری شد. وقتی تیم بازاریابی فایل‌ها را مرور کرد، با انبوهی از جملات مثبت و صادقانه روبه‌رو شد: «خدای من، این کولر چقدر بی‌صدا کار می‌کند!» یا «انگار یخچال داخل ماشینه!» و حتی «حتی هیچ بوی نامطبوعی نداره!» میتسوبیشی این نظرات صادقانه را در قالب یک تبلیغ تلویزیونی پخش کرد. در پایان تبلیغ جمله‌ای ساده نقش بست: «وقتی مردم نمی‌دانند کولر میتسوبیشی است، چه می‌گویند؟» همین صداقت غیرمستقیم غوغایی به پا کرد. فروش کولرهای میتسوبیشی ۱۸۰ درصد افزایش یافت و بسیاری از رانندگان تاکسی بعد از این تجربه به نمایشگاه‌های شرکت رفتند تا همان سیستم را برای خانه‌هایشان بخرند.

یک ساعت سکوت

اما این پایان ماجرا نبود. هشت سال بعد، در سال ۲۰۱۸، زمانی که آلودگی هوا و ترافیک سنگین به یکی از معضلات اصلی شهرهای بزرگ جهان بدل شده بود، میتسوبیشی بار دیگر با حرکتی جسورانه همه نگاه‌ها را به خود معطوف کرد. کمپین «شهر بی‌صدا» با پرسشی ساده اما انقلابی آغاز شد: اگر روزی تمام خودروهای یک شهر برقی باشند، چه تغییری در کیفیت زندگی شهروندان رخ خواهد داد؟ برای پاسخ به این پرسش، آن‌ها یکی از شلوغ‌ترین خیابان‌های توکیو را انتخاب کردند؛ خیابانی که در طول روز غرق در صدای ممتد موتورهای بنزینی بود. سپس برای مدت یک ساعت، تمامی خودروهایی که در آن خیابان تردد می‌کردند با مدل‌های تمام‌برقی میتسوبیشی جایگزین شدند. سکوتی که بر خیابان حاکم شد، تجربه‌ای تازه برای مردم بود. خانواده‌ها با آرامش قدم زدند، کودکان بازی کردند و رهگذران با لبخندی آشکار از فضای متفاوت لذت بردند. تیمی از فیلم‌برداران و تکنسین‌های صوتی این لحظات را ثبت کردند و ویدیوی نهایی نشان داد شهری که تا پیش از آن پر سر و صدا بود، تنها با یک تغییر ساده به فضایی آرام و انسانی‌تر تبدیل می‌شود. این ویدیو خیلی زود در شبکه‌های اجتماعی دست‌به‌دست شد و هزاران کاربر برداشت‌های خود را از آن به اشتراک گذاشتند.



هشت سال بعد، در سال ۲۰۱۸، زمانی که آلودگی هوا و ترافیک سنگین به یکی از معضلات اصلی شهرهای بزرگ جهان بدل شده بود، میتسوبیشی بار دیگر با حرکتی جسورانه همه نگاه‌ها را به خود معطوف کرد. کمپین «شهر بی‌صدا» با پرسشی ساده اما انقلابی آغاز شد: اگر روزی تمام خودروهای یک شهر برقی باشند، چه تغییری در کیفیت زندگی شهروندان رخ خواهد داد؟ برای پاسخ به این پرسش، آن‌ها یکی از شلوغ‌ترین خیابان‌های توکیو را انتخاب کردند؛ خیابانی که در طول روز غرق در صدای ممتد موتورهای بنزینی بود. سپس برای مدت یک ساعت، تمامی خودروهایی که در آن خیابان تردد می‌کردند با مدل‌های تمام‌برقی میتسوبیشی جایگزین شدند. سکوتی که بر خیابان حاکم شد، تجربه‌ای تازه برای مردم بود

وعده‌ای تا ۲۰۳۰

موج بازخوردها آن‌قدر گسترده بود که روزنامه‌های ژاپنی نیز وارد ماجرا شدند و این کمپین را «تصویری از آینده» نامیدند. نکته مهم این بود که میتسوبیشی ماجرا را در سطح یک نمایش تبلیغاتی رها نکرد. مدیران شرکت بلافاصله اعلام کردند که تا سال ۲۰۳۰ تمامی خودروهای تولیدی این برند در بازار ژاپن برقی خواهند بود. چنین تعهدی فشار سنگینی بر سازمان وارد می‌کرد، زیرا عملی نشدن آن به معنای از دست رفتن اعتماد عمومی و ضربه‌ای جدی به اعتبار برند بود. با این حال، همین پذیرش ریسک باعث شد پیام کمپین باورپذیر و معتبر جلوه کند. مردم دریافتند که میتسوبیشی صرفاً در حال رویاپردازی یا اجرای یک حرکت نمایشی نیست، بلکه واقعاً برای آینده‌ای پاک و بی‌صدا برنامه دارد. میتسوبیشی در طول بیش از یک قرن و نیم نشان داده که بزرگ بودن هیچ‌گاه به معنای بی‌عیب بودن نیست. این برند بارها زمین خورد، بحران‌های مالی و صنعتی را تجربه کرد و هر بار دوباره برخاست. همین ویژگی آن را بیش از هر چیز شبیه زندگی انسان‌ها می‌کند؛ پر از فراز و نشیب‌ها، شکست‌ها و دوباره برخاستن‌ها. و شاید همین پیوند انسانی باعث شده نام میتسوبیشی هنوز هم برای میلیون‌ها نفر در سراسر جهان معنایی فراتر از یک شرکت داشته باشد.

این مجموعه انتخاب‌ها بیش از پانصد ترکیب مختلف را امکان‌پذیر می‌کرد و هر فرد با خیال راحت می‌توانست محصولی طراحی کند که بازتابی از شخصیت و سلیقه‌اش باشد. تیمور اتیقتچی، بنیان‌گذار پاپیه، درباره ریشه این نگاه می‌گوید: «من همیشه عاشق هنر و طراحی بوده‌ام. در هفده‌سالگی در بازار پورتوبلو عتیقه می‌فروختم و جوان‌ترین تاجر آن بازار بودم. همان روزها یاد گرفتم مردم فقط به دنبال خرید یک شیء نیستند، بلکه می‌خواهند داستان و هویتی را بخرند که پشت آن شیء پنهان است.»

بازگشت به قلم و کاغذ

نرخ بازگشت ۷۸ درصدی؛ راز پاپیه چیست؟

وقتی از برندهای خلاق حرف می‌زنیم، معمولاً ذهن‌ها به سمت غول‌های تکنولوژی یا نام‌های بزرگ دنیای مد می‌رود. اما گاهی یک ایده ساده می‌تواند همه چیز را تغییر دهد و حتی عادت‌های روزمره مردم را دگرگون کند. «پاپیه» یکی از همین نمونه‌هاست؛ برندی که در سال ۲۰۱۵ در لندن متولد شد و نشان داد دفترچه‌ای که تا دیروز وسیله‌ای ساده برای نوشتن بود، می‌تواند به تجربه‌ای شخصی و الهام‌بخش تبدیل شود. پاپیه در مدت کوتاهی مسیر رشد خیره‌کننده‌ای را طی کرده است. امروز محصولاتش در قفسه فروشگاه‌های بزرگی مثل تارگت آمریکا دیده می‌شود و آمارهایی به جا گذاشته که در دنیای لوازم‌التحریر کم‌نظیر است. نرخ بازگشت مشتریان به ۷۸ درصد رسیده و ۸۵ درصد خریداران این برند را به دوستانشان معرفی می‌کنند. علاوه بر این، میانگین ارزش هر مشتری در طول همکاری با برند ۳۴۰ دلار محاسبه شده که رقم بالایی برای چنین بازاری به حساب می‌آید. اما شاید شگفت‌انگیزترین نکته چیز دیگری باشد؛ کاربران به طور میانگین دوازده دقیقه وقت صرف طراحی و شخصی‌سازی دفترچه یا کارت دلخواهشان می‌کنند. اما در جهانی که همه به‌دنبال سرعت و شتاب‌اند، چه چیزی باعث می‌شود افراد این‌همه وقت پشت صفحه بنشینند تا محصول شخصی خود را بسازند؟

دفترچه یا بوم نقاشی؟

پاسخ این پرسش را باید در استراتژی‌های هوشمندانه‌ای جست‌وجو کرد که پاپیه از همان سال‌های نخست فعالیتش به کار گرفت. یکی از برجسته‌ترین آن‌ها کمپینی بود که از سال ۲۰۱۸ با عنوان «طراحی شخصی» آغاز شد و برای همیشه نگاه مردم به خرید لوازم‌التحریر را تغییر داد. این کمپین با شعار «هر صفحه، داستان تو» معرفی شد و بر پایه این باور شکل گرفت که هر فرد هویت منحصر به خود دارد و این هویت باید در جزئی‌ترین انتخاب‌هایش دیده شود. تیم خلاقیت پاپیه در این مسیر تصمیم گرفت تجربه خرید را از سطح یک محصول آماده و تکراری فراتر ببرد و به فرآیندی تبدیل کند که مشتری در آن نقش خالق داشته باشد. به همین دلیل سیستمی چندلایه طراحی شد که آزادی عمل فراوانی به خریداران می‌داد. مشتریان می‌توانستند جلد دفترچه‌هایشان را با طرح و رنگ دلخواه انتخاب کنند، صفحات داخلی را به سبک مورد نظر خود بچینند، نوع کاغذ و شیوه صحافی را تغییر دهند و حتی پیامی شخصی یا جمله‌ای الهام‌بخش را در صفحه نخست ثبت کنند. این مجموعه انتخاب‌ها بیش از پانصد ترکیب مختلف را امکان‌پذیر می‌کرد و هر فرد با خیال راحت می‌توانست محصولی طراحی کند که بازتابی از شخصیت و سلیقه‌اش باشد. تیمور اتیقتچی، بنیان‌گذار پاپیه، درباره ریشه این نگاه می‌گوید: «من همیشه عاشق هنر و طراحی بوده‌ام. در هفده‌سالگی در بازار پورتوبلو عتیقه می‌فروختم و جوان‌ترین تاجر آن بازار بودم. همان روزها یاد گرفتم مردم فقط به دنبال خرید یک شیء نیستند، بلکه می‌خواهند داستان و هویتی را بخرند که پشت آن شیء پنهان است.»

بحران خستگی دیجیتال

دومین حرکت مهم پاپیه، کمپین «بازگشت به آنالوگ» بود که در سال ۲۰۲۰ شکل گرفت. درست در همان روزهایی که همه‌گیری کرونا دنیا را در خودش فرو برده بود و آدم‌ها ناچار بودند ساعت‌های طولانی پشت صفحه‌های سرد لپ‌تاپ و موبایل بمانند. زندگی به اجبار در قاب دیجیتال خلاصه شده بود؛ جلسات کاری، کلاس‌های مدرسه و دانشگاه، گفت‌وگو با دوستان و حتی وقت‌گذرانی و سرگرمی. همه چیز پشت صفحه‌نمایش اتفاق می‌افتاد و همین باعث شد خستگی و دل‌زدگی آرام‌آرام در جان مردم ریشه بدواند. مدیران پاپیه این موج خستگی را با دقت تشخیص دادند و به جای آنکه مقابل فناوری بایستند یا آن را انکار کنند، راهی متفاوت پیشنهاد کردند. آن‌ها نشان دادند که دنیای دیجیتال و تجربه‌های آنالوگ نه دشمن یکدیگر، بلکه مکمل هم هستند؛ هر کدام بخشی از زندگی را غنی‌تر می‌کنند و ترکیبشان کیفیتی تازه و متعادل به زندگی انسان می‌بخشد.

برای پشتیبانی از این ایده، تیم پاپیه به سراغ پژوهش‌هایی رفت که نشان می‌دادند نوشتن دستی تأثیرات عمیقی بر کارکرد ذهن و روان انسان دارد. نتایج این تحقیقات آشکار کرده بود که حرکت قلم روی کاغذ شبکه‌های گسترده‌ای از مغز را فعال می‌کند، حافظه بلندمدت را تقویت می‌کند و فرآیند یادگیری را عمیق‌تر می‌سازد. به علاوه، زمانی که قلم روی صفحه می‌لغزد، ذهن هم آرام می‌شود و افکار پراکنده مثل تکه‌های پازل سر جای خود می‌نشینند. این فرایند به انسان فرصت می‌دهد ریتم ذهنی‌اش را کندتر کند و با افکارش آگاهانه‌تر و عمیق‌تر ارتباط بگیرد.



ذهن هم آرام می‌شود و افکار پراکنده مثل تکه‌های پازل سر جای خود می‌نشینند. این فرایند به انسان فرصت می‌دهد ریتم ذهنی‌اش را کندتر کند و با افکارش آگاهانه‌تر و عمیق‌تر ارتباط بگیرد.

علم در چند دقیقه

پاپیه این یافته‌های ارزشمند را در قالب مقالات طولانی یا گزارش‌های دانشگاهی به مخاطبان عرضه نکرد، زیرا به خوبی می‌دانست که زبان خشک و تخصصی کمتر کسی را جذب می‌کند. آن‌ها تصمیم گرفتند مسیر متفاوتی را انتخاب کنند و به جای زبان دانشگاهی، به سراغ روایت‌های ساده و صمیمی بروند که برای هر کسی قابل فهم باشد. برای این کار مجموعه‌ای از ویدئوهای کوتاه ساختند که موضوعاتی علمی را به زبانی روشن توضیح می‌داد. عناوینی مثل «چرا مغز شما نوشتن دستی را دوست دارد» یا «راز تمرکز بهتر با قلم و کاغذ» به‌گونه‌ای انتخاب شدند که کنجکاوی مخاطب را برانگیزند و او را به دیدن محتوا ترغیب کنند. طراحی بصری این ویدئوها نیز اهمیت زیادی داشت. رنگ‌های روشن، انیمیشن‌های ساده و تصاویر جذاب باعث می‌شد پیام‌ها به راحتی در ذهن بمانند و بیننده احساس خستگی نکند. محتوا به شکلی تدوین شده بود که هر فرد، حتی اگر هیچ آشنایی با علوم شناختی نداشته باشد، بتواند مفهوم را در چند دقیقه درک کند. استفاده از مثال‌های روزمره، لحن صمیمی و پرهیز از اصطلاحات پیچیده باعث شد مخاطب احساس کند این پیام به زندگی خودش مربوط است. همین نزدیکی باعث شد نوشتن دستی دوباره در ذهن مردم به عنوان تجربه‌ای آرامش‌بخش و انسانی جا باز کند.

پلی میان گذشته و آینده

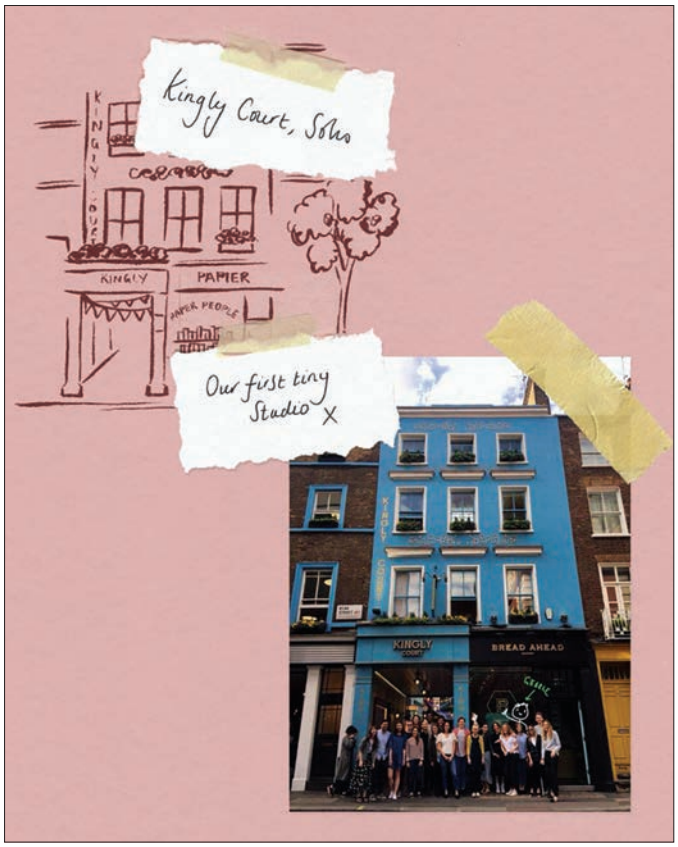
یکی از خلاقانه‌ترین ابتکارهای پاپیه توجه عمیق به نقش کاغذ در زندگی روزمره بود. بنیان‌گذاران این برند به‌خوبی دریافتند که دفتر یا کارت صرفاً وسیله‌ای برای نوشتن نیست. مردم در حقیقت به دنبال ابزاری هستند که خاطراتشان را حفظ کند، لحظات ارزشمند را ثبت نماید و بخشی از داستان شخصی زندگی‌شان شود. همین نگاه متفاوت مسیر پاپیه را از فروش یک محصول ساده به سمت خلق تجربه‌ای عاطفی و ماندگار تغییر داد. آن‌ها تصمیم گرفتند محصولاتی طراحی کنند که با مهم‌ترین لحظات زندگی مشتریان پیوند بخورد و به همراهی همیشگی آن‌ها در شادی‌ها و خاطرات تبدیل شود. برای تحقق این دیدگاه، مجموعه‌ای از کمپین‌های نوآورانه شکل گرفت که هر کدام بر مقطع خاصی از زندگی تمرکز داشتند. در کمپین «اولین کتاب من»، والدین فرصت داشتند دفترچه‌ای برای فرزندانشان سفارش دهند که با نام، تصویر و پیام‌های شخصی تزئین می‌شد؛ یادگاری کوچک اما پرمعنا که می‌توانست نخستین خاطره ماندگار کودکی باشد. در «سالنامه عاشقان»، زوج‌های جوان تقویم‌هایی مشترک می‌ساختند که پر بود از عکس‌های شخصی و یادداشت‌هایی که روایت زندگی مشترکشان را شکل می‌داد. پاپیه حتی به نسل‌های مسن‌تر هم توجه کرد. در کمپین «کتاب خاطرات مادربزرگ»، سالمندان تشویق می‌شدند سرگذشت و تجربه‌های خود را مکتوب کنند تا به یادگار ارزشمندی برای فرزندان و نوه‌ها تبدیل شود.

از ترس تا لذت

این کمپین‌ها تنها به عرضه محصول محدود نمی‌شدند. پاپیه همراه آن‌ها محتوای آموزشی، راهنماهای ساده و حتی توصیه‌های روانشناختی ارائه می‌کرد تا تجربه نوشتن برای مخاطبان ساده‌تر و دلپذیرتر شود. بسیاری از افراد هنگام روبه‌رو شدن با صفحه سفید دچار تردید یا ترس می‌شوند، اما این برند تلاش کرد این مانع روانی را از میان بردارد و لذت نوشتن را دوباره زنده کند. همین ترکیب هوشمندانه محصول و آموزش، تجربه‌ای کامل برای مشتریان ساخت و آن‌ها را بیش از پیش به برند نزدیک کرد. آمارها نشان می‌دهند کسانی که از طریق کمپین‌های لحظات زندگی جذب شدند، به طور میانگین ۶۷ درصد بیشتر از دیگران هزینه کردند و احتمال بازگشت آن‌ها برای خریدهای بعدی به ۹۱ درصد رسید. این ارقام ثابت می‌کند که وقتی یک برند بتواند ارتباطی عاطفی با مشتریان خود برقرار کند، نه‌تنها جایگاهی ماندگار در ذهن آنان پیدا می‌کند، بلکه مسیری پایدار برای رشد اقتصادی خود نیز می‌سازد.

پناهگاهی در دل بحران

در بحبوحه کرونا بسیاری از برندها با مشکل حفظ ارتباط با مخاطب مواجه شدند. اما پاپیه از این فرصت برای خلق یکی از به‌یادماندنی‌ترین کمپین‌های خود استفاده کرد. کمپین «نامه‌ای به خود آینده‌ام» در دل این شرایط متولد شد. پاپیه از مشتریان خواست برای آینده خود نامه‌ای بنویسند و آن را در دفترچه‌های شخصی‌سازی‌شده برند ثبت کنند. این کمپین در فضایی که پر از نگرانی و عدم قطعیت بود، به مردم یادآوری کرد که نوشتن می‌تواند نوعی امیدسازی باشد. مدیرعامل وقت برند در مصاحبه‌ای گفت: «نوشتن به آینده، مثل روشن کردن شمعی در تاریکی بود. می‌خواستیم مشتری‌هایمان بدانند که فردا هنوز ارزش رویاپردازی دارد.» این حرکت ساده اما تأثیرگذار باعث شد ارتباط احساسی مشتریان با برند چند برابر شود و فروش محصولات نیز رشد چشمگیری پیدا کند. به همین دلیل است که امروز وقتی نام پاپیه شنیده می‌شود، ذهن‌ها تنها به سراغ دفتر و کاغذ نمی‌رود. آنچه تداعی می‌شود لحظه‌هایی است که انسان‌ها با چند خط ساده روی کاغذ، امیدهایشان را ثبت کرده‌اند، عشقشان را ماندگار ساخته‌اند یا خاطراتی را جاودان کرده‌اند که شاید بدون نوشتن در هیاهوی زندگی گم می‌شد. پاپیه توانسته محصولی روزمره را به پلی میان گذشته و آینده بدل کند؛ پلی که هر صفحه‌اش بوی زندگی و داستانی تازه دارد.



این کمپین‌ها تنها به عرضه محصول محدود نمی‌شدند. پاپیه همراه آن‌ها محتوای آموزشی، راهنماهای ساده و حتی توصیه‌های روانشناختی ارائه می‌کرد تا تجربه نوشتن برای مخاطبان ساده‌تر و دلپذیرتر شود. بسیاری از افراد هنگام روبه‌رو شدن با صفحه سفید دچار تردید یا ترس می‌شوند، اما این برند تلاش کرد این مانع روانی را از میان بردارد و لذت نوشتن را دوباره زنده کند

[این صفحات به تحولات هوش مصنوعی و تاثیر آنها بر اقتصاد و زندگی می‌پردازد.]



آینده به روایت بیل گیتس

گفت‌وگوی رید هافمن بنیان‌گذار لینکدین با بنیان‌گذار مایکروسافت در مورد هوش مصنوعی آموزش و پزشکی آینده

ترجمه کاوه شجاعی
گروه عصر جدید

بیل گیتس، کارآفرین و بنیان‌گذار مایکروسافت، یکی از موثرترین چهره‌های تکنولوژی در جهان به حساب می‌آید؛ او دو دهه گذشته را صرف پروژه‌هایی در حوزه سلامت جهانی، آموزش و تغییرات آب و هوایی کرده و همزمان در سال‌های اخیر توجه ویژه‌ای به صنعت هوش مصنوعی نشان داده است. رید هافمن هم کارآفرین و سرمایه‌گذار خطرپذیر آمریکایی است که بیشتر به‌عنوان یکی از بنیان‌گذاران لینکدین (LinkedIn) شناخته می‌شود. او سرمایه‌گذار موفقی است و در رشد استارت‌آپ‌های بزرگی مثل فیس‌بوک و Airbnb نقش مهمی داشته است.

در این گفت‌وگو، گیتس با نگاه همیشگیِ خوش‌بینانه‌اش نسبت به تکنولوژی، از آینده می‌گوید: هوش مصنوعی چه نقشی در پزشکی، آموزش و علم بازی خواهد کرد؟ چطور می‌تواند به حل بحران‌هایی مثل تغییرات آب و هوایی، کمبود انرژی، سوءتغذیه و بیماری‌های مرگبار کمک کند؟ و در نهایت، اگر همه‌چیز در پانزده سال آینده به بهترین شکل ممکن پیش برود (که نخواهد رفت!) جهان چه شکلی خواهد داشت. با این حال، نگاه گیتس به آینده همیشه باعث انتقاداتی می‌شود. او اساساً به خاطر تمرکزش بر تکنولوژی و راهکارهای علمی، چالش‌های عمیق‌تر اجتماعی و سیاسی را دست‌کم می‌گیرد و موضوعاتی مانند نابرابری اقتصادی و ساختارهای قدرت در بحث‌هایش برجسته نمی‌شوند.

۱

بهترین فرصت‌های سرمایه‌گذاری

■ **رید هافمن:** خب بیل، ما مدت زیادی است که همدیگر را می‌شناسیم. شاید بهتر باشد نگوییم دقیقاً چند سال [با خنده]، اما مدت زیادی است. یکی از چیزهایی که در این پادکست‌ها با دوستانم خیلی دوست دارم این است که وقتی برای تحقیق آماده می‌شوم، چیزهایی یاد می‌گیرم که قبلاً حتی نمی‌دانستم. ظاهراً یک سه‌گانه وجود دارد برای ارزیابی پروژه‌ها: ۱. آیا تأثیر بزرگی خواهد داشت؟ ۲. آیا از آن چیزی یاد می‌گیری؟ ۳. آیا لذت‌بخش و سرگرم‌کننده هست؟ بیل، کدام پروژه‌ها فوراً به ذهنت می‌رسند که هرسه این معیارها را داشته‌اند؟ پروژه‌هایی که برایت جالب، سرگرم‌کننده و هیجان‌انگیز بوده‌اند؟

بیل گیتس: خب، تا سن ۲۰ سالگی من فرصت داشتم درباره چیزهای زیادی مطالعه کنم؛ واقعاً دامنه گسترده‌ای از موضوعات. حتی در هاروارد در خیلی از کلاس‌هایی که رسماً ثبت‌نام نکرده



رید هافمن، بنیان‌گذار لینکدین در حال مصاحبه با گیتس

بودم شرکت می‌کردم. اما بعد، وقتی وارد حوزه نرم‌افزار شدم، مجبور شدم تمایل طبیعی‌ام به چندجانبه بودن را سرکوب کنم و کاملاً روی یک مسیر متمرکز شوم. بنابراین از سن ۲۰ تا ۳۵ سالگی، مثلاً در مورد زمین‌شناسی یا خیلی موضوعات دیگر به‌روز نبودم. اما وقتی به حدود ۳۰ سالگی رسیدم و مدیریت اجرایی مایکروسافت را به دیگران سپردم، دوباره شروع کردم به مطالعه موضوعات دیگر.

حالا که با بنیاد گیتس درگیرم و این بنیاد به خیلی زمینه‌ها ورود می‌کند، این فرصت را دارم که به طور گسترده‌ای مطالعه کنم. مثلاً در موضوع تغییرات آب و هوایی، باید درباره آب‌وهوا، مواد و انرژی یاد بگیری. این بهانه فوق‌العاده‌ای است برای یادگرفتن چیزهای جدید.

این روزها، حوزه سلامت هم بخش زیادی از توجهم را می‌گیرد. من واقعاً انرژی زیادی روی این حوزه می‌گذارم چون هم تمام آن معیارها را دارد و هم یک زمینه بسیار کم‌سرمایه‌گذاری‌شده است. (کمتر کسی می‌داند که ما در جهان سالانه ۵۰۰هزار مرگ ناشی از مالاریا داریم.) در این حوزه می‌توانی ابزارهایی بسازی که میلیون‌ها زندگی را نجات می‌دهد. می‌توانی جان یک انسان را با کمتر از هزار دلار نجات دهی. به هر حال، حالا شما تغییرات اقلیمی را دارید، هوش مصنوعی دارید. امروز هیچ کمبودی از موضوعات جذاب در دنیا وجود ندارد.

■ **الان بیشتر از همه برای چه فناوری‌هایی هیجان‌زده‌ای؟ منظورم فناوری‌هایی است که می‌توانند در مقیاس بزرگ جهان را تغییر دهند و تعریف ممکن‌ها را جابه‌جا کنند.**

الان وضع به این شکل است که تقریباً در همه پروژه‌هایی که روی نوآوری کار می‌کنم -چه در تغییرات آب و هوایی باشد، چه در حوزه سلامت جهانی- نوآوری‌ها سریع‌تر از حد انتظارم پیش می‌روند. جالب اینجاست که من اصولاً آدمی هستم که همیشه انتظارات بالایی دارم. مثلاً سر جلسات می‌گویم: «چرا نمی‌توانیم این کار را دو برابر سریع‌تر انجام دهیم؟» و این حرف را چندین بار در روز می‌زنم. اما حالا نوآوری حتی فراتر از بهترین امیدهای من عمل می‌کند. این واقعاً در همه حوزه‌ها امیدوارکننده است.

مثلاً به سوءتغذیه نگاه کنید: تقریباً نیمی از کودکان آفریقایی دچار مشکلات رشد مغزی و جسمی هستند. در حالی که کالری کافی دریافت می‌کنند اما ترکیب رژیم غذایی‌شان از نظر مواد مغذی و نسبت مواد درست نیست. نتیجه این می‌شود که به‌طور میانگین قدها ۱۲ سانتی‌متر کوتاه‌تر از حد طبیعی می‌شود و ضریب هوشی‌شان حدود ۲۰ نمره پایین‌تر از ظرفیت بالقوه‌شان است. این برای خودشان، خانواده‌هایشان و کشورهایشان تأثیری عمیق دارد. و حالا با جدیدترین ابزارهای علمی، وقتی به باکتری‌های روده نگاه می‌کنیم و به میکروبیوم بدن می‌پردازیم، سؤال این است که «چطور می‌توانیم روی این سیستم تأثیر بگذاریم؟» ما به وضوح یک مسیر مشخص برای حل مشکل سوءتغذیه داریم.

در حوزه انرژی هم، پروژه‌هایی مثل همجوشی هسته‌ای (Fusion) و شکافت هسته‌ای (Fission) مطرح هستند که هدفشان تولید برق بسیار ارزان، پایدار و قابل اعتماد است. البته در مورد همجوشی هسته‌ای بازه زمانی طولانی‌تری لازم است ولی در حال حاضر تعداد زیادی شرکت در این زمینه کار می‌کنند. من شخصاً در پنج شرکت سرمایه‌گذاری کرده‌ام. بنابراین - چه در حوزه انرژی، چه در حوزه بیماری‌ها - بیست سال آینده شگفت‌انگیز خواهد بود.

هافمن: به نظر من خیلی‌ها هنوز درک نکرده‌اند که هوش مصنوعی دارد بزرگ‌ترین زبان برنامه‌نویسی تاریخ را به وجود می‌آورد: یعنی زبان طبیعی مثل انگلیسی! تقریباً هر کسی یک دستیار کدنویسی خواهد داشت

۲
در اهمیت گوشت‌های بدون گوشت

■ **در واقع، چون کمی درباره سوءتغذیه می‌دانم، می‌شود کمی عمیق‌تر در مورد پروژه مکعب‌های بویون (مکعب‌های عصاره آب گوشت یا مرغ برای سوپ) توضیح بدهی؟ این‌طوری شاید برای مردم ماجرا ملموس‌تر شود و بگویند: «اوه خدایا! عجب مسئله‌جالبی!»**

بله، خب در موضوع سوءتغذیه، اگر ویتامین‌های درست را در دوران بارداری یا در چند سال اول زندگی دریافت نکنید، هرگز نمی‌توانید جبران کنید. این یک حقیقت تلخ است: شما نمی‌توانید به عقب برگردید و بگویید: «باشه، حالا ویتامین‌هایم را می‌خورم و ضریب هوشی و توانایی‌های جسمی‌ام برمی‌گردد!» مسئله عجیب این است که شما فقط مقادیر کمی از چیزهایی مثل ویتامین A و ویتامین D را از دست می‌دهید و همین باعث تغییرات عمیق در زندگی‌تان می‌شود. خب، راه‌حل چیست؟ می‌توانید غذاها را غنی‌سازی کنید؛ دقیقاً همان‌طور که در آمریکا غلات صبحانه با ویتامین‌ها غنی می‌شوند. اما باید یک غذای رایج و در دسترس پیدا کنید که حتی فقیرترین خانواده‌ها - که بیشترین احتمال سوءتغذیه در آنها وجود دارد چون به تخم‌مرغ، شیر و گوشت دسترسی ندارند - از آن استفاده کنند. ما فهمیدیم که مکعب‌های بویون (مکعب‌های عصاره برای سوپ) بیشتر توسط خانواده‌های کم‌درآمد خریداری می‌شوند، چون خیلی ارزان هستند و به غذا طعم بهتری می‌دهند. حالا داریم مقدار زیادی ویتامین مخصوصاً ویتامین A را داخل این مکعب‌ها اضافه می‌کنیم. این کار فقط حدود ۳درصد قیمت آنها را افزایش می‌دهد.

■ **چند هفته پیش در یک مهمانی شام خصوصی کنار تو بودم و یکی از چیزهای جالبی که گفتی، درباره گاوها بود. فکر می‌کنم همه می‌دانند که گاوها در تغییرات آب و هوایی نقش دارند، اما تو از راه‌حل‌های جالبی حرف زدی. می‌شود کمی بیشتر درباره‌ش صحبت کنی؟**

در حوزه انرژی پروژه‌هایی مثل همجوشی هسته‌ای (Fusion) و شکافت هسته‌ای (Fission) توجه من را جلب کرده‌اند. اینها هدفشان تولید برق بسیار ارزان، پایدار و قابل اعتماد است و من شخصاً در پنج شرکت سرمایه‌گذاری کرده‌ام.

بله، اساساً دو راه برای کمک در موضوع گاوها وجود دارد. گاوها حدود ۵درصد از کل انتشار گازهای گلخانه‌ای جهان را تولید می‌کنند، که واقعاً غیرقابل‌باور است. اگر هدف شما این است که به انتشار صفر برسیم، نمی‌توانید گاوها یا فولاد یا سیمان یا هیچ‌کدام از این حوزه‌های بزرگ را نادیده بگیرید. پس یک گروه کامل از راه‌حل‌ها وجود دارد برای تولید گوشت بدون استفاده از گاوها. در حال حاضر این گوشت‌های جایگزین طعم خوبی ندارند و هزینه تولیدشان زیاد است، اما شرکت‌هایی مثل Impossible Foods یا Beyond Meat سخت مشغول تحقیق‌اند. در مورد خود گاوها، ما در حال بررسی چندین راه‌حل هستیم: یکی این است که گاوها را طوری واکسینه کنیم که باکتری‌های تولیدکننده متان در روده‌شان حذف شوند. متان که همان گاز طبیعی است، دومین گاز گلخانه‌ای مهم جهان بعد از CO_2 محسوب می‌شود. اگر گاوها واکسینه شوند، این گونه خاص باکتری دیگر در شکمشان وجود نخواهد داشت. معده گاوها بسیار خاص است چون می‌توانند علف بخورند؛ این یک فرآیند سه‌مرحله‌ای تخمیر است. راه دیگر این است که رژیم غذایی‌شان را تغییر بدهیم؛ می‌توان مواد افزودنی را در آب یا خوراکشان قرار داد. حتی یک داروی تغییر میکروبیوم وجود دارد - واکسن نیست، اما یک داروست -که آینده بسیار امیدوارکننده‌ای دارد. و یک فناوری دیگر هم وجود دارد: یک ابزار فلزی کوچک را زیر پوست گاو می‌گذارند که گاز متان را می‌سوزاند! همه این راه‌حل‌ها ارزان هستند و حتی در آفریقا هم قابل اجرا خواهند بود. وقتی ده سال پیش این پروژه را شروع کردم، امید زیادی نداشتم، اما حالا مسئله فقط این است که کدام راه‌حل برای کدام کشور بهتر است.

■ **یکی از نکات جالبی که سر میز شام درباره تحقیق روی گاوها گفتی، این بود که این موضوع نه فقط تغییرات آب و هوایی را تحت‌تأثیر قرار می‌دهد، که روی کیفیت زندگی در آفریقا هم اثر می‌گذارد. می‌شود کمی درباره تولید شیر، نژاد گاوها و اصلاحات ژنتیکی توضیح بدهی؟ راستش هیچ‌وقت فکر نمی‌کردم روزی تو به عنوان متخصص گاوها با من صحبت کنی، اما خب اینجاییم!**

خب، راستش من با دانش گاوداری بزرگ نشدم! اما پروتئین بخش بسیار مهمی از یک رژیم غذایی سالم است و غذاهای حاوی پروتئین معمولاً گران هستند. اگر بتوانیم کاری کنیم که مرغ‌ها و گاوها عمر طولانی‌تر داشته باشند و محصول بیشتری تولید کنند، یک مزیت فوق‌العاده است. در کشورهای غربی، نژادهایی مثل هلشتاین را پرورش داده‌اند و حالا این گاوها روزانه ۳۰ لیتر شیر تولید می‌کنند. در مقابل، گاوهای بومی در آفریقا معمولاً کمتر از ۳ لیتر شیر در روز می‌دهند. این یعنی یک اختلاف ۱۰ برابری در بهره‌وری که کاملاً حاصل ژنتیک این گاوهاست. البته نمی‌توانیم یک گاو هلشتاین را همین‌طوری به آفریقا ببریم. گرما و بیماری‌ها مانع می‌شوند چون این نژاد سازگار نیست. اما اگر اصلاح‌نژاد ترکیبی انجام دهیم، می‌توانیم بهره‌وری را به حدود ۲۰ لیتر شیر در روز برسانیم. یعنی ۶ برابر بهتر از گاوهای بومی و این یک جهش فوق‌العاده است.

در زمینه مرغ البته از گاوها جلوتر هستیم. چند هفته پیش در اتیوپی بودم و دیدم که قیمت مرغ را به نصف رسانده‌ایم. زنانی که در این صنعت کار می‌کنند، علاوه بر اینکه پول بیشتری به دست می‌آورند، تخم‌مرغ‌های اضافی را به کودکانشان می‌دهند و بقیه را می‌فروشند. این پیشرفت‌ها، حاصل صد سال اصلاح نژاد مرغ و گاو در غرب است و ما داریم آن تجربه را به کشورهای کم‌درآمد می‌بریم

در کتاب Life 3.0 که سال ۲۰۱۷ منتشر شده یک نمودار معروف وجود دارد که نشان می‌دهد اول کارهای ساده مثل انبارداری و کار ساختمانی خودکار می‌شوند و کارهای پیچیده مثل تشخیص پزشکی، نوشتن دفاعیات حقوقی یا کدنویسی پیشرفته باید خیلی دیرتر خودکار شوند. اما الان می‌بینیم برعکسش اتفاق افتاده

۳
برق ارزان کجاست؟

■ **خب، حالا درباره برق صحبت کنیم. البته بعدش می‌رسیم به انرژی هسته‌ای، چون هردوی ما به این حوزه علاقه زیادی داریم و می‌دانیم چه منبع فوق‌العاده‌ای است. در این زمینه چند موضوع مهم هست: یکی، نیاز فزاینده جهان به برق؛ و دوم اینکه اگر بتوانیم انرژی پاک، مقیاس‌پذیر و مقرون‌به‌صرفه تولید کنیم، می‌توانیم انواع مشکلات بزرگ را حل کنیم. بیل، به جز هسته‌ای، کدام منابع انرژی‌های تجدیدپذیر و سبز بیشتر توجهت را جلب کرده‌اند؟**

چند تا هستند. مثلاً انرژی خورشیدی. ما طبیعتاً می‌خواهیم هزینه استفاده از انرژی خورشیدی را هرچه بیشتر کاهش دهیم. خبر خوب این است که پیشرفت خورشیدی تاکنون فراتر از انتظار بوده. اخیراً تکنولوژی‌هایی بر پایه پروسکایت (Perovskite) در حال توسعه هستند که می‌توانند بهره‌وری پنل‌های خورشیدی را به‌طور چشمگیری افزایش دهند. (مواد پروسکایت غالباً به صورت ترکیب‌های هیبرید آلی-معدنی هالید سرب یا قلع هستند.)

همچنین می‌خواهیم هزینه تولید برق بادی را هم پایین بیاوریم؛ از جمله بادهای ساحلی، که فعلاً خیلی گران‌تر از حد ایده‌آل هستند. در زمینه ذخیره‌سازی انرژی هم در حال پیشرفت هستیم، اما واقع‌بینانه نیست اگر فکر کنیم که کاملاً مشکل ذخیره‌سازی را حل می‌کنیم؛ به همین دلیل است که انرژی هسته‌ای هم باید بخشی از سبد انرژی آینده باشد.

جالب است که زمین‌گرمایی (Geothermal) هم دارد نقش مهمی پیدا می‌کند. یعنی از انرژی حرارتی پایان‌ناپذیر که در پوسته جامد زمین وجود دارد برای تولید برق استفاده کنیم. نیمی از غرب آمریکا منابع گرمایی زیرزمینی فوق‌العاده‌ای دارد. چند شرکت انرژی زمین‌گرمایی، مثل Fervo روی حفاری‌های فوق‌عمیق کار می‌کنند. این فناوری هنوز در مراحل اولیه است، اما نتایج Fervo و یک شرکت دیگر خیلی امیدوارکننده بوده؛ آنها حالا به قیمت‌های نسبتاً مقرون‌به‌صرفه رسیده‌اند و در حال مقیاس‌گذاری تولید هستند. جالب اینجاست که حتی گوگل هم اخیراً یک قرارداد خرید انرژی زمین‌گرمایی امضا کرده تا به این روند شتاب بدهد.

البته در زمینه انرژی‌های پاک ایده‌های عجیب‌تری هم مطرح شده‌اند مثلاً پنل‌های خورشیدی در فضا یا حتی قرار دادن مراکز داده در مدار زمین. انتقال داده‌ها از فضا به زمین به‌مراتب ساده‌تر از انتقال انرژی از فضا به زمین است و با توجه به اینکه هزینه پرتاب به فضا در حال کاهش است، این ایده‌ها دیگر فقط رؤیا نیستند و می‌توانند بخشی از سبد نوآوری‌های آینده باشند.

■ **می‌شود کمی بیشتر درباره انرژی خورشیدی صحبت کنیم؟ تو گفته بودی که پیشرفت شگفت‌انگیزی در بازدهی پنل‌های خورشیدی داشته‌ایم؛ اینکه چه درصدی از نور خورشید را می‌توانیم به انرژی تبدیل کنیم واقعاً برایم جالب بود. اما از طرفی گفتی که فکر نمی‌کنی باتری‌ها به‌موقع برای این پیشرفت آماده شوند. آیا منظورت این است که فقط زمان بیشتری لازم داریم یا اینکه هزینه باتری‌ها خیلی بالاست و این موضوع رشد انرژی خورشیدی را محدود می‌کند؟**

در اکثر نقاط جهان، باید هرچه سریع‌تر ظرفیت خورشیدی را اضافه کنیم، اما در واقع شبکه برق فعلی ما مانع اصلی است. من عاشق انرژی خورشیدی هستم؛ بهره‌وری پنل‌ها در ابتدا حدود ۱۰درصد بود، امروز به ۲۰درصد رسیده و با تکنولوژی‌های جدید به‌ویژه پروسکایت، می‌تواند در دهه آینده به ۴۰درصد هم برسد. اما مشکل فقط ذخیره‌سازی ۲۴ ساعته نیست. باتری‌های لیتیوم-یون، سدیم و فناوری‌های جدید می‌توانند مسئله ذخیره کوتاه‌مدت را حل کنند، مشکل وقتی جدی می‌شود که یک موج سرمای ۱۰ یا ۱۲ روزه در مناطقی مثل غرب میانه آمریکا به وجود می‌آید می‌شود. حتی اگر تمام باتری‌هایی که تاکنون در تاریخ ساخته‌ایم -چه برای خودروها، چه برای کامپیوترها- با هم جمع شوند، نمی‌توانند برق یک روز را در چنین شرایطی ذخیره کنند!

ببینید اگر شما فقط سالی یک بار از یک باتری استفاده کنید -یعنی آن را شارژ کنید و نگه دارید فقط برای یک شرایط خاص- این یعنی برقی فوق‌العاده گران خواهید داشت، چون از ظرفیت سرمایه‌گذاری آن به‌جای ۳۶۵ بار در سال، فقط یک بار استفاده می‌کنید. به همین دلیل، در شرایط فصلی یا آب‌وهوای بد که نمی‌خواهید برق قطع شود -به‌ویژه وقتی برای گرم کردن خانه‌ها لازم است- مسئله بسیار پیچیده‌تر از چیزی است که مردم تصور می‌کنند. در حال حاضر، برق در فواصل طولانی جابه‌جا نمی‌شود و عمدتاً نیروگاه‌های زغال‌سنگ یا گاز طبیعی نزدیک مراکز مصرف قرار دارند. البته در زمینه تکنولوژی انتقال برق هم نوآوری‌های هیجان‌انگیزی داریم، اما در نهایت باید یک ترکیب متنوع از منابع انرژی داشته باشیم.

به کشور ژاپن نگاه کنید: تقریباً هیچ پتانسیل بزرگی برای انرژی خورشیدی ندارد و حتی در انرژی بادی هم دوره‌هایی هست که یا زیاد از حد است یا کمتر از حد نیاز. آمریکا در این زمینه خیلی خوش‌شانس است؛ ما منابع خورشیدی و بادی فوق‌العاده‌ای داریم. به هر حال در زمینه انرژی‌های پاک خیلی از اهدافی که مطرح می‌شوند به‌اندازه کافی فکر شده نیستند. انتقال به انرژی پاک، سخت‌تر از چیزی خواهد بود که دوست داشتیم باشد.

- **یک بار گفتی بخشی از دلیلی که به شکافت و گداخت هسته‌ای نیاز داریم این است که با وجود تمام منابع تجدیدپذیر فوق‌العاده مثل خورشیدی، بادی، آبی یک مشکل بزرگ وجود دارد؛ همه این انرژی‌ها دچار این محدودیت هستند که نمی‌شود مطمئن بود چه زمانی می‌توانند برق تولید کنند و چه زمانی نمی‌توانند. و البته چالش ذخیره‌سازی این انرژی‌ها را داریم. من و تو قبلاً در چند پروژه گداخت هسته‌ای سرمایه‌گذاری کرده‌ایم. کمی بگو که امید و امکان‌های گداخت کدام‌ها هستند.**

در شکافت، اتم‌های بزرگ مثل اورانیوم را می‌شکافید و هنگام شکافت انرژی آزاد می‌شود. در گداخت، اتم‌های کوچک -عمدتاً هیدروژن- را به هم پیوند می‌دهید و با کنار هم قرار گرفتن آن‌ها انرژی آزاد می‌شود. گداخت بسیار سخت است؛ به دمایی هم‌سطح مرکز خورشید نیاز دارد - یعنی میلیون‌ها درجه. اینجا وارد فیزیک پلاسما می‌شویم که امروز خیلی بیشتر از گذشته درباره‌اش می‌دانیم. ما داریم از ابزارهای هوش مصنوعی هم برای مطالعه این مسائل استفاده می‌کنیم.

الان شرکت Commonwealth Fusion Systems پیشرفت‌های خوبی در زمینه گداخت داشته و از نظر زمان‌بندی معتبرترین برنامه را دارد -چیزی مثل ۱۰ سال از حالا. بیشترِ بقیه رویکردها احتمالاً ۱۵ سال با ما فاصله دارند. اما به هر حال ما روزی را خواهیم دید که انرژی گداخت فوق‌العاده ارزان خواهد شد. ضمناً گداخت مشکلات پسماندِ شکافت را به آن شکل ندارد. البته من فکر می‌کنم مشکلات پسماند شکافت هم قابل حل هستند و دارم روی آن سرمایه‌گذاری می‌کنم، چون افق زمانی‌اش -اگر همه‌چیز عالی پیش برود- حدود شش ساله است.

به‌طور کلی به نظر من جامعه بشری -با وجود اینکه پول بیشتری دارد به این حوزه می‌آید- هنوز کمتر از حد لازم روی شکافت و گداخت سرمایه‌گذاری می‌کند؛ آن هم با توجه به اینکه ارزش برق ارزان برای جامعه بنیادی است.

مثلاً اگر کسی به شما بگوید «کمبود آب داریم» به او جواب می‌دهم «نه؛ آب زیاد هست، فقط انرژی لازم است تا آن آب را منتقل و شیرین‌سازی کنیم. اگر انرژی ارزان باشد، شما در همه‌جای دنیا آب فراوان و عالی دارید؛ اما امروز انرژی آن‌قدر گران است که نتوانیم این کار را در مقیاس عظیم انجام دهیم.»

حتی در موضوع بازیافت هم مشکل همین است. چرا نمی‌توانیم زباله‌ها را بازیافت کنیم؟ ما تکنولوژی‌اش را داریم اما هزینه انرژی بازگرداندن مواد به حالت اولیه خیلی بالاست.

> یک دانشگاه را تصور کن که امروز برای برنامه‌ریزی کلاس‌ها، امور مالی، پشتیبانی دانشجویان و حتی اپلیکیشن‌های ارتباطی چندین سیستم جداگانه دارد. در آینده به کمک هوش مصنوعی همه این‌ها در یک پلتفرم یکپارچه خواهند بود

۴
انقلاب هوش مصنوعی در پزشکی و آموزش

- **حالا می‌رسیم به مسئله هوش مصنوعی. یکی از ایراداتی که مردم عادی در مورد هوش مصنوعی مطرح می‌کنند این که هوش مصنوعی باعث شدت‌گیری تغییرات آب و هوایی می‌شود چون برق زیادی مصرف می‌کند. فکر می‌کنم خیلی‌ها نمی‌بینند که چطور می‌توانیم از خود هوش مصنوعی برای مقابله با گرم شدن زمین استفاده کنیم. بگو چطور به این حوزه فکر می‌کنی.**

به هر حال هوش مصنوعی بار اضافی به صنعت برق وارد خواهد کرد؛ چیزی حدود ۱۰ درصد بار اضافه. ای کاش شکافت و گداخت زودتر می‌رسیدند، چون ما در هشت سال آینده نیاز داریم که الکتریسیته مورد نیاز هوش مصنوعی را تولید کنیم؛ و حتی شکافت هم فقط می‌تواند در چارچوب زمانی ۲۰۳۰ سهم نسبتاً محدودی به عرضه برق بدهد. اما ارزش هوش مصنوعی در حل مسائل علمی - مثلاً این‌که «چطور گیاهان را پربازده‌تر کنیم؟» - بسیار بالاست. شما فتوسنتز را مدل می‌کنید و تغییر ژنتیک گیاه را مدل می‌کنید تا بهره‌وری را دو برابر کنید. این یک پیشرفت بسیار عمیق است: بهبود کارایی فتوسنتز. به‌هرحال، هوش مصنوعی در علم مواد و زیست‌شناسی یک شتاب‌دهنده عظیم است.

- **به نظرم هوش مصنوعی در حوزه سلامت جهانی هم می‌تواند کمک‌های بزرگی به بشر بکند. تو سال‌هاست که روی ریشه‌کنی بیماری‌ها تمرکز داری. اگر اشتباه نکنم، در سال ۱۹۸۰ سازمان بهداشت جهانی (WHO) اعلام کرد که آبله ریشه‌کن شده است و این تنها بیماری در تاریخ بشر هست که واقعاً ریشه‌کن شده. بعد تو گفتی: «حالا بیایید سراغ فلج اطفال برویم، بیایید سراغ مالاریا برویم.»**

ببین، برای بیشتر بیماری‌ها هدف ما کاهش بار بیماری هست، نه الزاماً ریشه‌کنی کامل؛ چون رسیدن به صفر، فوق‌العاده سخت است. الان مثلاً در مورد فلج اطفال، ما در افغانستان هستیم، در غزه،

ما به سمت نرم‌افزارهایی می‌رویم که خودشان را با کاربر تطبیق می‌دهند، نه اینکه کاربر مجبور باشد خودش را با نرم‌افزار وفق بدهد. مثلاً امروز شما باید برای هر کار چندین برنامه باز کنید، ایمیل‌هاتان را خودتان دسته‌بندی کنید و خودتان تشخیص بدهید چه چیزی مهم است و چه نیست. آینده این‌طوری نیست.

در سومالی، در جمهوری دموکراتیک کنگو و مجبوریم کمپین‌های واکسیناسیون گسترده را در سخت‌ترین مکان‌های جهان اجرا کنیم؛ واقعاً کار بسیار بسیار سختی هست اما در مورد فلج اطفال به ریشه‌کنی نزدیک شده‌ایم. اتفاق جادویی که در آغاز قرن رخ داد این بود که مردم جدی‌تر به سلامت جهانی نگاه کردند. سؤال‌های مهمی مطرح شد؛ مثلاً: «خب، بچه‌ها از اسهال می‌میرند، اما علت آن اسهال چیست؟» یا در مورد ذات‌الریه و مالاریا - که البته علت‌هاش روشن‌تر بود - با خودمان گفتیم حتی اگر بازار مالی برای درمانش نباشد باید وارد عمل شویم. چون هر سال نیم‌میلیون کودک در اثر مالاریا می‌میرند اما شما نمی‌تونید به سیلیکون‌ولی برید و بگویید: «بیاید یک استارت‌آپ درمان مالاریا راه بندازیم!» در آن فایل اکسل، سطر «تعداد جان‌های نجات‌یافته» عالی به نظر می‌رسد، اما سطر «سودآوری» پر از اعداد قرمز و منفی خواهد بود، چون این کودکان توان خرید این ابزارها را ندارند. علم پزشکی امروز کاملاً به سمت مشکلات دنیای ثروتمند منحرف شده، و حتی در بین مشکلات کشورهای ثروتمند، بیشتر بودجه‌ها صرف سرطان و چند حوزه محدود دیگر می‌شود. بنابراین سیستم انگیزشی در این حوزه نیاز به اصلاح دارد. ما در بنیاد گیتس در حوزه‌هایی کار می‌کنیم که بازار محرکی برایشان وجود ندارد: مثلاً اینکه واکسن اسهال را آنقدر ارزان کنیم که برای تمام کودکان جهان در دسترس باشد. نتیجه؟ تعداد مرگ‌ومیر ناشی از اسهال، که قبلاً ۵۰۰هزار کودک در سال بود، الان به ۱۰۰هزار کودک کاهش یافته است.

وقتی از ۱۰ میلیون مرگ سالانه کودکان زیر پنج سال در آغاز قرن شروع کردیم و الان به ۵ میلیون مرگ در سال رسیدیم، اسهال یکی از موفق‌ترین حوزه‌ها بود. در مورد ذات‌الریه هم، ما یک واکسن بسیار گران داشتیم؛ با تمام شرکت‌های واکسن‌سازی - چه غربی، چه آسیایی - همکاری کردیم تا قیمت‌ها را پایین بیاوریم و این واکسن را قابل‌دسترس‌تر کنیم. در کل، کار ما کاملاً بر اساس نابرابری‌ها پیش می‌رود. مثلاً می‌پرسیم: «چرا در آفریقا، مرگ مادران هنگام زایمان ۲۰ برابر بیشتر است؟» یا «چرا در کشورهای فقیر، مرگ کودکان در پنج سال اول زندگی ۵۰ برابر بیشتر است؟» این روند را به‌ویژه در آفریقا داریم اما همچنین در جنوب شرق آسیا هم دیده می‌شود.

ما حتی روش‌های عجیبی برای کشتن پشه‌ها داریم اما این به‌تنهایی مالاریا را ریشه‌کن نمی‌کند. اگر شما تعداد زیادی از افراد را درمان کنید و نرخ عفونت مجدد را به‌طور چشمگیری کاهش دهید، به نقطه‌ای می‌رسید که آمریکا به آن رسید: ما قبلاً در آمریکا مالاریا داشتیم اما با پاکسازی انگل‌های مالاریا در فصل‌های خشک و زمستانی، به جایی رسیدیم که هیچ انسانی برای انتقال بیماری باقی نماند، و در نتیجه چرخه عفونت قطع شد. امیدواریم که در کمتر از ۲۰ سال آینده به همین نقطه در آفریقا هم برسیم.

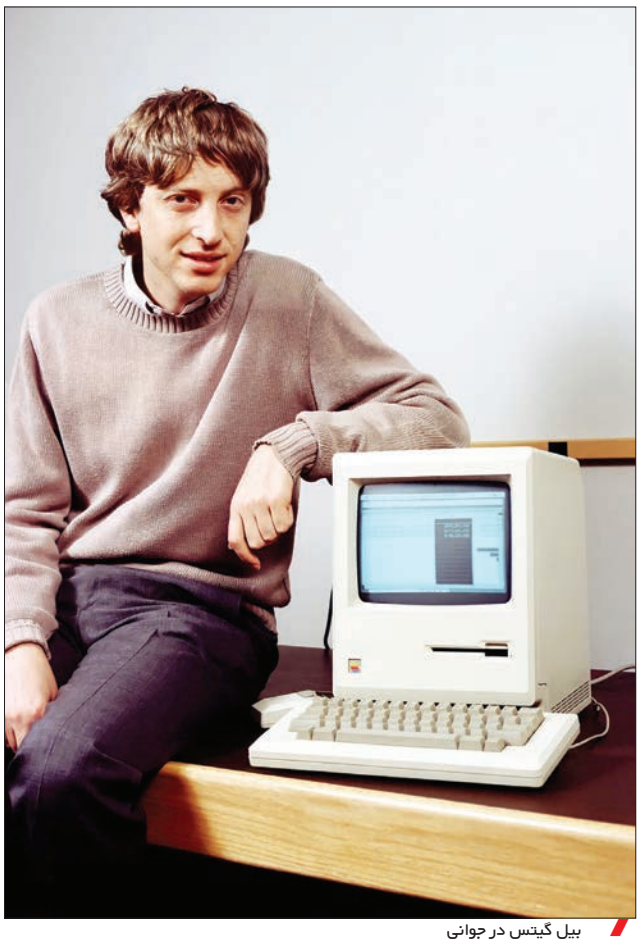
چند وقت پیش نتیجه ام‌آرآی از یکی از دوستانم گرفتم. وقتی از ChatGPT برای فهم آن استفاده کردم، این ابزار چنان خوب و شفاف توضیح داد و حتی منابع دقیق اطلاعات را نشان داد که واقعاً حیرت‌زده شدم

■ **عالی! به نظرم استفاده از هوش مصنوعی در کشف داروها هم می‌توانید خیلی زود ما را به نتایج ملموسی برساند و هر دوی ما در شرکت‌های مرتبط سرمایه‌گذاری کرده‌ایم. در چه بخش‌هایی از کشف دارو با کمک هوش مصنوعی بیشتر تمرکز کرده‌ای و فکر می‌کنی بیشترین تأثیر جهانی را خواهد گذاشت؟**

خب، درک ساختار پروتئین‌ها و شکل‌های مولکولی یک مسئله ایده‌آل برای هوش مصنوعی است. ما الان بانک‌های اطلاعاتی عظیمی داریم، مثلاً پایگاه داده پروتئین‌ها که شامل ۱۵۰هزار مولکول است و ما شکل‌هایشان را می‌دانیم. وقتی هوش مصنوعی را روی این داده‌ها آموزش می‌دهیم، توانایی آن در پیش‌بینی ساختار پروتئین‌ها و بنابراین شناسایی نقاط قابل‌هدف‌گیری برای داروها می‌تواند این صنعت را دگرگون کند. به نظرم سرعت کشف‌های پزشکی به زودی افزایش خواهد یافت.

در آینده، هوش مصنوعی فقط سطح پروتئین و شکل مولکولی را مدل نمی‌کند، بلکه مدل سلول، اندام و کل ارگانیسم را خواهد ساخت. بنابراین حتی پویایی‌های پیچیده بیماری‌ها که برای انسان غیرقابل‌درک هستند، با جمع‌آوری داده‌ها و ساخت مدل‌های هوش مصنوعی، قابل‌تحلیل خواهند شد. این به ما کمک می‌کند که مسائلی مثل سوءتغذیه یا حتی چاقی را خیلی بهتر از امروز بفهمیم. پس می‌توانم بگویم در ۱۰ تا ۲۰ سال آینده، احتمال وقوع پیشرفت‌های بزرگ پزشکی بسیار بالاست. حتی در بیماری‌های عصبی مثل آلزایمر فکر می‌کنم تا آن زمان پیشرفت‌های مهمی خواهیم داشت.

■ **یکی از چیزهایی که من را شگفت‌زده می‌کند مد شدن این شکل نگاه به دنیاست: «آه! وضع دنیا افتضاح شده و همه چیز در حال نابودی است. ۳۰ سال گذشته فاجعه بوده، ۲۰ سال بعد هم فاجعه خواهد بود.» اما وقتی با تو صحبت می‌کنم، حس می‌کنم: «نه، صبر کن! اینطور نیست!» اگر واقعاً به داده‌ها نگاه کنیم، شرایط در ۳۰ سال گذشته خیلی بهتر شده؛ به‌خصوص در سلامت جهانی. و با وجود هوش مصنوعی، آینده می‌تواند حتی روشن‌تر باشد و کارهای فوق‌العاده‌ای می‌شود انجام داد. تو قبلاً به این موضوع اشاره کرده‌ای که پیشرفت فقط تکنولوژی‌های نو نیست، بلکه شامل پیشرفت‌های اداری و بوروکراتیک هم هست و شاید هوش مصنوعی بتواند در این حوزه‌ها هم قفل‌ها را باز کند. آیا فکر می‌کنی هوش مصنوعی می‌تواند در سلامت عمومی، حتی در بخش‌های به ظاهر «خسته‌کننده» مثل کارهای اداری، یا کمک به کارکنان**



بیل گیتس در جوانی

بهداشتی در خط مقدم، نقش مهمی داشته باشد؟ حتی اگر این کمک‌ها مستقیماً درباره تکنولوژی‌های پیشرفته نباشند؟

ببین، دقیقاً همان‌طور که انقلاب ریزرایانه‌ها به من در جوانی این اجازه را داد که فکر کنم: «خب، در آینده، قدرت پردازش رایانه‌ای تقریباً رایگان خواهد بود؛ حالا یک فرد با رایانش رایگان چه کار می‌تواند بکند؟» من و پل آلن این را زود فهمیدیم و گفتیم: «تنها چیزی که مانع این پیشرفت می‌شود نرم‌افزار است.» در حالی که نسل قدیمی‌تر فکر می‌کردند: «اوه، کامپیوترها خیلی گران هستند و فقط به درد بانک‌ها می‌خورند.» و اگر به آنها می‌گفتی قرار است از کامپیوترها در حسابداری شخصی یا واژه‌پردازی استفاده کنیم می‌گفتند: «شوخی می‌کنی! با این وسیله گران چیز تایپ کنیم؟» آنها متوجه تصویر بزرگ‌تر نبودند و حالا هم در مورد هوش مصنوعی مردم همین اشتباه را می‌کنند. هوش مصنوعی حالا شگفت‌انگیزتر از کامپیوترهای شخصی در آن موقع است. تصورش را بکن که بهره‌وری کارمندان یقه‌سفید با این ابزارها چند برابر می‌شود. و حتی در آینده، وقتی رباتیک از این مرحله تخصصی خارج بشود، بهره‌وری کارهای یقه‌آبی (کارگران یدی) هم به‌شدت ارزان و گسترده خواهد شد.

چند وقت پیش نتیجه ام‌آرآی از یکی از دوستانم گرفتم. وقتی از ChatGPT برای فهم آن استفاده کردم، این ابزار چنان خوب و شفاف توضیح داد و حتی منابع دقیق اطلاعات را نشان داد که واقعاً حیرت‌زده شدم. خلاقیت و روان بودن این توضیح‌ها واقعاً شگفت‌انگیز بود. بنابراین همه ما باید این عصای کمکی جدید را داشته باشیم. قبلاً اگر می‌خواستی بدانی که «کود چیست»، ویکی‌پدیا جواب خوبی بهت می‌داد. اما اگر بخواهی بدانی: «یک سفر چهارروزه به ایتالیا در ماه آگوست، با یک نوجوان ۱۶ ساله و بودجه ۴هزار دلاری، چطور می‌شود؟» هیچ‌کس قبل از این، چنین مطلبی را ننوشته بود. اما حالا هوش مصنوعی در این کارها فوق‌العاده عمل می‌کند. الان همین حالا، چه در نوشتن شعر، چه در تهیه سخنرانی، چه در فهمیدن مطالب پیچیده، چه در خلاصه‌سازی متون دشوار، ما داریم از هوش مصنوعی استفاده‌های بسیار بزرگی می‌بریم. و این یعنی بخش زیادی از کارهای یقه‌سفید یا می‌توانند بهره‌ورتر شوند یا حتی کیفیت بالاتری پیدا کنند.

- **این مکالمه من را یاد موضوعی انداخت. در یک دوره، تمرکز زیادی روی پزشکی شخصی‌سازی‌شده (Personalized Medicine) بود. الان وضعیت این حوزه چطور است؟ آیا پیشرفت قابل توجهی داشته؟ یا آن وعده‌ها هنوز محقق نشده؟**

راستش، من همیشه کمی با شیفتگی مردم نسبت به پزشکی شخصی فاصله داشته‌ام. ببین، هر سال نیم‌میلیون کودک از مالاریا می‌میرند. هر سال میلیون‌ها نفر مبتلا به آلزایمر تشخیص داده می‌شوند. پس من بیشتر طرفدار پزشکی جمعی هستم، نه پزشکی شخصی! به‌نظرم، دنیا منابع کافی برای ساخت داروهای اختصاصی یعنی یک دارو برای هر فرد ندارد. بله، اگر یک فرد فوق ثروتمند بیاید و این تحقیقات را تأمین مالی کند ممکن است مسیر کشف علمی را جلو ببرد. اما شخصاً نمی‌تونم خودم را راضی کنم که منابع محدود را به آن سمت ببرم چون این کار بی‌عدالتی عظیمی هست. البته در آینده، وقتی ژنوم همه افراد را بفهمیم، اینکه بگوییم: «خب، دوز داروی تو باید متفاوت باشد» خیلی ارزشمند خواهد بود. اما فعلاً، فکر می‌کنم تمرکز روی بهداشت جمعی بسیار مهم‌تر است. من می‌دانم که حرفم کمی تحریک‌آمیز است ولی منظورم مخالفت با خود علم نیست. علم پزشکی شخصی فوق‌العاده است و دانشمندان این حوزه نیت خوبی دارند؛ اما ما به بیماری‌های نادر خیلی مشوق‌های مالی بزرگ داده‌ایم، در حالی که برای بیماری‌های شایع همین مشوق‌ها وجود ندارد. و این باعث شده که تقسیم منابع بهینه نباشد. به‌خصوص وقتی پای بیماری‌های کشورهای فقیر به میان می‌آید این شکاف واقعاً حیرت‌انگیز است.

- **تو اخیراً خیلی سفر کرده‌ای؛ آفریقا، آسیا و جاهای دیگر. می‌شود کمی درباره شرایط کارکنان بهداشت در این کشورها بگویی؟ اوضاع آنجا چطور است؟**

مردم باید بفهمند که در بخش بزرگی از آفریقا بیشتر مردم هرگز روی یک پزشک را نمی‌بینند: نه وقتی به دنیا می‌آیند، نه وقتی بیمار می‌شوند، و نه حتی وقتی در حال مرگ‌اند. این واقعیت به ما می‌گوید که سلامت در این مناطق، چیز دیگری است. تصویر ذهنی شما از سیستم درمانی غربی در این کشورها وجود خارجی ندارد. برای اکثر مردم، «سلامت» یعنی مراقبت اولیه: یعنی یک فرد آموزش‌دیده سطح متوسط که می‌تواند به شما آنتی‌بیوتیک بدهد، پشه‌بند ضد مالاریا بدهد، واکسن تزریق کند و خیلی مهم‌تر از همه، برای یک زن باردار، چکاپ‌های دوران بارداری را انجام دهد. حالا با کمک هوش مصنوعی، حتی ارزیابی‌های سونوگرافی هم ممکن شده است. ما می‌تونیم با این ابزارها ببینیم مثلاً کدام ۱۰درصد بارداری‌ها پرخطرند و در آن موارد باید زن باردار به جایی منتقل شود که پرسنل آموزش‌دیده برای انجام سزارین وجود دارند. دقت پیش‌بینی‌های سونوگرافی مبتنی بر هوش مصنوعی واقعاً حیرت‌آور است.

- **تو و بنیادت در حوزه آموزش هم سرمایه‌گذاری عمیق و بلندمدتی داشته‌اید. امروز مردم بیشتر از همیشه با هوش مصنوعی در آموزش آشنا شده‌اند. اما سؤال اینجاست که به جز ایده معلم‌های خصوصی آنلاین و ابزارهای شناخته‌شده، چه کاربردهای هیجان‌انگیزی از هوش مصنوعی در آموزش توجه تو را جلب کرده است؟**

باید صادقانه اعتراف کنم افرادی مثل من که عاشق تکنولوژی هستیم، دهه‌هاست که درباره تأثیر بزرگ تکنولوژی بر آموزش صحبت کرده‌ایم، اما نتیجه واقعی برای دانش‌آموزان معمولی بسیار ناچیز بوده. بله، اگر شما یک دانش‌آموز باانگیزه باشید و بتونید هر شب دو ساعت در سایت Khan Academy وقت بگذارید یا فیلم‌های یوتیوب درباره فتوسنتز را ببینید، واقعاً روش یادگیری شما بی‌سابقه خواهد بود. خود من عاشق یک پلتفرم هستم به نام The Great Courses و وقتی روی تردمیل هستم، کلیپ‌های آموزشی آنها را می‌بینم که فوق‌العاده است. اما وقتی به سطح مهارت ریاضی دانش‌آموزان دبیرستانی در آمریکا نگاه می‌کنیم می‌بینیم که هیچ پیشرفت چشمگیری نسبت به ۱۰۰ سال گذشته نکرده‌ایم. این‌طور نیست که مثل پزشکی، در هر دهه ابزارهای جدید و درک عمیق‌تری به وجود بیاید. اگر من بگویم: «بهترین معلم ریاضی سال ۱۹۰۰، فلان آدم بود» شما نمی‌توانید این ادعا را نقض کنید، چون شاید واقعاً او معلم بهتری بوده!

ما در این زمینه خیلی کار کرده‌ایم و من همچنان به تأثیر فناوری باور دارم اما فکر می‌کنم هوش مصنوعی می‌تواند نقطه عطف ما باشد. به خاطر روان بودن تعامل و شخصی‌سازی بی‌سابقه، می‌توانیم چشم‌اندازهای بسیار بزرگی داشته باشیم: ترکیب تجربه اجتماعی در کلاس درس، تعامل با معلم و در عین حال کار مستقل دانش‌آموز.

قبلاً برای دسترسی به داده‌ها باید یک متخصص IT پیدا می‌کردی که برایت کد بنویسد و گزارش بسازد. الان ما وارد عصری جدید می‌شویم که در آن شما می‌توانید با داده‌ها مکالمه کنید، در قالب یک گفت‌وگوی طبیعی و غنی. این یعنی کسب‌وکارها با سرعتی عجیب می‌توانند وضعیتشان را درک کنند و تصمیم جدید بگیرند

ارزش هوش مصنوعی در حل مسائل علمی -مثلاً این‌که «چطور گیاهان را پربازده‌تر کنیم؟»- بسیار بالاست. شما فتوسنتز را مدل می‌کنید و تغییر ژنتیک گیاه را مدل می‌کنید تا بهره‌وری را دو برابر کنید. این یک پیشرفت بسیار عمیق است: بهبود کارایی فتوسنتز.

مثلاً وقتی دانش‌آموزی متنی را با صدای بلند می‌خواند هوش مصنوعی می‌تواند تلفظش را تصحیح کند یا وقتی تمرین ریاضی حل می‌کند بلافاصله به او بگوید کجای کار اشتباه بوده است. الان دانش‌آموز تکلیفش را می‌نویسد و دو روز طول می‌کشد تا معلم برگردد و به او بگوید: «خب، آیا این یک اشتباه محاسباتی بود یا یک مشکل مفهومی؟» اما هوش مصنوعی می‌تواند فوراً این را تشخیص دهد. پلتفرم‌هایی مثل Khanmigo در خط مقدم این کار هستند، اما ابزارهای دیگر مثل CK-۱۲ Mini هم خیلی خوب عمل می‌کنند

و هیجان‌انگیزتر اینکه که هوش مصنوعی یاد می‌گیرد چطور دانش‌آموز را باانگیزه نگه دارد! مثلاً اگه دانش‌آموز به ورزش علاقه دارد، هوش مصنوعی می‌تواند تمرینات ریاضی را با مثال‌های ورزشی ارائه دهد. تصور کن که معلم‌های خصوصی فوق‌العاده نه فقط در مدارس مناطق محروم آمریکا، که در کشورهای فقیر در دسترس باشند. این واقعاً انقلابی در آموزش جهانی خواهد بود. واقعیت این است که آموزش جهانی بسیار کم‌بودجه است. اما اگر کشوری بتواند بهداشت خوب و آموزش باکیفیت داشته باشد، اقتصادش رشد می‌کند، درآمد مالیاتی بالا می‌رود و کشور به خودکفایی می‌رسد.

■ **من واقعاً این دیدگاهت را تحسین می‌کنم. اما فکر می‌کنم بعضی‌ها حس می‌کنند که تو مثل پسرک چوپان دروغگویی هستی [می‌خندد] چون ۲۰ سال پیش گفتی MOOCها (دوره‌های آنلاین گسترده) قرار است آموزش را متحول کنند یا گفتی فلان ابزار دیجیتال این کار را خواهد کرد، اما خیلی‌ها نتایج بزرگ را ندیدند. به همین دلیل بعضی‌ها امروز نسبت به این وعده‌ها شکاک هستند.**

و باید هم شکاک باشند اما ماجرا حالا فرق کرده و فکر می‌کنم کرونا یکی از علت‌هایش بود. من بارها گفته‌ام که ابزار آموزش آنلاین Khan Academy را خیلی دوست دارم، اما واقعیت این است که این وب‌سایت در ابتدا فقط توسط دانش‌آموزان باانگیزه استفاده می‌شد. بنابراین در هشت سال گذشته، سلمان خان (موسس آکادمی) و تیمش این سؤال را مطرح می‌کردند که چطور می‌شود وارد کلاس‌های درس واقعی شد؟ و چطور می‌شود با معلم‌ها همکاری کرد و این ابزارها را برای آنها توضیح داد؟ البته امروز کامپیوترها و اینترنت در مدارس بسیار گسترده‌تر شده‌اند و حتی همه‌گیری کرونا هم به این روند کمک کرد. من و سلمان خان جزو اولین کسانی بودیم که شرکت OpenAI به ما اجازه داد با نسخه اولیه ChatGPT-۴ کار کنیم. همین سلمان خان بود که خیلی از چیزهای جالب مثلِ نوشتن شعر و آهنگ توسط هوش مصنوعی را به من یاد داد. من اصلاً نمی‌دانستم که می‌شود به هوش مصنوعی گفت: «مثل شکسپیر برایم بنویس!» و او این کار را می‌کند!

هافمن: من واقعاً دیدگاه‌هایت را تحسین می‌کنم، اما فکر می‌کنم بعضی‌ها حس می‌کنند که تو مثل چوپان دروغگو هستی چون ۲۰ سال پیش گفتی MOOC ها (دوره‌های آنلاین گسترده) قرار است آموزش را متحول کنند یا گفتی فلان ابزار دیجیتال این کار را خواهد کرد، اما خیلی‌ها نتایج بزرگ را ندیدند. به همین دلیل بعضی‌ها امروز نسبت به این وعده‌ها شکاک هستند

سلمان خان با حمایت ما و دیگر سرمایه‌گذاران، حالا هوش مصنوعی را وارد ماجرا کرده و ابزار شگفت‌انگیزی را ساخته به نام Khanmigo که می‌تواند کلاس‌های درس را متحول کند. سال پیش این ابزار در چند مدرسه به طور آزمایشی استفاده شد و من به یکی از این مدارس رفتم تا ببینم چطور از این تکنولوژی استفاده می‌کنند. من آنجا یک دانش‌آموز را دیدم که خیلی جلوتر از کلاس خودش بود. اما چون سیستم آموزشی ما مدل کارخانه‌ای هست - ۳۰ دانش‌آموز در یک کلاس - این مشکل پیش می‌آید که باید به دانش‌آموزان عقب‌افتاده کمک کنیم و همزمان دانش‌آموزان پیشرفته حوصله‌شان سر خواهد رفت. اینجاست که نقش معلم خصوصی هوش مصنوعی مشخص می‌شود: هوش مصنوعی به دانش‌آموز باهوش‌تر اجازه می‌دهد گاهی مستقل کار کند و گاهی به



هفته‌نامه تایم همبرگر بدون گوشت ایمپاسیبل را جزو ۱۰۰ ابداع برتر سال ۲۰۱۹ معرفی کرد.

همکلاسی‌هایش کمک کند. همچنین، داشبورد جدید خان آکادمی به همراه Khanmigo به معلم‌ها یک نمای کامل و زنده از وضعیت دانش‌آموزها می‌دهد. مثلاً صبح که معلم وارد کلاس می‌شود به جای اینکه تکالیف کاغذی را بررسی کند به راحتی در داشبورد می‌بیند که چه کسانی دیشب آنلاین بوده‌اند؟ چند بار درخواست راهنمایی داشته‌اند؟ تا کجای مسیر آموزشی پیش رفته‌اند؟ حتی می‌شود والدین را هم به این داشبورد متصل کرد تا گزارش کامل پیشرفت بچه‌شان را ببینند. حتی یک قابلیت جذاب دیگر هم وجود دارد: وقتی دانش‌آموز یک انشا می‌نویسد، به‌جای اینکه نسخه نهایی کاغذی را تحویل دهد، جلسه تعامل با هوش مصنوعی را تحویل می‌دهد. یعنی معلم می‌تواند از خود هوش مصنوعی بپرسد: دانش‌آموز چقدر خوب کار کرده، کجای کارش نیاز به بهبود دارد و باید باید روی نگارش و گرامر بیشتر کار کند یا منطق؟ این به‌شدت در صرفه‌جویی زمان معلم‌ها و بهبود کیفیت بازخورد کمک خواهد کرد.

■ **بنیاد گیتس روی آموزش عمومی تحقیقات خوبی انجام داده. بخشی از یافته‌هایتان را با ما در میان بگذارد.**

مثلاً ما داده‌های بسیار خوبی داریم نشان می‌دهد نبودن تلفن همراه در کلاس درس تأثیر مثبت دارد. یا اینکه بهتر است کلاس‌های صبح پسرها کمی دیرتر شروع شود چون الگوی خواب و رشد آنها با دخترها متفاوت است. ضمناً سال تحصیلی طولانی‌تر و ساعات مدرسه بیشتر اثرات فوق‌العاده‌ای در بهبود عملکرد بچه‌ها خواهند داشت. درگیر کردن والدین در روند پیشرفت دانش‌آموزان تأثیر خیلی بالایی دارد.

۵
آینده بد نیست!

■ **به نظرت در سه تا پنج سال آینده، مردم باید انتظار چه تغییراتی را با ورود هوش مصنوعی داشته باشند؟**

راستش... این ماجرا آنچنان شگفت‌انگیز است که گاهی درک کردنش آسان نیست. هیچ‌کس انتظار نداشت که انقلاب هوش مصنوعی اول شغل‌های یقه‌سفید را دگرگون کند و بعد برود سراغ شغل‌های یقه‌آبی. مثلاً در کتاب Life 3.0 که سال ۲۰۱۷ منتشر شده یک نمودار معروف وجود دارد که نشان می‌دهد اول کارهای ساده مثل انبارداری و کار ساختمانی خودکار می‌شوند و کارهای پیچیده مثل تشخیص پزشکی، نوشتن دفاعیات حقوقی یا کدنویسی پیشرفته باید خیلی دیرتر خودکار شوند. اما الان می‌بینیم برعکس اتفاق افتاده. در عین حال، ما داریم به سمت روبات‌های یقه‌آبی می‌رویم؛ یعنی روبات‌هایی که می‌شود به آنها گفت: «برو به این ساختمان و به کارگران کمک کن» یا «برو به این رستوران» یا «برو این هتل و اتاق‌ها را تمیز کن.» قیمت این روبات‌ها در ابتدا بالا خواهد بود و در خانه‌ها ساعتی و موقتی استفاده می‌شوند، با این حال فکر می‌کنم تا یک دهه آینده این نوع روبات‌ها به‌شدت رایج خواهند شد.

■ **به نظر من خیلی‌ها هنوز درک نکرده‌اند که هوش مصنوعی دارد بزرگ‌ترین زبان برنامه‌نویسی تاریخ را به وجود می‌آورد: یعنی زبان طبیعی مثل انگلیسی! تقریباً هر کسی یک دستیار کدنویسی خواهد داشت، نه فقط یک کامپیوتر شخصی. به نظرت این موضوع چطور دنیا را متحول خواهد کرد؟**

خب، قبلاً برای دسترسی به داده‌ها باید یک متخصص IT پیدا می‌کردی که برایت کد بنویسد و گزارش بسازد. الان ما وارد یک عصر جدید می‌شویم که در آن شما می‌توانید با داده‌ها مکالمه کنید، در قالب یک گفت‌وگوی طبیعی و غنی. این یعنی درک کسب‌وکارها، تحلیل تنگناها و انطباق سریع با تغییرات به سطحی می‌رسد که قبلاً غیرقابل‌تصور بود. و مهم‌تر اینکه دیگر به نرم‌افزارهای پیچیده و سفارشی نیازی نخواهیم داشت. بازار نرم‌افزار به‌کلی دگرگون خواهد شد. در ابتدا، همه شرکت‌ها فقط می‌آیند و می‌گویند: «ما به نرم‌افزارمان یا ایمان هوش مصنوعی اضافه کردیم، پس پول بیشتری بپردازا!» اما در آینده، تعداد اپلیکیشن‌هایی که واقعاً نیاز داریم به‌شدت کمتر خواهد شد.

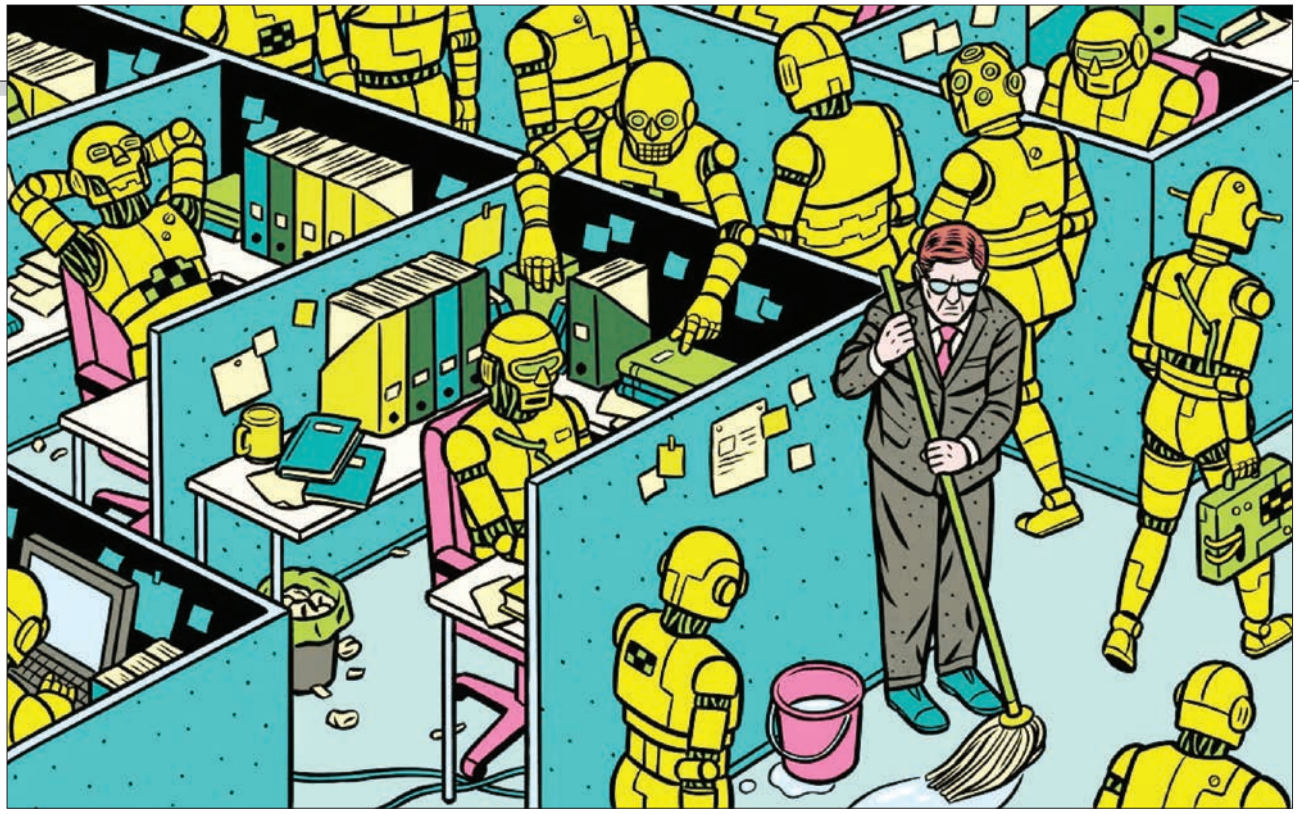
■ **یک دانشگاه را تصور کن که امروز برای برنامه‌ریزی کلاس‌ها، امور مالی، پشتیبانی دانشجویان و حتی اپلیکیشن‌های ارتباطی چندین سیستم جداگانه دارد. در آینده، همه این‌ها در یک پلتفرم یکپارچه خواهند بود.**

ما به سمت نرم‌افزارهایی می‌رویم که خودشان را با کاربر تطبیق می‌دهند، نه اینکه کاربر مجبور باشد خودش را با نرم‌افزار وفق بدهد. مثلاً امروز شما باید برای هر کار چندین برنامه باز کنید، ایمیل‌هاتان را خودتان دسته‌بندی کنید و خودتان تشخیص بدهید چه چیزی مهم است و چه نیست. این وضعیت البته باید سال‌ها پیش تغییر می‌کرد اما حالا هوش مصنوعی این تحول را سریع‌تر از هر زمان دیگه ممکن کرده است. آینده اینجوری خواهد بود که ما یک دستیار شخصی مبتنی بر هوش مصنوعی خواهیم داشت؛ یک عامل هوشمند شخصی که همه‌چیز را برایت خواهند خواند، کارهایت را اولویت‌بندی می‌کند، به تو می‌گوید چه چیزهایی مهم هستند و چه چیزهایی را می‌شود نادیده گرفت، و حتی در کارهای پیچیده مثل مدیریت بودجه، سرمایه‌گذاری یا خرید خانه، به جای کار در سطح برنامه اکسل، در سطح تصمیم‌گیری استراتژیک با شما همکاری خواهد کرد. این یک انقلاب واقعی در نحوه تعامل ما با کامپیوترها خواهد بود.

■ **اگر همه‌چیز در ۱۵ سال آینده به بهترین شکل ممکن پیش برود، به نظرت چه دستاوردهای بزرگی ممکن است به دست بیاوریم؟ و به نظرت اولین گام برای رسیدن به آن آینده چیست؟**

مسیر مثبت بالقوه‌ای که پیش روی ماست آنقدر فوق‌العاده‌ست که ما را مجبور می‌کند دوباره درباره معنای زمان و زندگی فکر کنیم. تقریباً می‌شود گفت این موضوع مثل یک فلسفه یا مذهب جدید است: «چطور باید با یکدیگر در ارتباط باشیم بدون اینکه به تکنولوژی‌ها و سرگرمی‌های دیجیتال به شکلی خطرناک معتاد شویم؟» چون واقعاً چیزهایی در حال ظهور هستند که باعث می‌شوند بازی‌های ویدئویی امروزی (از نظر جذابیت و میزان وقتی که مردم صرف آنها می‌کنند) در برابر آنها هیچ باشند. اگر همه‌چیز خوب پیش برود بخش بزرگی از بزرگ‌ترین مشکلات بشر مثل بیماری‌ها، کمبود غذا و حتی بخش‌های مهمی از بحران آب و هوایی تا حد زیادی حل می‌شوند و آن موقع نسل بعدی می‌تواند بپرسد: «خب، حالا که این کمبودهای بزرگ دیگر وجود ندارند چطور باید از این فرصت استفاده کنیم؟» البته ممکن است حتی مجبور شویم قوانینی برای محدود کردن استفاده از هوش مصنوعی وضع کنیم تا بعضی حوزه‌ها انسان‌محور باقی بمانند. مثلاً شاید بهتر باشد روبات‌ها اجازه نداشته باشند بیسبال بازی کنند چون بیش از حد خوب خواهند بود! اما سؤال مهم این است که این محدودیت‌ها را تا کجا باید اعمال کنیم؟ ما آنقدر به دنیای پر از کمبودها عادت کردیم که تصور زندگی در یک دنیای وفور و فراوانی نیازمند تفکر جدیدی درباره معنای زندگی خواهد بود. راستش خیلی کنجکاوم که ببینم این دوران را چطور پشت سر می‌گذاریم.

وقتی به سطح مهارت ریاضی دانش‌آموزان دبیرستانی نگاه می‌کنیم، می‌بینیم که هیچ پیشرفت چشمگیری نسبت به ۱۰۰ سال گذشته نکرده‌ایم. این‌طور نیست که مثل پزشکی در هر دهه ابزارهای جدید و درک عمیق‌تری به وجود بیاید. اگر من بگویم: «بهترین معلم ریاضی سال ۱۹۰۰، فلان آدم بود» شما نمی‌توانید این ادعا را نقض کنید، چون شاید واقعاً او معلم بهتری بوده!



گفتاری از مارتین فورد، آینده‌نگر و نویسنده، درباره هوش مصنوعی

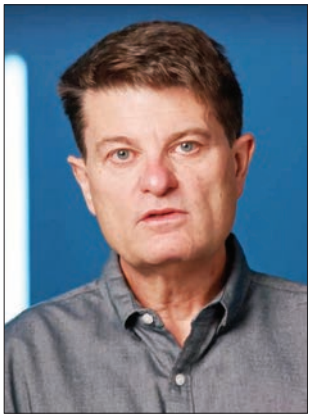
نیمی از مشاغل دنیا در خطرند

مارتین فورد، آینده‌نگر آمریکایی، از مشـــهورترین متخصصان جهان در حوزه هوش مصنوعی و روباتیک است. کتاب او «ظهور روبات‌ها: تکنولوژی و تهدید آینده‌ای بدون شغل» در سال ۲۰۱۵ از سوی فایننشال تایمز کتاب سال شناخته شد.

آیا هوش مصنوعی قرار است دنیا را تصاحب کند؟ آیا قرار است شاهد بیکاری‌های گسترده باشیم؟ اینها سوالاتی هستند که این روزها در ذهن کارآفرینان دنیا می‌چرخد. اما پاسخ به این سوالات آسان نیست.

ما به طور مشـــخص در لحظه شتابگیری این صنعت هستیم. این همان لحظه‌ای است که خیلی از ماها مدت‌هاست درباره‌اش نوشته‌ایم و نگرانش بوده‌ایم. خود من از ۲۰۰۹ دارم درباره پتانسیل هوش مصنوعی و اینکه قرار است خیلی‌ها را بیکار کند می‌نویسم و حالا به آن لحظه رسیده‌ایم که عموم مردم متوجه جدیت ماجرا شده‌اند. من فکر نمی‌کنم که مردم باید لزوماً از آینده بترسند اما می‌توان با اطمینان گفت که طی بازه‌ای پنج ساله ما شاهد تاثیر هوش مصنوعی روی بازار کار خواهیم بود. هوش مصنوعی قبلاً حوزه‌ای بـــود که عده اندکی نگرانش بودند، اما حالا تقریباً هر کس باید درجه‌ای از نگرانی را نسبت به آن داشته باشد. دست کم باید حتماً آن را درک کنید وگرنه آینده برایتان خطرناک می‌شود.

طی سال‌های اخیر هوش مصنوعی پیشرفت‌های خارق‌العاده‌ای داشته اما این پیشرفت در همه حوزه‌ها یکســـان نبوده است. مثلاً شما می‌توانید از چت جی‌پی‌تی و رقبایش به عنوان دستیار پژوهشی استفاده کنید و در این کار معرکه است. یا اینکه برای شـــما اطلاعات در وب را جمع‌آوری و جمع‌بندی کند؛ قبلاً برای این کار باید ســـاعت‌ها در گوگل وقت صرف می‌کردید، مقاله‌ها را می‌خواندید، آنها را خلاصه می‌کردید و بعد اینها را کنار هم قرار می‌دادید. هوش مصنوعی در این کار عالی عمل می‌کند. امـــا در حوزه‌های مهمی مثل اســـتدلال‌های ســـطح بالا، هوش مصنوعی هنوز به درجه بالایی نرســـیده است. به هر حال سرعت رشد توانایی‌های فکری هوش مصنوعی بسیار بالاست. همین حالا وقتی سوال سختی از چت جی‌پی‌تی می‌پرسید به جای آنکه در وب جستجو کند یا به کمک آنچه قبلاً خوانده جوابتان را بدهد، شروع به فکر کردن می‌کند. گاهی اوقات یک دقیقه فکر می‌کند و بعد جواب می‌دهد. این پیشرفت خارق‌العاده‌ای است و دارد او را به هوش بشر نزدیک و نزدیک‌تر می‌کند.



فیلسوف بدون قهوه‌جوش

اما مشکل جالب هوش‌های مصنوعی از همان ابتدا این بوده که آنها می‌توانند فعالیت‌های ذهنی سطح بالا را انجام بدهند اما نمی‌توانند از پس کارهای آسان روزانه برآیند. به این خاطر است که چت فلسفی با هوش مصنوعی معرکه خواهد بود اما هنوز روباتی را ندارید که برایتان قهوه درست کند. در بازار کار این اهمیت دارد. یعنی هوش مصنوعی می‌تواند جایگزین کارمندانی شود که کار فکری انجام می‌دهند اما نمی‌تواند جایگزین کارگرانی شود که خیلی هم مهارت ندارند و کار یدی انجام می‌دهند.

حالا این سوال پیش می‌آید چه مدت دیگر ما در محل کارمان همکارانی را خواهیم داشت که هوش مصنوعی‌اند یا هوش مصنوعی خانه‌مان را اداره می‌کند، ظرفمان را می‌شوید و در واقع در خانه‌مان زندگی می‌کند؟ اینجا باید بین نرم‌افزارهایی که خانه را اداره می‌کنند و روبات‌هایی که کار فیزیکی را انجام می‌دهند تفاوت قائل شویم. مارک زاکربرگ همین چند وقت پیش گفت امسال در فیس‌بوک هوش مصنوعی به عنوان مهندس نرم‌افزار عمل خواهد کرد. یعنی در حوزه ذهنی ما خیلی جلوییم. من نمی‌گویم همه مهندسان نرم‌افزار بیکار می‌شوند اما آنها که کمتر از بقیه مهارت دارند و کارهای سطح پایین‌تر را انجام می‌دهند حتماً دچار مشکل خواهند شد. در مورد روبات‌های پیشرفته - که در خانه‌تان قهوه درست کند یا لامپتان را عوض کند- به نظرم ما هنوز خیلی از این روز دوریم. شاید اشتباه می‌کنم اما احتمالاً دهه‌ها مانده ما به این روبات‌ها برسیم. یعنی اینکه روباتی بتواند شغل برق‌کارها یا لوله‌کش‌ها را بگیرد اصلاً آسان نیست. به همین خاطر وقتی کسی از من می‌پرسد امن‌ترین انتخاب‌های شغلی کدام است من چنین مشاغلی را پیشنهاد می‌دهم. شاید هم ایلان ماسک بیشتر از من می‌داند (که اصلاً عجیب نیست!) و ما به زودی شاهد روبات‌های پیشرفته خواهیم بود.

کارآفرین‌ها از من می‌پرسند آیا شرکت‌هایی هستند که همین حالا دست به اخراج آدم‌ها زده‌اند و هوش مصنوعی را جایگزین آنها کرده‌اند؟ من هنوز فکر نمی‌کنم شرکتی دست به اخراج گسترده زده باشد. هنوز برای چنین تحولی زود است. البته شرکت‌هایی هستند که مثلاً تعدادی از گرافیست‌های خود را اخراج کرده‌اند چون هوش مصنوعی در این بخش عالی است. اما اینکه اخراج گسترده‌ای رخ داده باشد، نه. به نظرم اول خواهیم دید که شرکت‌ها افراد کمتر و کمتری را استخدام خواهند کرد. این یک روند تدریجی خواهد بود.

البته هوش مصنوعی اخیراً می‌تواند واقعاً برود و کاری را شما از او خواسته‌اید انجام دهد. به این بازیگر جدید «عامل هوش مصنوعی» یا AI agent می‌گوییم. شما در حالت عادی فقط با هوش مصنوعی چت می‌کنید اما وقتی پای «عامل هوش مصنوعی» وسط می‌آید داستان فرق می‌کند: عامل در اصل الگوریتمی است که می‌تواند کار انجام دهد. چه کاری؟ مثلاً به او بگویید من می‌خواهم در فلان تاریخ به استانبول بروم و بودجه‌ام انقدر است. برو هتل و پرواز را رزرو کن! و او این کار را خواهد کرد. مشکل فعلاً اینجاست که هنوز افراد کمی هستند که کاملاً به هوش مصنوعی اطمینان داشته باشند و به او بگویند برو این کار را انجام بده. هنوز دستیار انسانی موجود مطمئن‌تری از دستیار هوش مصنوعی است. البته باید پذیرفت که ما خیلی زود در این حد به هوش مصنوعی اطمینان خواهیم کرد که به او اجازه بدهیم برایمان هتل یا رستوران رزرو کند. طبیعتاً مرحله بعدی استخدام همین عامل‌ها در شرکت‌ها خواهد بود. لحظه‌ای که اطمینان به هوش مصنوعی به درجه‌ای خاص برسد آنها می‌توانند نقش دستیار مدیرعامل را برعهده بگیرند.

فعلاً روبات‌ها زبردستی لوله‌کش و برق‌کار محل شما را پیدا نخواهند کرد، اما هوش مصنوعی همین حالا دارد در حوزه‌های برنامه‌نویسی، مشاوره حقوقی و تشخیص پزشکی رقیبی جدی برای انسان‌ها می‌شود

هوش مصنوعی قوی‌تر است یا الکتریسیته؟

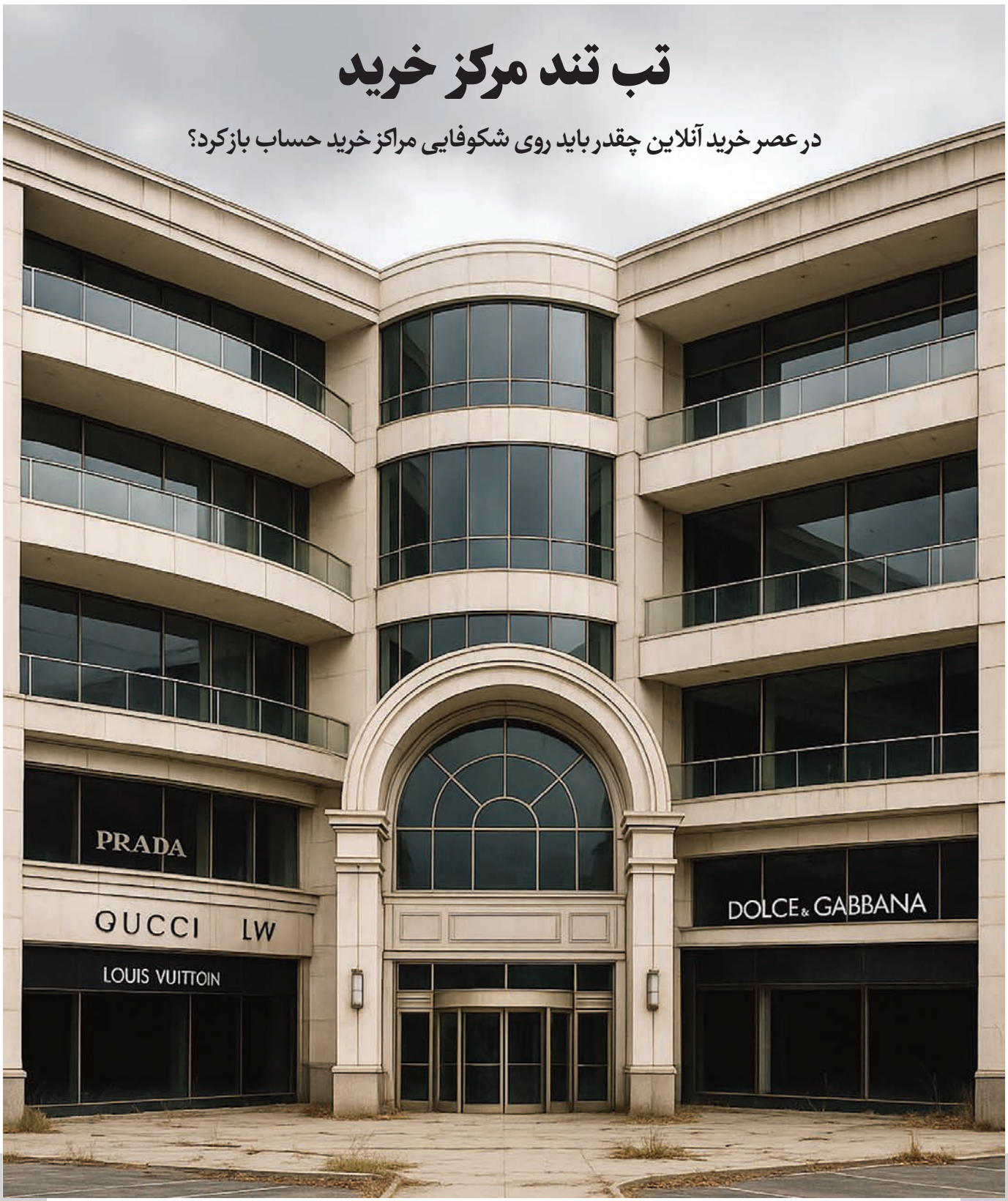
من همیشه به لحاظ قدرت تغییر در جامعه، هوش مصنوعی را با الکتریسیته مقایسه می‌کنم. نکته اینجاست که حتی الکتریسیته هم با وجود سودمندی فراوانش بسیار طول کشید تا مورد پذیرش قرار بگیرد. اصلاً خیلی طول کشید که ما یاد گرفتیم چطور از الکتریسیته استفاده کنیم. مثال کلاسیکی که من برای درک بهتر می‌زنم این است که قبل از الکتریسیته، ما از نیروی بخار استفاده می‌کردیم. کارخانه‌ها یک موتور بخار بزرگ داشتند و تمام ماشین‌آلات گرد این موتور بخار سازمان‌دهی شده بودند. طبیعتاً کارخانه‌ها مجبور بودند چند طبقه باشند تا همه دستگاه‌ها به این موتور دسترسی نزدیک داشته باشند. وقتی الکتریسیته کشف شد تا مدت‌ها کارخانه‌ها شبیه سابق بود: یعنی یک موتور بزرگ (این بار برقی) و چندین طبقه ماشین‌آلات که گرد این موتور جمع شده بودند. البته بالاخره آنها فهمیدند که نیاز نیست مثل سابق یک موتور اصلی بزرگ داشته باشیم و هر ماشین می‌تواند موتور خود را داشته باشد و مستقیم برق بگیرد. اینجا بود که کارخانه‌ها به شکل کنونی رسیدند؛ یک طبقه عظیم و گسترده که هر ماشین کار خودش را می‌کند. این روند دهه‌ها طول کشید که چنین گذاری رخ دهد و ما از این منبع جدید استفاده درستی ببریم. در مورد هوش مصنوعی من معتقدم که گذار دهه‌ها طول نمی‌کشد و ما سریع‌تر جلو خواهیم رفت. اما همین هم زمان خواهد برد. مثلاً در مورد اینکه چطور هوش مصنوعی جایگزین افراد خواهد شد، اینطور نیست که بگوییم خب آقا یا خانم فلانی، شما فردا نیایید چون هوش مصنوعی به جای شما کار خواهد کرد. یعنی یک سیستم هوش مصنوعی نمی‌آید تا کارهای آن کارمند را مو به مو انجام دهد و او را بیکار کند. در عوض، بعضی از وظایفی که افراد انجام می‌دادند توسط هوش مصنوعی انجام خواهد شد. پس هوش مصنوعی وظایف جدیدی را برعهده می‌گیرد و تعریف آن شغل خاص که توسط فلان آدم انجام می‌شد شروع به تغییر می‌کند. مثلاً یک وظیفه بود که انجامش نیاز به دو کارمند داشت با ۸ ساعت کار در روز و حالا این وظیفه با این دو کارمند اما با ۴ ساعت کار انجام می‌شود. احتمالاً به مرور زمان شاهد تغییراتی در شکل انجام کارها در این شرکت خاص خواهیم بود، مشاغلی حذف خواهند شد و احتمالاً مشاغل تازه‌ای به وجود خواهند آمد. کارمندانی خواهند رفت و کارمندانی با مهارت‌هایی متفاوت خواهند آمد. تئوری من این است که به مرور زمان به هر حال کارمندان انسانی کمتری خواهیم داشت و هوش مصنوعی جایگزین آنها خواهد شد، اما این روند پیچیده و پویا خواهد بود.

البته در مقایسه با الکتریسیته که در خدمت ذهن بشر بود، هوش مصنوعی آمده با قابلیت‌های ذهن ما رقابت کند و به همین خاطر رقابت کنونی برای ما اصلاً آسان نیست. به هر حال دو مزیت ما - ذهن پیشرفته و توانایی فیزیکی ما در انجام کارهای ظریف - توسط هوش مصنوعی مورد تهدید قرار گرفته است. در لحظه کنونی ذهن ما هدف قرار گرفته و چند سال دیگر و با ورود روبات‌های پیشرفته‌تر آن دومی هم هدف قرار می‌گیرد. این روند بدون شک بازار کار را مختل می‌کند. از من می‌پرسند چند سال دیگر به آن لحظه‌ای می‌رسیم که تاثیر هوش مصنوعی در بازار کار کاملاً دیده می‌شود. من می‌گویم ۵ سال دیگر. همین حالا اگر انبارهای شرکت آمازون را ببینید متوجه می‌شوید که بخش زیادی از کارها توسط روبات‌ها انجام می‌شود اما انسان‌ها هم حضور دارند و کارهایی را می‌کنند که روبات‌ها هنوز نمی‌توانند. به نظرم در پنج سال آینده روبات‌ها جایگزین این افراد می‌شوند چون این وظایف تخصصی آسان‌تر از وظایفی عمومی مثل حضور یک روبات خدمتکار در خانه شما خواهد بود. فعلاً روبات‌ها زبردستی لوله‌کش محل شما را پیدا نخواهند کرد، اما هوش مصنوعی همین حالا دارد در حوزه‌های برنامه‌نویسی، مشاوره حقوقی و تشخیص پزشکی رقیبی جدی برای انسان‌ها می‌شود. اگر صنعت هوش مصنوعی به رشد کنونی‌اش ادامه بدهد، نمی‌گویم تا دقیقاً تا پنج سال آینده، اما بین ۵ تا ۱۰ سال آینده هوش مصنوعی نیمی از مشاغل کنونی را نابود خواهد کرد. اینکه مشاغل تازه‌ای به وجود خواهند آمد البته مسئله دیگری است. اینجا دو سوال پیش می‌آید: آیا شغل تازه به تعداد کافی خواهیم داشت و اینکه آیا این مشاغل به درد افرادی که شغل خود را از دست داده‌اند می‌خورد یا نه. اگر شما مثلاً یک پژوهشگر علمی هستید یا شغلی دارید با این درجه از مهارت و خلاقیت، هوش مصنوعی جایگزینتان نمی‌شود و می‌تواند بخش‌های تکراری و خواب‌آور شغلتان را برعهده بگیرد - یا نیازتان به دستیار را از بین ببرد - اما اگر کسی باشید که در مک‌دونالدز برگرها را سرخ می‌کنید یا راننده اوبر هستید، باید حواستان باشد که هوش مصنوعی به کمک روباتیک به زودی به دنبال شغل شما خواهد آمد. و اینکه چطور چنین فردی بتواند شغلی خلاقانه‌تر پیدا کند اصلاً آسان نیست. به نظرم نیمی از افراد بازار کار کنونی به طور روزانه کارهای روتین تکراری را انجام می‌دهند و هر کاری که به طور بنیادین روتین است در نهایت توسط روبات‌ها یا هوش مصنوعی جایگزین می‌شود. در این مورد تردیدی ندارم.

آینده‌پژوهی

تب تند مرکز خرید

در عصر خرید آنلاین چقدر باید روی شکوفایی مراکز خرید حساب باز کرد؟



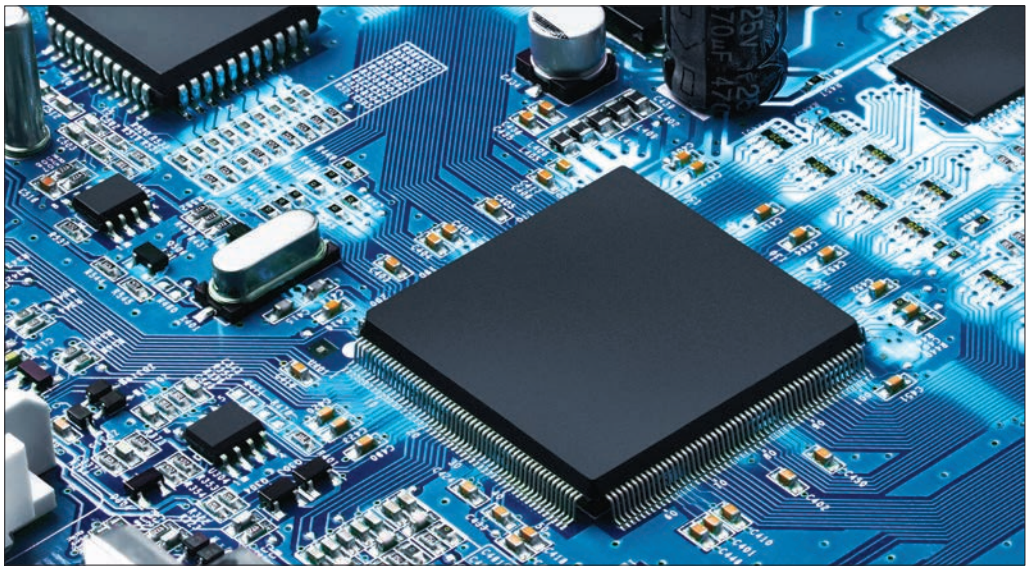
[آینده جهان]

بشکه باروت ژئوپلیتیکی

جنگ سرد بر سر نیمه‌رساناها چطور کل دنیا را تحت تاثیر قرار می‌دهد؟

منبع: مدرن دیپلماسی

چرا باید خواند:
رقابت بر سر نیمه‌رساناها چطور به بزرگ‌ترین روش بارگیری آمریکا و چین در جهان تبدیل شد؟ این گزارش به صورت مفصل توضیح می‌دهد که جنگ تراشه‌ها دقیقاً چیست و بر آینده جهان چه تاثیری می‌گذارد.



در گذشـــته شاید منازعات جهانی را باید در میدان‌های نبرد یا بازارهای نفتی جست‌وجو می‌کردیم؛ اما اوضاع در قرن بیست و یکم کاملاً متفاوت است. این نبرد امروزه در مدارهای میکروسکوپی نیمه‌هادی‌ها (نیمه‌رساناها) جریان دارد. اگر زیاد چیزی در این‌باره نشنیده‌اید حق دارید. این موضوع تا سال‌ها به اندازه کافی در رسانه‌ها مطرح نمی‌شد و نیمه‌رساناها صرفاً به‌عنوان ستون فقرات نامرئی وسایل الکترونیک و تراشه‌ها معرفی می‌شدند. اما امروز آنها در کمال شگفتی به خط مقدم شکاف ژئوپلیتیکی تبدیل شده‌اند. آنچه که از سوی دونالد ترامپ به‌عنوان جنگ تجاری بر سر تعرفه‌ها آغاز شد، اکنون به چیزی بسیار خطرناک‌تر تکامل یافته است: جنگی تمام‌عیار بر سر فناوری؛ جنگی بر پایه یک شیء ظاهراً کوچک اما راهبردی، یعنی همان نیمه‌رسانا.

این نبرد اکنون وارد مرحله‌ای شده که به خاطرش می‌گویند: «هر کس تراشه‌ها را کنترل کند، جهان را کنترل می‌کند.» و منظور از کنترل جهان، کنترل‌داشـــتن بر آینده هوش مصنوعی، محاسبات کوانتومی، زنجیره تأمین جهانی و تسلیحات پیشرفته است. از کنترل از راه دور تلویزیون تا ماهواره‌ها، این تراشه‌های سیلیکونی همه‌جا هستند.

عجیب نیســـت که دو غول اقتصادی دنیا یعنی آمریکا و چین بر سر تراشه‌ها شاخ به شاخ شوند. اما نکته اینجاست: واشینگتن عملاً توسعه فناوری در این زمینه از سوی پکن را تهدیدی وجودی برای جایگاه آمریکا می‌بیند، در حالی که پکن نیز تعرفه‌های تحمیل‌شده از سوی آمریکا را تلاشی برای مهار زودهنگام صعود خود در این عرصه حساس تلقی می‌کند.

نتیجه این وضع، رقابتی فزاینده اســـت که در آن هر تحریمی در عرصه صادرات، هر یارانه‌ای و هر محدودیتی در بازار می‌تواند نتایج گسترده جهانی به دنبال بیاورد و هم‌پیمانان و رقیبان را به صورت یکســـان در رقابت نیمه‌هادی‌ها گرفتار کند. این یک مناقشه ساده تجاری نیست، بلکه نبردی پیچیده است که تعیین خواهد کرد چه کسی بر نظم جهانی فردا حکم خواهد راند: آمریکا با پیشرفت فناورانه‌اش، یا چین با هدف خودکفایی‌اش. در این نبرد، مخاطرات بیش از هر زمان دیگری بالاست و عملاً می‌توان گفت رقابت بر سر رسیدن به بالاترین قدرت در جهان است.

این رقابت در ســـال ۲۰۱۸ با تعرفه‌های ترامپ آغاز شد، هنگامی که دولت آمریکا به چین اعلام جنگ تجاری کرد و پکن را به سوءاســـتفاده از حقوق معنوی و اســـتفاده از روش‌های ناعادلانه تجاری متهم کرد. این اتهام، جنگی تجاری را به راه انداخت که بنیان بازارهای جهانی را لرزاند. اما این جنگ نهایتاً به چیزی راهبردی‌تر تبدیل شد: رقابت بر سر نیمه‌هادی‌ها.

طبیعی بود که چین در مقابل حمله آمریکا بیکار نباشد. چین به یاد دارد که در گذشته توســـط دولت‌های غربی تحقیر شده است و بنابراین دیدگاه‌های امروزی خود را بر مبنای اجتناب از اشتباهات گذشته قرار داده است. پکن امروزه قدرت‌های خارجی را بار دیگر در حال تلاش برای نگه داشتنِ چین در موقعیتی پایین در زمینه فناوری می‌بیند و به همین دلیل ساخت تراشه‌ها برای چین به هدفی سیاسی و مهم بدل شده است.

تایوان نیز لایه دیگری به این تنش می‌افزاید؛ زیرا سهم عمده نیمه‌هادی‌های پیشرفته را تولید می‌کند و میزبان شـــرکت TSMC است؛ موضوعی که تایوان را هم به یک دارایی راهبردی و هم به یک نقطه التهاب برای چین تبدیل کرده است. آمریکا مدعی است که پشت تایوان ایستاده و برتری فناورانه آن را حفظ می‌کند، اما هدف چین بسیار گسترده‌تر اســـت: چین به دنبال الحاق تایوان و شکست آمریکا در چنگ‌اندازی به این کشور است. بنابراین جنگ تراشه‌های سیلیکونی به یکی از ملتهب‌ترین نقاط ژئوپلیتیکی جهان گره خورده است. تراشه‌ها صرفاً قطعه نیستند؛ بلکه سلاح‌های قدرت هستند. آمریکا و چین هم دیگر فقط در رقابت نیستند؛ بلکه در جنگ‌اند. جنگی بدون بمب و موشک، که متمرکز در زنجیره‌های تأمین و مدارهای میکروسکوپی است.

ویژگی منحصربه‌فرد نیمه‌هادی‌ها این اســـت که هیچ کشوری به‌تنهایی نمی‌تواند کل فرآیند آن را کنترل کند. برای مثال، آمریکا در طراحی و نرم‌افزار پیشتاز است، تایوان و کره جنوبی پیشرو تولید پیشرفته‌اند، تجهیزات حیاتی لیتوگرافی توسط هلند ساخته می‌شود و دیگر مواد تخصصی از سوی ژاپن تأمین می‌شود. چین در برخی بخش‌های پیشرفته در این زمینه هنوز خودکفا نیست.

جنگ جهانی بعدی ممکن است نه با سلاح‌های هسته‌ای یا تانک‌ها، بلکه با نیمه‌هادی‌ها رقم بخورد. هرکس جنگ تراشه‌ها را ببَرد، نه‌تنها بر این فناوری کنترل خواهد داشت بلکه قواعد نظم نوین جهانی را نیز تعریف خواهد کرد.

موانعی که آمریکا به وجود می‌آورد یا اختلال‌های احتمالی در تایوان می‌تواند کل صنایع را دچار مشکل کند و تراشه‌ها را به یکی از بزرگ‌ترین نقاط انسداد ژئوپلیتیکی جهان بدل کند. اما در عین حال، موضوع فراتر از اقتصاد است. تراشه‌ها واقعاً در دنیای امروز مهم‌اند. آنها در پهپادها، موشک‌های هایپرسونیک و دیگر تجهیزات به کار می‌روند و ستون فقرات جنگ‌های مدرن‌اند. انگیزه راهبردی واشینگتن فعلاً در نبرد این است که دسترسی چین به فناوری‌های سطح بالا را قطع کند و با این ترتیب، برتری آمریکا در نظام بین‌الملل را تضمین کند.

واقعیت جهان امروز از این بابت تیره است: جنگ جهانی بعدی ممکن است نه با سلاح‌های هسته‌ای یا تانک‌ها، بلکه به احتمال زیاد با نیمه‌هادی‌ها رقم بخورد. هر کس جنگ تراشه‌ها را ببَرد، نه‌تنها بر این فناوری کنترل خواهد داشت بلکه قواعد نظم نوین جهانی را نیز تعریف خواهد کرد. از این رو، سیلیکون به‌عنوان نفت جدید، فولاد جدید و شاید باروت جدید قرن تلقی می‌شود.

در این میان، آمریکا جنگ تراشه‌ها را دروازه‌ای برای دستیابی به قدرت در قرن بیست و یکم می‌بیند؛ به همین دلیل نیمه‌هادی‌ها از حوزه تجارت به حوزه راهبرد منتقل شده‌اند. اکنون آن‌ها نه به‌عنوان کالاهای مصرفی، بلکه به‌عنوان سلاح‌های نفوذ تلقی می‌شوند. آمریکا مصمم است جایگاه خود را به‌عنوان تنها ابرقدرت حفظ کند و در این عصر دیجیتال، نیمه‌هادی‌ها مرگبارترین سلاح آن هستند.

راهبرد آمریکا در این زمینه دوگانه است: متوقف‌کردن پیشرفت فناورانه پکن و ساختن دژی از متحدان در کنار برتری خود در عرصه نیمه‌هادی‌ها. این مهار فناورانه شامل ممنوعیت شرکت‌هایی مانند هوآوی و SMIC، قرار دادن شرکت‌های فناوری چینی در لیست سیاه و اعمال محدودیت بر تجهیزات پیشرفته لیتوگرافی چین می‌شود.

آمریکا از لحاظ قانونگذاری هم سعی کرده در این زمینه اقدامات لازم را انجام دهد. مثلاً قانون «تراشه‌ها و علم» که در سال ۲۰۲۲ در آمریکا تصویب شد، روی اختصاص میلیاردها دلار یارانه در زمینه تراشه‌ها متمرکز است. تأکید آمریکا بر این است که سیلیکون دیگر مسئله‌ای اقتصادی نیست بلکه موضوعی مرتبط با امنیت ملی است. روشن‌ترین نشانه‌های عزم آمریکا در این است که متحدانی مانند ژاپن، هلند، کره‌جنوبی و تایوان را در یک ائتلاف سیلیکونی گرد آورده و از آن‌ها برای اجرای تعرفه‌های واشنگتن استفاده کرده است. مثلاً تصمیم TSMC برای ساخت کارخانه‌های جدیدش در آریزونا فراتر از یک مسئله اقتصادی است. این یک حرکت ژئوپلیتیکی برای تضمین نفوذ آمریکا بر تراشه‌های پیشرفته است.

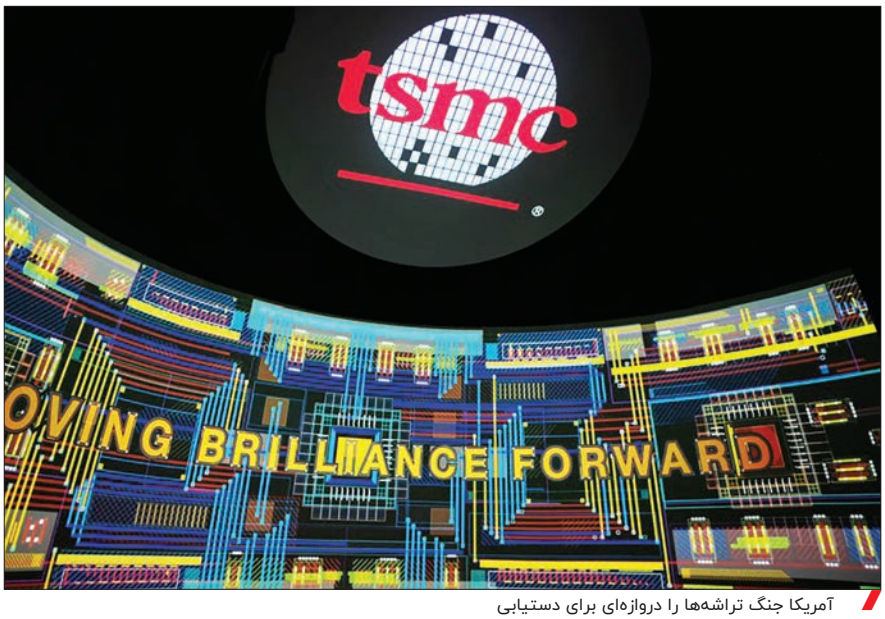
در این میان، گروهی از صاحب‌نظران واقعگرا این‌طور استدلال می‌کنند که این یک نوع ائتلاف برای بقاست نه همکاری. خطوط نبرد یک جنگ سرد جدید توسط آمریکا ترسیم می‌شود و مشخص خواهد کرد چه کسی حکم می‌راند و چه کسی پیروی می‌کند. سلاح‌سازی از نیمه‌هادی‌ها بسیار فراتر از تجارت آزاد یا رقابت اقتصادی است. این موضوع مربوط به حفظ هژمونی در نظامی است که در آن فناوری تیزترین شمشیر است.

واشینگتن شاید به دنبال جلوگیری از دستیابی چین به برابری قدرت باشد، اما برای پکن، هر ممنوعیت اقتصادی و تحریم درواقع تکرار دوباره تاریخ و تحقیر محسوب می‌شود. به همین دلیل نیمه‌هادی‌ها هسته بقای ملی چین تلقی می‌شوند؛ از همین‌جا بود که انقلاب فناورانه‌ای همچون «ساخت چین ۲۰۲۵» و یارانه‌های کلان دولتی شکل گرفت. چین میلیاردها دلار روی تراشه‌های سیلیکون (یعنی تحقیق، طراحی تراشه و ساخت آن) هزینه می‌کند. مهندسان و پژوهشگران از سراسر جهان جذب می‌شوند تا هدفی ساده محقق شود: دستیابی به خودکفایی در زمینه تراشه و پایان دادن به وابستگی به غرب.

با این حال، چین همچنان با چالش‌هایی در زمینه وابستگی در حوزه فناوری مواجه است. چین می‌تواند طراحی تراشه انجام دهد اما همچنان به تجهیزات لیتوگرافی هلندی، ریخته‌گری‌های تایوانی و نرم‌افزارهای طراحی آمریکایی وابسته است. چین در حال صعود از کوه فناوری است اما آمریکا مدام پله‌های نردبان را برمی‌دارد. برای پکن، شکستن چنگ‌اندازی واشینگتن به فناوری‌ها معنای واقعی احیای ملی است. در نظر شی جین‌پینگ، نیمه‌هادی‌ها صرفاً تراشه‌های سیلیکونی نیستند که رشد اقتصادی را تضمین کنند، بلکه ابزاری برای حاکمیت هستند. و از آنجا که فناوری به میدان نبرد دو ابرقدرت تبدیل شده است، باخت چین در این بازی به معنای یک «قرن تحقیر» دیگر خواهد بود و اجازه آمریکا برای دستیابی چین به این فناوری، به‌منزله دست‌کشیدن واشینگتن از رهبری جهانی تلقی خواهد شد. هیچ‌یک از این دو سناریو در نظام بین‌المللی چندان پذیرفته به‌نظر نمی‌رسند. پس این یک رقابت وجودی است، نه صرفاً یک رقابت.

اینجا بحث رقابت چین در برابر آمریکا نیست؛ بلکه کل نظم جهانی دوباره در حال شکل‌گیری است. اکنون دو جهانِ رقیب در عرصه فناوری وجود دارد. می‌توانید آن را یک پرده آهنین دیجیتال بنامید: در یک‌سو کشورهایی هستند که از تراشه‌ها، فناوری و زنجیره‌های تأمین آمریکایی پیروی می‌کنند و در سوی دیگر، کشورهایی قرار دارند که با اکوسیستم در حال رشد چین همسو می‌شوند. متحدان آمریکا در این میان گرفتار مانده‌اند. تایوان که ۹۰ درصد از پیشرفته‌ترین تراشه‌های جهان را تولید می‌کند و میزبان TSMC است، هم باارزش است و هم یک جرقه بالقوه برای درگیری. افزون بر این، کره‌جنوبی در یک دوراهی قرار دارد: میان متحد اصلی امنیتی‌اش (آمریکا) و بزرگ‌ترین بازار مشتریانش (چین) گرفتار شده است.

صنعت هلند نیز ابزاری در خدمت راهبرد آمریکا است، زیرا این کشور تحت فشار واشینگتن، شرکت ASML را از فروش ماشین‌آلات پیشرفته ساخت تراشه به چین منع کرده است. از آنجا که اتحادیه اروپا نمی‌خواست جانب یکی از طرف‌ها را بگیرد، به‌سادگی شروع به ساخت صنایع تراشه مستقل خود کرد و میلیاردها یورو در این بخش سرمایه‌گذاری کرد تا مطمئن شود در جهانی که فناوری همان «سلاح هسته‌ای جدید» است، عقب نماند. با این حال، پیش‌بینی می‌شود که همزمان اقتصاد جهانی به‌شدت آسیب خواهد دید، زیرا زنجیره‌های تأمین تراشه در حال تجزیه هستند. این یعنی افزایش هزینه‌ها، تکرارهای غیرضروری و کاهش نوآوری. در چنین شرایطی، کشورهای در حال توسعه چاره‌ای جز هم‌راستا شدن با یکی از دو بلوک ندارند و این یک موضوع تحمیلی است، چون آنان این جنگ را انتخاب نکرده‌اند. در همین حال، اقتصاد جهانی بی‌ثبات باقی خواهد ماند.



آمریکا جنگ تراشه‌ها را دروازه‌ای برای دستیابی به قدرت در قرن بیست و یکم می‌بیند؛ به همین دلیل نیمه‌هادی‌ها از حوزه تجارت به حوزه راهبرد منتقل شده‌اند



منبع: نیویورک تایمز

چرا باید خواند:
اعلان جنگ تجاری آمریکا علیه هند از طریق اعمال تعرفه‌های پنجاه درصدی مثل صاعقه بر سر هند و امیدواران به آینده هند فرود آمده است. بخوانید تا ببینید این اوضاع چطور هند را به مناسبات گسترده‌تر با چین می‌کشاند و چطور آینده اشتغال و سرمایه‌گذاری در هند را تغییر می‌دهد.

[آینده شبه‌قاره]

شکست‌خورده یک مثلث عشقی-تجاری

هند گمان نمی‌کرد آمریکا بازی تجارت را این‌طور به هم بزند

ترجمه: فرزانه سالمی
خبرنگار آینده‌پژوهی

مدت‌های مدید بود که جهـــان تصور می‌کرد هند متحد آمریکاســـت و خود هند هم چنین تصوری داشت. مدت کوتاه‌تـــری بود که متحدان آمریکا تصـــور می‌کردند برای کاهش وابستگی‌شان به چین و فرار از غضب دولت ترامپ، بهتر است در هند سرمایه‌گذاری کنند. اصولاً تصورات درباره آینده هند بر همین اساس شکل گرفته بود.

اما ظاهراً نظر دونالد ترامپ این نبود. او که جنگ تجاری سنگینی را علیه شرکای مختلف آمریکا آغاز کرده بود حتی به متحدانی مثل هند هم رحم نکرد. اعلام تعرفه سنگین تجاری آمریکا علیه هند حالا مثل صاعقه بر سر هند و امیدواران به آینده آن فرود آمده است. این یک شوک اقتصادی بزرگ است.

سخت‌کوشی هند برای معرفی خود به جهان به‌عنوان بهترین جایگزین کارخانه‌های چینی حالا عملاً بی‌نتیجه شده است. این در حالی بود که مدیران تجاری و سرمایه‌گذاران بزرگ، هند را به‌عنوان بخشی از راهبرد «چین به‌علاوه یک» پذیرفته بودند. بر این اساس، تلاش‌ها به سمت اجتناب از سرمایه‌گذاریِ صرف در چین و در عوض، تنوع‌بخشیِ فعالیت‌ها در کشورهای جایگزین مثل هند و ویتنام بود. ولی اجرایی‌شدن تعرفه‌های پنجاه درصدی علیه هند نکته شگفتی‌آوری است که بسیاری از صاحب‌نظران را ناچار به تغییر تحلیل‌هایشان کرده است. مقام‌هـــای دهلی‌نو و رهبران تجاری هندی و چندملیتی همراه با شـــرکای آمریکایی خود، همچنان در تلاش‌اند تا معنای این چشم‌اندازِ ناگهان تغییریافته را درک کنند.

میزان تغییرات در مواضع هند، از سفر نارندرا مودی نخست وزیر هند به چین برای دیدار با شی جین‌پینگ رئیس جمهور چین آشکار شد. روابط تجاری و سیاسی میان هند و چین گاه به‌شدت پرتنش بوده و این نخستین سفر مودی به چین در طول هفت سال گذشته بود.

راهبرد «چین به‌علاوه یک» برای تحقق آرزوی هند در تبدیل‌شدن به یک قدرت تولیدی بزرگ جهان کاملاً حیاتی بوده است. رشد بخش تولید، به‌ویژه در حوزه‌های پیشرفته فناوری، چیزی بود که دولت هند آن را پاسخی به مشکلات مزمن همچون کم‌اشتغالیِ جمعیت انبوهِ جوانانِ این کشور به‌شمار می‌آورد. اما حالا دنبال‌کردن آن مسیر، بدون حمایت واشینگتن و احتمالاً با هماهنگی نزدیک‌تر با چین، دشوارتر از گذشته به‌نظر می‌رسد.

تعرفه‌هـــای تحمیلی دولت دونالد ترامپ بر هند همین حالا هم موجب آشـــفتگی در زنجیره‌های تأمین شـــده اســـت؛ به طوری که جذابیت هند برای واردکنندگان آمریکایی به‌طور چشمگیری کاهش یافته است. حالا شرکت‌ها می‌توانند به جای هند به کشورهایی بـــا تعرفه‌های تجاری پایین‌تر مثل ویتنام یا مکزیک روی بیاورند. در خود آمریکا هم جدال حقوقی در خصوص تعرفه‌های تحمیلی دولت ترامپ ادامه دارد و حتی یک دادگاه آمریکایی طی حکمی، تعرفه‌های تحمیلی او را بی‌اعتبار دانست. اما دولت ترامپ درخواست فرجام کرده و تعرفه‌ها به قوت خود باقی هســـتند. با این اوصاف، درگیری داخلی بر سر موضوع تعرفه‌ها نمی‌تواند تاثیری روی وضعیت خارجی تعرفه‌ها به خصوص روی متحدان آمریکا داشته باشد. شکافی که بین هند و آمریکا به وجود آمده نیز از همین دست است.

چهار اقتصاددان هندی از جمله یکی از مشـــاوران ارشد اقتصادی پیشین مودی، اخیراً طی مقاله‌ای در یک روزنامه هندی به این نکته اشاره کردند که شوک ترامپ، رشد صادرات تولیدی هند را کاهش خواهد داد و حتی اندک جوانه‌های سرمایه‌گذاری خصوصی مرتبط با راهبردِ «چین به‌علاوه یک» را از بین خواهد برد.

هند همچنان سودای تبدیل‌شدن به یکی از سه اقتصاد بزرگ جهان را در سر دارد. این کشور اکنون در جایگاه پنجم دنیا است و به‌زودی از ژاپن پیشی خواهد گرفت. اما اگر آمریکا به هند کمک نکند یا مانعش شـــود، هند ناگزیر است که به پکن نزدیک‌تر شود. البته هند همچنان بر هدف خود مبنی بر تبدیل‌شـــدن به رقیبی نیرومند برای چین، که غولِ عرصه تولید است پای می‌فشارد.

سانتوش پای از مؤسسه حقوقی دنتوس لینک با اشاره به درافتادنِ آمریکا با هند به منظور تضعیف چین می‌گوید: «اینکه به دنبال چین به علاوه یک باشید اما چین را از معادله حذف کنید خیلی نامربوط اســـت.» پای از موسسه دنتوس لینک در دهلی نو یکی از افراد مطرح در زمینه ارائه مشـــاوره تجاری به شرکت‌های هندی، چینی و آمریکایی به شمار می‌آید. او می‌گوید: «شرکت‌ها باید بپذیرند که چین بخشی از زنجیره تأمین است.»

اما روابط هند و چین هم در نوع خود واقعاً پیچیده است. چندین بار شده که ارتش‌های دو کشور در امتداد مرزهای مورد مناقشه‌شان در کوه‌های هیمالیا در برابر یکدیگر صف‌آرایی کرده‌اند. یک دهه درگیری‌های مرزی آنها سرانجام در ژوئن ۲۰۲۰ به نبرد تن‌به‌تن انجامید که دست‌کم ۲۴ سرباز در آن کشته شدند. اما تعارض اقتصادی میان دو کشور پیش‌تر هم جریان داشت.

چین و آمریکا دو شریک تجاری مهم هند بوده‌اند که هریک از جهاتی غیرقابل جایگزین‌اند. اما در زمینه واردات و صادرات، هند عملاً بازیگر بزرگی در برابر آنها به شمار نمی‌آید.

در اوایل بروز بحران کرونا یعنی هنگامی که بازار سهام هند سقوط کرده بود، هند متوجه شد که بانک مرکزی چین یک درصد از سهام یکی از بزرگ‌ترین بانک‌های خصوصی هند را خریداری کرده است. واکنش هند این بود که انواع سرمایه‌گذاری‌های چین در هند را ممنوع یا محدود کرد. در نهایت بیشتر سرمایه‌گذاری‌های خطرپذیر چینی از مراکز استارت‌آپی فناوری هند اخراج شدند و بیش از دویست اپ چینی از جمله تیک‌تاک هم ممنوع اعلام شدند.

موضوع رقابت‌های چین و هند البته جنبه‌های زیاد دیگری هم دارد. چین زرادخانه‌ای حتی بزرگ‌تر از سلاح‌های اقتصادی دارد. مثلاً پکن دسترسی هند به عناصر کمیاب و ده‌ها فناوری دیگر را (که فعالیت کارخانه‌های هند وابسته به آنهاست) محدود کرده است.

پای در این خصوص می‌گوید: «در این پنج سال اخیر، آن قدر بن بست رخ داده و همین طور آن قدر پیشرفت صورت گرفته که چین به‌تدریج همه‌چیز را به سلاح تبدیل کرده است.» او به ۱۳۴ دسته صنعتی اشاره می‌کند که چین بر آن‌ها تسلط دارد. از نظر او، این وضعیت می‌تواند هند را در موقعیت آسیب‌پذیری قرار دهد.

با این حال نباید فراموش کرد که «استفاده از سیاست‌های اقتصادی به عنوان سلاح» آن چیزی است که دونالد ترامپ در آن استاد است و بارها از آن استفاده کرده است. تسلیح سیاست اقتصادی توسط دولت آمریکا حالا ضربه‌ای به‌مراتب بی‌رحمانه‌تر از چین بر شرکت‌های هندی وارد کرده است. فعالان اقتصادی در مرادآباد، مرکز صنایع دستی و صنایع سبک هند که در نزدیکی دهلی نو قرار دارد می‌گویند حسشان این است که آمریکا به هند خیانت کرده است و می‌خواهد اقتصاد این کشور را دچار بحران کند.

سَمیش جین مدیر شرکت خانوادگی شری کریشنا که تولیدکننده انواع لوازم خانگی در هند است، قبلاً چهل درصد از تولیدات خود را راهی بازار آمریکا می‌کرد. حالا اما وضعیت کار آنها نامعلوم است. جین می‌گوید: «اکثر ما هنوز در شوک تعرفه‌های آمریکا هستیم. تا پیش از ضرب‌الاجل نهایی تعرفه‌ها، همه فکر می‌کردیم که این اتفاق نخواهد افتاد.»

اکنون که این اتفاق رخ داده است، جین همراه با بسیاری از تأمین‌کنندگان هندی و مشتریان آمریکایی شرکتش و هزاران شرکت دیگر، در پی یافتن راه گریزی برای فعالیت‌های آینده‌شان هستند. دولت هند البته برنامه‌هایی برای کمک مالی به کسب‌وکارها اعلام کرده، اما جین معتقد است این حمایت‌ها برای جلوگیری از اتخاذ تصمیم‌های سخت توسط شرکت‌های تولیدی مثل شری کریشنا کافی نخواهد بود.

او می‌گوید: «افرادی در کارخانه من کار می‌کنند که از سی سال پیش، یعنی از زمانی که پدرم این کسب‌وکار را آغاز کرد، همین جا بوده‌اند. ما نمی‌توانیم به سادگی آن‌ها را رها کنیم.» او حالا در تلاش است که بازارهای تازه‌ای برای کالاهایشان بیابد، چه در خاورمیانه، چه در اروپا یا خود هند. هر کارفرمای دیگری در هند هم ظاهراً باید همین روند را دنبال کند.

در این میان، تکلیف مناسبات تجاری هند با چین چه خواهد شد؟ واقعیت این است که هند مدت‌ها خود را به‌عنوان «گزینه‌ای برای شرکت‌های چندملیتی که می‌خواهند تولید خود را از چین خارج کنند» تبلیغ و معرفی کرده بود. بنابراین وقتی مودی به چین سفر کرد تحت فشار زیادی بود چون رهبران چین سال‌ها این موضع مودی علیه چین را مشاهده کرده بودند.

با این حال، اوضاع فعلاً تغییر کرده است. تانوی مادان پژوهشگر ارشد در اندیشکده بروکینگز در واشینگتن در این خصوص می‌گوید: «رابطه چین و هند در هر حال به صورت اصولی رقابتی است. در موقعیت کنونی فکر می‌کنم هر دو طرف حس می‌کنند با معضل مواجه شده‌اند و به همکاری نیز نیاز دارند.»

حتی پیش از سفر دیپلماتیک مودی به چین، دو کشور هند و چین در حال گفت‌وگو درباره ازسرگیری پروازهای مستقیم میان دو کشور و گشایش گذرگاه‌های تجاری در امتداد مرز بودند. پس از دیدار اخیر مودی و شی جین‌پینگ نیز وزارت امور خارجه هند اعلام کرد که رهبران دو کشور برنامه‌هایی برای گسترش روابط تجاری و سرمایه‌گذاری دوجانبه تدوین کرده‌اند. دو کشور در زمینه تجاری بارها با هم درگیر شده‌اند. یکی از این موارد، شرکت فاکس‌کانِ تایوان بوده که چین هم رویش حساس است. فاکس‌کان اصلی‌ترین پیمانکار تولیدی اپل است؛ شرکتی که به یک نقطه کلیدی در رویکرد «چین به‌علاوه یک» تبدیل شده است. اپل هنوز بخش عمده‌ای از آیفون‌های خود را در چین می‌سازد، اما در سال‌های اخیر بخش بیشتری از این کار را به هند منتقل کرده است. در آن سو، هند از صدور برخی ویزاهای تجاری برای سرمایه‌گذاران و حتی متخصصین چینی خودداری کرده است.

با این حال چین به سرمایه‌گذاری در هند علاقه زیادی نشان می‌دهد. اکنون این طور به نظر می‌رسد که هند باید برخی از دغدغه‌های امنیتی قبلی خود را در مورد چین کنار بگذارد تا با اوضاع جدید کنار بیاید. هند حالا بیش از پیش به موج تازه‌ای از ارز خارجی نیاز خواهد داشت، چون تجارت کالایی ۱۲۹ میلیارد دلاری‌اش با آمریکا در حال سقوط است.

شرکت فاکس‌کان نمونه‌ای از وضعیت دشوار مودی در قبال تجارت با چین است و همچنین نشان می‌دهد چگونه هند می‌تواند از روابط گرم‌تر با چین بهره‌مند شود. مهندسان ویتنامیِ فاکس‌کان که به هند اعزام شده‌اند از این می‌نالند که چرا همکاران چینی‌شان نمی‌توانند ویزا بگیرند و به هند بیایند و هزاران کارگر هندی تازه‌کار را در جدیدترین کارخانه آیفون نزدیک شهر بنگلور آموزش دهند.

اگر هند راه را برای سرمایه‌گذاری چین در شرکت‌های هندی هموارتر کند، چین هم احتمالاً مسیر را برای برداشتن چند گام متقابل آسان‌تر خواهد کرد. این همان نکته‌ای است که پای هم به آن اشاره می‌کند: «ما می‌خواهیم چینی‌ها وارد شوند. هند از برخی انواع سرمایه‌گذاری چین به‌ویژه در حوزه فناوری استقبال خواهد کرد چون چنین سرمایه‌گذاری‌هایی می‌تواند فرصت شغلی در هند ایجاد کند.»

چین و آمریکا دو شریک تجاری مهم هند بوده‌اند که هر یک از جهاتی غیرقابل جایگزین‌اند. اما در زمینه واردات و صادرات، هند عملاً بازیگر بزرگی در برابر آنها به شمار نمی‌آید. اگر این سه کشور را یک مثلث عشقی در نظر می‌گرفتید، هند همان معشوقی بود که در نهایت رها می‌شد. حالا هم دونالد ترامپ با تعرفه‌های ۵۰ درصدی و اظهارات خصمانه مشاورانش، انگار هند را کنار گذاشته است. فعلاً مودی مانده و رویکرد تازه‌ای که باید در قبال چین به عنوان ضلع دیگر مثلث عشقی در پیش بگیرد. در اینکه چنین مسیری دنبال خواهد شد هیچ شکی نیست. اما جزئیات موضوع هنوز نامعلوم‌اند. به قول پای، «چین هنوز دست خود را رو نکرده است.» در مقابل، هند وابستگی عظیمی به چین برای واردات دارد. پس گریزی از مناسباتش با چین نیست.



هند حالا بیش از پیش به ورود تازه‌ای از ارز خارجی نیاز خواهد داشت، چون تجارت کالایی ۱۲۹ میلیارد دلاری‌اش با آمریکا در حال سقوط است

دسترسی آسان‌تر به اطلاعات موجب فرسایش حافظه می‌شود؛ به این معنا که هنگام تصمیم‌گیری، ظرفیت کمتری برای نگهداشتن و سازماندهی اطلاعات داریم.

[آینده بشر]

از حواس‌پرتی دیجیتال تا نابودی قدرت استدلال

چطور بدون خنگ‌شدن از هوش مصنوعی بهره ببریم؟



انگر وودز

استاد دانشکده حکمرانی جهانی آکسفورد

این روزها اکثر ما به دلایل و اهداف مختلف از هوش مصنوعی استفاده می‌کنیم. بعضی‌هایمان خیلی از قابلیت‌های هوش مصنوعی تحت تاثیر قرار گرفته‌ایم و بعضی‌های دیگر به آن بدبین‌ایم. اما احتمالاً همه یک احساس مشترک را در دوران کنونی تجربه کرده‌ایم: اینکه زودتر حواسمان پرت می‌شود، حافظه‌مان مثل قبل قابل‌اعتماد نیست و کارهایی که قبلاً ساده به نظر می‌رسیدند، اکنون دشوارتر شده‌اند.

این فقط خیال و توهم نیست. در حالی که ابزارهای مبتنی بر هوش مصنوعی می‌توانند با سرعت و دقتشان ما را شگفت‌زده کنند، تکیه بیش از حد به آن‌ها می‌تواند ما را دچار رخوت کند؛ یعنی کندتر، کم‌هوش‌تر و ناتوان‌تر از زمانی شویم که تفکر مستقل داشتیم. واقعیت این است که حواس‌پرتی دیجیتال به وضوح توانایی ما در تمرکز و توجه را کاهش می‌دهد. طی دو دهه اخیر، تلفن‌های هوشمند و سایر دستگاه‌ها به‌طور فزاینده‌ای توانایی ما را در حفظ توجه، تصمیم‌گیری و انجام امور تضعیف کرده‌اند. آنها با نوتیفیکیشن‌های دائمی حواس ما را پرت می‌کنند و ما را به پرسه‌های بی‌پایان در صفحات مجازی می‌کشانند. میل به چک‌کردن گوشی هم اعتیادآور است و هم ناتوان‌کننده. این در حالی است که هر پیام یا به‌روزرسانی باعث می‌شود یک احساس پاداش کوچک در مغز ثبت شود؛ یعنی نوعی لذت آنی و بسیار کوتاه. این وقفه‌ها و اعتیاد به آن لذت آنی، طبیعتاً تمرکز بر کارهای دشوار و بلندمدت را سخت‌تر می‌کند.

نکته دیگر این است که دسترسی آسان‌تر به اطلاعات موجب فرسایش حافظه می‌شود؛ به این معنا که هنگام تصمیم‌گیری، ظرفیت کمتری برای نگهداشتن و سازماندهی اطلاعات داریم. برخی پژوهشگران قبلاً اسم این وضعیت را «تاثیر گوگل» گذاشته بودند: تکیه فزاینده بر تلفن‌های هوشمند و سرچ که تأثیر منفی بر حافظه دارد. این در حالی است که نسل‌های پیشین مجبور بودند شماره تلفن‌ها، اشعار و حتی جدول تناوبی عناصر را حفظ کنند.

اما اخیراً موضوع از حافظه فراتر رفته است. کاهش توانایی استدلال منطقی تازه‌ترین پیامد هوش مصنوعی است، چرا که افراد بیشتری تفکر خود را به هوش مصنوعی‌هایی از نوع چت‌جی‌پی‌تی، جمنای و دیپ‌سیک می‌سپارند. پژوهش‌ها نشان می‌دهند این «واگذاری شناختی» عملاً دارد توانایی ما را برای اندیشیدنِ شفاف، درک ارتباطات منطقی و شناسایی استدلال‌های معیوب ضعیف می‌کند. این پدیده باعث می‌شود در کوتاه‌مدت انرژی ذخیره کنید، اما در بلندمدت توان شخصی‌تان کاهش می‌یابد. در دوران پیش از ظهور مدل‌های زبانی بزرگ (که یادگیری ماشینی ویژگی اصلی‌شان است) پژوهشگران ناگزیر بودند در اینترنت و حتی کتابخانه‌های فیزیکی جست‌وجو کنند و هر منبع جدید را با دقت ارزیابی کنند. آنها از خود می‌پرسیدند: «آیا این منبع مفید است؟ چه تفاوتی با سایر منابع دارد؟ آیا می‌توان این ایده و آن ایده را با هم ترکیب کرد؟» و انواع سوالات و چالش‌های دیگر. این فرایند پژوهشی، ذهن را برای به خاطر سپردن، به‌کارگیری، تحلیل و ترکیب آموزش می‌داد. بدون وجود چنین تمرینی، این توانایی‌ها ناگزیر در ذهن انسان تضعیف می‌شوند.

نکته دیگر این است که هوش مصنوعی چاپلوس است و برای خوشایند بودن و جلب تأیید کاربر آموزش دیده است و حتی پیشنهادهای بی‌ربط و اشتباه به کاربر ارائه می‌کند.

این وضعیت، تفکر ما را کُند و بی‌روح می‌کند. از آن بدتر این است که هرچه کاربران بیشتر بر نادرستی‌ها پافشاری کنند، احتمال اینکه هوش مصنوعی از تنش با آنها دست بردارد هم وجود دارد. این در حالی است که در گفت‌وگوهای فردی، این اصطکاک‌ها می‌توانند ذهن را به چالش بکشند و باعث رشد فردی شوند. نکته دیگر در این خصوص نیز به نهادهای آموزشی و تحصیلی و محیط‌های کاری برمی‌گردد. آنها هنوز نمی‌دانند چطور باید از هوش مصنوعی برای تقویت نیروی انسانی استفاده کنند. مثلاً در دانشگاه‌ها این چالش ملموس است. در سال ۲۰۲۳، یک‌سوم دانشجویان دانشگاه‌های آمریکا گزارش دادند که برای انجام تکالیف خود از چت‌جی‌پی‌تی استفاده کرده‌اند؛ و نظرسنجی دیگری در سال ۲۰۲۴ نشان داد که ۸۶ درصد از دانشجویان در ۱۶ کشور به هوش مصنوعی در تحصیل خود متکی بوده‌اند.

اکنون که دستگاه‌های مجهز به هوش مصنوعی همواره در دسترس هستند، پرسش اصلی این است که چرا باید خود را به زحمت انداخت و چیزی را به خاطر سپرد یا استدلال کرد؟ به نظر من، برخی راه‌حل‌ها پیشینه‌ای طولانی دارند. وقت آن رسیده که حفظ‌کردن مطالب دوباره به‌عنوان شکلی از تمرین ذهنی بازگردد. به‌عنوان یک تمرین ساده، می‌توانید تلاش کنید چیزی را که تازه یاد گرفته‌اید به مدل زبانی مورد علاقه‌تان آموزش دهید. توضیح دادن مطالب جدید به فردی دیگر- حتی به هوش مصنوعی- به تثبیت دانش کمک می‌کند. همچنین کاهش حواس‌پرتی دیجیتال می‌تواند شامل ایجاد فضاها، کلاس‌ها و زمان‌هایی بدون اتکای مداوم به دستگاه‌های دیجیتال باشد. انقلاب داده‌ها و ظهور هوش‌های مصنوعی و مدل‌های زبانی وارد مرحله‌ای تازه شده است و تنها با تمرین دادن ذهن خود می‌توانیم همگام با آن حرکت کنیم.

منبع: عرب نیوز

چرا باید خواند:
هوش مصنوعی دارد آسیب‌های جدی به هوش انسانی وارد می‌کند. این یادداشت توضیح می‌دهد که چطور ضمن استفاده از هوش مصنوعی می‌توانیم همگام با آن حرکت کنیم



کسانی که منافع مالی چشمگیری در خطر دارند، بیشتر احتمال دارد از بازارهای بیمه برای پوشش ریسک استفاده کنند تا بازارهای پیش‌بینی.

[آینده جهان]

بازار پیش‌بینی داغ است

ظرفیت پیش‌بینی مسائل ژئوپلیتیک و سرمایه‌گذاری بر اساس آن‌ها را بسنجید



مایکل فرومان

نماینده سابق تجاری آمریکا و رئیس شورای روابط خارجی

خیلی اوقات از من خواسته می‌شود درباره تحولات ژئوپلیتیکیِ آینده جهان پیش‌بینی‌هایی ارائه بدهم. من آن‌قدر خطا (چه از سوی خودم و چه دیگران) دیده‌ام که واقعاً هر کسی که در این زمینه توانایی داشته باشد را تحسین می‌کنم. واقعیت این است که پیش‌بینی آینده کار آسانی نیست. اما نسل جدیدی از بازارهای پیش‌بینی تلاش می‌کنند این کار را انجام دهند.

امروزه در پلتفرم‌هایی مانند پلی مارکت و کالشی و بعضی جاهای دیگر، می‌توانید تحولات آینده ژئوپلیتیکی جهان را پیش‌بینی کنید و احتمالات خودتان را ارائه دهید؛ از جمله احتمال برقراری آتش‌بس در اوکراین تا سال ۲۰۲۶ (که الان به طور متوسط ۲۵ درصد احتمالش پیش‌بینی شده) و احتمال حمله چین به تایوان در سال ۲۰۲۵ (که الان به طور متوسط شش درصد احتمالش پیش‌بینی شده). تنها در سال جاری، سفته‌بازان ده‌ها میلیون دلار در این بازارها سرمایه‌گذاری کرده‌اند و حجم تراکنش‌ها هر روز به‌طور پیوسته افزایش یافته است. یادمان نرفته که هر بار بر سر نتیجه انتخابات ریاست‌جمهوری آمریکا چقدر بازار پیش‌بینی و احتمالات داغ می‌شود. این بازارهای پیش‌بینی البته مسائل اخلاقی و حقوقی خاصی را با خود به همراه می‌آورند. اما در عین حال این پلتفرم‌ها تجربه‌ای دموکراتیک و جالب محسوب می‌شوند، به‌ویژه برای کسانی در جامعه سیاست‌گذاری که برای تخصص ارزش زیادی قائل‌اند. موضوع حدس‌های مبتنی بر «خرد جمعی» البته چیز جدیدی نیست. در سال ۱۹۰۷، فرانسیس گالتون دانشمند انگلیسی آزمایشی ساده طراحی کرد: در یک نمایشگاه دام، او ۷۸۷ برگه پیش‌بینی را با دریافت مبلغی اندک از شهروندان و کشاورزان جمع‌آوری کرد و از هرکدام خواست وزن یک گاو نر برنده را حدس بزنند. حدس‌ها بسیار متفاوت بودند، اما حدس متوسط برابر با ۵۴۷ کیلوگرم درآمد، تنها یک درصد بیشتر از وزن واقعی گاو. این نتیجه آن‌قدر او را شگفت‌زده کرد که اعلام کرد: «این نتیجه، بیش از آنچه انتظار می‌رفت اعتبار قضاوت مردمی را نشان می‌دهد.» البته تخمین وزن گاو یک چیز است، و ارزیابی نقشه‌های ژئوپلیتیکی ترامپ و سایر رهبران جهان چیز دیگری. اما شاید هم شباهت‌هایی کلی را بتوان مشاهده کرد.

برای بررسی بیشتر موضوع باید به گذشته مراجعه کنیم. اگرچه بازارهای پیش‌بینی در دهه ۱۹۲۰ بسیار رایج بودند، اما طی دو دهه گذشته در آمریکا به موضوعی تابو و عمدتاً غیرقانونی بدل شدند. با این حال، دولت آمریکا چندان هم با این بازارها بیگانه نیست. در مقطعی، دستگاه امنیت ملی آمریکا خود یکی از کاربران اصلی آن‌ها بود. در دهه ۲۰۱۰، جامعه اطلاعاتی آمریکا یک بازار پیش‌بینی داخلی را در شبکه محرمانه خود راه‌اندازی کرد که با نام بازار پیش‌بینی جامعه اطلاعاتی شناخته می‌شد. در این پلتفرم، بیش از ۴۰۰۰ کاربر (متشکل از اعضای جامعه اطلاعاتی) در مباحث مربوط به پیش‌بینی ژئوپلیتیکی حضور داشتند و سرمایه‌گذاری هم می‌کردند. یارپا یا همان سازمان فعالیت‌های پژوهشی پیشرفته جامعه اطلاعاتی آمریکا نیز در چندین برنامه بزرگِ پیش‌بینیِ تاکنون سرمایه‌گذاری کرده است. حالا هم فعالیت‌های مختلفی در این زمینه در جریان است. مثلاً دونالد ترامپ جونیور پشت پلتفرمی به نام پلی مارکت است که پس از یک نبرد حقوقی طولانی آماده ورود به بازار آمریکا است و کمیسیون معاملات آتی کالای آمریکا نیز رویکردی سهل‌گیر در این خصوص در پیش گرفته است. در حال حاضر بیشترین پیش‌بینی‌ها در حوزه مسابقات ورزشی است. این موضوعی است که پرسشی عمیق‌تر را مطرح می‌کند: فایده واقعی بازارهای پیش‌بینی مدرن به‌ویژه در حوزه سیاست خارجی چیست؟ آیا بهتر نیست پیش‌بینی‌ها به همان مسائل ورزشی محدود بمانند؟ در بازار پیش‌بینی‌های ژئوپلیتیک، چند مسئله مطرح است؛ از جمله پوشش ریسک اقتصادی برای رویدادهای واقعی که مهم‌ترین موضوع است. احتمالاً این وضع در آینده نزدیک تغییر چندانی نخواهد کرد. در اصل، بازارها تجمیع‌کننده اطلاعات هستند. زمانی که بازاری به‌اشتباه قیمت‌گذاری شود، مشارکت‌کنندگان انگیزه مالی دارند که معامله کنند و خطا را اصلاح کنند و بدین ترتیب اطلاعات پخش می‌شود. اما ظرفیت بازارها برای تجمیع اطلاعات تنها به اندازه نقدشوندگی و عمقِ آن‌هاست. از این منظر، بازارهای ژئوپلیتیکی امروز عموماً ضعیف‌اند. تاکنون، بیشتر بازارهای پیش‌بینی (به استثنای بازارهای مرتبط با انتخابات) به‌طور محدود فعالیت داشته‌اند. در عین حال، کسانی که منافع مالی چشمگیری در خطر دارند، بیشتر احتمال دارد از بازارهای بیمه برای پوشش ریسک استفاده کنند تا بازارهای پیش‌بینی. همچنین محدودیت‌هایی وجود دارد درباره اینکه چه رویدادهایی را می‌توان در بازار پیش‌بینی کرد: مثلاً قوانین آمریکا محدودیت‌هایی در این زمینه دارد و سرمایه‌گذاری در برخی حوزه‌های پیش‌بینی را منع می‌کند. تا زمانی که سازوکارهای نظارتی بهتری برای جلوگیری و اعمال مجازات در برابر سوءاستفاده‌های بازار (مانند معاملات نهانی) ایجاد شود احتمالاً محدودیت‌ها باقی خواهند ماند. عاقلانه است که برای احتمال‌های ژئوپلیتیکی درج‌شده در بازارهای امروز حاشیه خطای بزرگی قائل شویم. بازارهای پیش‌بینی دلیلی برای کنار گذاشتن تخصص پژوهشگران و صاحب‌نظران نیستند. بازار پیش‌بینی جایگزین تخصص حوزه‌ای نیست، بلکه مکمل آن است. و دقت آن تنها در بلندمدت سنجیده خواهد شد، نه بر اساس یک معامله منفرد.

منبع: شورای روابط خارجی

چرا باید خواند: اینجا با موضوعی بسیار جالب به نام بازارهای پیش‌بینی آشنا می‌شوید که احتمال رویدادهای ژئوپلیتیک جهانی و سرمایه‌گذاری بر اساس آنها را هم مورد توجه قرار می‌دهند؛ البته با قائل شدن حاشیه خطای لازم.





منبع: فارن پالسی
چرا باید خواند:
دونالد ترامپ در زمینه مذاکرات با روسیه و پایان‌دادن به جنگ اوکراین نتوانسته کار خاصی از پیش ببرد. این یادداشت توضیح می‌دهد ترامپ چه اشتباهاتی در این راه داشته و سناریوی احتمالی برای پایان جنگ را چطور می‌شد شکل داد.

[آینده آمریکا]

حکایت دوبار ریاست‌جمهوری به شیوه آماتوری

نگاهی به ویژگی‌های دونالد ترامپ در چانه‌زنی با روسیه



استیون والت
استاد روابط بین‌الملل در دانشکده بلفر در هاروارد

اخیراً دونالد ترامپ نشست عجیبی در آلاسکا با حضور ولادیمیر پوتین داشت و یک گردهمایی عجیب هم با رهبران ناتو در واشنگتن برگزار کرد. این عجایب یک بار دیگر یادآور این واقعیت بود که دونالد ترامپ رئیس‌جمهور آمریکا یک مذاکره‌کننده بسیار ضعیف است؛ استادی واقعی در «هنر امتیاز دادن». او هیچ‌گاه برای نشست‌های مهمش آماده نمی‌شود و از زیردستانش نمی‌خواهد که زمینه کار را از پیش فراهم کنند. او بدون آنکه بداند بر اساس موازین حقوقی بین‌الملل چه می‌خواهد یا خطوط قرمزش کجاست، در انواع نشست‌ها با رهبران کشورهای دیگر جهان حاضر می‌شود. اما هیچ استراتژی‌ای ندارد و به جزئیات علاقه‌مند نیست و بنابراین صرفاً به بداهه‌گویی بسنده می‌کند و طبیعتاً حرف‌های دیگری هم در آن میان می‌زند.

در دوره نخست ریاست‌جمهوری او چیزهای زیادی درباره‌اش آموختیم. مثلاً دیدیم که وقتش را در آن دیدارهای بی‌اهمیت و نمایشی با کیم جونگ اون رهبر کره شمالی تلف کرد. آن نمایش‌ها به ما ثابت کرد تمام آنچه ترامپ واقعاً می‌خواهد توجه است. البته در کنارش تصاویری هم می‌خواهد که این طور القا کند که او کنترل همه چیز را در دست دارد. محتوای هر توافقی که قرار است ترامپ امضا کند، یا در اولویت بعدی قرار دارد و یا اصلاً بی‌ربط است. به همین دلیل برخی از توافق‌های تجاری که او اخیراً اعلام کرده، به‌مراتب برای آمریکا نامطلوب‌تر و زیان‌رسان‌تر از آن چیزی هستند که او ادعا می‌کند.

تنها دلیل اینکه هنوز جهان به این اشتباهات دیپلماتیک بی‌قاعده ترامپ توجه می‌کند این است که او به‌طور اتفاقی رئیس‌جمهور قدرتمندترین کشور جهان است. نمایندگان کنگره آمریکا از حزب جمهوری‌خواه (که بیشتر به یک فرقه شبیه است) هم پشت او هستند و تمام هوا و هوس او را برآورده می‌کنند.

اما زمانی که افراد کم‌وزنی مانند ترامپ، مارکو روبیو وزیر امور خارجه آمریکا و استیو ویتکاف دیپلمات آماتور او مقابل چهره‌هایی همچون ولادیمیر پوتین رئیس‌جمهور روسیه یا سرگئی لاوروف وزیر امور خارجه روسیه قرار می‌گیرند، باید انتظار داشت که طرف روسی جیب آمریکا را کاملاً خالی کند. هر چه باشد آنها تجربه بیشتری در کارشان دارند. در مورد همین نشست عجیب اخیر در آلاسکا، کافی است از خود بپرسید: ترامپ در دیدارش با پوتین چه چیزی برای آمریکا یا متحدانش یا اوکراین به دست آورد؟ هیچ. آیا پوتین چیزی به آمریکا و اوکراین واگذار کرد؟ خیر. در همین راستا، ترامپ چه امتیازی از رهبران اروپایی گرفت که به دیدارش آمدند تا برای رها نکردنِ اوکراین به او التماس کنند؟

یک مذاکره موفق با رقیبی جدی، نیازمند ارزیابی بی‌رحمانه و واقع‌بینانه از منافع، قدرت و اراده هر دو طرف است. شما نمی‌توانید رهبری مانند پوتین را صرفاً به این دلیل که از شما خوشش می‌آید یا به‌خاطر پهن کردن فرش قرمز در باند فرودگاه، به دادن امتیاز وادار کنید. همچنین نمی‌توانید با توهمات یا تهدیدها و وعده‌هایی که هیچ‌کس آن‌ها را جدی نمی‌گیرد، به جایی برسید.

این مشکل اخیر بیش از یک دهه است که سیاست غرب در قبال روسیه و اوکراین را آشفته کرده است؛ هر چند بیشتر سیاستمداران و تحلیل‌گران غربی هنوز هم از پذیرش آن اکراه دارند. واقعیت این است که ریشه اصلی مشکل، نوعی عدم تقارن بنیادی در انگیزه‌ها و منافع روسیه و غرب است؛ عدم تقارنی که از برداشت هر طرف از تهدید و تعریف منافع حیاتی ناشی می‌شود. پوتین ممکن است دلایل متعددی برای اقداماتش (مثل حمله به اوکراین) داشته باشد، اما مهم‌ترین آن ترسی بود که در سراسر طیف سیاسی روسیه مشترک است و آن هم اینکه پیوستن اوکراین به ناتو یک تهدید وجودی برای روسیه محسوب می‌شود.

هیچ چیز بیش از سیاست سر در برف کردن نخبگان سیاست خارجی غرب به موضع غرب در این مسئله آسیب نزده است؛ نخبگانی که از پذیرش این واقعیت سر باززدند که گسترش بی‌پایان ناتو (و به خصوص دعوت سال ۲۰۰۸ از اوکراین و گرجستان برای آماده‌سازی درخواست عضویت در ناتو) یک اشتباه راهبردی بود. این موضوع مهم‌ترین آن «علل ریشه‌ای» است که پوتین می‌خواهد در هر توافق صلحی مورد توجه قرار گیرد. همچنین این همان چیزی است که

چرا باید کشوری عاقل به وعده یا تعهدی که ترامپ می‌دهد اعتماد کند؟ او سابقه مادام‌العمری در زیر پا گذاشتن تعهدات و تغییر مسیر ناگهانی در سیاست‌هایش دارد.

حامیان گسترش ناتو در غرب کوشیده‌اند آن را انکار کنند یا نادیده بگیرند. هیچ‌یک از این موارد، تجاوز پیش‌دستانه پوتین به اوکراین را توجیه نمی‌کند. اما باید به این نکته هم توجه داشت که اگر هیچ‌کس دلایل آغاز یک مناقشه را از ابتدا نپذیرد و به آن‌ها رسیدگی نکند پایان دادن به آن خیلی دشوار خواهد بود.

واقعیت ناخوشایند این است که مسکو مایل بوده اقتصاد خود را در وضعیت جنگی قرار دهد و سربازانش را فدا کند تا به اهدافش برسد، در حالی که حامیان غربی اوکراین چنین نکرده‌اند و نخواهند کرد. اوکراینی‌ها هم برای دفاع از کشورشان فداکاری کرده‌اند و کشورهای غربی نیز پول، سلاح، اطلاعات، آموزش و حمایت دیپلماتیک فراوانی در اختیار کی‌یف گذاشته‌اند. اما از همان ابتدا روشن بود که هیچ‌کس در اروپا یا آمریکای شمالی نیروهای نظامی خود را برای جنگیدن و مردن به آنجا نخواهد فرستاد. رهبران غربی باید در سال ۲۰۰۸ یا پس از ۲۰۱۴ این موضوع را با دقت بیشتری در نظر می‌گرفتند. کسانی هستند که فکر می‌کنند ناتو باید خود وارد جنگ می‌شد اما آن‌ها هرگز نتوانستند افکار عمومی یا رهبران مربوطه را در این خصوص متقاعد کنند.

نتیجه این شـده است که روسـیه در نبرد اوکراین برتری میدانی پیدا کرده و حتی برخی خطاهای اوکراین (مانند ضدحمله نافرجام تابسـتان ۲۰۲۳) نیز به روسیه یاری رسانده است. کسـانی که هنوز اصرار دارند تنها نتیجه قابل قبول این اسـت که اوکراین تمام سرزمین‌های ازدسـت‌رفته‌اش (از جمله کریمه) را بازپس بگیرد و سپس به ناتو و اتحادیه اروپا بپیوندد، باید دقیقاً توضیح دهند که چگونه قصد دارند به این هدف برسـند. تا زمانی که آنان استراتژی منسجم و قانع‌کننده‌ای برای تحقق این معجزه ارائه نکنند، انتظار دستیابی به آن در میز مذاکره مضحک است.

پس، آیا درسـت بود که ترامپ در نشست اخیر آلاسـکا جانب پوتین را بگیـرد و در برابر وعده‌ها و التماس‌های رهبران اروپایی که به واشینگتن آمدند تا به او روحیه بدهند مقاومت کند؟ پاسخ منفی است

در اینجا پای مسائل بسـیار بزرگ‌تری در میان است و اسـتراتژی‌های مذاکره آمریکا و اروپا باید بر آن‌ها تمرکز کند. حتی اگر برخی از خواسـته‌های پوتین ناگزیر در توافق صلح آینده به رسمیت شناخته شوند، برخی دیگر باید به‌طور قاطع رد شوند؛ مانند درخواسـت خروج نیروهای ناتو از برخی کشورهای عضو یا خلع سلاح در بخشی از آن. روسیه اصرار دارد که باید در مقابل نیروهای خارجی که بیم دارد روزی در اوکراین مستقر شـوند قادر به محافظت از خود باشد. اما در مقابل، اوکراین نیز باید در برابر حملات مجدد روسیه امکان دفاع از خود را داشته باشد.

این نگرانی دوم همان دلیلی است که باعث شده اوکراین و دیگر کشـورهای اروپایی به دنبال نوعی تضمین امنیتی باشند؛ شاید چیزی شبیه به ماده ۵ ناتو اما بدون عضویت رسمی. با این حال، این ایده با دسـت‌کم دو ایراد آشکار روبه‌رو است. اول آنکه ماده ۵ یک تعهد امنیتی مطلق و بی‌چون‌وچرا نیسـت و به‌هیچ‌وجه ماشه‌ای نیست که به‌طور خودکار موجب اعزام نیروهای متحدین برای کمک به یک عضو مورد حمله قرارگرفته شود. تمام آنچه ماده ۵ بیان می‌کند این است که حمله به یک عضو به‌عنوان حمله به همه تلقی خواهد شـد و هر کشور عضو، فردی و جمعی، «اقدامی را که ضروری بداند» انجام خواهد داد. نکته دوم که به همان اندازه مهم اسـت این است که چرا باید کشوری عاقل به وعده یا تعهدی که ترامپ می‌دهد اعتماد کند؟ او سابقه مادام‌العمری در زیر پا گذاشتن تعهدات و تغییر مسیر ناگهانی در سیاست‌هایش دارد. پس حتی اگر در نهایت توافقی درباره نوعی تضمین امنیتی برای اوکراین حاصل شود، چرا کسی باید آن را جدی بگیرد؟

همچنین صحبت‌هایی درباره ترتیب دادن دیدار رودررو میان پوتین و زلنسکی مطرح است؛ دیداری که احتمالاً آمریکا نقش میانجی را در آن ایفا خواهد کرد. این دیدار مسـتلزم امتیازی نمادین از سوی پوتین است که در گذشته با چنین درخواست‌هایی مخالفت کرده بود. اما باور کردن اینکه چنین ملاقاتی بدون تغییر چشمگیر در میدان نبرد صورت بپذیرد و در چشم‌انداز بلندمدت اوکراین بتواند صلحی پایدار به همراه داشته باشد برای من دشوار است. البته مهم است که فریب هیاهوی دیدارهای شخصی را نخوریم؛ دیدارهایی که سروصدای رسانه‌ای فراوانی ایجاد می‌کنند اما نتیجه‌ای اندک به بار می‌آورند؛ به‌ویژه هنگامی که ترامپ و ویتکاف درگیر باشند.

بهترین نتیجه‌ای که می‌توان به آن امید داشت چیست؟ با توجه به روند پیشروی جنگ و این واقعیت که روسیه برای این مسئله بیش از غیر اوکراینی‌ها اهمیت قائل است، مسکو به بخشی از خواسته‌های خود خواهد رسید. اما باید در نظر گرفت که روسیه هزینه‌های هنگفتی تاکنون در جنگ اوکراین پرداخته و چشم‌انداز زیان‌های حتی بیشتر هم وجود دارد زیرا اوکراین همچنان می‌تواند از حمایت سخاوتمندانه خارجی برخوردار باشد.

به جای اتکا به رویکرد ناپایدار و متناقض ترامپ و میل او برای درگیری با متحدان اروپایی‌اش در مسائل گوناگون، بهترین راه برای دستیابی به بهترین توافق ممکن در اوکراین این است که آمریکا جبهه‌ای واحد با اروپا را حفظ کند، ناتو حمایت نظامی از اوکراین را ادامه دهد و اوکراین و آمریکا نیز مذاکراتی جدی و از پیش آماده‌شده با روسیه را بر پایه ارزیابی واقع‌بینانه از موقعیت چانه‌زنی طرفین دنبال کنند. اما اگر به دنبال کسـی برای انجام مذاکراتی جدی و حساب‌شده باشید، ترامپ کسی نیست که انتخاب من باشد.

همه این‌ها باعث می‌شود فکر کنم که اگر کامالا هریس معاون سابق رئیس‌جمهور آمریکا در نوامبر گذشته به‌عنوان رئیس‌جمهور انتخاب می‌شد چه اتفاقی می‌افتاد. هرچند هریس به‌هیچ‌وجه یک استراتژیست بزرگ در سیاست خارجی نبود و دولت بایدن نیز در برخورد با روسیه و اوکراین سـهمی از اشتباهات خود داشت، اما در واشـینگتن (و میان نخبگان حزب دموکرات) این نکته پذیرفته شده بود که اوکراین قرار نیست به همه اهداف خود دست یابد. آنها همچنین قبول داشتند که جنگ باید پس از پایان انتخابات آمریکا خاتمه یابد. من بر این باورم که او تیم بایدن را با مشاوران دیگری که شایسـتگی بالاتری داشتند جایگزین می‌کرد و به آنان دستور می‌داد برای تحقق این نتیجه فشار بیاورند. احتمالاً در یک وضعیت دشوار، بهترین توافق ممکن برای اوکراین می‌توانست حاصل شود. البته نمی‌دانم که آیا دولت او موفق می‌شد یا خیر. اما قطعاً نمی‌توانست بیش از ترامپ به اعتبار آمریکا به‌عنوان یک بازیگر دیپلماتیک قابل‌اعتماد و کارآمد آسیب برساند.

روسیه در نبرد اوکراین برتری میدانی پیدا کرده و حتی برخی خطاهای اوکراین (مانند ضدحمله نافرجام تابستان ۲۰۲۳) نیز به روسیه یاری رسانده است



نخبگان غرب از پذیرش این واقعیت سر باززدند که گسترش بی‌پایان ناتو (و به خصوص دعوت سال ۲۰۰۸ از اوکراین و گرجستان برای آماده‌سازی درخواست عضویت در ناتو) یک اشتباه راهبردی بود

حقوق بین‌الملل به این نکته اذعان دارد که هنگامی که یک دولت تشکیل شد، حتی وقتی برخی از عناصر دولت‌بودن به خطر بیفتند، همچنان به موجودیت خود ادامه می‌دهد.

[آینده زمین]

نفس‌کشیدن زیر آب

سرنوشت حقوقی کشورهایی که بر اثر تغییرات اقلیمی ناپدید می‌شوند چیست؟

کشورهای جزیره‌ای کوچک مانند تووالو، کیریباتی، مالدیو و جزایر مارشال در دوران امروزی به صورت مشخص در برابر تغییرات اقلیمی آسیب‌پذیر هستند. افزایش سطح دریاها، طوفان‌های شدیدتر، کمبود آب شیرین و آسیب‌دیدن زیرساخت‌ها همگی توانایی این جزایر برای پشتیبانی از حیات را تهدید می‌کنند.

برخی جزایر حتی با چشم‌انداز تلخ فرو رفتن در زیر اقیانوس روبه‌رو هستند. این وضعیت پرسشی حقوقی بی‌سابقه را مطرح می‌کند: آیا اگر سرزمینِ این کشورهای کوچک ناپدید شود، آن‌ها همچنان می‌توانند «کشور» تلقی شوند؟

وضعیت آینده این کشورها به‌عنوان «دولت» اهمیتی بسیار دارد. اگر بدترین سناریو رخ دهد، جمعیت آن‌ها خانه‌ها و منابع درآمد خود را از دست خواهند داد. آن‌ها همچنین شیوه زندگی، هویت، فرهنگ، میراث و جوامع خود را از دست می‌دهند. همزمان، از دست دادن حاکمیت می‌تواند این کشورها را از کنترل بر منابع طبیعی ارزشمند محروم کند و حتی جایگاهشان در سازمان‌های بین‌المللی همچون سازمان ملل را از بین ببرد. به همین دلیل، این کشورها به‌شدت تلاش می‌کنند تا از بروز چنین سرنوشتی جلوگیری کنند. به‌عنوان نمونه، تووالو معاهده‌ای با استرالیا امضا کرده است تا اطمینان حاصل شود که این کشور صرف‌نظر از تأثیر تغییرات اقلیمی بر جزایرش همچنان به‌عنوان یک دولت شناخته خواهد شد.

با این اوصاف، می‌توان گفت به دلیل تغییرات اقلیمی و افزایش سطح دریا، سرنوشت آینده سرزمینیِ تووالو نامشخص است و به همین جهت، استرالیا متعهد شده است که شهروندان تووالو را که به دنبال مهاجرت و آغاز زندگی تازه در سرزمینی امن‌تر هستند، بپذیرد. در مواجهه با تهدید نابودی فیزیکی، تووالو همچنین روند دیجیتالی‌شدن خود را آغاز کرده است. این اقدام شامل انتقال خدمات دولتی به بستر آنلاین و همچنین بازآفرینی سرزمین و بایگانی مجازی فرهنگ آن کشور می‌شود. هدف این است که تووالو (حتی در زمانی که تغییرات اقلیمی جمعیت آن را مجبور به تبعید کرده و دریاها سرزمینش را بلعیده‌اند) همچنان به‌عنوان یک دولت به موجودیت خود ادامه دهد. تووالو اعلام کرده است که نخستین ملت دیجیتال جهان خواهد بود.

در سایر مناطقی که در معرض تهدید زیر آب‌رفتن قرار دارند، برنامه‌های دیگری نیز در جریان است. مثلاً در مالدیو، راه‌حل‌های مهندسی در حال آزمایش‌اند. این اقدامات شامل افزایش مصنوعی ارتفاع جزایر برای مقاومت در برابر ناپدید شدن سرزمین‌هاست. کشورهای جزیره‌ای اقیانوس آرام هم در تلاش‌اند با ابتکارهایی، خود را در برابر تهدیدات اقلیمی حفظ کنند.

اما پرسشی که اینجا ایجاد می‌شود این است که وضعیت آینده دولت‌بودن کشورهای کوچک جزیره‌ای از نظر حقوقی چگونه تعیین خواهد شد؟

به‌طور سنتی، حقوق بین‌الملل وجود چهار عنصر را برای شکل‌گیری یک دولت الزامی می‌داند: وجود جمعیت، وجود سرزمین، داشتن حکومت موثر و مستقل، توانایی برقراری روابط بین‌المللی.

با توجه به تغییرات اقلیمی و افزایش سطح دریاها، سرزمین کشورهای جزیره‌ای کوچک عملاً غیرقابل سکونت می‌شود و بنابراین هم جمعیت و هم سرزمین از میان خواهند رفت. حکومت مؤثر و مستقل نیز عملاً غیرعملیاتی خواهد شد. پس در ظاهر، همه عناصر لازم برای دولت‌بودن از بین می‌روند. اما حقوق بین‌الملل به این نکته اذعان دارد که هنگامی که یک دولت تشکیل شد، حتی وقتی برخی از عناصر دولت‌بودن به خطر بیفتند، همچنان به موجودیت خود ادامه می‌دهد. برای نمونه، اصطلاحاً کشورهایی مانند سومالی همچنان به‌عنوان دولت شناخته می‌شوند، حتی با وجود اینکه فاقد یک حکومت موثر هستند.



منبع: کاتماندو پست

چرا باید خواند:
تغییرات اقلیمی دارد برخی کشورها را واقعاً از عرصه زمین محو می‌کند. بخوانید تا ببینید آینده حقوقی آنها چه خواهد بود.

با این حال، تهدیدهایی که تغییرات اقلیمی متوجه کشورهای کوچک جزیره‌ای کرده، بی‌سابقه و بسیار جدی‌اند. این تهدیدها همچنین به احتمال فراوان دائمی خواهند بود. به همین دلیل، روشن نیست که آیا حقوق بین‌الملل می‌تواند چنین انعطافی را به کشورهای جزیره‌ای در حال غرق‌شدن نیز تعمیم دهد یا نه.

دیوان بین‌المللی دادگستری (ICJ) به‌تازگی نظر مشورتی خود را درباره تعهدات دولت‌ها در خصوص تغییرات اقلیمی صادر کرده است. این دیوان طیف گسترده‌ای از مسائل مربوط به تعهدات حقوقی کشورها در زمینه تغییرات اقلیمی را بررسی کرد که شامل آینده دولت‌بودن کشورهای کوچک جزیره‌ای نیز می‌شد. در این زمینه، دیوان اذعان کرد که تغییرات اقلیمی می‌تواند موجودیت کشورهای کوچک و دولت‌های ساحلی کم‌ارتفاع را تهدید کند. اما بحث خود را با یک جمله کوتاه و تا حدی معماگونه به پایان رساند: «هنگامی که یک دولت تشکیل می‌شود، ناپدید شدن یکی از عناصر تشکیل‌دهنده آن لزوماً به معنای از دست دادن دولت‌بودن نیست».

این عبارت دقیقاً به چه معناست؟ پاسخ کاملاً روشن نیست. از یک سو، این تصمیم به نظر می‌رسد تأییدی بر همان رویکرد سنتی و انعطاف‌پذیر حقوق بین‌الملل نسبت به مفهوم دولت‌بودن باشد. برخی از قضات دیوان این جمله را به‌گونه‌ای تفسیر کردند که انعطاف‌پذیری‌ای که پیش‌تر در زمینه‌های دیگر (مانند دولت‌های ورشکسته) اعمال می‌شد، اکنون می‌تواند به وضعیت کشورهای جزیره‌ای در حال غرق شدن نیز تعمیم یابد. به بیان دیگر، یک کشور می‌تواند حتی در صورتی که زیر امواج دریا از میان برود، از نظر حقوقی همچنان موجودیت خود را حفظ کند. با این حال ممکن است در کشورهایی که در معرض غرق‌شدن هستند، همه عناصر اصلی یعنی جمعیت، سرزمین، حکومت و توانایی ورود به روابط بین‌المللی از بین بروند. این آینده‌ای نامعلوم از لحاظ حقوقی را برای آنها به نمایش می‌گذارد.

از منظر فرهنگی، مالکیت خانه در جوامع آمریکای لاتین چیزی فراتر از یک پناهگاه فیزیکی است: نمادی است از بزرگسالی، استقلال و موفقیت.

[آینده قاره آمریکای جنوبی]

مسکن به شیوه آمریکای لاتین

آیا صاحبخانه‌بودن یک میراث خانوادگی است یا نماد پیشرفت؟

مالکیت خانه که در دهه‌های گذشته نمادی از موفقیت، ثبات و پیشرفت اجتماعی در میان مردم آمریکای لاتین و حوزه کارائیب به شمار می‌رفت، اکنون با بحرانی خاموش مواجه شده است. در حالی که سیاست‌های عمومی و تصمیمات خانوادگی همچنان پیرامون مالکیت خانه به‌عنوان نماد ثبات و پیشرفت می‌چرخند، واقعیت در کشورهای این منطقه تصویری متفاوت را نشان می‌دهد: طی ۲۰ سال گذشته، نرخ مالکیت خانه در بسیاری از کشورهای این منطقه به‌طور پیوسته کاهش یافته است.

در شـــرایطی که متوسط قیمت مسکن با سرعتی به‌مراتب بیشتر از متوسط رشد درآمد افزایش پیدا می‌کند، اوضاع در آینده چگونه خواهد بود؟ این سوالی است که مردم در منطقه آمریکای لاتین و کارائیب از خودشان می‌پرسند، زیرا طی نسل‌های متوالی، آنها یاد گرفته‌اند که مسکن را یک دارایی ارثی بدانند. اما نسل امروزی آنها مالکیت مسکن را یک ویژگی اصلی در توسعه جامعه می‌بیند. این نسل حالا به دنبال «ثبات» در بخش مسکن هستند.

از منظـــر فرهنگی، مالکیت خانه در جوامع آمریـــکای لاتین چیزی فراتر از یک پناهگاه فیزیکی اســـت: نمادی است از بزرگسالی، استقلال و موفقیت. در آمریکای لاتین و کارائیب، خرید خانه اغلب پیش‌شرطی برای تشکیل خانواده یا دستیابی به ثبات شخصی تلقی می‌شود؛ برداشتی که توسط الزامات خانوادگی و فرهنگ عامه تقویت شده است.

اما فراتر از ابعاد فرهنگی، کارکرد اقتصادی مســـکن یکی از مهم‌ترین جذابیت‌های آن اســـت. مالکیت خانه به‌عنوان ابزاری برای انباشـــت ثروت و راهی برای تضمین آینده اقتصادی افراد تلقی می‌شود. در کشورهای آمریکای لاتین و کارائیب، بخش بزرگی از جمعیت آن را بیمه‌ای برای دوران ســـالمندی یا منبع درآمـــدی مکمل برای بازنشستگی‌های شکننده آینده می‌دانند.

با این حال، شـــکاف روزافزون میان قیمت مسکن و درآمد متوســـط در آمریکای لاتیـــن و کارائیب، آرزوی مالکیت خانه را به دلایل گوناگون در معرض تهدید قرار داده است. یکی از این دلایل، مالی‌سازی بازارهای املاک و مســـتغلات است که ناشی از هجوم عظیم سرمایه‌های خصوصی بوده و موجب افزایش قیمت‌ها و محدود شدن دسترســـی برای اقشار متوسط و کم‌درآمد شده است. در بازارهایی که مسکن عمدتاً به‌عنوان سرمایه‌گذاری تلقی می‌شود، مالکیت برای کسانی که صرفاً به‌دنبال مکانی برای زندگی و تشکیل خانواده هستند دست‌نیافتنی می‌شود.

البته باید توجه داشت که ایده مالکیت به‌عنوان تنها شکل سکونت، جهان‌شمول نیست. در برخی کشورهای اروپایی ماننـــد آلمان، اتریش و دانمـــارک، نظام‌های اجاره‌ای آن‌چنان توســـعه یافته‌اند کـــه مالکیت اصلاً ضرورت نیست، بلکه تنها یکی از گزینه‌هاست. در چنین کشـــورهایی، خانوارها بدون نیاز به خرید خانه، امنیت ســـکونتی می‌یابند و این کار نیز به لطف قراردادهای تقریباً ثابت، ممانعت از افزایش شدید قیمت و تضمین استانداردهای کیفیت مسکن توسط دولت‌ها امکان‌پذیر شده اســـت. از ســـوی دیگر، گزینه‌هایی سودآورتر از مالکیت مسکن هم در این کشورها وجود دارد.

همچنین در شـــهرهایی مثل وین تقریباً نیمی از ســـاکنان در خانه‌های اجاره‌ای زندگی می‌کنند که توسط مقامات محلی یارانه داده شده یا تحت مقررات هستند. شهرداری بیش از ۲۲۰ هزار واحد مسکونی برای اجاره‌های اجتماعی در اختیار دارد و بسیاری دیگر از واحدها توسط انجمن‌های غیرانتفاعی اداره می‌شوند. این سیاست تضمین کرده است که دسترسی به مسکن صرفاً بر اساس قدرت خرید تعیین نشود، بلکه عدالت هم در آن رعایت شود. تعاونی‌ها هم در این موضوع نقش ایفا می‌کنند.

در آمریکای لاتین نیز تجربه‌های مشابهی وجود دارد. مثلاً تعاونی‌های مسکن در اروگوئه امکان دسترســـی صدها خانواده به مسکن را از طریق مالکیت جمعی و خودمدیریتی فراهم کرده‌اند. این مدل‌ها دارای ثبات هستند و جوامعی منسجم و مشارکتی را ترویج می‌کنند.

تضمین دسترسی به مسکن بی‌تردید نیازمند افزایش عرضه مسکن مقرون‌به‌صرفه است، اما این موضوع همچنین به معنای پذیرش آن است که این گزینه به‌تنهایی راه‌حل مناسبی برای تمامی اقشار جامعه فراهم نمی‌کند. نمود روشن این محدودیت‌ها در شهرهای آمریکای لاتین دیده می‌شود؛ جایی که مسکن مقرون‌به‌صرفه عملاً کمیاب و بد مکان است. همچنین عرضه بیشتر مسکن در مناطقی صورت گرفته که اقشار ثروتمندتر را هدف قرار می‌دهد.

درواقـــع این نکته را باید در مورد بخش مســـکن آمریکای لاتین در نظر داشـــت: موانع ساختاری متعددی پیش روی کسانی قرار دارد که می‌توانند عرضه مسکن را در این منطقه افزایش دهند، چه از نظر کمیت و چه از نظر انواع اشـــکال ســـکونت. واقعیت این است که در کشورهای آمریکای لاتین و کارائیب، چالش‌هایی مانند مقررات محدودکننده برنامه‌ریزی شهری، هزینه‌های بالای زمین، نبود مشوق برای ساخت مسکن مقرون‌به‌صرفه، محدودیت در تأمین مالی برای اجاره‌های بلندمدت و سیاست‌های مالیاتی بسیار جدی و دست‌وپاگیر هستند.

رفع این موانع شرطی ضروری برای افزایش چشمگیر تولید مسکن است. اما آن طور که صاحب‌نظران می‌گویند، بدون سیاســـت‌های فعالی که بتواند قوانین دست و پاگیر کنونی را تغییر دهد، امکان حل مشکل مسکن در این منطقه وجود ندارد و بازار مسکن همچنان به‌طور فزاینده‌ای در آمریکای لاتین به شکل انحصاری باقی خواهد ماند.

منبع: ال پاییس

چرا باید خواند: مشکل مسکن در یکی از مناطق پرجمعیت جهان، یعنی آمریکای لاتین، بسیار جدی است. این گزارش توضیحی است درباره این بحران خاموش.



[آینده استرالیا]

مشکلات توازن قوا در حیاط خلوت دوردست

استرالیا با تغییرات غیرمنتظره در مناسباتش با آمریکا چه می‌کند؟

منبع: مدرن دیپلماسی

چرا باید خواند:
استرالیا در دولت دوم دونالد ترامپ خود را در موقعیت دشواری یافته و نتوانسته نظر امریکا را برای تداوم اتحاد امنیتی و تجاری بین دو کشور تامین کند. اینجا توضیح مفصلی می‌دهیم درباره آنچه که تاکنون رخ داده و آنچه که پیش روی دولت استرالیا خواهد بود.



از زمانی که دونالد ترامپ در ژانویه ۲۰۲۵ به مقام ریاست‌جمهوری آمریکا بازگشت، استرالیا با تغییراتی کاملاً غیرقابل پیش‌بینی در روابط خود با یکی از نزدیک‌ترین متحدانش دست‌وپنجه نرم می‌کند. استرالیا مدت‌هاست که سعی کرده خود را کشوری متعهد به حفظ توازن قوا در حیاط خلوت خود در منطقه ایندو پاسیفیک (اقیانوس هند و آرام) نشان دهد. بر کسی پوشیده نبود که این توازن تا حد زیادی توسط برتری اقتصادی و نظامی آمریکا تضمین شده است و علت پایبندی استرالیا به آن نیز همین است. اما از زمانی که دونالد ترامپ مجدد به قدرت رسید واضح است که او سیاست‌های اقتصادی حمایت‌گرایانه را دنبال می‌کند که حتی به ضرر متحدانی مثل استرالیا نیز تمام می‌شود. همچنین ترامپ علاقه‌مند نیست نقش سابق آمریکا برای متحدانش به عنوان تضمین‌کننده امنیت آنها را ادامه دهد و این موضوع را به اروپایی‌ها و استرالیا و کانادا و هند و سایر متحدان نیز نشان داده است. با این اوصاف کانبرا ناچار است این رابطه دیرینه با آمریکا را بازتنظیم کند.

لغو ناگهانی گفت‌وگوهای میان آنتونی آلبانیزی رئیس جمهور استرالیا و همتای آمریکایی‌اش ترامپ در حاشیه اجلاس گروه هفت در ماه ژوئن، به معنای لغو نخستین دیدار رودرروی این دو رهبر بود. از آن زمان و با نبود چشم‌اندازی برای چنین دیداری، آلبانیزی از سوی مخالفان سیاسی‌اش مورد انتقاد قرار گرفته است. مخالفان اصلی او از حزب لیبرال میانه راست هستند که این وضعیت را «بی‌توجهی به پایدارترین اتحاد استرالیا» می‌دانند.

در داخل کشور نیز مدیریت روابط با آمریکا برای دولت آلبانیزی آسان نیست، به‌ویژه به این دلیل که ترامپ در استرالیا به‌شدت نامحبوب است. نظرسنجی مؤسسه لووی در سال ۲۰۲۵ نشان داد که اعتماد استرالیایی‌ها به آمریکا به پایین‌ترین سطح تاریخی خود رسیده است. تنها ۳۶ درصد از پاسخ‌دهندگان گفته‌اند به رفتار مسئولانه آمریکا اعتماد دارند و این نشان‌دهنده کاهشی ۲۰ درصدی نسبت به سال ۲۰۲۴ میلادی است. با این حال، حتی در افکار عمومی نیز این بی‌میلی با نگرانی‌های ژئواستراتژیک متعادل می‌شود: ۸۰ درصد از استرالیایی‌ها همچنان بر این باورند که اتحاد آمریکا و استرالیا برای امنیت ملی استرالیا مهم است.

در واقع، صرف‌نظر از هرگونه نگرانی‌ای که کانبرا ممکن است نسبت به دیدگاه‌های دولت ترامپ داشته باشد، استرالیا همچنان به‌شدت به حضور آمریکا در آسیا نیاز دارد تا وزنه تعادلی در برابر سلطه فزاینده چین در منطقه باشد. کانبرا هرگز اتحاد خود با آمریکا یا تعهدات گسترده‌ترش به متحدانش در منطقه اقیانوس هند و آرام را نفی نکرده است. اما همان‌گونه که سفر اخیر آلبانیزی به چین نشان می‌دهد، در شرایط ژئوپلیتیکی و اقتصادی‌ای که به‌سرعت در حال تغییر است، استرالیا نمی‌تواند منافع منطقه‌ای خود را برای خشنود کردن آمریکا به تعویق بیندازد. چین به احتمال زیاد سردی روابط آمریکا و استرالیا را فرصتی مناسب برای جلب نظر کانبرا می‌داند و پکن در سفر آلبانیزی تمام تلاش خود را برای جذب او به کار بست.

دولت آلبانیزی با دقت و با اتخاذ استراتژی جدیدی در حال حرکت روی مرز باریکی است: از یک سو حفظ مشارکت راهبردی با آمریکایی که روزبه‌روز غیرقابل‌پیش‌بینی‌تر می‌شود مطرح است و از سوی دیگر، حداکثرسازی روابط اقتصادی با چین، بزرگ‌ترین شریک تجاری و همزمان بزرگ‌ترین تهدید امنیتی استرالیا مسئله مورد توجه استرالیا است. همانند چین، آمریکا نیز در پی گسترش روابط تجاری خود با استرالیاست و این موضوع به‌ویژه در حوزه مواد معدنی حیاتی مطرح است. آمریکا قصد دارد از این طریق، بیش از پیش چین را از اقتصاد غرب جدا و منزوی کند. اما روابط تجاری آمریکا و استرالیا هم با مشکلات عدیده‌ای روبروست که مهم‌ترینش اعمال تعرفه‌های ۱۰ درصدی ترامپ بر بیشتر کالاهای استرالیایی است. این تضادی نامطلوب در برابر توافق تجارت آزاد چین و استرالیا(ChAFTA) را به نمایش می‌گذارد؛ توافقی که اطمینان می‌دهد بیشتر مبادلات میان دو کشور بدون تعرفه باقی بماند.

اما مسائل سیاسی نیز این روزها در مناسبات آمریکا و استرالیا مطرح شده‌اند. به نظر می‌رسد به رسمیت شناختن کشور فلسطین از سوی دولت آلبانیزی شکاف بیشتری میان کانبرا و واشینگتن ایجاد کرده است؛ تا جایی که مایک هاکبی سفیر آمریکا در استرالیا، به «ناامیدی» و «انزجار» ترامپ نسبت به این تصمیم اشاره کرد. درواقع پیچیدگی مناسبات آمریکا و استرالیا در هر گام می‌تواند شدیدتر شود.

اما با وجود پیچیدگی‌های دیپلماتیک، استرالیا و آمریکا یک تعهد بنیادین مشترک در مقابله نظامی با توسعه‌طلبی چین در منطقه اقیانوس هند و آرام دارند. این منافع مشترک در رزمایش

استرالیا نیاز دارد که همکاری با دولت ترامپ را از طریق یافتن نقاط مشترک (به‌ویژه در برابر تهدید منطقه‌ای چین) تقویت کند و پیوندهای حیاتی نظامی و اطلاعاتی را برقرار نگه دارد اما با سیاست خارجی متزلزل و غیرقابل پیش‌بینی دولت ترامپ، این اصلاً آسان نیست.

Talisman Sabre که یک تمرین نظامی چندجانبه ســـه‌هفته‌ای با حضور آمریکا و استرالیا بود به نمایش گذاشته شد.

البته این نزدیکی نظامی نیز تحت فشار قرار دارد. واشینگتن فشار روزافزونی بر استرالیا وارد می‌کند تا در قبال موضع دفاعی خود در منطقه اقیانوس هند و آرام قاطع‌تر عمل کند. مثلاً آمریکا از استرالیا خواسته است هزینه‌های دفاعی خود را به‌شدت افزایش دهد. بودجه دفاعی سالانه اســـترالیا به درخواست آمریکا افزایش قابل توجهی داشته و از حدود ۲ درصدِ تولید ناخالص داخلی (۵۵ میلیارد دلار اســـترالیا) به حدود ۲.۳ درصـــدِ تولید ناخالص داخلی (۱۰۰ میلیارد دلار استرالیا) رسیده است. اما این افزایش از نظر آمریکا به هیچ‌وجه کافی نیست. پیت هسگت وزیر دفاع آمریکا آشکارا خواستار آن شـــد که استرالیا «در سریع‌ترین زمان ممکن» بودجه دفاعی خود را به ۳.۵ درصدِ تولید ناخالص داخلی (۱۵۰ میلیارد دلار اســـترالیا) برساند. آلبانیزی تاکنون این خواســـته‌ها را رد کرده و تأکید کرده است که استرالیا سیاست دفاعی خود را بر اساس نیازهای خود تعیین خواهد کرد و اهداف هزینه‌ای تحمیل‌شده از بیرون را خودسرانه دانسته است.

آمریکا می‌خواهد استرالیا از پیش متعهد شود در صورت حمله چین به تایوان وارد جنگ شود. اما هیچ کشوری، از جمله استرالیا، علناً متعهد به جنگی که هنوز آغاز نشده نخواهد شد

بازبینی در توافق اوکاس

توافق اوکاس یک شراکت امنیتی سه‌جانبه میان استرالیا، انگلیس و آمریکاست که بیش از پیش زیر ذره‌بین قرار گرفته است و مهم‌ترین دلیلش هم این است که دولت ترامپ حس کرده این توافق با هدف ترامپ برای «قرار دادن آمریکا در اولویتِ اولِ همه‌چیز» سازگاری کاملی ندارد. به همین جهت است که بازبینی این پیمان، به رهبری اِل‌بریج کُلبی یکی از مقاماتِ وزارت دفاع آمریکا و منتقد این توافق، هم‌اکنون در حال انجام است. دولت ترامپ همچنین تلویحاً اشاره کرده که نتیجه بررسی و بازبینی در توافق اوکاس ممکن است به تعهدات استرالیا در زمینه هزینه‌های دفاعی گره بخورد و این مسئله فشار بر کانبرا را افزایش داده است.

حتی اگر آمریکا همچنان به تعهدات خود در اوکاس پایبند بماند، مشکلات عملی ممکن است غیر قابل حل باشند. طبق مفاد اوکاس، اگر فروش زیردریایی توسط آمریکا به استرالیا باعث شود که ظرفیت‌هـــای نیروی دریایی خودش لطمه ببیند، آن گاه آمریکا مجاز به فروش زیردریایی به استرالیا نیست. این سناریو به‌طور فزاینده‌ای محتمل به نظر می‌رسد: دریابد ارشـــد آمریکا دریاسالار دارل کادل در جلســـه تأیید صلاحیت سنا شهادت داد که اگر نرخ فعلی تولید زیردریایی‌های کلاس «ویرجینیا» در آمریکا دو برابر نشود، اساساً هیچ زیردریایی‌ای برای فروش به استرالیا وجود نخواهد داشت. همچنین طبق شـــهادت اخیر پرسنل ارشد نیروی دریایی آمریکا در سنا، آمریکا هم‌اکنون زیردریایی‌های کلاس ویرجینیا را با نرخ ۱.۱۳ فروند در ســـال تولید می‌کند. این در حالی است که برای عمل به تعهدات خود تحت توافق اوکاس، «مســـیر تولید باید تا سال ۲۰۲۸ به ۲ فروند در سال و سپس به ۲.۳۳ فروند در سال افزایش یابد.

مسئله تایوان

اِل‌بریـــج کُلبی معـــاون وزیر دفاع آمریـــکا در حوزه سیاست‌گذاری بســـیار علاقه‌مند است که استرالیا از پیش متعهد شود در صورت حمله چین به تایوان وارد جنگ شود. البته این اقدامی است که خود آمریکا با سیاست ابهام راهبردی عمداً از انجام آن پرهیز کرده است. به احتمال زیاد او چنین می‌کند زیرا می‌داند هیچ کشوری، از جمله استرالیا، علناً متعهد به جنگی که هنوز آغاز نشـــده نخواهد شد. در عین حال اگر ترامپ تصمیم بگیرد اوکاس را کنار بگذارد، این موضوع هم در تعهد به حمایت از تایوان بهانه جدیدی ایجاد خواهد کرد.

آلبانیزی در برابر این فشار مقاومت نشان داده و تأکید کرده است که استرالیا از «وضع موجود» حمایت می‌کند و خواهان هیچ «اقدام یکجانبه»‌ای در مورد تایوان نیست. منطقی نیست که آمریکا از استرالیا بخواهد درباره اعزام نیرو در جنگ احتمالی با تایوان وعده دهد و مقامات آمریکایی نیز به‌خوبی این را می‌دانند. با این حال، واقعیت این است که مسئله تایوان نه برای استرالیا و نه برای جهان از میان نخواهد رفت. شایعاتی مطرح است مبنی بر این که چین خود را آماده می‌کند در سال ۲۰۲۷ میلادی تایوان را در کنترل بگیرد. بنابراین آلبانیزی و جانشینان او باید در عرصه عمومی رویکردی متوازن داشته باشند، اما در خفا خود را برای احتمال بسیار واقعیِ جنگ بر سر تایوان آماده کنند و به این بیندیشند که نقش استرالیا در چنین درگیری‌ای چه خواهد بود.

توافق چهارجانبه کواد

موضوع دیگری که افق آینده استرالیا و مناسباتش با آمریکا را تحت تاثیر قرار می‌دهد توافق کواد است، یک شراکت امنیتی با تمرکز بر منطقه اقیانوس هند و آرام که میان استرالیا، هند، ژاپن و آمریکا منعقد شده است. تغییر مواضع آمریکا در مورد مسائل امنیتی حتی روی این موضوع هم تاثیر می‌گذارد. این در حالی است که تنش‌ها میان آمریکا و دو متحد دیگر کواد، یعنی هند و ژاپن نیز رو به افزایش است. افزایش تعرفه‌های آمریکا علیه هند در چارچوب کمپین فشار اقتصادی بر روسیه، واکنشی سخت‌گیرانه را در پی داشته و ژاپن و آمریکا تازه پس از یک ماه مذاکره دشوار بر سر تعرفه تجاری از بن‌بست خارج شده‌اند.

حال باید دید استرالیا در آینده چه شانسی برای جلب نظر دونالد ترامپ دارد و آیا می‌تواند این کار را در جریان اجلاس رهبران کواد در سال ۲۰۲۵ انجام دهد یا نه.

اگر روابط دو کشور همچنان رو به وخامت بگذارد، این اجلاس ممکن است به‌جای تقویت روابط دوستانه میان رهبران، به تلاشی برای پوشاندن بحران‌های دیپلماتیک بدل شود و فرصتی دیگر برای دیدار آلبانیزی و ترامپ از دست برود. از سوی دیگر، با وجود مشکلاتی که این شکاف‌های نوظهور ایجاد می‌کنند، آن‌ها فرصتی برای استرالیا نیز به‌همراه دارند تا نقش برجسته‌تری در این ائتلاف بر عهده گیرد و متحدی مورد اعتماد برای هند، ژاپن و آمریکا باشد.

آنتونی آلبانیزی با کاری به‌غایت دشوار روبه‌روست. او باید همکاری با دولت ترامپ را از طریق یافتن نقاط مشترک (به‌ویژه در برابر تهدید منطقه‌ای چین) تقویت کند و پیوندهای حیاتی نظامی و اطلاعاتی را برقرار نگه دارد. با سیاســـت خارجی متزلزل و غیرقابل پیش‌بینی دولت ترامپ، این اصلاً آسان نیست.



با وجود پیچیدگی‌های دیپلماتیک، استرالیا و آمریکا یک تعهد بنیادین مشترک در مقابله نظامی با توسعه‌طلبی چین در منطقه اقیانوس هند و آرام دارند

خانه‌های خالی بازسازی‌شده با سبک‌های سنتی در ترکیب با امکانات مدرن، باغ‌های زیبا و صحنه‌هایی که یادآور فیلم‌های استودیو جیبلی هستند، حالا مورد توجه قرار دارند و تصورات مثبت درباره زندگی روستایی و خانه‌های قدیمی را تقویت کرده‌اند.

[آینده آسیا]

خانه‌های خالی و برنامه‌های متعالی

دولت ژاپن برای حل مشکل خانه‌های خالی چه اقداماتی انجام داد؟

مؤسسه تحقیقاتی نومورا در سال ۲۰۱۵ گزارشی منتشر کرد که پیش‌بینی می‌کرد تا سال ۲۰۳۳، یک‌سوم از کل خانه‌های ژاپن ممکن است خالی بمانند و این موضوع توجه رسانه‌ها را به شدت به خود جلب کرد. البته اگر در فضای مجازی بگردید، اوضاع خیلی هم بد به نظر نمی‌رسد. اینفلوئنسرهای خارجی در ژاپن می‌گردند و این خانه‌های خالی را برای خودشان بازسازی می‌کنند و با آن فالوئر جلب می‌کنند. اما این چیزی از بحران فزاینده خانه‌های خالی در ژاپن کم نمی‌کند.

برخی کارشناسان معتقدند درصدی که توسط موسسه نومورا درباره خانه‌های خالی ژاپن ارائه شـده درست نیست. قبلاً هم پیش‌بینی شده بود که نرخ خانه‌های خالی ژاپن تا سال ۲۰۲۳ میلادی به بیست درصد خواهد رسید اما این طور نبود و رقم کم‌تر بود و به سیزده درصد می‌رسید. به همین خاطر احتمالش هست که سیاست‌های دولت ژاپن برای کم‌کردن خانه‌های خالی جواب داده باشد.

در سال ۲۰۱۴، دولت ژاپن قانون اقدامات ویژه علیه خانه‌های خالی را اجرا کرد که اثرات مهمی داشت. دولت‌های محلی اکنون می‌توانند در خانه‌های خالی که محیطشان را تهدید می‌کنند (مثلاً خطر ریزش روی جاده‌ها یا سازه‌های مجاور را ایجاد کرده‌اند) مداخله کنند. این امر قبلاً به دلیل قوانین شدید مالکیت خصوصی ممکن نبود. این قانون همچنین شهرداری‌ها را مجبور کرد تا برنامه‌ای برای اقدامات متقابل در مورد خانه‌های خالی تهیه کنند و بخشی از مسـئولیت را به مقامات، و نه فقط صاحبان املاک، منتقل کنند. این کار منجر به ایجاد گسترده بانک‌های آکیا (خانه‌های خالی) شد. اینها وب سایت‌های شهرداری هستند که در آن مالکان می‌توانند ملک خود را به رایگان تبلیغ کنند تا مستأجر یا خریدار برایش پیدا شود.

دولت از آن زمان تاکنون، قانون معافیت مالیاتی املاک را اصلاح کرده تا فروش یا تخریب خانه‌های خالی را تشـویق کند و در عین حال وراث را مجبور به ثبت ملک به نام خودشان کند. چنین خانه‌هایی اغلب با تعهدات مالی جدی همراه هستند و حالا شرایط برای واگذاری آنها به دولت از سوی وراث آسان‌تر شده است.

با این حال، قانع‌کننده‌ترین توضیح برای کاهش نرخ خانه‌های خالی، ممکن است کمپین آگاهی‌بخشی فوق‌العاده موفقی باشد که نه تنها توسط دولت، بلکه توسط سازمان‌های مردمی و اینفلوئنسرها ترویج شد. تلاش‌ها برای افزایش قابلیت مشاهده و حس مسئولیت در سراسر جامعه، عرصه عمومی را اشباع کرده است.

اگرچه کوچ گسـترده شهرنشـینان ژاپن به مناطق کم‌جمعیت محقق نشده است، اما دسترسی به اطلاعات درباره خانه‌های خالی و پشتیبانی برای مدیریت املاک موروثی به طور قابل توجهی بهبود یافته است. خانه‌های خالی بازسازی‌شده با سبک‌های سنتی در ترکیب با امکانات مدرن، باغ‌های زیبا و صحنه‌هایی که یادآور فیلم‌های استودیو جیبلی هستند، حالا مورد توجه قرار دارند و به طور مؤثری تصورات مثبت درباره زندگی روستایی و خانه‌هایی که قبلاً خالی بودند را تقویت کرده‌اند. خانه‌های خالی همچنین به عنوان فضای هنری و خود اثر هنری مورد استفاده قرار گرفته‌اند و به عنوان جاذبه‌های توریستی ظاهر شده‌اند.

مشکل خانه‌های خالی در ژاپن به آن بدی که قبلاً تصویر می‌شد نیست و به نظر می‌رسد اقدامات دولت اثرات مثبتی داشته است. اما این به معنای حل مشکل خانه‌های خالی نیست. آنچه نرخ سالم و عادی برای خانه‌های خالی در هر کشور تلقی می‌شود حدود پنج درصد اسـت. اما ژاپن در میان کشورهای عضو سازمان همکاری اقتصادی و توسعه از این لحاظ در مقام دوم قرار دارد. احتمالش هست که در آینده هم نرخ خانه‌های خالی در ژاپن بالا باقی بماند. واقعیت این است که جمعیت ژاپن سالخورده است و هرچه سـن این جمعیت بالاتر برود، تکلیف خانه‌های آنها هم نامشخص‌تر خواهد شد. در عین حال کهنه‌شدن خانه‌ها باعث خواهد شد که نسل جوان تمایل کم‌تری به زندگی در آنها نشان دهد. اما چه راهکار جایگزینی برای حل این موضوع وجود دارد؟

منبع: ایست ایژیا فوروم

چرا باید خواند: جمعیت ژاپن و همچنین خانه‌های آنها سالخورده شده است و این باعث خالی ماندن بخش زیادی از منازل در این کشور شده است. بخوانید تا با راهکارهای دولت ژاپن برای برون‌رفت از این مشکل آشنا شوید



در سال ۲۰۲۴، دولت کلان‌شهر توکیو یک راهنما به نام «یادداشت پایانی خانه شما» برای صاحبان سالخورده منازل ایجاد و توزیع کرد. هدف آن کمک به برنامه‌ریزی برای سرنوشت خانه پس از فوت مالک یا برای زمانی که او دیگر قادر به سکونت در خانه نیست، بود. از جمله موارد ذکر شـده در این راهنما، تصمیم‌گیری درباره فروش یا تخریب ملک است. این راهنما ابتدا در سطح ملی و سپس توسـط چندین استان و شهرداری در سراسر ژاپن اتخاذ شد و احتمالاً می‌تواند جلوی بلاتکلیفی برخی از خانه‌ها را بگیرد.

این نوع برنامه‌ریزی تشویق‌شـده توسـط دولت به طور بالقـوه می‌تواند از خالی ماندن طولانی‌مدت خانه‌ها جلوگیری کند، زیرا احتمـالاً تعداد خانه‌های موجود در بازار که در «بررسـی مسـکن و زمین» در رده غیرقابل استفاده، غیرقابل فروش یا اجاره قرار می‌گیرند را کاهش می‌دهد. اما مانند هر اقدام جدیدی، هنوز زود اسـت که تاثیر آن سنجیده شـود. همچنین قرار دادن مسئولیت سخت تعیین تکلیف خانه‌ها روی دوش بخش آسیب‌پذیر جمعیت یعنی مالکان سالخورده املاک وجود دارد.

نابرابری اجتماعی و اقتصادی عملاً نابرابری سیاسی را پرورش می‌دهد و سپس این چرخه دوباره به نابرابری اجتماعی و اقتصادی دامن می‌زند.

[آینده قاره آمریکا]

از تعرفه‌های تجاری تا تعرفه‌های رأی

سیاست‌های ترامپ چطور باعث افزایش مشارکت انتخاباتی در کانادا می‌شود



انتخابات فدرال اخیر کانادا یک نکته جالب را به همراه داشت: روند کاهش مشـــارکت رأی‌دهندگان کـــه مدت‌ها گریبان صندوق رأی در کانادا را گرفته بود، در این انتخابات معکوس شد و مشارکت بیش از شـــش درصد نسبت به سال ۲۰۲۱ افزایش یافت. اداره انتخابات کانادا اعلام کرد میزان مشارکت نزدیک به ۷۰ درصد بوده است؛ یعنی بالاترین سطح آن در ۳۲ سال گذشته.

اجماع غالب درباره دلیل افزایش مشـــارکت امسال، بالا رفتن اهمیت انتخابات در سایه تهدیدهای مکرر دونالد ترامپ رئیس‌جمهور آمریکا علیه حاکمیت کانادا و اعمال تعرفه‌های سنگین بر کالاهای کانادایی است.

این درست اســـت، اما نکته دیگری هم در این مشارکت وجود داشت: انتخابات اخیر کانادا به‌شدت بر وضعیت اقتصاد این کشور متمرکز بود. تنش‌های جاری با آمریکا بدون شک در مرکز توجه قرار داشت، اما رأی‌دهندگان همچنین نگران افزایش سریع هزینه‌های زندگی، مقرون‌به‌صرفه بودن مسکن و ناامنی شغلی بودند. این نگرانی‌های اقتصادی صرفاً توسط جنـــگ تجاری آمریکا با کانادا و تاثیر آن بر اشـــتغال و تورم تشدید شـــد. در چنین شـــرایطی آیا می‌توان انتظار داشت مشـــارکت رأی‌دهندگان کانادایی در انتخابات آینده بیشتر شود؟ احتمالاً نه، زیرا رضایت از نظام سیاسی در کانادا در حال کاهش است و تقریباً نیمی از کانادایی‌ها احساس نمی‌کنند که دولت نماینده آن‌هاســـت. این شاخص‌ها به‌ویژه در میان کانادایی‌های طبقه پایین‌تر (با درآمد و سطح تحصیلات کمتر) شدیدتر است.

منبع: تالرنس کانادا

چرا باید خواند: مشارکت انتخاباتی در کانادا اخیراً افزایش نشان داده و عوامل مختلفی برای توضیحش مطرح شده است. اینجا نگاهی داریم به این عوامل و تاثیرشان بر آینده کانادا.

برای درک بهتر این روندها، می‌توان به پژوهش اخیر مجله علوم سیاســـی کانادا مراجعه کرد. در این پژوهش، مشارکت انتخاباتی مردم کانادا بر اساس جایگاه اجتماعی‌شان از دهه ۱۹۶۰ بررسی شده است. یافته این پژوهش این بود که افراد در ســـطوح پایین‌تر اجتماعی و اقتصادی به‌طور چشمگیری کم‌تر از سایر اقشار جامعه رأی می‌دهند. اما وضعیت همیشه چنین نبوده است.

از دهه ۱۹۸۰، این افراد بسیار کمتر از هموطنانشان که دارنده موقعیت اجتماعی و اقتصادی بالاتر بودند در انتخابات شرکت کرده‌اند. شکاف مشارکت رأی‌دهندگان کانادایی میان یک‌سوم پایین درآمدی و یک‌سوم بالای درآمدی از سال ۱۹۸۰ تاکنون حدود ۱۲ درصد افزایش یافته است و میان افراد بدون مدرک دانشگاهی و افراد دارای مدرک دانشگاهی نیز حدود ۷ درصد افزایش نشان داده است. این شکاف‌های بزرگ در مشارکت انتخاباتی ناشی از غیرفعال شدن افراد با جایگاه اجتماعی پایین‌تر است. وقتی این شکاف‌های طبقاتی در مشارکت انتخاباتی را با سایر کشورهای پیشرفته مقایسه می‌کنیم، مشخص می‌شود که شکاف موجود در کانادا نسبتاً عمیق است. پژوهش مذکور نشان می‌دهد که مانند آمریکا، طبقه اجتماعی در کانادا تأثیر مستقیمی بر این‌که رأی‌دهندگان به کدام حزب رای می‌دهند ندارد، اما تأثیری بسیار قوی بر سطح مشارکت انتخاباتی می‌گذارد.

حال پرســـش این است که چه چیزی ممکن است موجب این شکاف در مشارکت طبقاتی و غیرفعال‌شدن افراد با جایگاه اجتماعی و اقتصادی پایین شود؟

شواهد موجود به مدل منابع مشارکت سیاسی اشاره دارد. بر اساس این مدل، افرادی که شغل و درآمد بالاتر و تحصیلات دارند، به احتمال زیاد به منابع گسترده‌تری (مثل پول، زمان و مهارت و ارتباطات اجتماعی) دسترسی دارند که مشارکت آنان در سیاست را آسان‌تر می‌کند. اما علاوه بر منابع، این افراد باید توسط گروه‌های ذی‌نفع، نامزدها و احزاب سیاسی برای مشارکت انگیزه پیدا کنند. یکی از راه‌های مهمی که احزاب سیاسی برای بسیج رأی‌دهندگان به کار می‌گیرند، برنامه‌های انتخاباتی آن‌هاست. این موضوع را در خصوص مشارکت رای‌دهندگان در انتخابات کانادا می‌توان دنبال کرد. در طول زمان، و به خصوص از دهه ۱۹۸۰ به بعد، احزاب در کانادا توجه کافی به مسائل اجتماعی و فرهنگی در مقایسه با مسائل اقتصادی اختصاص نداده‌اند.

اصولاً افراد با جایگاه پایین‌تر در جامعه اهمیت زیادی برای مسائل اقتصادی قائل‌اند. درواقع آن‌ها به‌طور معناداری بیشتر از سایر اقشار طرفدار توزیع مجدد اقتصادی هستند. بنابراین جای تعجب نیست که ببینیم افراد با جایگاه اجتماعی و اقتصادی پایین‌تر در شرایطی بیشتر رأی می‌دهند که احزاب سیاسی توجه بیشتری به مسائل اقتصادی نشان دهند.

این پژوهش نشان می‌دهد که نظام حزبی کانادا نتوانسته است به‌اندازه کافی به مسائل اقتصادی اولویت بدهد تا افراد با جایگاه اجتماعی و اقتصادیِ پایین‌تر را در فرآیند رأی‌دادن درگیر نگه دارد. جای تعجب ندارد که این گروه‌ها از سیاســـت کنار می‌کشند، به‌ویژه وقتی می‌بینند قانون‌گذاران بیشتر به رأی‌دهندگان طبقه بالاتر توجه می‌کنند.

درواقع باید روی این نکته تاکید کرد که رشـــد شکاف طبقاتی در مشارکت انتخاباتی به این معناست که نابرابری‌های سیاسی و اجتماعی در چرخه‌ای بی‌پایان تقویت می‌شود. نابرابری اجتماعی و اقتصادی عملاً نابرابری سیاسی را پرورش می‌دهد و سپس این چرخه دوباره به نابرابری اجتماعی و اقتصادی دامن می‌زند. انتخابات فدرال ۲۰۲۵ نخستین انتخاباتی در سال‌های اخیر بود که اقتصاد و مسائل معیشتی در کانون توجه قرار گرفت، که بسیار محتمل است در افزایش مشارکت و شکستن روندهای اخیر نقش داشته باشد.

با این حال، اگر احزاب می‌خواهند مشارکت انتخاباتی گروه‌های با جایگاه اجتماعی پایین‌تر را افزایش دهند (آن هم در شرایطی که نابرابری رو به افزایش و بحران هزینه‌های زندگی نشانه‌ای از فروکش‌کردن ندارد) باید به این موضوع توجه جدی داشته باشند.

در سراسر جهان، مراکز خرید زیر فشار رقابت شدید با تجارت الکترونیک پژمرده شده‌اند. این رقابت در چین به‌ویژه شدید است، جایی که تحویل درب منزل بسیار ارزان و راحت است.

[آینده آسیا]

مراکز خرید بزرگ در چین بیکار می‌مانند

چرا مال‌ها دیگر کارکرد سابق را ندارند؟

چیزی نیست که چین نتواند آن را به‌وفور و گاه حتی بیش از اندازه تولید کند؛ حتی مراکز خرید. اما تب این ساخت و سازها مدتی است که در برخی کشورهای دیگر جهان فرو نشسته است و آمریکا یکی از آنهاست. از سال ۲۰۱۳ در آمریکا از هر شش مرکز خرید یکی بسته شده است. اما چین درگیر یک موج ساخت‌وساز پرشتاب بوده و شمار مراکز خرید آن از سال ۲۰۱۳ دو برابر شده و به ۶۷۰۰ عدد رسیده است.

بسیاری از خرده‌فروشان در چین اکنون پیامدهای این مازاد ساخت‌وساز را احساس می‌کنند. در حالی که برخی مراکز خرید در چین پررونق‌اند، برخی دیگر به دلیل کمبود مشتری رو به زوال رفته‌اند.

شرکت اپل اخیراً فروشگاه خود در مرکز خرید این‌تایم‌سیتی در دالیان (یک شهر بندری در شمال‌شرقی چین) را تعطیل کرد. این نخستین‌بار بود که اپل در چین چنین تصمیمی می‌گرفت. این غول فناوری در چین ده‌ها فروشگاه خرده‌فروشی دارد. اما اوضاع در مرکز خرید این‌تایم‌سیتی آن گونه که اپل انتظار داشت پیش نرفته بود.

واقعیت این است که در سراسر جهان، مراکز خرید زیر فشار رقابت شدید با تجارت الکترونیک پژمرده شده‌اند. این رقابت در چین به‌ویژه شدید است، جایی که تحویل درب منزل بسیار ارزان و راحت است. برآورد می‌شود حدود ۱۰ میلیون نفر در حوزه تحویل کالا فعالیت دارند. بسیاری از آنها با موتور و اسکوترهای برقی کار می‌کنند، اما برخی نیز به استفاده از کامیون‌های خودران و حتی پهپادها روی آورده‌اند.

مشکل واقعی در بخش مراکز خرید چین، همانند بخش‌های دیگر املاک و مستغلات این کشور، سال‌ها ساخت‌وساز پرشتاب و مبتنی بر بدهی است. توسعه‌دهندگان علی‌رغم رکود شدید فروش خرده‌فروشی که از زمان همه‌گیری کرونا آغاز شده و تاکنون ادامه داشته، همچنان به ساخت‌وساز ادامه داده‌اند. یکی از دلایل تداوم ساخت مراکز خرید، نظام مالیاتی چین است. دولت‌های محلی که نفوذ زیادی بر آنچه در حوزه قضایی‌شان ساخته می‌شود دارند، بخش قابل‌توجهی از مالیات‌های فروش را از مراکز خرید دریافت می‌کنند. در مقابل، ساختمان‌های مسکونی تقریباً هیچ مالیات سالانه‌ای بر املاک نمی‌پردازند. به همین دلیل، مقامات محلی اغلب ساخت مراکز خرید جدید را در پروژه‌های بزرگ املاک الزامی می‌کنند و روند ساخت‌وساز متوقف نمی‌شود.

بنا بر آمار شرکت کواستار که داده‌های املاک تجاری را جمع‌آوری می‌کند، تنها در سال گذشته، ۴۳۰ مرکز خرید در سراسر چین افتتاح شد. در مقابل، آمریکا که یک‌چهارم جمعیت چین را دارد اکنون ۱۱۰۷ مرکز خرید دارد.

ران جانسون، کسی که کسب‌وکار خرده‌فروشی اپل را به‌عنوان دستیار ارشد استیو جابز بنیان گذاشت، می‌گوید حتی پیش از ترک اپل در سال ۲۰۱۱ می‌توانست تشخیص دهد که چین بیش از نیاز خود مرکز خرید می‌سازد: «توسعه‌دهندگان در همه‌جا مراکز خرید بزرگی برپا می‌کردند و می‌دانستید که همه آن‌ها موفق نخواهند شد.»



منبع: نیویورک تایمز

چرا باید خواند:

مراکز خرید در چین اخیراً با کاهش اقبال عمومی مواجه شده‌اند و این بر آینده شهرها تاثیر زیادی خواهد گذاشت. جنبه‌های مختلف موضوع را اینجا بخوانید.

نگاهی دقیق به مرکز خرید این‌تایم‌سیتی و پنج مرکز خرید دیگر در دالیان نشان می‌دهد که بخش مراکز خرید در سراسر چین به‌سرعت در حال تقسیم شدن به برندگان و بازندگان است

مرکز خرید این‌تایم‌سیتی یکی از بازندگان است. ورودی فروشگاه پیشین اپل با تخته‌های سفید مسدود شده است و در همان راهرو، ویترین‌های فروشگاه سابق برند باس و فروشگاه‌های دیگر بسته شده‌اند. به گزارش رسانه‌های محلی، این مرکز خرید در سال ۲۰۲۲، نزدیک به پایان تقریباً سه سال قرنطینه و محدودیت‌های چین در دوران کرونا، دچار بحران مالی شد و از آن زمان درگیر دعاوی قضایی بوده است.

این در حالی است که سقوط قیمت آپارتمان‌ها پس از تلاش پکن برای مهار حباب چند دهه‌ای بازار املاک، بخش بزرگی از پس‌انداز طبقه متوسط چین را از بین برده و آن‌ها را نسبت به خرج‌کردن مردد کرده است. تنها مراکز خرید آسیب ندیده‌اند: بنا بر نتایج یک نظرسنجی که در ماه آوریل توسط انجمن بازرگانی کالای عمومی چین در پکن منتشر شد، دو سوم فروشگاه‌های زنجیره‌ای بزرگ نیز سال گذشته با افت فروش و سود مواجه شدند. نتیجه‌ای که از گزارش گرفته شد این بود که کاهش جریان مشتری و قدرت خرید مهم‌ترین عوامل افت فروش بوده‌اند.

با این حال، خود دالیان عملکرد بهتری از بسیاری شهرها داشته است. این شهر میزبان تولیدکنندگان تجهیزات کارخانه‌ای و سازندگان ناوهای جنگی است؛ یعنی صنایع اولویت‌دار ملی که از میلیاردها دلار سرمایه‌گذاری بهره‌مند می‌شوند. دالیان همچنین یک مقصد گردشگری به شمار می‌رود. حتی آمار نشان می‌دهد که فروش خرده‌فروشی در دالیان در نیمه نخست امسال نسبت به مدت مشابه سال گذشته بیش از هفت درصد رشد داشته است.

مانند مراکز خرید در آمریکا، مراکز خرید چینی نیز به سرگرمی و رستوران‌ها روی آورده‌اند تا مردم را از خانه‌هایشان بیرون بکشند. مثلاً در مراکز خرید دالیان، نزدیک به یک‌سوم فضای مال‌ها به رستوران‌ها اختصاص داده شده است. صرف غذا در بیرون از خانه با هزینه کم، یکی از نقاط روشن در مصرف خانوارهای چینی است. اما مشخص نیست که در مورد افت فروش در حوزه‌های دیگر، مال‌های چینی با چه آینده‌ای مواجه خواهند بود.

با روش خرید اتاق منفرد، جوانان می‌توانند شروع به پس‌انداز کنند، از افزایش ارزش ملک بهره‌مند شوند و تنها در چند سال سرمایه لازم برای جهش به خرید اولین خانه کامل خود را به‌دست آورند.

[آینده مسکن]

یک اتاق در این خانه بخرید

در کشوری مبتلا به بحران مسکن، چطور می‌توان خانه‌دار شد؟

اوضاع مسکن در اسپانیا در سال‌های اخیر به شکل فزاینده‌ای رو به وخامت گذاشته است. در بسیاری از مناطق ظاهراً دو چهره از شهرها وجود دارد. مثلاً ایبیزا را در نظر بگیرید. یک چهره آن، فوق لوکس اســت: کلوب‌های شــبانه عظیم و انحصاری و ویلاهایی رؤیایی. اما چهره دیگر ایبیزا، مردمی است که برای درآمد بیشتر سختی زیادی می‌کشند و از مسکن مناسب محروم‌اند. اصولاً این مشکلی است که در مناطق گرم‌تر و ساحلی اروپا مثل یونان و اسپانیا و ایتالیا به وضوح دیده شده است: گردشگران به این کشورها هجوم می‌آورند و حتی در آنجا می‌مانند. خانه‌هایی که از طریق پلتفرم‌های مشــابه ایربی‌ان‌بی به اتباع خارجی و گردشگران اجاره داده می‌شود به شدت در این کشورها افزایش می‌یابد و همزمان، قیمت‌های سرسام‌آور املاک (که با سیل سرمایه خارجی رخ داده است) مردم را مجبور به ترک خانه‌ها و شهرهایشان می‌کند، زیرا آنها دیگر نمی‌توانند خانه‌هایی با اجاره مناسب پیدا کنند و در شهرها و زادگاه خودشان با هزینه‌های معقول به زندگی ادامه دهند. اکثر مستاجرانی که در این کشورها دچار مشکل مسکن می‌شوند با صاحبخانه‌هایی مواجه بوده‌اند که ترجیح داده خانه‌اش را به گردشگران اجاره بدهد و پول بیشتری از اجاره ماهانه معمول دربیاورد. مجموع این عوامل باعث می‌شود عرضه مسکن اجاره‌ای به شدت در مناطق مختلف کشوری مثل اسپانیا کاهش پیدا کند. این موضوع به خصوص در مناطقی که فضای ساخت‌وساز محدود است بسیار مشکل درست می‌کند. اصولاً چندین عامل در ایجاد بحران مسکن در کشورهای اروپایی گردشگرپذیر نقش دارند: کمبود ساخت‌وساز، مداخلات دولت در بازار اجاره سنتی که موجران را دلسرد می‌کند، و همچنین بازدهی بالاترِ اجاره‌های کوتاه‌مدت یا توریستی. در مناطقی مانند ایبیزا کار به جایی می‌رسد که برخی از ساکنان کم‌درآمد برای اینکه بتوانند در شهر به کار خود ادامه دهند مجبورند در خودروها یا سرپناه‌های موقتی زندگی کنند.

با تمام این اوصاف به نظر می‌رســد اسپانیا به شدت نیازمند راه‌حلی برای بحران جدی مســکن خود اســت. در حالی‌که دولت مرکزی و دولت‌های منطقــه‌ای تلاش می‌کنند سیاست‌هایی برای دسترسی بیشتر به اجاره‌های مقرون‌به‌صرفه تسریع کنند، کارآفرینان و صاحبان کسب‌وکار نیز راهکارهایی ارائه داده‌اند که منطق سنتی را می‌شکند اما در عین حال برای دوران امروز و شرایط امروز مناسب است. اوریول والس و آنا بدمر، دو جوان ۳۳ ساله از کاتالونیا در سال ۲۰۲۳ استارتاپی راه‌اندازی کردند که به مردم امکان می‌دهد اتاق‌های منفرد بخرند. آن‌ها در این خصوص می‌گویند: «ما دیدیم که بیشتر جوانان نمی‌توانند پولی پس‌انداز کنند و تمام درآمد خود را صرف اجاره می‌کنند و در پایان ماه هیچ چیزی برایشــان باقی نمی‌ماند. همین اتفاق برای ما هم افتاد، چون هر دوی ما بخش بزرگی از درآمدمان را صرف اجاره اتاق یا ملک می‌کردیم.» ایده خرید اتاق در یک خانه از همین جا در ذهن آنها شکل گرفت. آنها می‌گویند با روش خرید اتاق منفرد، جوانان می‌توانند شروع به پس‌انداز کنند، از افزایش ارزش ملک بهره‌مند شوند و تنها در چند سال، سرمایه لازم برای جهش به خرید اولین خانه کامل خود را به دست آورند. ایده آنها در نهایت به تاسیس شرکت Habitacion انجامید؛ شرکتی که سال ۲۰۲۴ را با بیش از ۸۰ فروش به ارزش مجموع ۴ میلیون دلار و درآمدی معادل یک و نیم میلیون دلار به پایان رساند.

منبع: ال‌پاییس

چرا باید خواند: بحران مسکن در اسپانیا آن‌قدر گسترده شده که برخی جوانان حاضرند برای سرمایه‌گذاری و استفاده، یک اتاق در خانه را برای خود بخرند. جنبه‌های مختلف این موضوع را اینجا بخوانید

آن‌ها هنوز سودآوری ندارند، اما انتظار دارند در سال ۲۰۲۶ به سود برسند. در وب‌سایت آنها بیش از ۲۱ هزار نفر در لیست انتظار خرید اتاق هستند. والس، مهندس و مدیرعامل شــرکت در این خصوص می‌گوید: «انتظار داریم امسال به ۴۰۰ اتاق فروخته‌شده برسیم.» شرکت آنها حالا دفترهایی در بارسلونا، مادرید، والنسیا و گرانادا دارد و قصد دارد به جنوب اروپا گسترش یابد. برای تحقق این هدف، این شرکت که در سال ۲۰۲۴ مبلغ ۴۷۰ هزار دلار ســرمایه جذب کرده بود، در مسیر رشد قرار دارد و سرمایه بیشتری جذب کرده است.

مدل کار آنها مانند هر نوع مالکیت مشــترک دیگر است. شرکت Habitacion آپارتمان‌هایی برای فروش پیــدا می‌کند، آن‌ها را به‌طور کامل بازســازی می‌کند و ســپس به‌صورت اتاقی بازاریابی می‌کند. این شــرکت، فروشــندگانی را که به دنبال واگذاری ملک هستند به خریدارانی که مایل به خرید یک اتاق‌اند متصل می‌کند و کل فرایند فروش را مدیریت می‌کند.

مالکیت ملک به‌طور نسبی بر اساس متراژ اتاق به‌علاوه درصدی مســاوی از فضاهای مشترک تقسیم می‌شود. والس در توضیح موضوع می‌گوید: «وقتی شما یک اتاق می‌خرید، در واقع یک ســهم مشــاع از ملک به دست می‌آورید؛ یا درواقع درصدی از ملک مال شــما می‌شود. این همان مفهوم حقوقی اســت که وقتی یک زوج یک آپارتمان را با هم می‌خرند، به کار می‌رود.» سند رسمی نزد دفتر اسناد رسمی امضا و در دفتر ثبت املاک ثبت می‌شود. قیمت هر اتاق به مکان، مساحت، داشتن حمام یا بالکن و عوامل مشابه بستگی دارد و معمولاً بین هفتاد هزار تا نود هزار دلار قیمت‌گذاری می‌شــوند. این روش منتقدانی دارد اما به نظر می‌رسد در بحران مسکن فعلی، تنها راه برای هموار شــدن مسیر خرید خانه در آینده و ایجاد دارایی ملکی باشد.



برای اسلام‌آباد، افزودن افغانستان به دالان اقتصادی سی‌پک بیش از آنکه اقدامی خیرخواهانه باشد، محاسبه‌ای امنیتی بوده است چون امکان مانور بازیگران خارجی و به‌خصوص هند را برای استفاده از خاک افغانستان به حداقل می‌رساند.

[آینده آسیا]

فرصت تاریخی افغانستان

دالان اقتصادی چین و پاکستان چگونه آینده افغانستان را تغییر می‌دهد؟

مدت زیادی است که در رسانه‌ها درباره دالان اقتصادی چین و پاکستان (معروف به سی‌پک) اطلاعات زیادی منتشر می‌شود. اما از روز بیستم اوت سال جاری میلادی بازیگر دیگری هم وارد این کوریدور شده است: افغانستان. در این روز، کابل که سال‌ها جنگ و مشکلات اقتصادی و عدم اطمینان تجاری را تجربه کرده است، میزبان مقامات چین و پاکستان بود.

دهه‌هاست که افغانستان به عنوان مسیر نامطمئن و ناامن تجاری سوءشهرت پیدا کرده است و البته این موضوع بی‌دلیل هم نبوده است. افغانستان مدتهاست که با مداخله خارجی، تحریم، افراط گرایی‌های منجر به فرار سرمایه و همین طور بی‌قانونی و بی‌نظمی دست به گریبان بوده است. حالا چطور می‌توان تصور کرد که اوضاع تغییر کرده است؟

هرچه باشد در جریان نشست سه جانبه پاکستان، چین و افغانستان، وانگ یی وزیر امور خارجه چین حضور داشت و این پیام جالبی را منتقل می‌کرد: به سود چین است که روی دگرگونی افغانستان از یک میدان جنگ به یک اقتصاد پل‌گونه شرطبندی کند. نشست کابل تکرار پروتکل‌های خسته‌کننده دیپلماتیک نبود؛ بلکه اعلام رسمی پیوستن افغانستان به کریدور اقتصادی چین و پاکستان بود، چیزی که آینده کشور و ژئوپلیتیک منطقه را به‌طور اساسی دگرگون می‌کند.

با گنجاندن افغانستان در این چارچوب، پاکستان و چین به رژیم طالبان یک فرصت تاریخی داده‌اند تا از انزوا خارج شود، مشروعیت کسب کند و به ظرفیت‌های اقتصادی دست یابد. برای کشوری که در چنبره تحریم‌ها گرفتار است و از بیکاری رنج می‌برد، دالان اقتصادی سی‌پک چیزی فراتر از وعده احداث جاده‌ها و خطوط لوله است. اینجا وعده مسائل بزرگ‌تری مثل ایجاد اشتغال، گسترش تجارت و تبدیل شدن به پلی حیاتی میان آسیای مرکزی و جنوبی مطرح است. موضع پاکستان نیز در خصوص پیوستن افغانستان به دالان سی‌پک در نوع خود جالب بوده است. برای اسلام‌آباد، افزودن افغانستان به این دالان اقتصادی بیش از آنکه اقدامی خیرخواهانه باشد، محاسبه‌ای امنیتی بوده است. با وارد کردن کابل به این پروژه، پاکستان امکان مانور بازیگران خارجی و به خصوص هند را برای استفاده از خاک افغانستان به حداقل می‌رساند. این اقدام همچنین جایگاه پاکستان را به عنوان یک مرکز ژئواکونومیک تثبیت می‌کند و آن را به دولتی پل‌گونه بدل می‌سازد که می‌تواند هم ثبات و هم اتصال مسیری را ارائه دهد. در اصل، پاکستان بی‌ثباتی افغانستان را از یک بار سنگین به مسئولیتی جمعی منتقل کرده است؛ با این تفاوت که نفوذ مالی چین عملاً پرداخت‌کننده هزینه آن خواهد بود.

از آن سو نیز چین با نقشی دوگانه به استقبال از پیوستن افغانستان به دالان سی‌پک آمده است: میانجی‌گری و مدیریت ریسک. پکن می‌داند تا زمانی که ثبات به افغانستان نیاید، پروژه‌های ابتکار کمربند و جاده (BRI) که با عنوان جاده ابریشم جدید نیز شناخته می‌شود در معرض خطر قرار دارند. این ریسک‌ها واقعی‌اند. گروه‌های تروریستی همچون تحریک طالبان پاکستان (TTP)، شاخه خراسان داعش (ISKP)، القاعده و گروه‌های تروریستی دیگر، تهدیدی مستقیم برای جان شهروندان چینیِ شاغل در پروژه‌های دالان اقتصادی به شمار می‌روند. از سوی دیگر، دولت چین در خصوص نقش این گروه‌ها در برهم زدن ثبات داخلی در استان سین‌کیانگ خود نیز نگرانی دارد.

سفر وانگ یی به افغانستان نشانه‌ای از قصد پکن برای تضمین تعهدات سرمایه‌گذاری‌اش بود و این تعهدات هم در قالب تدابیر امنیتی مشاهده می‌شوند و هم در قالب تعهدات مالی. تشکیل مرکز مشترک عملیات ضدتروریسم، اشتراک فوری اطلاعات و تدوین رویه‌های مقابله با حوادث مرزی نشان می‌دهد که وزیر امور خارجه چین نه برای بریدن روبان، بلکه برای ایجاد نظام قابل‌اجرای همکاری در دالان اقتصادی سی‌پک به افغانستان آمده بود.

نقشه راه ساختاری که در نشست سه جانبه چین و پاکستان و افغانستان ترسیم شد، در نوع خودش جاه‌طلبانه است. در سال نخست، گمرک دیجیتالی، تسهیلات تجاری سریع‌السیر و پست‌های مشترک امنیت مرزی در افغانستان عملیاتی خواهند شد. ظرف سه سال، بزرگراه‌های ارتقایافته، خطوط راه‌آهن باری، کریدورهای انرژی و شبکه‌های فیبر نوری افغانستان را به زنجیره‌های تأمین منطقه‌ای متصل خواهند کرد. ظرف پنج سال، مناطق صنعتی و مراکز لجستیکی در شهرهای افغانستان این کشور را قادر می‌سازند چیزی فراتر از مواد خام صادر کند. درواقع افغانستان امیدوار است که روند تولید، اشتغال‌زایی و خوداتکایی را با این ترتیب آغاز کند. برای نخستین بار در دهه‌های اخیر، به افغانستان مسیری به سوی مشارکت اقتصادی پایدار پیشنهاد شده که صرفاً وابستگی به کمک‌های خارجی نیست.

با این حال، این چشم‌انداز بر یک فرمول ساده اما دشوار متکی است: امنیت + اتصال = صلح. بدون امنیت، هیچ کریدوری امن نخواهد بود. بدون اتصال، هیچ اقتصادی شکوفا نمی‌شود. منتقدان رژیم طالبان معتقدند نباید به آنها برای مقابله با تروریسم اعتماد کرد و درنهایت، همکاری اقتصادی با آنها به بن بست خواهد خورد. اما فعلاً چین و پاکستان این ریسک را به جان خریده‌اند. باید منتظر تحولات آینده ماند.

منبع: مدرن دیپلماسی

چرا باید خواند: افغانستان اخیراً به عنوان شریک جدید به دالان اقتصادی چین و پاکستان پیوسته است. آیا باید به رژیم طالبان در این خصوص اعتماد کرد؟ بخوانید تا ببینید چین و پاکستان از این اعتماد چه اهدافی را دنبال می‌کنند



دولت‌های خلیج فارس حالا فهمیده‌اند که اقدامات تهاجمی اسراییل در جبهه‌های مختلف، راهبردی برای تجزیه منطقه است. این الگو به وضوح در سوریه و با حمایت اسراییل از دروزی‌ها به بهانه محافظت از اقلیت‌ها مشاهده شد.

[آینده خاورمیانه]

شیخ‌نشین‌ها از اسرائیل رودست خوردند

دولت‌های عربی خلیج فارس با هژمونی اسرائیل و ضعف آمریکا چه خواهند کرد؟



تا پیش از نسل‌کشی اسرائیل در غزه و حمله‌اش به ایران، فضای خاورمیانه از نگاه کشورهای عربی حوزه خلیج فارس جور دیگری بود. آنها گمان می‌کردند حمایت آمریکا را خریده‌اند، طی توافق ابراهیم با اسراییل عادی‌سازی کرده‌اند و قرار است در مسیرهای سرمایه‌گذاری و تجارت به قله‌های جدیدی برسند.

اما اوضاع این طور پیش نرفت. آنها حالا امروز نگرانی‌های جدیدی دارند: اسرائیل که با قدرت نظامیِ مهارنشده و حمایت بی‌قید و شرط آمریکا تقویت شده است، حالا خود را به شکل یک هژمون منطقه‌ای که از طرف آمریکا پشتیبانی شده و هر کاری بخواهد می‌کند درآورده است. برای دولت‌های عربی خلیج فارس، این دگرگونی یک معضل به همراه دارد: اعتمادی به شراکت صلح در چنین شرایطی نیست.

تهاجمات نظامی پس از ۷ اکتبر که غزه، لبنان، سوریه، یمن را دربر گرفت و در نهایت به حمله مستقیم اسرائیل به ایران انجامید، بسیاری از مقامات کشورهای حوزه خلیج فارس را به این نتیجه رسانده که اسرائیل دیگر صرفاً به دنبال بازدارندگی نیست، بلکه به دنبال سلطه است. از دید آنان، اسرائیل دنبال بهره‌گیری از قدرت نظامی برای بر هم زدن نظم منطقه‌ای است. این کشورهای عربی که در زمان توافق ابراهیم گمان می‌بردند به ایجاد جبهه‌ای واحد در برابر محور مقاومت دست یافته‌اند حالا می‌بینند که متغیرهای کلیدی آن معادله تغییر یافته است. اسرائیل خود چالشی تازه برای ثبات منطقه‌ای ایجاد کرده و نگرانی‌های اساسی در مورد هر توافقی را دامن زده است.

از زمان آغاز جنگ غزه، بیش از شصت هزار فلسطینی توسط اسراییل کشته شده‌اند و در زمان حمله اسراییل به ایران نیز شهرهای کشورهای عربی حاشیه خلیج فارس در معرض تهدید قرار گرفته بود و هر آن انتظار سقوط بازارها و خروج سرمایه از آنها می‌رفت. در این دوران مشخص شده که ادعای اسراییل برای دفاع از خود محلی از اعراب ندارد بلکه اسراییل به دنبال دگرگونی راهبردی در منطقه است.

این دگرگونی اما فراتر از میدان نبرد است. توانایی اسرائیل در بی‌اعتنایی به فشارهای بین‌المللی بدون آن که هیچ تبعات چشمگیری گریبانگیرش شود، نشانه یک تغییر سیاسی عمیق در اسراییل و منطقه است. رهبران کشورهای عربی حاشیه خلیج فارس در این دوران به وضوح مشاهده کردند که حتی واشنگتن نیز نتوانست اسرائیل را وادار به تضمین آزادی گروگان‌ها کند یا از تشدید تنش با ایران بپرهیزد. رهبران عربی حداقل در ظاهر گمان می‌کردند آمریکا قادر به جلوگیری از برخی اقدامات اسراییل هست اما در نهایت ثابت شد که این‌طور نیست. در چنین بستری، رهبران کشورهای عربی خلیج فارس در حال بازنگری در توافق‌های ابراهیم هستند. توافق‌هایی که اکنون در خطر مشروعیت‌بخشی به برتری منطقه‌ای اسرائیل قرار گرفته‌اند. این موضوع به‌ویژه برای عربستان سعودی نگران‌کننده است؛ کشوری که حریم هوایی خود به روی پروازهای اسرائیلی را هم باز کرده بود. امروز ریاض بر راه‌حل دوکشوری به‌عنوان تنها مسیر عادی‌سازی با اسراییل اصرار دارد و البته اسراییل آشکارا به آن اهمیتی نمی‌دهد.

منبع: انستیتو خاورمیانه

چرا باید خواند:
کشورهای حاشیه خلیج فارس گمان می‌کردند در چتر حمایتی دولت ترامپ قرار دارند اما حالا حس می‌کنند اسراییل ممکن است به خون آنها هم تشنه باشد. بخوانید تا ببینید این مسئله چطور به تغییر رویکرد آنها خواهد انجامید.

دولت‌های خلیج فارس حالا فهمیده‌اند که اقدامات تهاجمی اسراییل در جبهه‌های مختلف، راهبردی برای تجزیه منطقه است. این الگو به وضوح در سوریه و با حمایت اسراییل از دروزی‌ها به بهانه محافظت از اقلیت‌ها مشاهده شد. رهبران عربی حالا می‌ترسند که چنین الگویی در عراق و عربستان و کشورهای عربی دیگر نیز اجرا شود.

در همین حال، آمریکا در تلاش بوده که کشورهایی با اکثریت مسلمان مانند جمهوری آذربایجان و قزاقستان را نیز به توافق ابراهیم وارد کند و هدفش هم ایجاد اتحاد خصومت‌بار گسترده‌تر علیه روسیه و ایران در منطقه است. آمریکا همچنین تلاش دارد نقش خودش را به صورت اغراق‌شده در هر توافقی بزرگ‌تر از حد معمول نشان دهد و ادعای رهبری در آنها را داشته باشد. این در حالی است که در کشورهایی با اکثریت جمعیت مسلمان، احساسات ضد اسراییلی زیاد است و تظاهرات علیه نسل‌کشی اسراییل در غزه به صورت گسترده در جریان است.

این ترس فزاینده -که اسرائیل در حال تبدیل شدن به یک جالوت منطقه‌ای است- پرسش‌های زیادی را برمی‌انگیزد. آیا دولت‌های عربی باید مثل قبل به آمریکا اعتماد کنند یا اینکه به دنبال راهکارهایی باشند که بازتاب‌دهنده اولویت‌های منطقه‌ای است؟

جنگ ۱۲ روزه علیه ایران این تغییر جهت را تقویت کرد. حملات اسرائیل به ایران و حملات تلافی‌جویانه ایران به پایگاه العُدید در قطر، اعتماد کشورهای حوزه خلیج فارس به نقش آمریکا در محافظت از آنها را از بین برد. آنها گمان می‌کردند بی‌عملی آمریکا در واکنش به موضوعی مثل حملات به تأسیسات نفتی کلیدی عربستان در سال ۲۰۱۹ میلادی دیگر تکرار نخواهد شد اما حالا باز به این نتیجه رسیده‌اند که تضمین‌های آمریکا مشروط‌اند و نظامی‌گری افسارگسیخته اسرائیل می‌تواند فاجعه را به آستانه خانه آن‌ها بیاورد.

مقایسه سیاست‌های صنعتی کار دشواری است، اما شواهد نشان می‌دهد که رویکرد انگلیس در مقایسه با همتایانش کوچک‌تر، غیرقابل پیش‌بینی‌تر و کم‌تمرکزتر بوده است.

[آینده اروپا]

دامی به نام رکود بهره‌وری

چه بر سر انگلیس آمد که بهره‌وری، رشد و درآمدهایش را آسیب‌پذیر کرد؟

بسیاری از مردم در انگلیس این روزها احساس می‌کنند بیش از هر زمان دیگری کار می‌کنند و حسشان هم بی‌دلیل نیست. افزایش هزینه‌های زندگی و شرایط کاری نامطمئن‌تر، بسیاری از سرپرستان خانواده‌ها را وادار کرده که ساعات بیشتری کار کنند و چندین شغل داشته باشند. آمار و ارقام نیز این احساس را تأیید می‌کنند: از سال ۲۰۱۰ تا ۲۰۲۴، انگلیس بیشترین افزایش در ساعات کار به‌ازای هر نفر را در میان کشورهای عضو سازمان همکاری اقتصادی و توسعه داشته است.

با این حال، رکود بهره‌وری در انگلیس به وضوح قابل مشاهده است. اگر همه بیشتر کار می‌کنند، چرا اقتصاد سریع‌تر رشد نمی‌کند؟ این مسئله فراتر از تعداد ساعت کاری در هر هفته است. بهره‌وری نیروی کار (که به‌عنوان تولید ناخالص داخلی به‌ازای هر ساعت کار اندازه‌گیری می‌شود) در انگلیس پایین‌تر از بسیاری از کشورهای غربی دیگر مانند فرانسه، آلمان و آمریکا است. با این حال، در فاصله سال‌های ۲۰۰۰ تا ۲۰۱۰ بهره‌وری نیروی کار در بریتانیا یازده درصد افزایش یافت؛ در حالی که این رقم در فرانسه و آلمان ده درصد بود.

اما از آن زمان به بعد، انگلیس با مجموعه‌ای از شرایط روبه‌رو شد که به اقتصادش آسیب زد. در فاصله سال‌های ۲۰۱۰ تا ۲۰۱۴ میلادی، بهره‌وری در منطقه یورو حدود ده درصد و در آمریکا نزدیک به پانزده درصد رشد نشان داد اما در انگلیس تنها کمی بیش از دو درصد بود. سوال این است که چه بر سر انگلیس آمد که بهره‌وری، رشد و درآمدهایش را آسیب‌پذیر کرد؟ چهار عامل در این خصوص مطرح‌اند.

اولین عامل، یک دوره طولانی ریاضت اقتصادی بود. از سال ۲۰۱۰، انگلیس کاهش هزینه‌های مربوط به سرمایه‌گذاری عمومی را آغاز کرد و هم‌زمان مالیات‌ها را افزایش داد. شکی نیست که ریاضت اقتصادی در کوتاه‌مدت تقاضا را سرکوب می‌کند و همین طور هم شد. اما مهم‌تر از آن، این بود که سرمایه‌گذاری عمومی در زمینه‌هایی مانند زیرساخت، مهارت‌ها، تحقیق و توسعه و خدمات عمومی را نیز کاهش داد؛ مسائلی که شرکت‌های خصوصی برای گسترش و نوسازی به آن‌ها نیاز دارند. تاثیر این مسئله روی تولید، اشتغال و سرمایه‌گذاری حتی بیش از یک دهه پس از آن ریاضت همچنان در انگلیس دیده می‌شود.

عامل دوم، عدم قطعیت سیاسی و بروز برگزیت (خروج انگلیس از اتحادیه اروپا) بود. از اوایل دهه ۲۰۱۰، عدم قطعیت سیاسی در انگلیس به‌طور چشمگیری افزایش یافت و در زمان همه‌پرسی برگزیت و مذاکرات پس از آن به اوج رسید؛ موضوعی که در شاخص‌های عدم قطعیت مبتنی بر اخبار و نظرسنجی‌های تجاری بازتاب یافت. هنگامی که عدم قطعیت بالاست، شرکت‌ها سرمایه‌گذاری را به تأخیر می‌اندازند یا لغو می‌کنند. این امر به‌ویژه برای پروژه‌های بلندمدت (ساخت کارخانه‌ها، خرید تجهیزات، سرمایه‌گذاری در آموزش) و همچنین سرمایه‌گذاری‌های نامشهود (مانند هزینه‌کرد برای نرم‌افزار و آموزش کارکنان) که پایه‌های رشد بهره‌وری هستند، زیان‌بار بود و رکود بهره‌وری را به دنبال داشت. این در حالی است که انگلیس از سال ۱۹۹۰ تقریباً در هر سال پایین‌ترین سطح سرمایه‌گذاری در میان کشورهای گروه هفت را داشته است.

عامل سوم، استراتژی صنعتی ضعیف بود. واقعیت این است که در میان اعضای سازمان همکاری اقتصادی و توسعه، سیاست صنعتی مدرن دوباره احیا شده است و برنامه‌های چندساله‌ای که فناوری‌های سبز، نیمه‌رساناها، تولید و زنجیره‌های تأمین آن‌ها را هدف قرار می‌دهند مورد توجه بوده‌اند. انگلیس هم اوایل امسال یک استراتژی صنعتی منتشر کرد، اما ترکیب آن از نظر سرمایه‌گذاری عمومی مستقیم و تمرکز بر بخش‌های خاص، ضعیف بود. مقایسه سیاست‌های صنعتی کار دشواری است، اما شواهد نشان می‌دهد که رویکرد انگلیس در مقایسه با همتایانش کوچک‌تر، غیرقابل‌پیش‌بینی‌تر و کم‌تمرکزتر بوده است. عامل چهارم نیز متمایل‌بودن اقتصاد انگلیس به سمت بخش مالی بوده است. جنبه نهایی که به توضیح وضعیت بهره‌وری در انگلیس کمک می‌کند، ساختار اقتصادی آن و به خصوص تمرکزش بر بخش مالی است. حدود ۸.۷ درصد از تولید ناخالص داخلی انگلیس مربوط به فعالیت‌های مالی و بیمه‌ای است، یعنی رقمی بسیار بیشتر از اتحادیه اروپا (۴.۶ درصد) و بیش از دو برابر کشورهایی مانند آلمان و فرانسه.

منبع: تالرنس کانادا

چرا باید خواند: انگلیس مثل برخی کشورهای اروپایی دیگر درگیر مسئله صنعتی‌زدایی و رکود بهره‌وری است. اما چرا ضرری که انگلیس دیده بیشتر از بقیه است؟ پاسخ این پرسش را همین جا بخوانید

از سوی دیگر، سهم تولید صنعتی در اقتصاد بریتانیا تنها ۸.۹ درصد است؛ در حالی که این سهم در اتحادیه اروپا ۱۵.۷ درصد، در فرانسه ۱۰.۷ درصد و در آلمان ۱۹.۹ درصد است. این موضوع اهمیت دارد زیرا بخش‌ها به‌طور نظام‌مند در سطح بهره‌وری و نرخ رشد با یکدیگر تفاوت دارند. در سه دهه گذشته، بخش‌هایی مانند ماشین‌آلات و تجهیزات، مواد شیمیایی و داروسازی، و فناوری اطلاعات و ارتباطات رشد بهره‌وری بسیار قوی‌تری نسبت به بخش مالی نشان داده‌اند.

صنعت‌زدایی مختص انگلیس نیست و بخشی از آن نشان‌دهنده اتوماسیون و سازماندهی مجدد زنجیره‌های تأمین جهانی است. اما اقتصادهای پیشرفته‌ای که بخش‌های تولیدی خود را حفظ و ارتقا دادند، رشد بهره‌وری قوی‌تر و نوآوری بیشتر داشته‌اند. انگلیس از این قافله جا مانده است و بنابراین در آینده باید به دنبال سیاست‌های جدیدی برای برون‌رفت از رکود بهره‌وری باشد.



نبرد سرخ و سبز

نقشه راه چین برای جایگزینی یوآن با دلار چیست؟



جهان به روایت نمودارها

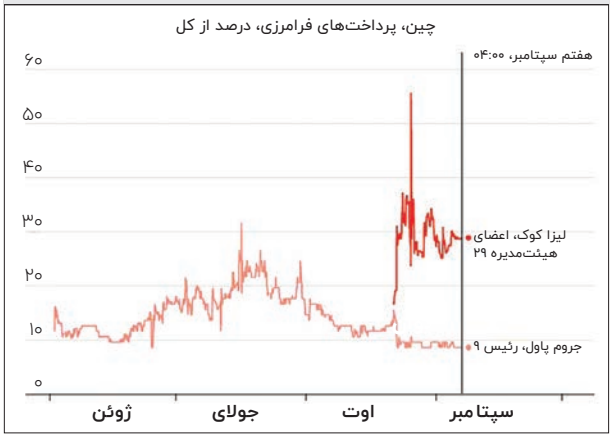
شاخص‌ها از آینده چه می‌گویند؟

The Economist

فشارهای ترامپ به فدرال رزرو

ترامپ در دوره اولش جروم پاول را به‌عنوان رئیس فدرال رزرو منصوب کرد، اما بعداً با او بر سر سیاست نرخ بهره به‌شدت اختلاف پیدا کرد. اخیراً هم تلاش کرده لیزا کوک، یکی از اعضای هیئت‌مدیره فدرال رزرو، را به اتهام فساد برکنار کند (او این اتهام را رد کرده و گفته در دادگاه مقابله می‌کند). از نظر قانونی رئیس‌جمهور فقط در صورت «تخلف قطعی» می‌تواند اعضای فدرال رزرو را برکنار کند، و تاکنون چنین چیزی در عمل آزموده نشده است. در بازارهای پیش‌بینی تاکنون بیش از ۱۰ میلیون دلار شرط‌بندی شده و بیشتر شرکت‌کنندگان باور دارند ترامپ نمی‌تواند پاول یا کوک را تا پایان امسال کنار بزند.

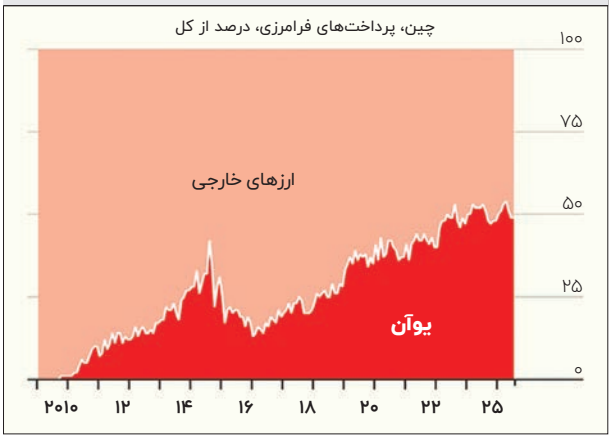
درصد احتمال در بازارهای شرط‌بندی



پیشرفت قابل توجه یوآن چین

در سال ۲۰۱۰ کمتر از ۱ درصد از کل درآمدهای فرامرزی چین با یوآن تسویه می‌شد. اما تا سال ۲۰۲۵، این رقم به بیش از ۵۰ درصد رسیده است. چین اکنون نیمی از معاملات بین‌المللی خود را با یوآن انجام می‌دهد. در سال ۲۰۱۹ فقط ۱۴ درصد از تجارت خارجی چین با یوآن بود اما حالا بیش از ۳۰ درصد شده است. این روند نشان می‌دهد که چین با اصلاحات داخلی و فشار بر شرکت‌ها برای استفاده از یوآن، در حال کاهش وابستگی به دلار و افزایش نقش جهانی پول ملی خود است

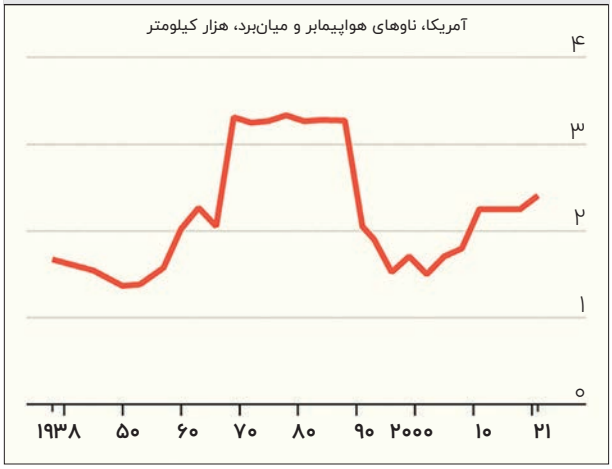
قمار سرخ



پهپاد یک ضرورت است!

ناوهای هواپیمابر و بسیاری از دیگر تجهیزات سنتی که سروشکلی پیشرفته به خود می‌گیرند به‌هیچ عنوان قرار نیست کنار گذاشته شوند. اما برای زنده ماندن در میدان نبرد مدرن چاره‌ای جز بهره‌گیری از ناوگان پهپادی نیست. در کنار جنگنده‌های سرنشین‌دار باید از ابزاری بهره گرفت که نیروی انسانی کمتر را به کار می‌گیرد و در عین‌حال از دقت بالا و خطای کمی برخوردار است و در نتیجه می‌تواند حرفی برای گفتن در میدان نبرد داشته باشد.

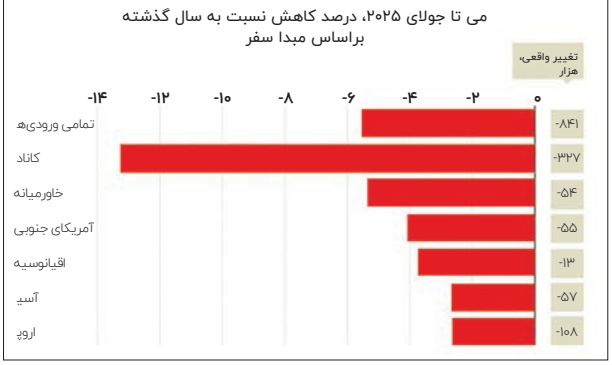
نگاه نظامی



گردشگران به آمریکا نمی‌آیند

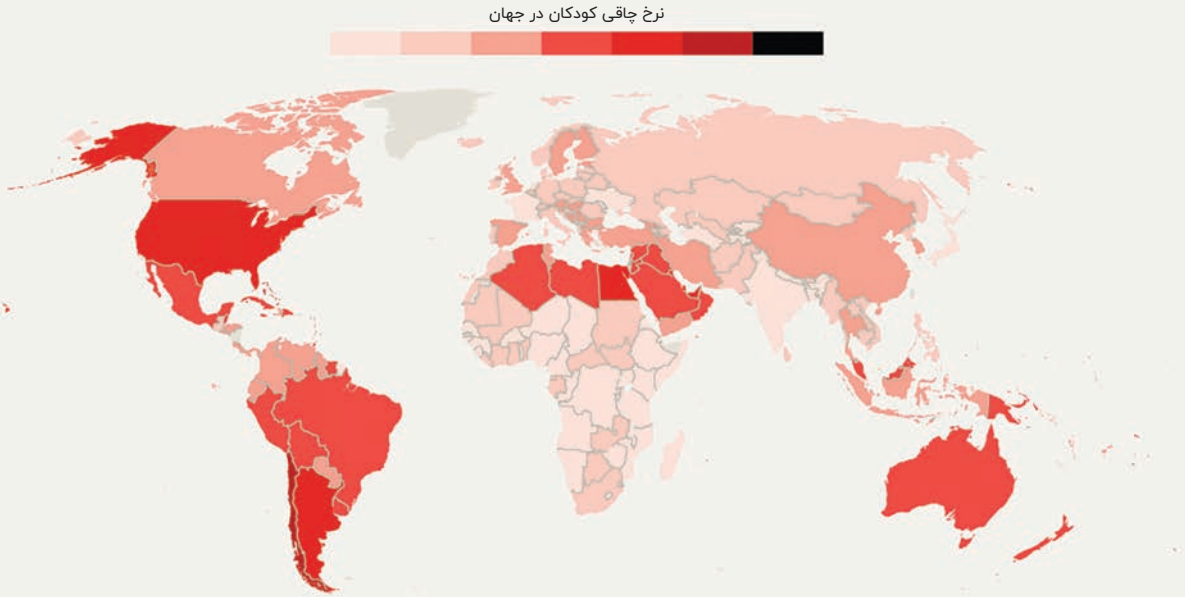
تحلیل اکونومیست نشان می‌دهد که تعداد گردشگران خارجی ورودی به آمریکا در سال ۲۰۲۵ حدود ۳.۸ درصد کمتر از سال قبل شده است (یعنی ۱.۳ میلیون نفر کمتر)، به‌ویژه در ماه‌های مه تا ژوئیه که کاهش به ۵.۵ درصدی رسید؛ در حالی که در جهان سفرها به سطح قبل از کرونا برگشته‌اند. بیشترین افت از کانادا بوده (۱۳ درصد کاهش تابستانه) که علت آن را تنش‌های تجاری و تهدیدهای ترامپ دانسته‌اند. برخی فرودگاه‌های پررفت‌وآمد مثل بوستون، شیکاگو و نیویورک کاهش ۷ تا ۸ درصدی داشته‌اند، هرچند مقاصد تفریحی فلوریدا رشد کرده‌اند و تا حدی آمار را حفظ کرده‌اند. در همین زمان، سفر شهروندان آمریکایی به خارج ۲.۹ درصد افزایش یافته و شکاف بین ورود و خروج گردشگر بیشتر شده که می‌تواند برای اقتصاد و تراز تجاری آمریکا نگران‌کننده باشد.

نگاه‌ها به بیرون؛ آمریکا، ورودی مسافران خارجی از مسیر هوایی



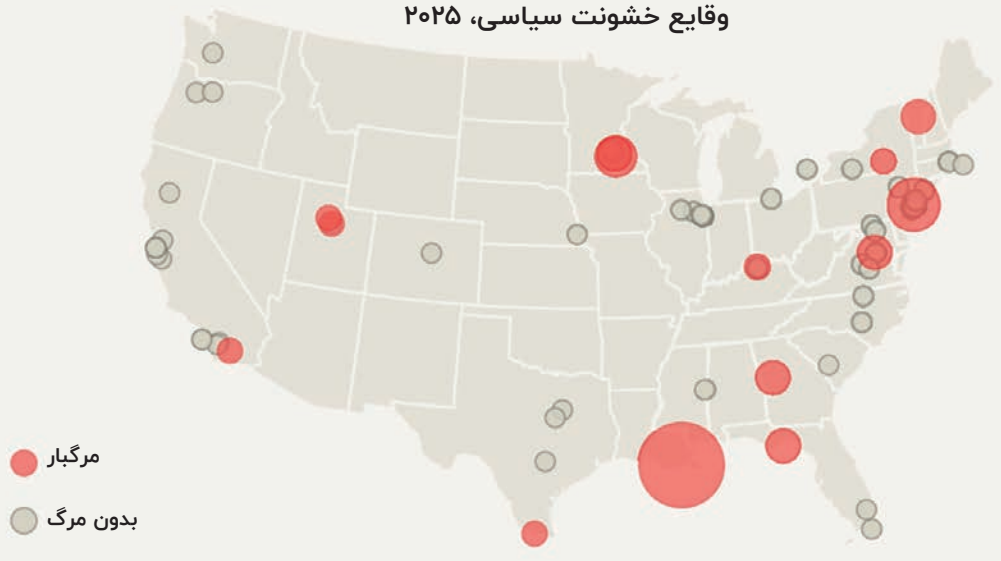
بار اضافی بر دوش کودکان

بر اساس گزارش جدید یونیسف، برای اولین‌بار در جهان تعداد کودکان چاق از کودکان دچار سوءتغذیه بیشتر شده است؛ اکنون حدود ۲۰ درصد از کودکان ۵ تا ۱۹ سال اضافه‌وزن دارند که نیمی از آن‌ها چاق محسوب می‌شوند. در جزایر کوچکی مثل نیوئه و جزایر کوک نزدیک به ۴۰ درصد از کودکان چاق‌اند و آمریکا هم با ۲۰ درصد، در بین ۲۰ کشور اول قرار دارد. حتی در کشورهای فقیر هم چاقی کودکان به‌سرعت در حال افزایش است، درحالی‌که نظام سلامت آن‌ها برای مقابله با گرسنگی طراحی شده نه چاقی. دلیل اصلی، رواج غذاهای فوق‌فرآوری‌شده ارزان و شیرین و کمبود میوه، سبزی و پروتئین تازه در رژیم غذایی کودکان است. این روند نگران‌کننده می‌تواند در آینده باعث دیابت، بیماری‌های قلبی و چاقی شدید در بزرگسالی شود، و تنها با قوانین سختگیرانه‌تر برای تبلیغ و فروش غذاهای ناسالم و ارزان‌تر کردن خوراک سالم می‌توان با آن مقابله کرد.



خشونت سیاسی در آمریکا افزایش یافته است؟

این گزارش اکونومیست می‌گوید برخلاف ادعای ترامپ پس از قتل چارلی کرک، داده‌ها نشان نمی‌دهند خشونت «چپ رادیکال» در آمریکا رو به افزایش باشد. پژوهش‌های مختلف، از جمله پروژه Prosecution Project، نشان می‌دهند بیشتر خشونت‌های سیاسی دهه‌های اخیر از سوی افراط‌گرایان راست‌گرا بوده و طبق آمار «اتحادیه ضد افترا» ۷۶ درصد قتل‌های افراطی در ده سال اخیر کار راست‌ها بوده است. طبق داده‌های ACLED از ۲۰۲۰ تا ۲۰۲۵ در آمریکا ۳۷۳ کشته در حملات سیاسی ثبت شده و بیشترین اهداف، فعالان سیاسی، مقامات دولتی و افراد عادی بوده‌اند. گزارش CSIS هم می‌گوید حملات علیه دولت و سیاستمداران از ۲۰۱۶ افزایش یافته‌اند. تهدید و آزار علیه مسئولان محلی از ۲۰۱۷ رشد چشمگیری داشت ولی در ماه‌های اخیر کمی کاهش یافته است. پژوهشگران تأکید می‌کنند که خشونت سیاسی واقعی هنوز نادر است و با دهه ۶۰ قابل مقایسه نیست و اغلب مهاجمان بیشتر دنبال جلب توجه‌اند تا پیگیری هدف سیاسی مشخص.



رهبران چین معتقدند یوانی که در سطح جهانی پذیرفته شود، می‌تواند صادرکنندگان این کشور را از نوسانات ارزش دلار محافظت و تهدید تحریم‌های مالی آمریکا را خنثی کند. برخی مقامات امیدوارند که شرکت‌ها و سرمایه‌گذاران خارجی کنترل سخت‌گیرانه دولت را نادیده بگیرند و شاید حتی آن را به عنوان یک مزیت ببینند.

[چین]

از اسکناس سبز تا اسکناس سرخ

چین دلار را از میدان خارج می‌کند؟

رهبران چین فرصتی عظیم را احساس می‌کنند. سیاست تجاری نامنظم دونالد ترامپ، کسری‌های مالی عظیم و تهدیدات علیه استقلال فدرال رزرو آمریکا خطر آسیب جدی به دلار را به همراه دارد. دلار از ژانویه تاکنون ۷ درصد در برابر سبدی از ارزها کاهش یافته و بدترین شروع سال خود را از سال ۱۹۷۳ تجربه کرده است. در مقابل، یوان، ارز تحت کنترل شدید چین، به بالاترین سطح خود از زمان انتخاب مجدد ترامپ در نوامبر رسیده است. سرمایه‌گذاران خارجی در حال هجوم آوردن هستند. همچنین بسیاری از دولت‌ها به دنبال جایگزین‌هایی برای دلار هستند.

این علاقه شدید تازگی ندارد. همچنین تمایل چین برای بین‌المللی کردن یوان هم جدید نیست. اولین تلاش این کشور در این زمینه در سال ۲۰۰۹ آغاز شد و شاهد کاهش برخی کنترل‌های سرمایه‌ای بود. اما این تلاش در سال ۲۰۱۵ با سقوط بازار سهام و کاهش ارزش یوان به پایان دردناکی رسید، زمانی که پول‌ها به سرعت از کشور خارج شدند. در پی آن، محدودیت‌های سرمایه‌ای اعمال و صعود نوپای یوان متوقف شد. این بار، مقامات مشتاق‌اند که پیشرفت پایدار باشد و کنترل شدیدتری بر جریان‌های سرمایه‌ای حفظ کنند.

رهبران چین معتقدند یوانی که در سطح جهانی پذیرفته شود، می‌تواند صادرکنندگان این کشور را از نوسانات ارزش دلار محافظت و تهدید تحریم‌های مالی آمریکا را خنثی کند. برخی مقامات امیدوارند که شرکت‌ها و سرمایه‌گذاران خارجی کنترل سخت‌گیرانه دولت را نادیده بگیرند و شاید حتی آن را به عنوان یک مزیت ببینند. سهم یوان در فاکتورها و وام‌دهی خارجی افزایش یافته و زیرساخت‌های مالی غیر دلاری به طور چشمگیری گسترش یافته است.

پس چین تاکنون چه دستاوردهایی داشته است؟ از هر نظر، یوان هنوز جذابیت جهانی ندارد. اگرچه چین مسئول نزدیک به یک‌پنجم فعالیت اقتصادی جهانی است، ارز این کشور تنها در ۴ درصد از پرداخت‌های بین‌المللی از نظر ارزش استفاده می‌شود (در مقایسه با ۵۰ درصد برای دلار). دارایی‌های یوانی تنها ۲ درصد از ذخایر ارزی بانک‌های مرکزی جهان را تشکیل می‌دهند (در مقایسه با ۵۸ درصد برای دارایی‌های دلاری). بخش زیادی از این ناهمخوانی به دلیل کنترل‌های چین بر جریان ورود و خروج پول است. بسیاری از اقتصاددانان معتقدند که بین‌المللی کردن یوان تا زمانی که این کنترل‌ها وجود دارند، غیرممکن است.

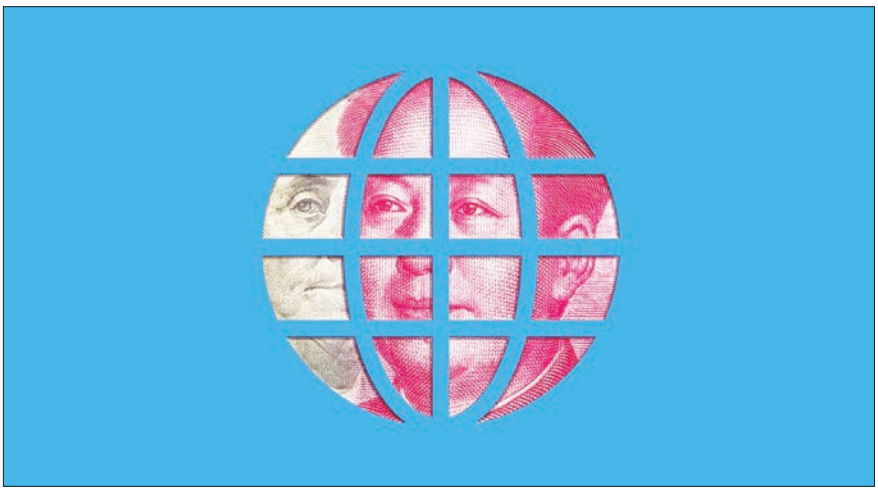
اما حتی پس از اینکه آمریکا به بزرگ‌ترین اقتصاد جهان تبدیل شد، دهه‌ها طول کشید تا دلار به سلطه برسد. با این مقیاس، چین پیشرفت‌های شگفت‌انگیز سریعی داشته است. سهم اندک آن در پرداخت‌های بین‌المللی از سال ۲۰۲۲ دو برابر شده است. این عمدتاً به دلیل تغییرات داخلی است. افزایش سهم یوان در تجارت خود چین گامی مهم بود. بیش از ۳۰ درصد از تجارت کالاها و خدمات چین اکنون با ارز خود این کشور انجام می‌شود (در مقایسه با ۱۴ درصد در سال ۲۰۱۹). بیش از ۵۰ درصد از دریافت‌های فرامرزی کل این کشور (از جمله جریان‌های مالی) با یوان تسویه می‌شود، در حالی که این رقم در سال ۲۰۱۰ کمتر از ۱ درصد بود. از زمان آغاز تلاش برای بین‌المللی‌سازی، چین ۴٫۵ تریلیون یوان (۶۳۰ میلیارد دلار) خطوط سوآپ به ۳۲ بانک مرکزی ارائه کرده و شبکه ایمنی مالی جهانی ایجاد کرده که با مقیاس صندوق بین‌المللی پول رقابت می‌کند. تنها کسری از این خطوط در واقع استفاده شده است. ایده این است که دسترسی کشورها به یوان در زمان بحران تضمین شود و به آنها اطمینان دهد که با این ارز وام بگیرند و خرید کنند.

چرا باید خواند:
سال‌هاست که چین و بسیاری از کشورهای شرقی به دنبال فرصتی هستند تا ارز خود را به جای دلار آمریکا به ارزی جهانی بدل کنند. اکنون به نظر می‌رسد که این فرصت فراهم شده و چین می‌تواند یوان خود را به جای دلار قرار دهد

دولت چین، که برای خودکفایی در حوزه‌های حیاتی به داخل متمرکز شده، باید دسترسی خارجی‌ها به بازارهای مالی خود را گسترش دهد. تعداد قراردادهای مالی قابل معامله برای خارجی‌ها در بازارهای داخلی امسال بیش از دو برابر شده است؛ سهمیه‌های خروجی برای سرمایه‌گذاران داخلی گسترش یافته است.

ماه‌های آینده می‌توانند تعیین‌کننده باشند. کاهش اعتماد به دلار و محیط اقتصادی کلان حمایتی باید تلاش‌های چین را تقویت کند. افزایش بازار سهام انگیزه مالی برای خارجی‌ها برای نگهداری دارایی‌های یوانی ایجاد کرده است. کاهش نرخ بهره و تورم منفی هزینه‌های استقراض در بازار برون‌مرزی را به زیر ۲ درصد، پایین‌ترین سطح از سال ۲۰۱۳، رسانده است. شرکت‌ها، از جمله شرکت‌های خارجی، در مسیر صدور مقدار بی‌سابقه‌ای از اوراق قرضه یوانی به اصطلاح «دیم سام» هستند.

گام امن بعدی چین، باز کردن بازارهای سرمایه داخلی خود به دوستانش است. در ماه ژوئیه، مجارستان حدود ۵ میلیارد یوان اوراق قرضه به اصطلاح «پاندا» منتشر کرد، که بزرگ‌ترین عرضه تک‌مرحله‌ای دولتی تاکنون بوده است. در ۸ سپتامبر، فایننشال تایمز گزارش داد که شرکت‌های انرژی روسیه مجوز صدور اوراق به یوان را دریافت کرده‌اند. کنیا ممکن است به زودی بدهی‌های دلاری خود به چین را به یوان تبدیل کند. در همین حال، برزیل در حال بررسی عرضه جدید است و مقامات پاکستانی در پکن بوده‌اند تا با اعتباردهندگان بالقوه مذاکره کنند.



نقاط مشکل‌ساز ممکن است همچنان ظاهر شوند. هرچه رونق سرمایه‌گذاری گسترش یابد، ساختارهای تأمین مالی ممکن است پرریسک‌تر شوند و شرکت‌های بدهکار بیشتری درگیر شوند. اقتصاد آمریکا هم شوک بدی را متحمل خواهد شد.

[هوش مصنوعی]

حباب ۳ تریلیون دلاری

آیا سرمایه‌گذاری در هوش مصنوعی شکست می‌خورد؟

این یکی از بزرگ‌ترین رونق‌های سرمایه‌گذاری در تاریخ مدرن است. امسال شرکت‌های بزرگ فناوری آمریکا نزدیک به ۴۰۰ میلیارد دلار برای زیرساخت‌های مورد نیاز برای اجرای مدل‌های هوش مصنوعی (AI) هزینه خواهند کرد. اوپن‌ای‌آی و آنتروپیک، پیشروهای جهانی در ساخت مدل‌ها، هر چند ماه یک‌بار میلیاردها دلار جمع‌آوری می‌کنند؛ ارزش‌گذاری ترکیبی آن‌ها به نیم تریلیون دلار نزدیک می‌شود. تحلیلگران تخمین می‌زنند که تا پایان سال ۲۰۲۸، مبالغ هزینه‌شده در سراسر جهان برای مراکز داده از ۳ تریلیون دلار فراتر خواهد رفت.

مقیاس این سرمایه‌گذاری‌ها چنان عظیم است که ارزش دارد بپرسیم هنگام تسویه‌حساب چه اتفاقی خواهد افتاد. حتی اگر این فناوری موفق شود، بسیاری ضررهای سنگینی خواهند دید. و اگر موفق نشود، درد اقتصادی و مالی سریع و شدید خواهد بود.

سرمایه‌گذاران همیشه به فناوری‌های نویدبخش هجوم می‌آورند، اما شتاب برای هوش مصنوعی شدیدتر از بسیاری از رونق‌های گذشته است. حامیان می‌گویند که هوش عمومی مصنوعی ممکن است تنها چند سال دیگر محقق شود. اولین شرکتی که به آن دست یابد، می‌تواند بازده‌های غیرقابل‌تصوری کسب کند. سرمایه‌گذاران و نوآوران می‌دانند که ممکن است روی مدل درستی شرط‌بندی نکنند. اما اگر آهسته و محتاطانه خرج کنند، ممکن است اصلاً ارزش هزینه کردن نداشته باشد.

در نتیجه، یک رقابت سرمایه‌گذاری بی‌امان در جریان است، با شرکت‌های بزرگ فناوری که برای ساخت بزرگ‌ترین مدل‌ها روی قدرت محاسباتی هزینه‌های هنگفتی می‌کنند. گروه رو به رشدی از بازیگران اضافی، از توسعه‌دهندگان املاک تا تولیدکنندگان برق، به این جریان کشیده شده‌اند. اوراکل آخرین شرکتی است که به این جمع پیوسته است. ارزش آن در ۱۰ سپتامبر پس از انتشار پیش‌بینی جاه‌طلبانه‌ای برای کسب‌وکار ابری مرتبط با هوش مصنوعی افزایش یافت و برای مدت کوتاهی لری الیسون، رئیس آن، را به ثروتمندترین فرد جهان تبدیل کرد.

هر اتفاقی که بیفتد، بسیاری از سرمایه‌گذاران پول خود را از دست خواهند داد. برخی سهامداران بازده‌های نجومی خواهند داشت؛ بسیاری دیگر با ضررهای بزرگی مواجه خواهند شد. یا مسیر پذیرش گسترده ممکن است کندتر و پرچالش‌تر از انتظارات سرمایه‌گذاران باشد، که به شرکت‌های عقب‌مانده در هوش مصنوعی فرصتی برای رقابت می‌دهد. مشکلات فناوری، دشواری در تأمین سریع نیروی برق، یا کندی مدیریتی می‌تواند به این معنا باشد که پذیرش تدریجی‌تر از آنچه ابتدا امیدوار شده بود، رخ دهد. با کاهش انتظارات برای درآمدهای هوش مصنوعی، بسیاری از سرمایه‌گذاران و اعتباردهندگان ممکن است کمتر مایل به پذیرش سرمایه‌گذاری‌های عظیم باشند. جریان سرمایه ممکن است کند شود؛ برخی استارتاپ‌ها، که زیر بار ضررها در حال تقلا هستند، ممکن است کاملاً ورشکست شوند.

سرد شدن هوش مصنوعی چگونه خواهد بود؟ برای شروع، بسیاری از هزینه‌های امروزی ممکن است بی‌ارزش شوند. بیت‌ها و بایت‌ها هنوز از طریق شبکه‌های فیبر نوری ساخته‌شده در سال‌های دات‌کام جریان دارند. رونق هوش مصنوعی ممکن است میراث ماندگارتری به جا نگذارد. اگرچه پوسته‌های مراکز داده و ظرفیت جدید انرژی ممکن است کاربردهای دیگری پیدا کنند، بیش از نیمی از هزینه‌های سرمایه‌ای روی سرورها و تراشه‌های تخصصی صرف شده که در چند سال منسوخ می‌شوند.



چرا باید خواند:
این روزها بخش هوش مصنوعی با رونق قابل توجهی روبه‌رو شده و بسیاری از سرمایه‌گذاران هم پول و سرمایه خود را به سمت بازار هوش مصنوعی روانه کرده‌اند. آیا ممکن است این بازار با حباب همراه باشد؟ کونومیست پاسخ می‌دهد

خبر خوب این است که سیستم مالی امروزی احتمالاً می‌تواند این ضربه را تحمل کند. برخی سقوط‌های فناوری وحشیانه بوده‌اند؛ پس از ترکیدن حباب راه‌آهن بریتانیا در دهه ۱۸۶۰، بانک‌ها با ضررهای بزرگی مواجه شدند که به بحران اعتباری منجر شد. اما تاکنون، بخش زیادی از سرمایه‌گذاری در مراکز داده از چاه عمیق سودهای فناوری‌های بزرگ تأمین شده است.

اگرچه شرکت‌هایی مانند متا برای کمک به تأمین مالی آخرین سرمایه‌گذاری‌های خود به بدهی روی آورده‌اند، کسب‌وکارهای سودآور و ترازنامه‌های قوی آن‌ها به این معناست که در موقعیت خوبی برای تأمین مالی یک رونق فناوری قرار دارند. از جمله مشتاق‌ترین ارائه‌دهندگان اعتبار، صندوق‌های بازار خصوصی هستند که معمولاً توسط افراد ثروتمند و نهادها تأمین مالی می‌شوند، نه سپرده‌گذاران عادی. استارتاپ‌های هوش مصنوعی معمولاً توسط صندوق‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر و صندوق‌های ثروت ملی با سرمایه خوب تأمین مالی می‌شوند که می‌توانند ضررها را تحمل کنند

با این حال، نقاط مشکل‌ساز ممکن است همچنان ظاهر شوند. هرچه رونق سرمایه‌گذاری گسترش یابد، ساختارهای تأمین مالی ممکن است پرریسک‌تر شوند و شرکت‌های بدهکار بیشتری درگیر شوند. اقتصاد آمریکا هم شوک بدی را متحمل خواهد شد. طبق یک برآورد، رونق هوش مصنوعی در سال گذشته ۴۰ درصد از رشد تولید ناخالص داخلی این کشور را تشکیل داده است -رقمی حیرت‌انگیز برای بخشی که تنها چند درصد از کل تولید را تشکیل می‌دهد. اگر پروژه‌های سرمایه‌گذاری کاهش یابند یا کاملاً کنار گذاشته شوند، این به درد اقتصادی تبدیل خواهد شد، زیرا مراکز داده کمتری ساخته می‌شود و کارگران کمتری برای ساخت آن‌ها استخدام می‌شوند.

برای بدتر شدن اوضاع، افت بازار سهام می‌تواند باعث شود که صاحبان دارایی‌ها هزینه‌های خود را کاهش دهند. از آنجا که ارزش‌گذاری شرکت‌های مرتبط با هوش مصنوعی سر به فلک کشیده، پرتفوی‌ها امروز تحت سلطه تعداد انگشت‌شماری از شرکت‌های فناوری هستند. و خانوارها نسبت به سال ۲۰۰۰ بیشتر در معرض سهام هستند؛ اگر قیمت‌ها افت کند، اعتماد و هزینه‌های آن‌ها ممکن است ضربه بخورد. فقیرترین افراد در امان خواهند ماند، زیرا معمولاً سهام کمی دارند. هرچه رونق بزرگ‌تر شود، پیامدهای سرد شدن هوش مصنوعی هم بزرگ‌تر خواهد بود. اگر این فناوری به وعده‌های بزرگ خود عمل کند، فصلی جدید از تاریخ گشوده خواهد شد. با این حال، داستان تعقیب دیوانه‌وار آن هم در کتاب‌های درسی جا خواهد گرفت.

جو بایدن وعده داد که آمریکا از «هر اینچ» از قلمرو ناتو دفاع خواهد کرد. ترامپ در مورد رها کردن متحدانانی که «حساب‌هایشان را پرداخت نمی‌کنند» تأمل کرده است. ابهام او در مورد موضع آمریکا هدیه‌ای به کرملین است، که هدفش کاشتن شک در مورد عزم آمریکا است.

[روسیه و ناتو]

توطئه کرملین

ماجرای پهپادهای روسی در لهستان چه بود؟

پهپادهای روسی قبلاً به کشورهای ناتو اصابت کرده‌اند. یکی از آن‌ها، که احتمالاً مقصدش اوکراین بود، تنها ماه گذشته در مزرعه‌ای در لهستان فرود آمد. اما آنچه اوایل ۱۰ سپتامبر رخ داد، جدی‌ترین نفوذ به قلمرو ناتو از زمان تأسیس این اتحاد در سال ۱۹۴۹ بود. نوزده پهپاد شلیک شد، عمدتاً از بلاروس، دولتی وابسته که نیروهای روس آزادانه در آن عمل می‌کنند. این پهپادها در عمق فضای هوایی لهستان فرود آمدند، جایی که برخی از آن‌ها سرنگون شدند. دیگران سقوط کردند، خوشبختانه بدون تلفات جانی.

روسیه می‌گوید پهپادها از مسیر منحرف شدند زیرا توسط اختلال الکترونیکی گیج شدند. کارشناسان دفاعی می‌گویند این بعید است، اما حتی اگر درست باشد، نشان‌دهنده رفتار تحریک‌آمیز و بی‌پروای روسیه است. محتمل‌تر این است که روسیه عمداً لهستان و ناتو را برای ضعف، هم نظامی و هم سیاسی، آزمایش می‌کرد، و این کار را با همان ابهام و انکارپذیری که کرملین از آن لذت می‌برد، انجام داد. این اتحاد، و بیش از همه رئیس‌جمهور آمریکا، اکنون با لحظه‌ای از حقیقت روبرو هستند. مگر اینکه پاسخ فوری و قاطع باشد، روسیه دقیقاً ضعف را نتیجه‌گیری خواهد کرد.

از زمان حمله به اوکراین در سال ۲۰۲۲، ناتو فنلاند و سوئد را به صفوف خود خوشامد گفته و هدف جدیدی برای هزینه‌های دفاعی به میزان ۳.۵ درصد تولید ناخالص داخلی تعیین کرده است. اما همچنین سال‌ها سوءاستفاده‌ها را تحمل کرده است: قطع کابل‌های زیردریایی؛ نقض‌های فضای هوایی و دریایی؛ ترورها و خرابکاری‌ها. پهپادها در آسمان لهستان آخرین آزمایش کرملین هستند. اغلب، مقامات غربی برای اجتناب از «تشدید» تلاش کرده‌اند. اما اکنون شهروندان اروپایی ممکن است بترسند که مرزهایشان ایمن نیست. و تشدید قبلاً از مسکو آمده است. اگر ناتو ترسویی نشان دهد، خطر راه رفتن در خواب به سمت جنگی بزرگ‌تر افزایش خواهد یافت.



تاکنون سیگنال‌ها مختلط هستند. رهبران اروپایی به طور مناسب خشمگین به نظر رسیده‌اند. رئیس‌جمهور دونالد ترامپ گیج به نظر رسیده است. او در رسانه‌های اجتماعی گفت: «روسیه با پهپادها فضای هوایی لهستان را نقض می‌کند؟ حالا شروع شد!» این ضعیف است. ناتو باید اعلام کند که تمام نفوذها در لهستان و دیگر کشورهای خط مقدم رهگیری خواهند شد و از تمرین کم‌اهمیت جلوه دادن آن‌ها دست بردارد. باید هواپیماهای بیشتری برای مأموریت‌های نظارت هوایی در بالتیک و لهستان مستقر کند و سیستم‌های دفاع هوایی را جابه‌جا کند، مشروط بر اینکه این کار اوکراین را بی‌دفاع نگذارد. ناتو همچنین باید دفاع پیشرونده‌ای برپا کند، پهپادها و موشک‌ها را در داخل فضای هوایی اوکراین و شاید بلاروس سرنگون کند اگر مقصدشان فضای هوایی ناتو باشد. و ناتو باید توانایی اوکراین برای ضربه زدن به تأسیسات تولید پهپاد در عمق روسیه را تقویت کند. این کار شامل انتقال اطلاعات، اجزا و، در صورت نیاز، سیستم‌های دوربرد خواهد بود.

چرا باید خواند:
اخیراً پهپادهای روسی در آسمان لهستان دیده شدند، اتفاقی که ترامپ آن را یک اشتباه ساده خواند اما مقامات لهستانی نظر دیگری داشتند. اکونومیست توضیح داده که این اقدام چه پیامی را از طرف روسیه منتقل می‌کند

بخشی از این کارها به شجاعت بیشتری از ترامپ نیاز دارد. با وجود وعده پایان دادن به جنگ در اوکراین در یک روز، او اجازه داده ولادیمیر پوتین او را به دام بیندازد. او بر آتش‌بس اصرار داشت، اما سپس از این ایده دست کشید؛ تهدید به تحریم‌های شدید علیه روسیه کرد اما آن‌ها را اعمال نکرد؛ خواستار نشستن پوتین با رئیس‌جمهور اوکراین، ولودیمیر زلنسکی، شد، اما سپس در مورد آن ایده هم ساکت ماند. ترامپ ادعا می‌کند که از خونریزی متنفر است، اما در حالی که پوتین حملات پهپادی خود به اوکراین را تشدید کرده، منفعل مانده است. پاسخ پوتین به ابتکار صلح آقای ترامپ، ۸۰۰ پهپاد در شب است.

جو بایدن وعده داد که آمریکا از «هر اینچ» از قلمرو ناتو دفاع خواهد کرد. ترامپ در مورد رها کردن متحدانانی که «حساب‌هایشان را پرداخت نمی‌کنند» تأمل کرده است. ابهام او در مورد موضع آمریکا هدیه‌ای به کرملین است، که هدفش کاشتن شک در مورد عزم آمریکا است. این همچنین دیگران را جسور می‌کند، از جمله بنیامین نتانیاهو، نخست‌وزیر اسرائیل، که حمله‌اش به قطر در ۹ سپتامبر ترامپ را احمقانه جلوه داد و تلاش‌های او برای پایان دادن به جنگ در غزه را تضعیف کرد.

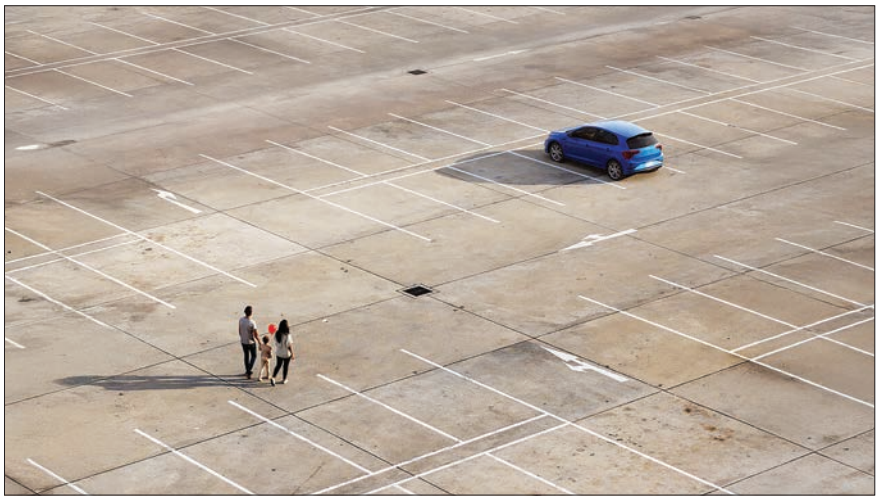
وظیفه پیش روی ترامپ ساده است. او باید کلماتی را پیدا کند که مدت‌ها در یافتن آن‌ها ناکام مانده و اعلام کند که آمریکا به تعهدات معاهده‌ای خود عمل خواهد کرد و از متحدانش دفاع می‌کند. هر چیز کمتری، نه تنها از روسیه بلکه از دیکتاتورهای دیگر، تهاجم‌های بیشتری را دعوت خواهد کرد.

صرف‌نظر از اینکه اوج جمعیت کی فرابرسد، باروری زیر نرخ جایگزینی به این معناست که جمعیت جهانی ابتدا به آرامی و سپس به طور چشمگیر کاهش خواهد یافت، در تقارن با رشد نمایی که آن را از ۱ میلیارد نفر در سال ۱۸۰۰ به ۸ میلیارد نفر امروزی رساند.

[نرخ باروری]

وحشت نکنید

جهانی با جمعیت کمتر لزوماً بد نخواهد بود



در کتاب «بمب جمعیت» که در سال ۱۹۶۸ منتشر شد، پل اهرلیش، زیست‌شناس، نوشت که انسان‌ها چنان سریع تولیدمثل می‌کنند که غذا به ناچار تمام خواهد شد و «صدها میلیون» نفر به زودی از گرسنگی خواهند مرد. او که با ایده «انتقال بین‌ستاره‌ای برای جمعیت اضافی» بازی کرده بود، از کنترل شدید زادوولد حمایت کرد، «با اجبار اگر روش‌های داوطلبانه شکست بخورند.» بسیاری هنوز نگران ازدیاد جمعیت هستند. اما تعداد فزاینده‌ای، به‌ویژه در کشورهای ثروتمند، از مشکل مقابل نگرانند: انفجار معکوس جمعیت. ایلان ماسک، پدری با فرزندان زیاد، پیش‌بینی می‌کند: «نرخ زادوولد پایین تمدن را به پایان خواهد رساند.»

اگرچه تعداد جمعیت هنوز در حال افزایش است، نرخ باروری -تعداد فرزندانی که یک زن می‌تواند در طول زندگی خود انتظار داشته باشد- به شدت کاهش یافته است. و این فقط در کشورهای ثروتمند نیست: دوسوم مردم اکنون در کشورهایی زندگی می‌کنند که نرخ باروری آن‌ها زیر «نرخ جایگزینی» ۲.۱ است -برآورد استانداردی که برای حفظ جمعیت پایدار لازم است. بوگوتا، کلمبیا، اکنون نرخ باروری پایین‌تری (۰.۹۱) نسبت به توکیو (۰.۹۹) دارد.

چرا باید خواند:
یکی از مهم‌ترین مسائل در دنیای امروز، کاهش نرخ باروری و در نتیجه کاهش جمعیت جهان است. نشریه اکونومیست در این گزارش توضیح داده که این قضیه نباید چندان هم نگران‌کننده باشد! قضیه چیست؟

برآورد سازمان ملل می‌گوید جمعیت جهانی در سال ۲۰۸۴ به ۱۰.۳ میلیارد نفر خواهد رسید. اما مفروضات آن قابل تردید است. این برآورد فرض می‌کند که تغییری ناگهانی در روند کنونی رخ خواهد داد: نرخ‌های باروری در کشورهای با باروری پایین متوقف خواهد شد یا باز خواهد گشت، و نرخ‌های در حال سقوط در کشورهای با باروری بالا کندتر کاهش خواهد یافت. اگر این اشتباه باشد، اوج جمعیت بسیار نزدیک‌تر است. اگر روندهای کنونی فقط برای ده سال دیگر ادامه یابند، قبل از اینکه مفروضات خوش‌بینانه‌تر سازمان ملل شروع شوند، جمعیت جهانی در سال ۲۰۶۵ به ۹.۶ میلیارد نفر می‌رسد و سپس تا سال ۲۱۰۰ به ۸.۹ میلیارد نفر سقوط می‌کند. حتی این ممکن است بیش از حد خوش‌بینانه باشد. صرف‌نظر از اینکه اوج جمعیت کی فرا برسد، باروری زیر نرخ جایگزینی به این معناست که جمعیت جهانی ابتدا به آرامی و سپس به طور چشمگیر کاهش خواهد یافت، در تقارن با رشد نمایی که آن را از ۱ میلیارد نفر در سال ۱۸۰۰ به ۸ میلیارد نفر امروزی رساند. چنین چشم‌اندازی بسیاری را نگران می‌کند.

یک نوع ترس، گسترده و اقتصادی است. افراد کمتر به معنای مغزهای کمتر است، بنابراین سرعت نوآوری کند خواهد شد. این به معنای کاهش امکان تخصص و تقسیم کار است. (اگر فقط ۱۰۰۰ نفر در شهر شما زندگی کنند، برای یافتن غذای اتیوپیایی یا باشگاهی برای سرگرمی خاص خود شانس چندانی ندارید.) کاهش سریع می‌تواند به شدت مخل باشد. بدهی‌های عمومی سنگین ناگهان بر دوش افراد کمتری خواهد افتاد، که بسیاری از آن‌ها سالخورده‌اند. کلان‌شهرها ممکن است مشکلی نداشته باشند، اما شهرهای کوچک ممکن است با بسته شدن آخرین مدرسه خالی شوند.

نوع دیگری از نگرانی، محدودتر و ملی‌گرایانه است. نرخ‌های باروری بین کشورها و گروه‌ها بسیار متفاوت است. بنابراین برخی از آینده‌ای می‌ترسند که تعداد افراد شبیه به خودشان کم باشد و تعداد کسانی که از نظر فرهنگی بیگانه یا تهدیدآمیز می‌دانند زیاد باشد. این یکی از دلایلی است که پوپولیست‌ها در سراسر غرب طرفدار رشوه دادن به خانواده‌ها برای داشتن فرزندان بیشتر هستند، و دونالد ترامپ وعده داده که «رئیس‌جمهور باروری» خواهد بود.

پیش‌بینی‌های جمعیتی ترکیبی عجیب از قطعیت (همه کسانی که در سال ۲۰۷۰ پنجاه‌ساله خواهند بود، قبلاً متولد شده‌اند) و ناشناخته‌ها (افراد بیست‌ساله امروزی چند فرزند خواهند خواست؟) هستند. در مقیاس زمانی طولانی، کاهش نمایی به طرز شگفت‌آوری سریع به نظر می‌رسد. با این حال، در فاز اولیه، که زمانی است که جوامع باید با این مشکل دست‌وپنجه نرم کنند، سرعت تغییر باید قابل مدیریت باشد.

دلایل متعددی برای تردید در پیش‌بینی‌های بدبینانه وجود دارد. هوش مصنوعی ممکن است بیش از حد تبلیغ شده باشد، اما به وضوح سریع‌تر از کاهش احتمالی جمعیت در حال پیشرفت است. بنابراین، این یا فناوری دیگری که هنوز ناشناخته است، مطمئناً تأثیر کاهش تعداد دانشمندان انسانی را کاهش خواهد داد. دلیل دیگری برای خوش‌بینی این است که طول عمر سالم انسان‌ها همچنان در حال افزایش است، که به مردم اجازه می‌دهد مدت بیشتری مولد بمانند. البته کاهش جمعیت لزوماً به معنای فقیرتر شدن نیست. ژاپن نزدیک به دو دهه است که در حال کاهش است، اما استانداردهای زندگی به طور قابل‌توجهی بهبود یافته است.

ناسیونالیست‌ها درست می‌گویند که ترکیب جهان تغییر خواهد کرد. حتی پیش‌بینی سازمان ملل نشان می‌دهد که جمعیت چین تا سال ۲۱۰۰ بیش از نصف کاهش خواهد یافت. هند مدت بیشتری پایدار خواهد ماند. اروپا و آمریکا ممکن است از طریق مهاجرت کاهش را به تعویق بیندازند -یا ممکن است انتخاب کنند که این کار را نکنند. آینده آفریقایی‌تر از حال خواهد بود، اما آنجا هم نرخ باروری در حال سقوط است. تغییرات بزرگ و تدریجی ژئوپلیتیکی و فرهنگی امری عادی است. جهان در گذشته با آن‌ها کنار آمده و مطمئناً دوباره می‌تواند کنار بیاید.

جمعیت‌های در حال کاهش، و در نتیجه پیرتر، در نهایت به تنظیمات اقتصادی و اجتماعی بزرگی نیاز خواهند داشت. افراد بسیار سالخورده نیاز به مراقبت خواهند داشت (حتی اگر هزینه آن‌ها بیشتر از جوانان نباشد، که اغلب دو دهه نیاز به حمایت دارند). سالمندان بیشتر رأی می‌دهند، بنابراین دیدگاه‌هایشان سیاست را شکل خواهد داد. این می‌تواند افزایش سن بازنشستگی متناسب با امید به زندگی را دشوارتر کند، اما دیر یا زود دولت‌ها مجبور به این کار خواهند شد. سازگاری با سیاره‌ای خلوت‌تر آسان نخواهد بود، اما شدنی است. هیچ‌یک از پیش‌بینی‌های فاجعه جمعیتی در این قرن محتمل به نظر نمی‌رسد، و سال ۲۱۰۰ چنان دور است که پیش‌بینی‌های فراتر از آن بی‌معنی به نظر می‌رسد. چه کسی می‌داند؟ تا آن زمان ممکن است والدین فناوری‌ای داشته باشند که پرورش فرزند را کمتر خسته‌کننده کند، و خانواده‌ها ممکن است دوباره گسترش یابند. اما این صرفاً گمانه‌زنی است. در حال حاضر، دلیلی برای توجه وجود دارد، اما نه برای وحشت.

احتمالاً بزرگ‌ترین دلیل عملکرد ضعیف، اتهامات فساد بود. میلی در سال ۲۰۲۳ با حمله به «کاستا»، نخبگان سیاسی، به‌عنوان فاسد پیروز شد. با این حال، چند روز پیش از انتخابات استانی، پیام‌های صوتی فاش شد که به نظر می‌رسد رئیس آژانس معلولیت آرژانتین در حال بحث درباره دریافت رشوه از یک شرکت دارویی است.

[آرژانتین]

اولین آزمون میلی

این شکست یک درس بزرگ بود

پشیمانی برای خاویر میلی، رئیس‌جمهور لیبرتارین تهاجمی آرژانتین که در سال ۲۰۲۳ با برچسب زدن به رقبایش به‌عنوان «دزدان» و «موش‌ها» به قدرت رسید، عجیب به نظر می‌رسد. با این حال، پس از آنکه حزب او در انتخابات قانون‌گذاری در استان بوئنوس آیرس در ۷ سپتامبر با اختلاف ۱۳ درصد شکست خورد، او این را امتحان کرد. او با جدیت گفت: «ما تمام اشتباهاتمان را اصلاح خواهیم کرد». با این حال، سرمایه‌گذاران شوکه‌شده اوراق قرضه آرژانتین را فروختند و پزو را واگذار کردند، که باعث شد ارزش آن ۷ درصد کاهش یابد و سپس تا حدی بهبود پیدا کند.

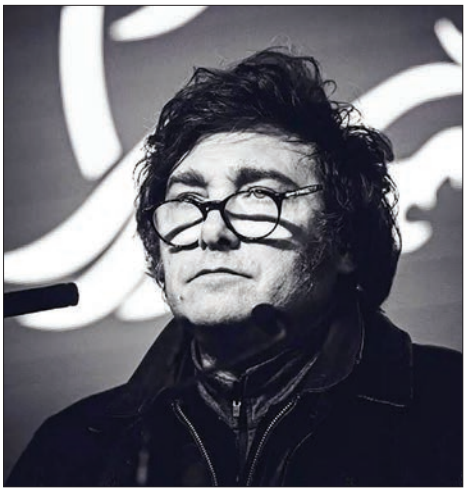
این ممکن است برای انتخابات میان‌دوره‌ای یک قانون‌گذاری ملی بیش از حد دراماتیک به نظر برسد. با این حال، بسیاری نتایج در استان بوئنوس آیرس، که نزدیک به ۴۰ درصد از رأی‌دهندگان آرژانتین را در بر می‌گیرد، را پیش‌بینی‌کننده اتفاقاتی می‌دانند که ممکن است در انتخابات میان‌دوره‌ای ملی در ۲۶ اکتبر رخ دهد. انتظار می‌رفت حزب میلی در این انتخابات با عملکرد قوی پیروز شود و برنامه تهاجمی کاهش هزینه‌ها و آزادسازی او، که به شدت تورم را کاهش داده، را احیا کند. حالا سرمایه‌گذاران و آرژانتینی‌ها به یک اندازه فکر می‌کنند که آیا این شکست آغاز پایان میلی و اصلاحاتش است، یا اینکه او می‌تواند بازگردد.

احتمالاً بزرگ‌ترین دلیل عملکرد ضعیف، اتهامات فساد بود. میلی در سال ۲۰۲۳ با حمله به «کاستا»، نخبگان سیاسی، به‌عنوان فاسد پیروز شد. با این حال، چند روز پیش از انتخابات استانی، پیام‌های صوتی فاش شد که به نظر می‌رسد رئیس آژانس معلولیت آرژانتین در حال بحث درباره دریافت رشوه از یک شرکت دارویی است. کارینا میلی، خواهر رئیس‌جمهور و رئیس دفتر او، به‌عنوان گیرنده ۳ درصد از مبلغ صرف‌شده برای خرید داروها نام برده شده است. رئیس‌جمهور هرگونه تخلف را رد کرد، اما دولت او نتوانست مستقیماً با این اتهامات مقابله کند و در عوض توطئه پرونیست‌ها را مقصر دانست.

اشتباهات کمپین اوضاع را بدتر کرد. میلی با اعتماد به نفس بیش از حد، آشکارا پیشنهاد داد که انتخابات میان‌دوره‌ای استانی در پایگاه پرونیست‌ها به‌عنوان رفراندومی برای دولت او تلقی شود. بدتر اینکه، خانم میلی، که پیش از صعود برادرش کیک می‌فروخت، استراتژی کمپین دولت را هدایت کرد و علاقه‌ای به ایجاد ائتلاف گسترده نشان نداد. او توافقی با حزب میانه‌روی PRO به دست آورد، سپس آن‌ها را کنار گذاشت. مشارکت پایین بود. بخش‌های بزرگی از رأی‌دهندگان میانه‌رو که در پیروزی ریاست‌جمهوری میلی از او حمایت کرده بودند، در خانه ماندند.

نگران‌کننده‌ترین موضوع برای پروژه میلی این احتمال است که او به این دلیل شکست خورد که رأی‌دهندگان از ریاضت اقتصادی خسته شده‌اند. آن‌ها ممکن است احساس کنند که موفقیت او در کاهش تورم، از ۱۲ درصد در ماه پیش از به قدرت رسیدنش به حدود ۲ درصد اکنون، دیگر سختی‌های ناشی از کاهش‌ها و اقتصاد پرتلاطمی که رشد در آن متزلزل است را جبران نمی‌کند. این نشانه بدی است زیرا انضباط مالی در هسته برنامه میلی قرار دارد و اعتماد سرمایه‌گذاران به او به‌عنوان یک رهبر را تقویت می‌کند.

میلی می‌تواند کمی آرامش خاطر داشته باشد: نتایج استان بوئنوس آیرس در واقع پیش‌بینی‌کننده ضعیفی برای انتخابات ملی بوده‌اند. در چهار دوره انتخاباتی گذشته، برندگان این رأی استانی دو سال بعد انتخابات ریاست‌جمهوری را نبرده‌اند. حتی برای انتخابات میان‌دوره‌ای اکتبر، این پیش‌بینی‌ها نامطمئن هستند. این استان پایگاه اپوزیسیون است، جایی که میلی در دور دوم انتخابات ریاست‌جمهوری ۲۰۲۳ به نامزد پرونیست باخت، حتی در حالی که در سطح ملی به پیروزی قاطع دست یافت. او در بقیه کشور، که در اواخر اکتبر نیز رأی می‌دهد، قوی‌تر است. رسوایی فساد ممکن است تا آن زمان کمرنگ شود. این سریع‌تر رخ می‌داد اگر او خواهرش را تنزل می‌داد، اما از آنجا که او دوست دارد او را با موسی مقایسه کند، این بعید است. چرخش استراتژیک برای گسترش ائتلافش محتمل‌تر است. مشارکت احتمالاً بالاتر خواهد بود، که باید به میلی کمک کند.



چرا باید خواند:
خاویر میلی، رئیس‌جمهوری آرژانتین برای نخستین بار از زمانی که به قدرت رسیده، طعم شکست را چشیده است. حالا آزمونی بزرگ در ماه آتی در پیش خواهد داشت. اکونومیست از درس‌های این شکست برای آینده میلی گفته است

پیچیده‌ترین مسئله برای اکتبر، اقتصاد است. در این زمینه، شکست بوئنوس آیرس ریسک‌های جدیدی ایجاد می‌کند. پزو از آوریل در محدوده‌های شناور جزئی بوده است. دولت با ترس از اینکه کاهش ارزش باعث افزایش تورم شود، تلاش کرده ارز را تقویت کند. با این حال، ارزش آن کاهش یافته، بدون تأثیر زیادی بر تورم. از آنجا که بیش از حد ارزش‌گذاری شده بود، این خبر خوبی بود.

با این حال، تغییرات دراماتیک خطر افزایش تورم را به همراه دارند. کاهش ارزش پس از انتخابات، پزو را به بالای محدوده نزدیک کرده است. سناریوی کابوس‌وار برای دولت پیش از انتخابات اکتبر، فشار پایدار بر پزو برای شکستن حد بالای محدوده است. دفاع طولانی‌مدت از آن، خزانه و بانک مرکزی را از ذخایر ارزی ارزشمند خالی می‌کند. دفاع از آن با نرخ‌های بهره بسیار بالا، همان‌طور که دولت انجام داده، به اقتصاد آسیب جدی می‌زند. اما اجازه دادن به پزو برای شکستن این محدوده، خطر افزایش سرسام‌آور تورم را به همراه دارد که رأی‌دهندگان را نگران می‌کند.

میلی مصمم به دفاع از انضباط مالی و حد بالای محدوده است. او می‌گوید: «ما یک میلی‌متر هم عقب‌نشینی نخواهیم کرد». شرط این است که تورم پایین، این بار با کمپینی هوشمندانه‌تر و رسوایی‌های کمتر، حتی با اقتصادی کند، انتخابات را خواهد برد. علاوه بر این، میلی امروز متحدان بسیار کمی در کنگره دارد، بنابراین حتی عملکردی متوسط، نمایندگی حزبش را افزایش می‌دهد و اداره کردن را آسان‌تر می‌کند. این می‌تواند بازارها را دوباره به حمایت از او سوق دهد، شاید حتی به اندازه‌ای که آرژانتین بتواند دلار در خارج قرض کند تا بدهی‌های سررسید سال آینده را بازپرداخت کند. اما پس از اولین شکست انتخاباتی میلی به‌عنوان رئیس‌جمهور، این سناریوی خوش‌بینانه بسیار کمتر قطعی است.

نیروهای هوایی درباره بلوغ هوش مصنوعی برای هواپیماهای رزمی کاملاً بدون سرنشین در یکی دو دهه آینده تردید دارند. پروژه مشترک بریتانیا، ایتالیا و ژاپن برای ساخت جت نسل ششم و برنامه مشابه آمریکا (اف-۴۷) هردو هواپیماهایی «اختیاراً سرنشین‌دار» با کابین خلبان سنتی را در نظر دارند.

[میدان نبرد]

تاپ گان، بدون مامور

جنگ بدون حضور انسان‌ها هم پیش خواهد رفت؟

برای دهه‌ها، ناوهای هواپیمابر عظیم بر امواج دریا حاکم بوده‌اند. فیلم «تاپ گان» در سال ۱۹۸۶ این ناوها را به فرهنگ عامه معرفی کرد و خلبانان جسور نیروی دریایی را به تصویر کشید. اما با ظهور موشک‌های ضدکشتی مرگبار، بسیاری معتقدند روزهای این ناوها به سر آمده است. مارک میلی، رئیس پیشین ستاد کل ارتش آمریکا (۲۰۱۹-۲۰۲۳)، اظهار داشت: «این غول آهنی در ۲۰ سال آینده قطعاً از رده خارج خواهد شد. بهترین روزش در نبرد میدوی بود.» با این حال، نیروهای دریایی جهان مخالف این نظر هستند و به جای کنار گذاشتن ناوها، در حال طراحی و ساخت ناوهای جدید از آمریکا تا چین، فرانسه و هند هستند. برای آماده‌سازی این ناوها برای جنگ‌های مدرن، آن‌ها بال‌های هوایی خود را بازسازی می‌کنند و به تدریج هواپیماهای سرنشین‌دار را با پهپادهایی جایگزین می‌کنند که سریع‌تر توسعه می‌یابند، تهاجمی‌تر عمل می‌کنند و برد بیشتری نسبت به جت‌های کوتاه‌برد امروزی دارند. این تغییرات می‌تواند تأثیرات عمیقی بر تاکتیک‌های دریایی و فرهنگ نیروی دریایی داشته باشد.



نیروی دریایی سلطنتی بریتانیا یکی از جاه‌طلبانه‌ترین برنامه‌ها را دارد. ژنرال سر گوین جنکینز، رئیس جدید این نیرو، در اولین مصاحبه خود به اکونومیست گفت که دولت به او دستور داده تا ظرف پنج سال آینده بال هوایی «هیبریدی» متشکل از پهپادها و جت‌های سرنشین‌دار را مستقر کند. به جز دو استثنا ـ جت‌های اف-۳۵ که تا دهه ۲۰۶۰ دوام خواهند داشت و هلیکوپترهایی که برای جابه‌جایی افراد استفاده می‌شوند ـ هدف این است که تا سال ۲۰۴۰ بال هوایی کاملاً بدون سرنشین شود. پهپادها وظایفی مانند هشدار زودهنگام هوایی، سوخت‌رسانی هوایی، جنگ ضدزیردریایی و در نهایت برخی مأموریت‌های تهاجمی را بر عهده خواهند گرفت.

سه دلیل اصلی برای حذف انسان‌ها از کابین خلبان وجود دارد: اول اینکه کاهش بار کاری هواپیماهای سرنشین‌دار رخ می‌دهد. پهپادها می‌توانند کارهای ساده‌تر مانند جابه‌جایی قطعات یدکی را انجام دهند. به عنوان مثال، در بازدید از ناو HMS Prince of Wales بریتانیا، یک کوادکوپتر Malloy T-۱۵۰ با ظرفیت حمل حداقل ۶۵ کیلوگرم مشاهده شد که قطعات یدکی را به یک ناوشکن در فاصله بیش از یک مایل منتقل کرده بود ـ کاری که قبلاً ساعت‌ها از زمان هلیکوپترهای سرنشین‌دار را می‌گرفت.

مورد بعدی کاهش ریسک و هزینه‌هاست. پهپادها هزینه کمتری برای از دست دادن دارند، جایگزینی و نگهداری آن‌ها آسان‌تر است. ژنرال جنکینز گفت: «اف-۳۵های روی عرشه پیشرفته‌ترین جنگنده‌های جهان هستند، اما گران‌قیمت‌اند.» پهپادها به دلیل هزینه کمتر می‌توانند در تعداد بیشتری خریداری شوند، به‌ویژه برای بریتانیا که تعداد کافی اف-۳۵ برای هر دو ناو خود ندارد.

طراحی متفاوت هم سومین مورد است. پهپادها نیازی به بررسی‌های ایمنی سختگیرانه ندارند و ارتقای نرم‌افزار و سخت‌افزار آن‌ها سریع‌تر انجام می‌شود. حذف وزن خلبان و سیستم‌های پشتیبانی مانند صندلی‌های پرتاب، امکان افزایش برد با حمل سوخت بیشتر را فراهم می‌کند. تبدیل هواپیماهای سرنشین‌دار به کنترل از راه دور به دلیل این محدودیت‌ها کمتر مؤثر است.

هدف نهایی گروه ضربت ناوهای هواپیمابر، اجرای حملات است. سؤال این است که پهپادها تا چه حد این مأموریت را بر عهده خواهند گرفت. آزمایش‌های اولیه بر شناسایی، شکار زیردریایی و لجستیک متمرکز بوده‌اند، زیرا این‌ها وظایف ساده‌تری هستند. اما مارک مونتگومری، دریاسالار بازنشسته آمریکایی، نیروهای دریایی را به جسارت بیشتر تشویق می‌کند: استفاده از پهپادهای تهاجمی دوربرد و مخفی که می‌توانند تسلیحات را در فواصل بسیار بیشتری نسبت به اف-۳۵بی (با برد کمتر از ۱۰۰۰ کیلومتر) پرتاب کنند. پهپادهایی مانند Malloy و Proteus می‌توانند به جای قطعات یدکی، اژدر حمل کنند. پهپاد موهاوی که توسط بریتانیا و کره جنوبی آزمایش شده، قادر به حمل اسلحه و موشک است، اما برد آن با تسلیحات سنگین کاهش می‌یابد.

این تحولات سؤالات عمیق‌تری درباره رابطه بین کشتی‌ها، هواپیماها و قدرت آتش مطرح می‌کنند. ژنرال جنکینز می‌گوید: «ایده تسلیحات دوربرد و یک‌طرفه از ناوها بخشی از واقعیت است، اما این به اندازه کافی خلاقانه نیست. چرا این تسلیحات را روی ناوها قرار دهیم؟» ناوها با تهدیدات فزاینده‌ای مانند حملات حوثی‌ها به کشتی‌ها در دریای سرخ مواجه‌اند. برخی منتقدان، مانند ژنرال میلی، معتقدند این تهدیدات دلیلی برای کنار گذاشتن ناوها است، اما حامیان می‌گویند ناوها به‌عنوان باندهای متحرک قابل جابه‌جایی، نسبت به پایگاه‌های هوایی زمینی مقاوم‌ترند. یک منبع نیروی دریایی می‌گوید: «ما هنوز درجه‌ای از آسیب‌ناپذیری داریم و می‌توانیم از رصد ماهواره‌های دشمن فرار کنیم.» با این حال، کشتی‌ها به موشک‌های دفاع هوایی و تسلیحات تهاجمی بیشتری نیاز دارند.

احتیاط به دلیل خطرات فنی هم وجود دارد. اگر اختلال الکترونیکی ارتباط خلبان با پهپاد را قطع کند، پهپاد باید مأموریت را لغو کند یا خودمختار عمل کند. این برای نظارت یا حمل قطعات ساده است، اما برای استفاده از نیروی مرگبار پیچیده‌تر است. پردازش داده‌ها، مانند تحلیل داده‌های سونار یا شناسایی اهداف، باید روی خود پهپاد انجام شود، که نیاز به پهپادهای بزرگ‌تر و گران‌تر با قدرت پردازش و خنک‌کننده بیشتر دارد.

چرا باید خواند:
درباره ناوهای هواپیمابر و اهمیت آن‌ها در میادین نبرد مدرن چه می‌دانید؟
آیا پهپادها موثرتر از جنگنده‌ها خواهند بود؟ نشریه اکونومیست در این گزارش به بررسی همین پرسش‌ها پرداخته و پاسخ‌های قانع‌کننده‌ای دارد

نیروهای هوایی درباره بلوغ هوش مصنوعی برای هواپیماهای رزمی کاملاً بدون سرنشین در یکی دو دهه آینده تردید دارند. پروژه مشترک بریتانیا، ایتالیا و ژاپن برای ساخت جت نسل ششم و برنامه مشابه آمریکا (اف-۴۷) هردو هواپیماهایی «اختیاراً سرنشین‌دار» با کابین خلبان سنتی را در نظر دارند. اما ژنرال جنکینز خوش‌بین است: «هرچه امروز می‌بینیم، سال آینده دو برابر بهتر است. این‌ها خیلی زودتر از آنچه فکر می‌کنیم قابل دستیابی‌اند.» نیروهای دریایی باید تصمیم بگیرند که بال‌های هوایی هیبریدی تا چه حد می‌توانند خودمختار باشند، به‌ویژه در شناسایی اهداف مشروع در جنگ، مانند تمایز بین کشتی جنگی و بیمارستانی، که با قدرت محاسباتی کافی و طراحی دقیق، الگوریتم‌ها می‌توانند انجام دهند.

اسپانیا حق دارد با ترامپ مقابله کند و از چندجانبه‌گرایی دفاع کند. اما ایستادگی در برابر زورگویان نیازمند ائتلاف‌سازی، از جمله در خطوط حزبی، است. به‌تنهایی، مقاومت متأسفانه بی‌فایده است.

[ترامپ و اسپانیا]

جبهه مقاومت ضد ترامپ

این رهبران اروپایی هدفشان مقابله با ترامپ است

برای درک تنهایی نخست‌وزیر اسپانیا، پدرو سانچز، این را در نظر بگیرید. وقتی او در اجلاس کاخ سفید درباره اوکراین در ۱۸ اوت کنار گذاشته شد، این تنها دومین تحقیر بزرگ اسپانیا در آن روز بود. با ناراحتی بیشتر کارشناسان سیاست خارجی در مادرید، جایگاهی برای رئیس‌جمهور فنلاند، کشوری با جمعیتی کمتر از یک‌هشتم اسپانیا، در کنار رهبران بریتانیا، کمیسیون اروپا، فرانسه، آلمان، ایتالیا، ناتو و اوکراین پیدا شد. اسپانیا کشوری قدیمی و مغرور و چهارمین اقتصاد بزرگ اتحادیه اروپا (EU) است. این کشور آرزو دارد پلی بین اروپای غربی و جهان در حال توسعه باشد، با پیوندهای تاریخی و زبانی با ده‌ها کشور. سانچز از زمان حمله روسیه به اوکراین از مدافعان سرسخت این کشور بوده است. با این حال، در ۱۸ اوت، تحلیلگران و دیپلمات‌های مادرید با تأسف توافق داشتند که حضور اسپانیا به ضرر آرمان اروپا و اوکراین تمام می‌شد. دلیلش: ترامپ از سانچز خوشش نمی‌آید. برای انصاف نسبت به فنلاند، رئیس‌جمهور این کشور، الکساندر استاب، جایگاه خود در کاخ سفید را به دست آورده است. با پیش‌بینی شکایات ترامپی درباره متحدان بی‌مسئولیت، فنلاند نمونه‌ای از خوداتکایی است، با نیروهای مسلح آموزش‌دیده برای حفاظت از مرز ۱۳۴۰ کیلومتری‌اش با روسیه. همچنین، استاب گلف‌بازی حرفه‌ای است که توانایی جلب نظر ترامپ را دارد. سانچز، رئیس دولت سوسیالیست، تصمیم گرفته با مقابله با ترامپ از ارزش‌های اروپایی دفاع کند. او اتحادیه اروپا را به مبارزه با تعرفه‌های تجاری «غیرمنطقی و ناعادلانه» ترامپ ترغیب می‌کند و پیشنهاد می‌دهد درآمد تعرفه‌های تلافی‌جویانه به کسب‌وکارهای اروپایی آسیب‌دیده اختصاص یابد. در ژانویه، سانچز در مجمع جهانی اقتصاد در داووس گفت که پلتفرم‌های رسانه‌های اجتماعی و میلیاردرهای فناوری آمریکایی بیش از حد قدرتمند، دموکراسی را به خطر می‌اندازند. او اتحادیه اروپا را به اجرای قوانین خود علیه سخنان نفرت‌پراکن آنلاین و اطلاعات نادرست، به‌ویژه با قانون خدمات دیجیتال، ترغیب کرد. این سخنان جنگ‌طلبانه بود. ترامپ قوانین دیجیتال اتحادیه اروپا را مالیات بر شرکت‌های آمریکایی و ابزاری برای سانسور می‌داند.

در اجلاس ناتو در ژوئن، اسپانیا تنها کشوری بود که تقاضای ترامپ برای اختصاص ۵ درصد تولید ناخالص داخلی به دفاع را کاملاً رد کرد. این هدف نمایشی است. همان‌طور که دیگر دولت‌ها می‌دانستند، در واقع از آن‌ها خواسته شده بود ۳.۵ درصد برای دفاع به علاوه بودجه اضافی برای امنیت خرج کنند. به جای همراهی، سانچز هدف ۵ درصدی را «ناسازگار با جهان‌بینی ما» اعلام کرد. او در عوض قول داد ۲.۱ درصد تولید ناخالص داخلی را به دفاع اختصاص دهد، که خود جهشی بزرگ از سطوح ناچیز قبلی اسپانیا بود. در تور آمریکای لاتین در ژوئیه، سانچز در کنار منتقدان سرسخت ترامپ مانند رئیس‌جمهور برزیل، لوئیس ایناسیو لولا دا سیلوا، سخنرانی کرد. این اسپانیایی قول داد با اتحادی از «الیگارش‌ها و راست افراطی» که به گفته او مسئول «جنبش بین‌المللی نفرت و دروغ» هستند، مبارزه کند. به‌طور قابل‌توجهی، تمام این فعالیت‌ها نفوذ سانچز را در پایتخت‌های اروپایی افزایش نداده، هرچند مواضع او اغلب با افکار عمومی هم‌راستا است. نظرسنجی سالانه مؤسسه رویال الکانو در مادرید در ماه مه نشان داد که اسپانیایی‌ها نفرت عمیقی از ترامپ دارند، که حتی از رئیس چین، شی جین‌پینگ، امتیاز کمتری کسب کرد. نظرسنجی مرکز تحقیقات پیو در واشنگتن، که بین ژانویه و آوریل امسال در ۲۴ کشور انجام شد، نشان داد که نظرات مثبت درباره آمریکا از سال ۲۰۲۴ در ۱۵ کشور کاهش یافته است. اسپانیایی‌ها آمریکا را با دوگانگی می‌نگرند. چپ‌گرایان فراموش نکرده‌اند که در جنگ سرد، آمریکا با دیکتاتور نظامی اسپانیا، فرانسیسکو فرانکو، اتحادی (هرچند پرتنش) داشت. اما پس از مرگ فرانکو در سال ۱۹۷۵، پیوستن به نهادهای غربی به تضمین آینده اسپانیا به‌عنوان جامعه‌ای آزاد و مدرن کمک کرد. این شامل پیوستن به اتحادیه اروپا و همچنین ناتو بود تا نیروهای مسلح اسپانیا به هنجارهای دموکراتیک متعهد شوند. تا امروز، اکثریت بزرگی از اسپانیایی‌ها از عضویت در ناتو و کمک به اوکراین حمایت می‌کنند، در حالی که از سیاست‌های اسرائیل در غزه وحشت‌زده‌اند. خاطرات انزوای دوران فرانکو به‌عنوان کشوری منفور، توضیح‌دهنده وابستگی اسپانیایی‌ها به چندجانبه‌گرایی و قوانین بین‌المللی است، به گفته چارلز پاول، مدیر مؤسسه رویال الکانو. او می‌گوید: «ترامپ دشمن همه چیزهایی است که اسپانیایی‌ها به آن باور دارند.» سانچز به‌درستی این دیدگاه‌ها را نمایندگی می‌کند. با این حال، متحدان سیاسی او و رسانه‌های معمولاً دوستانه نگرانند که اسپانیا در بروکسل و دیگر پایتخت‌ها نفوذ خود را از دست می‌دهد. برخی در محافل سیاست خارجی مادرید زمزمه می‌کنند که هزینه‌های رویارویی با ترامپ از مزایای آن بیشتر است. آیا او نیاز داشت در اجلاس ناتو به‌تنهایی مبارزه کند؟ حتی در آمریکای لاتین، جایی که ترامپ با نگرانی دیده می‌شود، تعداد کمی آماده پیوستن به جنبش مقاومتی به رهبری اسپانیا، یک قدرت استعماری سابق، هستند. به جز برزیل، دولت‌های آمریکای لاتین انگیزه کمی برای تحریک خشم آمریکا می‌بینند. علاوه بر این، این قاره به سمت راست متمایل شده و بسیاری از رهبران محافظه‌کارش به سانچز اعتماد ندارند. گشودگی اسپانیا به جهان ستودنی است. سانچز از توافق تجاری متوقف‌شده اتحادیه اروپا با بلوک مرکوسور کشورهای آمریکای لاتین حمایت می‌کند. او به‌درستی این را راهی برای نشان دادن امکان همکاری جهانی می‌داند. اما کارزار سانچز زمانی که انگیزه‌هایش باریک و خودخواهانه به نظر می‌رسد، ضعیف‌ترین است. اگرچه تحقیر او نسبت به ترامپیسم صادقانه است، حتی صداهای دوستانه در مادرید موافقند که او به سمت چپ متمایل شده تا ائتلاف خود را تقویت کند. به‌عنوان مثال، مبارزه او در ناتو نشان‌دهنده ضعف سیاسی است: شرکای چپ افراطی او از افزایش هزینه‌های دفاعی خودداری می‌کنند.

چرا باید خواند:
دونالد ترامپ، رئیس‌جمهوری آمریکا نه فقط در میان کشورهای آسیایی و خاورمیانه، بلکه حتی در میان رهبران اروپایی هم مخالفانی جدی دارد. نشریه اکونومیست در این گزارش به بررسی مخالفان اروپایی ترامپ پرداخته است



یک سفیر بازنشسته اسپانیایی می‌گوید برای دفاع اروپا از ارزش‌های لیبرال و دموکراتیک، باید قوی‌تر شود. از جمله، این به معنای افزایش هزینه‌های دفاعی، به‌ویژه توسط اسپانیا، و ایجاد کانال‌های ارتباطی با ترامپ است. تاریخ نشان می‌دهد که وقتی اسپانیا بیش از حد با آمریکا خصمانه رفتار می‌کند، برای دیگر کشورهای اروپایی «کمتر مرتبط» می‌شود.

اسپانیا حق دارد با ترامپ مقابله کند و از چندجانبه‌گرایی دفاع کند. اما ایستادگی در برابر زورگویان نیازمند ائتلاف‌سازی، از جمله در خطوط حزبی، است. به‌تنهایی، مقاومت متأسفانه بی‌فایده است.

لاکلان مرداک، سومین فرزند بزرگ‌تر از شش فرزند مرداک، سهام کنترلی در فاکس و نیوز کورپ، شرکت‌های خانوادگی، را به ارث خواهد برد. ارزش بازار ترکیبی این شرکت‌ها ۴۲ میلیارد دلار است .

[کسب‌وکار]

پسری که پیروز شد

نبرد جانشینی در خانواده مرداک به پایان رسید

مصاحبه شغلی سی‌ساله بالاخره به پایان رسید. در ۸ سپتامبر، خانواده مرداک اعلام کرد که اختلاف چندین دهه‌ای بر سر اینکه چه کسی امپراتوری تلویزیون و روزنامه آن‌ها را پس از مرگ روپرت مرداک، که اکنون ۹۴ ساله است، کنترل خواهد کرد، حل شده است. نتیجه یک توافق پیچیده این است که لاکلان مرداک، سومین فرزند بزرگ‌تر از شش فرزند مرداک، سهام کنترلی در فاکس و نیوز کورپ، شرکت‌های خانوادگی، را به ارث خواهد برد. ارزش بازار ترکیبی این شرکت‌ها ۴۲ میلیارد دلار است؛ نفوذ ترکیبی آن‌ها -با برندهایی از جمله فاکس نیوز، نیویورک پست و وال استریت ژورنال- حتی بیشتر است. این توافق، که در پنجاه و چهارمین سالگرد تولد مرداک اعلام شد، او را برای دهه‌های آینده به یکی از قدرتمندترین افراد جهان تبدیل می‌کند.

صعود او به تخت جوهرین رسانه‌ای نیمی از عمرش را در بر گرفته است. دوره‌ای در سال‌های فاصله دانشگاه در چاپخانه‌های سیدنی، ورود مرداک به شرکت خانوادگی را رقم زد. پس از فارغ‌التحصیلی از دانشگاه پرینستون، جایی که پایان‌نامه‌اش درباره اخلاق امانوئل کانت بود، او در کسب‌وکار روزنامه‌ای مرداک در استرالیا مشغول به کار شد. بعدها به فاکس در نیویورک نقل مکان کرد. پس از اختلاف با راجر آیلز، رئیس فقید و بعدها بدنام فاکس نیوز، در سال ۲۰۰۵ استعفا داد و به استرالیا بازگشت تا سرمایه‌گذاری‌های شخصی خود را دنبال کند. جیمز، برادر کوچک‌ترش، به موقعیت برتر رسید. ده سال بعد، مرداک به خانواده بازگشت و دوباره خود را به‌عنوان فرد مورد علاقه تثبیت کرد. جیمز، ناراضی از گرایش راست‌گرایانه فاکس نیوز که در سال ۲۰۱۶ دیدگاه مثبتی نسبت به نامزدی دونالد ترامپ داشت، شرکت را ترک کرد. وقتی روپرت مرداک در سال ۲۰۲۳ بازنشسته شد، لاکلان به‌عنوان مدیرعامل فاکس و رئیس نیوز کورپ منصوب شد. همچنان این تهدید وجود داشت که جیمز و دو فرزند بزرگ‌تر مرداک، پرودنس و الیزابت، ممکن است از سهام خود در شرکت‌ها برای رأی‌گیری علیه برادرشان پس از مرگ پدرشان استفاده کنند. اما طبق توافقی که این هفته حاصل شد، گزارش شده که این سه خواهر و برادر شورشی در ازای دریافت حدود ۱ میلیارد دلار برای هر نفر، از حق رأی خود صرف‌نظر کرده‌اند. این توافق به لاکلان سهام کنترلی در هردو شرکت تا سال ۲۰۵۰ می‌دهد.

مرداک اگرچه در لندن متولد شده و در نیویورک بزرگ شده، گفته است که خود را استرالیایی می‌داند. او در سال ۲۰۲۱ با همسرش، سارا مرداک، مدل سابق و مجری فاکس، و سه فرزندشان به سیدنی نقل مکان کرد، هرچند گزارش شده که گاهی هنوز به ساعات کاری آمریکا پایبند است. او نسبت به برادرش صمیمی‌تر است و به راگبی و صخره‌نوردی علاقه دارد. اما برخلاف پدرش، کمتر مقتصد است. در حالی که روپرت مرداک در دهه ۱۹۸۰ با پیراهن‌های والمارت و عادت پیاده‌روی چهار مایلی از خانه تا استودیوی فاکس، مدیران هالیوود را سرگرم می‌کرد، لاکلان اخیراً یکی از گران‌ترین خانه‌های کالیفرنیا، عمارت چارتول، ملکی ده هکتاری در بل ایر، را خریداری کرده است



چرا باید خواند:
یکی از مهم‌ترین نبردهای جانشینی در عرصه کسب‌وکار بالاخره پس از چند دهه به پایان رسید. لاکلان مرداک به غول جدید رسانه‌ای بدل شد. اکونومیست در این گزارش به این نبرد پرداخته است.

به نظر می‌رسد او انعطاف سیاسی پدرش را به اشتراک دارد. در دهه ۱۹۵۰، مرداک ارشد در اتاق دانشجویی خود در آکسفورد مجسمه‌ای از لنین داشت. روزنامه‌های بریتانیایی او در آستانه پیروزی حزب کارگر در سال ۱۹۹۷ حمایت خود را از محافظه‌کاران به کارگر تغییر دادند. او ابتدا از دونالد ترامپ متنفر بود، اما وقتی شتاب جنبش «دوباره آمریکا را بزرگ کنیم» مشخص شد، از او حمایت کرد. لاکلان نیز به نظر عمل‌گرا می‌رسد. طبق کتابی از مایکل وولف، روزنامه‌نگار، در سال ۲۰۱۶ او دستمال توالت با چهره ترامپ در خانه‌اش داشت. اما این روزها او مرداک را برای کسب‌وکار مفید می‌بیند. او در مارس به سرمایه‌گذاران گفت: «به دلیل نتایج انتخابات، بسیاری از تبلیغ‌کنندگان موقعیت خود در این کشور را بازنگری کرده‌اند و درک کرده‌اند که بینندگان فاکس نیوز واقعاً نماینده طبقه متوسط آمریکا هستند.» منتقدان رئیس جدید می‌گویند موفقیت اخیر فاکس و نیوز کورپ (ارزش ترکیبی آن‌ها در دو سال گذشته ۵۰ درصد افزایش یافته) نتیجه تصمیمات هوشمندانه گذشته پدرش است، که دارایی‌های سرگرمی فاکس را در سال ۲۰۱۹ در اوج بازار به دیزنی فروخت. اما لاکلان هم شایسته تقدیر است.

اکنون چه؟ با خرید سهام خواهر و برادرهای شورشی، فاکس و نیوز کورپ مطمئناً مسیر سودآور محافظه‌کارانه خود را ادامه خواهند داد. تا زمانی که تهدید شورش خانوادگی وجود داشت، برخی تحلیلگران احتمال تجزیه شرکت‌ها را پیش‌بینی می‌کردند. این دیگر محتمل به نظر نمی‌رسد. احتمال جدا شدن گروه REA از نیوز کورپ، همان‌طور که برخی سرمایه‌گذاران فعال خواستار آن هستند، نیز کاهش یافته است. در عوض، حل اختلاف خانوادگی می‌تواند در را برای اقدامات گسترده‌تر باز کند. یکی از این اقدامات ممکن است ادغام دو شرکت در یک شرکت باشد. روپرت مرداک در سال ۲۰۲۲ تلاش کرد این کار را انجام دهد، اما سهامداران، از جمله جیمز، مخالفت کردند. برخی تحلیلگران فکر می‌کنند لاکلان ممکن است دوباره این را امتحان کند.

گزینه دیگر این است که فاکس بزرگ‌تر شود. هالیوود برای تثبیت آماده است، زیرا سرویس‌های پخش کوچک‌تر برای رسیدن به مقیاس مورد نیاز برای سود پایدار تلاش می‌کنند. جان مالون از وارنر برادرز دیسکاوری هفته گذشته به فایننشال تایمز گفت که سال گذشته با روپرت مرداک درباره امکان ادغام فاکس و وارنر صحبت کرده بود. دیوید الیسون، یکی دیگر از فرزندان هالیوود، اخیراً پارامونت را تصاحب کرده و به نظر می‌رسد آرزوی رشد دارد. با حل مسئله جانشینی، امپراتوری مرداک ممکن است برای معاملات بیشتر آماده باشد.

او اولین خیاط ایتالیایی نبود که کت‌وشلوارهای انگلیسی را بازطراحی کرد، اما اولین کسی بود که در این کار موفقیتی خیره‌کننده داشت. شرکت او که در سال ۱۹۷۵ تأسیس شد، در سال اول ۱۴ هزار دلار فروش داشت؛ یک دهه بعد، ۱۰۰ میلیون دلار درآمد کسب کرد.

[کارآفرین]

مرد آرمانی

نماد مد جهان در ۹۱ سالگی درگذشت

آن چشـــمان آبی روشن همه چیز را می‌دیدند. در یک لحظه، در رستورانی، متوجه می‌شد که رومیزی‌ها نامناسب‌اند. کراوات یک همکار که ۱.۵ سانتی‌متر بیش از حد بلند بود، تعادل لباسش را به هم می‌زد، و زاویه دستکش یک زن که بیش از حد نمایان بود، از نظر او زیادی بود. این مسئله به اینچها مربوط نمی‌شد، بلکه به میلی‌مترها بود. حرف آخر در همه چیز باید از او می‌بود: از فانوس‌های بیرون دفتر مرکزی‌اش در میلان، آرایش هریک از مدل‌هایش، تا وزن کاغذهای دفتری شعب. اگرچه قانونی در این مورد وضع نکرده بود، در محل کار برای هیچ‌کس «جورجو» نبود. ممکن بود تی‌شـــرت آبی تیره مورد علاقه‌اش، شلوارک آبی چین‌دار گشاد و کفش‌های قهوه‌ای به پا داشته باشد، اما او «سینیور آرمانی» بود، داور هر جزئی از زندگی‌اش.

بنابراین، وقتی با کت‌وشلوار کلاسیک انگلیسی مواجه شد، مجبور بود آن را تغییر دهد. به همان شکل، این کت‌وشلوار بدن مردانه را تنبیه می‌کرد و آن را در قالبی فشرده می‌ساخت. او از کت‌وشلوار آزادی حرکت می‌خواست: برای زانو زدن جلوی مانکن یا مدلی با دهانی پر از سوزن برای لباس پوشاندن، یا دراز کردن دست روی میز برای برداشتن نمونه‌ها. پس سختی را از آن گرفت، پشم سنگین را با کرپ جایگزین کرد و رنگ‌های ملایم‌تری انتخاب کرد: بژ، شنی، سبز روشن. شانه‌ها را حذف کرد و آستر را برید. کت‌وشلوار حالا شل و ول، تقریباً بی‌قید به نظر می‌رسید و بدن را بدون محدود کردن آن نشان می‌داد. او کت را بلندتر و یقه‌ها را بزرگ‌تر کرد، دکمه‌ها را پایین‌تر آورد. و این‌گونه بود که «مرد آرمانی» به وجود آمد.

او ظاهر زنان را نیز تغییر داد. کت‌وشـــلوارهایش اطمینان ســـیالی می‌دادند بدون سفتی شلوارها و دامن‌های تنگ، و پاهای نامناسب را پنهان می‌کردند. این ایده‌های اساسی کت‌وشلوار در اواخر دهه ۱۹۷۰ به ذهنش رســـید و پس از آن تقریباً تغییری نکرد. او همچنین عاشق پوشاندن زنان در لباس‌های شب روان و ساده بود، با تزئینات ظریف و رنگ‌های گل‌های پژمرده. این‌ها هم ماندگار شدند. وقتی طرح‌ها این‌قدر خوب بودند، وقتی رنگ‌ها این‌قدر طبیعی بودند و کل ظاهر ظرافت را فریاد می‌زد، نه اسراف، چرا باید دنبال روندهای زودگذر رفت؟

او اولین خیاط ایتالیایی نبود که کت‌وشلوارهای انگلیسی را بازطراحی کرد، اما اولین کسی بود که در این کار موفقیتی خیره‌کننده داشت. شرکت او که در سال ۱۹۷۵ تأسیس شد، در سال اول ۱۴ هزار دلار فروش داشت؛ یک دهه بعد، ۱۰۰ میلیون دلار درآمد کسب کرد. تا سال ۲۰۲۴، ارزش آن بین ۹.۳ تا ۱۱.۷ میلیارد دلار بود و به لباس‌های ورزشی، مبلمان، هتل‌ها، کلوب‌ها، شکلات و گل‌فروشی گسترش یافته بود. اگر مشتریان پول کافی داشتند، می‌توانستند سبک زندگی آرمانی را در جهانی آرمانی تجربه کنند، جایی که همه چیز تجسم پیچیدگی طبیعی، هماهنگی و راحتی بود.

یکی از کلیدهای موفقیت او ســـادگی بود. خطوطش گشاد، راحت و بی‌تکلف بودند، و خـــط تولید ارزان‌ترش، امپوریو آرمانی، نســـبتاً مقرون‌به‌صرفه بود. اما راز اصلی صعود درخشان او سینما بود. در کودکی در شمال ایتالیا، سینما بهترین سرگرمی بود و بی‌پایان او را الهام می‌بخشید. او دوست داشت کارگردان فیلم باشد، و به نوعی بود: برای او، زندگی ســـینما بود. بنابراین وقتی در سال ۱۹۸۰، ســـبک او با بازی ریچارد گیر در «ژیگولوی آمریکایی» به شهرت رسید، لحظه‌ای سرمست‌کننده بود که ادامه یافت. ستارگان روی فرش قرمز ســـبک او را پذیرفتند: دایان کیتون، تام کروز، شان کانری، جولیا رابرتز، تینا ترنر، کوین کاستنر، قهرمانش مارتین اسکورسیزی، و بسیاری دیگر. در سال ۱۹۸۳، او دفتری در لس‌آنجلس تأسیس کرد؛ گاهی لباس‌هایش را رایگان می‌داد. هیچ طراح مدی (stilista) تا آن زمان این‌قدر خوب هالیوود را فتح نکرده بود.

با این حال، تأیید ستارگان به سرش نزد. او خجالتی بود و اعتراف کرد که تقریباً به‌طور اتفاقی وارد مد شده است. جرقه ناگهانی یا الهه مقدسی وجود نداشت؛ او با ایده پزشـــک شدن بازی کرد، سپس در ارتش خدمت کـــرد، قبل از اینکه به طراحی ویترین‌ها بپردازد. از آن زمان، مد به‌آرامی زندگی‌اش را ربود.

چرا باید خواند:
جورجو آرمانی یکی از معروف‌ترین کارآفرین‌ها و طراحان مد در جهان است که در چهارم سپتامبر در ۹۱ سالگی از دنیا رفت. اکونومیست در این مقاله به این چهره پرداخته است

به همین دلیـــل بود که این‌گونه کار می‌کرد، صبح و شـــب، تا همه چیز را تـــا حد ممکن کامل کند. این زندگـــی‌ای بود کـــه برای خود انتخاب کـــرده بود، در زنجیرهای خیاطی پیچیده شـــده بود. وقتی صبح‌ها بیدار می‌شد و از تخت (که با تی‌شرت سفید می‌خوابید) بیرون می‌پرید، گاهی از خودش می‌پرسید: «خدای من، چرا در تخت نمی‌مانی، استراحت نمی‌کنی، یک صبحانه خوب برای خودت درست نمی‌کنی؟» این غیرممکن بود. او ایده‌هایی برای طراحی داشت، پارچه‌هایی برای دیدن، نمایش بعدی برای برنامه‌ریزی.

او همچنین باید به آینده فکر می‌کرد. این سخت بود. اگرچه همه فیلم‌ها پایانی داشتند، او نمی‌توانست شرکتش را بدون خـــودش تصور کند. این فقط یک خانه مد و یک برند نبود؛ جورجو آرمانی خـــودش بود. بهترین کاری که می‌توانست انجام دهد این بود که امیدوار باشد در خانواده بماند، تحت مراقبت دســـتیار اصلـــی‌اش، دو خواهرزاده و برادرزاده‌اش، یک جانشینی ارگانیک بدون گسست. اما چه کسی واقعاً دکمه‌های درست روی کت‌ها را تضمین می‌کرد، در برابر رنگ‌های تند مقاومت می‌کرد، بر اندازه مکعب‌های گل شیشه‌ای آبی‌اش اصرار می‌ورزید، نورپردازی کامل برای نمایش‌هایش را به دست می‌آورد؟ مگر اینکه بتواند خودش را جاودانه کند، می‌ترسید که هیچ‌کس نتواند.



چهره‌ها

[این صفحه‌ها به معرفی برندگان جوایز نوبل اقتصاد در دهه‌های گذشته می‌پردازد]



مهندسی که ریسک را بازنویسی کرد

رابرت مرتون و ماجرای مدیریت ریسک در امور مالی



ویژگی: امکان قیمت‌گذاری و تجارت اوراق بهادار را با شفافیت فرهم کرد

نسیم بنایی
دبیر بخش چهره‌ها

رابرت کاکس مرتون یکی از برجسته‌ترین چهره‌های مالی مدرن است که به خاطر کمک به ایجاد پایه‌های ریاضی برای قیمت‌گذاری مشتقات مالی و مدیریت ریسک شناخته می‌شود. او در ۳۱ ژوئیه ۱۹۴۴ در شهر نیویورک به دنیا آمد و در هستینگز-آن-هادسون در خانواده‌ای با پیشینه آکادمیک بزرگ شد. پدرش، رابرت کی. مرتون، جامعه‌شناس برجسته‌ای بود و مادرش، سوزان کارهارت، به خانواده‌ای قدیمی در نیوجرسی تعلق داشت. مرتون از سنین پایین استعداد قوی در ریاضیات و تفکر علمی نشان داد.

تحصیلات رسمی مرتون برجسته بود: او مدرک کارشناسی در ریاضیات مهندسی از دانشگاه کلمبیا، کارشناسی ارشد از دانشگاه کالتک و در نهایت دکترای اقتصاد از ام‌آی‌تی یا همان MIT در سال ۱۹۷۰ تحت نظارت اقتصاددان افسانه‌ای یعنی پل ساموئلسون، دریافت کرد.

ورود به اقتصاد و ظهور نظریه مالی

اگرچه تحصیلات کارشناسی مرتون در ریاضیات کاربردی و مهندسی بود، او به سمت اقتصاد گرایش پیدا کرد زیرا این رشته به او امکان می‌داد استعداد ریاضی خود را برای حل مسائل دنیای واقعی، به‌ویژه در زمینه ریسک، سرمایه‌گذاری و عدم قطعیت بازارهای مالی به کار گیرد. پس از اتمام دکترا، به دانشکده مدیریت اسلون MIT پیوست، سپس به هاروارد رفت و در نهایت به MIT بازگشت. تحقیقات اولیه او بر چگونگی انتخاب پرتفوی توسط افراد در طول زمان با توجه به عدم قطعیت و قیمت‌گذاری گزینه‌های اوراق بهادار (گزینه‌های سهام) در بازارهایی که قیمت دارایی‌های پایه به‌صورت تصادفی تغییر می‌کند، متمرکز بود

یکی از مهم‌ترین مشارکت‌های او تعمیم مدل قیمت‌گذاری گزینه بلک-شولز بود. مدل بلک-شولز، که توسط فیشر بلک و مایرون شولز توسعه یافت، فرمولی برای قیمت‌گذاری گزینه‌های خرید اروپایی با استفاده از فرضیات درباره نوسانات قیمت سهام، نرخ بهره بدون ریسک و زمان تا انقضا ارائه داد. مرتون این ایده‌ها را گسترش داد و نشان داد که چگونه می‌توان آن‌ها را در یک چارچوب زمانی پیوسته به کار برد، شرایط پیچیده‌تری را در نظر گرفت و برای طیف گسترده‌تری از ابزارهای مالی استفاده کرد.

چرا مرتون مورد تقدیر قرار گرفت؟

در سال ۱۹۹۷، رابرت سی. مرتون و مایرون شولز جایزه یادبود نوبل در علوم اقتصادی را «برای روش جدیدی برای تعیین ارزش مشتقات» دریافت کردند. این جایزه به رسمیت شناخت که کار آن‌ها (همراه با فیشر بلک) درک و استفاده از اوراق مشتقه -قراردادهای مالی که ارزش آن‌ها به دارایی‌های پایه مانند سهام یا اوراق قرضه بستگی دارد- را متحول کرده است. این شامل آپشن‌ها بود اما به قراردادهای آتی، بدهی‌های وثیقه‌دار، وام‌های رهنی و سایر موارد هم گسترش یافت. اصلاحات مرتون امکان استفاده از این مدل را در بازارهای واقعی که هرگز به اندازه فرضیات نظری «ایده‌آل» نیستند (نوسانات تغییر می‌کند، نرخ‌های بهره متفاوت است و غیره) فراهم کرد.

کار آن‌ها تأثیرات عمیقی داشت: امکان پوشش بهتر ریسک (محافظت در برابر تغییرات قیمت)، مدیریت ریسک در مؤسسات مالی، قیمت‌گذاری و تجارت اوراق بهادار پیچیده با شفافیت و روشن‌شناسی بیشتر را فراهم کرد و از این رو بازارهای مالی مدرن را شکل داد.

نظریه اقتصادی مرتون، به زبان ساده

پرسش اصلی این است که نظریه به زبان ساده چه می‌گوید؟ یکی از مشارکت‌های نظری اصلی مرتون، مالی پیوسته در زمان و کاربرد حساب تصادفی برای مدل‌سازی بازارهای مالی است. این به این معناست که تکامل قیمت‌ها (سهام، نرخ‌های بهره، اوراق قرضه و غیره) به‌صورت پیوسته در طول زمان (برخلاف مراحل گسسته) مدل‌سازی می‌شود و امکان مدل‌سازی ریاضی عدم قطعیت، تصادف و «نویز» را فراهم می‌کند. دو مدل معروف او عبارت‌اند از:

مدل بلک-شولز-مرتون برای قیمت‌گذاری گزینه: ارزش یک گزینه با توجه به نوسانات سهام پایه، زمان، نرخ بدون ریسک و غیره چقدر است.

مدل قیمت‌گذاری دارایی سرمایه‌ای بین‌زمانی (ICAPM): گسترش مدل کلاسیک CAPM که تغییرات در فرصت‌های سرمایه‌گذاری در طول زمان را در نظر می‌گیرد. این مدل پیشنهاد می‌کند که سرمایه‌گذاران نه‌تنها به بازده متوسط و ریسک اهمیت می‌دهند، بلکه به چگونگی تغییر این ریسک‌ها و فرصت‌ها در طول زمان هم توجه دارند.

با چند مثال ســاده می‌تواند درک بهتری از این موضوع ایجاد کرد. برای درک بهتــر، در اینجا چند مثــال روزمره آورده شــده است:

قیمت‌گــذاری گزینه (بلک-شولز-مرتون): تصور کنید بلیطی دارید که به شــما امکان می‌دهد یک ســال دیگر سهام شرکتی را با قیمت ثابت («قیمت اعتصاب») خریداری کنید. اگر قیمت سهام به شدت بالا برود، می‌توانید سود کنید؛ اگر قیمــت ثابت بماند یا کاهش یابد، ممکن است تصمیم بگیرید از بلیط اســتفاده نکنید. مدل بلک-شــولز-مرتون قیمت منصفانــه‌ای برای این بلیط امروز ارائه می‌دهد، بر اساس اینکه انتظار دارید ســهام چقدر نوسان داشته باشد (نوسان بیشــتر = احتمال افزایش شدید بیشــتر، بنابراین گزینه ارزشــمندتر است)، مدت زمان تا انقضا و آنچه می‌توان بدون ریسک به دست آورد (نرخ بدون ریسک).

سرمایه‌گذاری در طول عمر و تأمین مالی بازنشستگی

مرتــون همچنین روی این موضوع کار کــرد که افراد چگونه باید در طول زندگی خود ســرمایه‌گذاری کنند -وقتی جوان هستند، ریسک بیشتر منطقی است؛ وقتی مسن‌تر می‌شوند، کمتر. همچنین، اینکه چگونه طرح‌های بازنشستگی و صندوق‌های بازنشستگی باید تأمین مالی شوند تا در نهایت درآمد کافی بــرای افراد تضمین شــود. بنابراین، نظریه اقتصادی شــامل در نظــر گرفتــن نه‌تنها ریسک-بازده لحظه‌ای امروز، بلکه چگونگی تکامل سرمایه‌گذاری‌ها، عدم قطعیت‌هــای آینده و نحوه برنامه‌ریزی برای آن‌ها است.

استفاده از مشتقات در بازارهای واقعی

فرض کنید کشاورزی نگران است که قیمت گندم تا فصل برداشت کاهش یابد. با استفاده از مشتقات (آپشــن‌ها یا قراردادهــای آتی)، کشــاورز می‌تواند قیمت را اکنون قفل کند یا در برابر کاهش قیمت بیمه شــود. کار مرتون به تعیین هزینه این بیمه (یا آپشن) با توجه به ریســک، زمان و عدم قطعیت کمک می‌کند.

میراث رابرت سی. مرتون

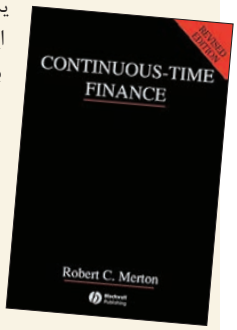
کار رابرت سی. مرتون نقطه عطفی را نشان می‌دهد: پیش از او، مالی کمتر رسمی و کمتر مبتنی بر ریاضیات بود. پس از او، سیستم قیمت‌گذاری عدم قطعیت، ریسک و اوراق مشتقه به محور عملکرد بازارهای مالی جهانی تبدیل شد. این یک اتفاق بزرگ در دنیای علم اقتصاد به شمار می‌آید و بسیاری از اقتصاددان‌ها به دنبال او، همین مسیر را در پیش گرفتند که قابل تامل است.

او جایزه نوبل را نه‌تنها برای یک نظریه انتزاعی، بلکه برای روش‌هایی که روزانه در بانکداری، ســرمایه‌گذاری، صندوق‌هــای بازنشســتگی، بیمه و حتی مواردی ماننــد وام‌هــای رهنی اســتفاده می‌شــوند، دریافت کرد. نظریه‌های اقتصادی او -به‌ویژه مدل‌های پیوسته در زمــان- تصمیم‌گیری تحت عدم قطعیت را توانمند می‌سازد، به افراد و مؤسسات کمک می‌کند تا در برابر ریسک پوشــش دهند و بسیاری از محصولات مالی کــه اغلب بدیهی می‌پنداریم را ممکن می‌سازد.

برای هر کســی که اقتصاد، مالی یا سیاست‌گذاری را مطالعه می‌کند، مرتون یــادآوری اســت که چگونه ایده‌هــای ریاضی دقیــق می‌توانند بازارهــای واقعی را بازشــکل دهند -و همچنیــن اینکه چگونه نظریه‌ها بایــد در برابر نقص‌های دنیای واقعی آزمایش شوند.

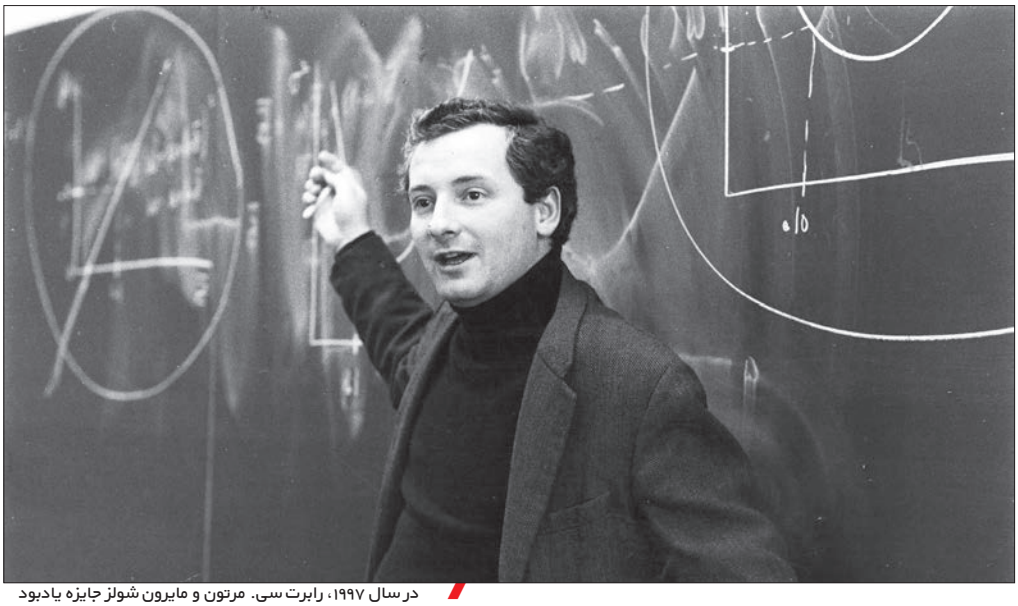
مالی پیوسته

سال انتشار: ۱۹۹۰



یکی از کتاب‌های اصلی مرتون «مالی پیوسته در زمان» (۱۹۹۰) است. این کتاب نظریه‌ها و مدل‌های ریاضی را توسعه می‌دهد که در آن زمان به‌صورت پیوســته در نظر گرفته می‌شود. به جای بررسی «چه اتفاقی بین بازه‌های ماهانه یا ســالانه می‌افتد»، حرکت قیمت‌ها و ریســک به‌صورت لحظه‌ای و مداوم مدل‌سازی می‌شود. از ابزارهایی مانند حساب تصادفی (مثلاً حرکت براونی، لم ایتو) برای بیان چگونگی تکامل قیمت دارایی‌ها، استخراج قیمت مشتقات و مدیریت یا پوشش مداوم ریسک اســتفاده می‌کند. همچنین انتخاب مصرف و پرتفوی در طول زمان تحت عدم قطعیت را پوشش می‌دهد: سرمایه‌گذاران چگونه به‌صورت پویا با گذشت زمان و تکامل بازارها، ثروت خود را تخصیص می‌دهند.

اما چرا این کتاب مهم اســت؟ این کتاب بسیاری از ابزارهای نظری که مهندسان مالی هر روز استفاده می‌کنند را دقیق‌تر و قابل استفاده‌تر کرد. فاصله بین نظریه و عمل واقعی در مالی را پر کرد و امکان قیمت‌گذاری مشتقات، مدل‌سازی ریسک و پوشش ریسک را با دقت بیشتری فراهم کرد. بر مقررات، مدیریت ریسک، نحوه ارزیابی و پوشش ریسک توسط بانک‌ها و شرکت‌های مالی و چگونگی درک بهتر نوآوری‌های مالی تأثیر گذاشت. البته انتقادات و محدودیت‌هایی هم وجود دارد. برخی منتقدان می‌گویند فرضیات مدل‌های پیوسته در زمان (مانند تجارت پیوسته، بازارهای بدون اصطکاک، انواع خاصی از مدل‌های نوسان) در همه موارد واقع‌بینانه نیستند. مدل‌ها ممکن است در بحران‌های شدید بازار یا زمانی که بازارها از فرضیات عادی منحرف می‌شوند (مثلاً پرش‌های ناگهانی، نقدینگی پایین، سوگیری‌های رفتاری) با شکست مواجه شوند.



در سال ۱۹۹۷، رابرت سی. مرتون و مایرون شولز جایزه یادبود نوبل در علوم اقتصادی را «برای روش جدیدی برای تعیین ارزش مشتقات» دریافت کردند

شولز در همیلتون، جوانی فعال، کنجکاو و شیفته تجارت بود. او حتی در دبیرستان در بازار سهام سرمایه‌گذاری می‌کرد و همیشه در حال کاوش در ماهیت ریسک، احتمال و چگونگی تعیین قیمت دارایی‌ها بود. کنجکاوی‌اش او را به سمت اقتصاد سوق داد تا مهندسی یا تجارت محض.

مرد پشت فرمول‌ها

تحولی که مایرون شولز اقتصاددان کانادایی ایجاد کرد



ویژگی: روش او پوشش ریسک را به صورت سیستماتیک ممکن ساخت

مایرون ساموئل شولز در ۱ ژوئیه ۱۹۴۱ در تیمینز، انتاریو، کانادا به دنیا آمد. پیشینه خانوادگی او ساده است: پدرش دندانپزشک بود که در دوران رکود اقتصادی به تیمینز مهاجرت کرد؛ مادرش و عموی او زنجیره کوچکی از فروشگاه‌های بزرگ در تیمینز و اطراف آن اداره می‌کردند. وقتی شولز دمساله بود، خانواده‌اش حدود ۵۰۰ مایل به سمت جنوب به همیلتون، انتاریو نقل مکان کردند. زندگی همیشه آسان نبود. در حدود شانزده‌سالگی، مادرش بر اثر سرطان درگذشت. در همان زمان، شولز به دلیل ایجاد بافت اسکار (نوعی زخم) روی قرنیه‌هایش دچار مشکل بینایی شد که خواندن طولانی‌مدت را برایش دشوار می‌کرد. او بعدها گفت این محدودیت او را وادار کرد که انتزاعی‌تر فکر کند، بیشتر گوش دهد و به جای تکیه صرف بر مطالعه دقیق، راه‌حل‌ها را مفهوم‌سازی کند. در ۲۶سالگی، پیوند قرنیه بینایی او را به‌طور قابل‌توجهی بهبود داد.

از تجارت تا مهندسی

شولز در همیلتون، جوانی فعال، کنجکاو و شیفته تجارت بود. او حتی در دبیرستان در بازار سهام سرمایه‌گذاری می‌کرد و همیشه در حال کاوش در ماهیت ریسک، احتمال و چگونگی تعیین قیمت دارایی‌ها بود. کنجکاوی‌اش او را به سمت اقتصاد سوق داد تا مهندسی یا تجارت محض. او در دانشگاه مک‌مستر در همیلتون ثبت‌نام کرد و در سال ۱۹۶۲ مدرک کارشناسی اقتصاد گرفت. اساتید آنجا او را با آثار جورج استیگلر و میلتون فریدمن، دو غول مکتب شیکاگو، آشنا کردند. پس از مک‌مستر، شولز تصمیم گرفت تحصیلات تکمیلی را در دانشگاه شیکاگو ادامه دهد. او در سال ۱۹۶۴ مدرک MBA و در سال ۱۹۶۹ دکترای اقتصاد خود را دریافت کرد. مشاوران او شامل کسانی بودند که مالی مدرن را شکل می‌دادند: یوجین فاما و مرتون میلر.

چگونه شولز به چهره‌ای کلیدی در اقتصاد تبدیل شد؟

شولز از اوایل حرفه آکادمیک خود، به مسائل مرتبط با عدم قطعیت -بازارهای مالی، دینامیک قیمت‌ها و نحوه ارزش‌گذاری ابزارهایی که بازده آن‌ها به رویدادهای آینده و غیرقابل‌پیش‌بینی بستگی دارد- گرایش پیدا کرد. پس از اتمام دکترا، شولز در دانشکده مدیریت اسلون در فاصله ۱۹۶۸-۱۹۷۳ تدریس کرد، سپس به دانشگاه شیکاگو (۱۹۷۳-۱۹۸۳) رفت و بعدها در سال ۱۹۸۳ به دانشگاه استنفورد پیوست. تا سال ۱۹۹۶ او استاد بازنشسته در استنفورد شد. شولز در طول زمان حضورش در دانشگاه MIT و شیکاگو، با فیشر بلک آشنا شد. آن‌ها با هم به قیمت‌گذاری مشتقات مالی -به‌ویژه «گزینه‌ها» (قراردادهایی که حق، اما نه تعهد، خرید یا فروش یک دارایی پایه با قیمت ثابت در آینده را می‌دهند)- پرداختند. این کار به ایجاد مدل بلک-شولز (به‌طور رسمی، «قیمت‌گذاری گزینه‌ها و بدهی‌های شرکتی»، مقاله‌ای در سال ۱۹۷۳) منجر شد. شولز همچنین با رابرت سی. مرتون همکاری کرد. تلاش‌های جمعی آن‌ها نحوه تفکر بازارهای مالی، شرکت‌های سرمایه‌گذاری و حتی شرکت‌ها درباره ریسک را متحول کرد.

شولز همچنین جنبه‌ای عملی در حرفه خود داشت. او در مؤسسات مالی (مانند سالومون برادرز) فعالیت داشت و به‌طور خاص در سال ۱۹۹۴ به همراه دیگران از جمله رابرت مرتون، صندوق پوشش ریسک مدیریت سرمایه بلندمدت (LTCM) را تأسیس کرد. برای مدتی بسیار موفق بود، اما به دلیل بحران‌های مالی (آسیا ۱۹۹۷، روسیه ۱۹۹۸) و اهرم بالا، ضررهای سنگینی متحمل شد و در سال ۱۹۹۸ فروپاشید. ماجرای LTCM اغلب به‌عنوان یک داستان هشداردهنده درباره ریسک، مدل‌ها، اهرم و شکنندگی در بازارهای مالی مطالعه می‌شود.

> آنچه مدل بلک-شولز را قابل‌توجه می‌کند این است که فرمولی برای ارزش‌گذاری آپشن‌ها یا گزینه‌های اروپایی (گزینه‌هایی که فقط در تاریخ انقضا می‌توانند اعمال شوند) با استفاده از تعداد کمی ورودی ارائه می‌دهد

چرا او جایزه نوبل را برد؟

در سال ۱۹۹۷، مایرون شولز و رابرت سی. مرتون جایزه یادبود نوبل در علوم اقتصادی را برای «روش جدیدی برای تعیین ارزش مشتقات» به اشتراک گذاشتند. فیشر بلک، که در کار بنیادی مشارکت داشت، در سال ۱۹۹۵ درگذشته بود و بنابراین واجد شرایط دریافت جایزه پس از مرگ نبود.

روش آن‌ها چیزی را که گم شده بود فراهم کرد: راهی دقیق، کمی و مبتنی بر نظریه برای قیمت‌گذاری گزینه‌ها. پیش از بلک-شولز، معامله‌گران و شرکت‌ها راه‌هایی برای فکر کردن درباره گزینه‌ها و ریسک داشتند، اما هیچ چارچوب ریاضی پذیرفته‌شده‌ای که بتوان در بازارها، تحت عدم

قطعیت، برای قیمت‌گذاری قابل‌اعتماد گزینه‌ها استفاده کرد، وجود نداشت. این مدل قیمت‌گذاری مشتقات را شفاف‌تر کرد، پوشش ریسک را به‌صورت سیستماتیک ممکن ساخت و به بازارهای مالی کمک کرد تا ابزارهای جدیدی (نه‌تنها گزینه‌های پایه، بلکه مشتقات پیچیده‌تر، محصولات ساختاریافته و غیره) را گسترش دهند.

نظریه شولز به زبان ساده

آنچه مدل بلک-شـولز را قابل‌توجه می‌کند این اسـت کـه فرمولی برای ارزش‌گذاری آپشن‌ها یا گزینه‌های اروپایی (گزینه‌هایی که فقط در تاریخ انقضا می‌توانند اعمال شوند) با استفاده از تعداد کمی ورودی ارائه می‌دهد.

ورودی‌ها / متغیرهای کلیدی اولین بخش ست. برای قیمت‌گذاری یک گزینه خرید (حق خرید)، به موارد زیر نیاز دارید:

- قیمت کنونی دارایی پایه (مثلاً قیمت سهام).
- قیمت اعتصاب- قیمتی که گزینه به شـما اجازه می‌دهد سـهام را بخرید
- زمان تا انقضا- مدت‌زمانی که تا اعمال گزینه باقی مانده است.
- نوسان قیمت دارایی پایه- انتظار می‌رود قیمت سهام تا چه حد نوسان داشته باشد.
- نرخ بهره بدون ریسـک- نرخی که می‌توانید بدون ریسک به‌دست آورید (مانند اوراق قرضه دولتی).
- گاهی اوقات سود سهام، اگر سهام سود پرداخت کند.

ایده اصلی از این قرار است: تصور کنید بلیتی (به‌عنوان آپشن یا گزینه) دارید که به شما اجازه می‌دهد سهام XYZ را در یک سال با قیمت ۱۰۰ دلار بخرید. اگر قیمت سهام در یک سال از ۱۰۰ دلار بیشتر شود، می‌توانید اعمال کنید و سود کنید؛ اگر قیمت سهام زیر ۱۰۰ دلار باشد، اعمال نمی‌کنید و تنها چیزی که برای گزینه پرداخت کرده‌اید را از دست می‌دهید.

بلک-شولز می‌پرسد: امروز برای آن بلیط چقدر باید بپردازید؟ آن‌ها نشان می‌دهند که می‌توانید یک «پرتفوی بدون ریسک» با نگه‌داشتن ترکیبی از سـهام پایه و قرض گرفتن یا وام دادن پول ایجاد کنید که برخی ریسک‌ها را پوشش می‌دهد. از آنجا که این پرتفوی بدون ریسک است، باید نرخ بدون ریسـک را بازده دهد. این بینش به آن‌ها امکان می‌دهد فرمولی را استخراج کنند که قیمت گزینه را امروز محاسـبه می‌کند. این مثال ساده را در نظر بگیرید: فرض کنید سـهام اکنون ۱۰۰ دلار است. شما یک گزینه خرید با قیمت اعتصاب ۱۰۰ دلار دارید که در یک سال منقضی می‌شود. فرض کنید نوسـان متوسط اسـت (مثلاً ۲۰ درصد)، نرخ بدون ریسک ۲ درصد است. مقادیـر را وارد می‌کنید و شـاید فرمول بگوید گزینـه ۱۰ دلار ارزش دارد (به‌صورت فرضی). اگر نوسـان بالا بـرود (مثلاً به ۴۰ درصد)، قیمت گزینه افزایش می‌یابد (چون شـانس پایان خوب بیشـتر است). اگر زمان تا انقضا طولانی‌تر باشد، گزینه ارزشمندتر است (زمان بیشتری برای حرکات مطلوب). اگر قیمت اعتصاب خیلی بالاتر از قیمت کنونی باشـد، گزینه ارزان‌تر است (احتمال کمتری برای سودآوری). به دلیل این مدل، معامله‌گران می‌توانند گزینه‌ها را بخرند و بفروشـند، شرکت‌های بیمه می‌توانند محصولات مالی طراحی کنند، شرکت‌ها می‌توانند ریسک را پوشش دهند (مثلاً محافظت در برابر تغییرات قیمت، تغییرات نرخ بهره و غیره). نقاط قوت و محدودیت‌هایی هم وجود دارد. نقاط قوت از این قرار است که پایه ریاضی دقیقی به بازارهای گزینه‌ها داد، بازارها را کارآمدتر و شفاف‌تر کرد، مدیریت ریسک (پوشش) را بسیار بهتر کرد و بنیادی برای بسیاری از نوآوری‌های مالی بود. محدودیت‌ها و انتقادها هم از این قرار است: فرض می‌کند تجارت پیوسته، بدون هزینه‌های تراکنش، بازارهای کامل. در زندگی واقعی، بازارها دارای اصطکاک، هزینه‌ها و وقفه‌ها هستند. نوسان واقعی ثابت نیست؛ با زمان تغییر می‌کند (لبخند/کجی نوسان). در بحران‌ها، رویدادهای شدید («ریسک دم») اغلب به‌خوبی ثبت نمی‌شوند. وقتی فرضیات نقض شوند (مثلاً پرش‌های بزرگ، بازارهای غیرنقدشونده)، مدل ممکن است عملکرد ضعیفی داشته باشد.

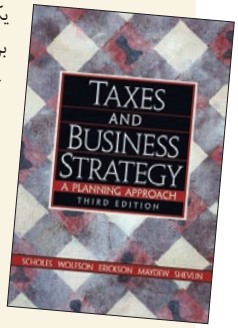
چهره‌ای که ماندگار شد

مایرون شولز چهره‌ای است که هم قدرت و هم خطرات نظریه مالی را نشان می‌دهد. کار او با بلک و مرتون نحوه قیمت‌گذاری ریسک و مشتقات در مالی مدرن را بازشکل داد. مدل بلک-شولز بخشی از مالی روزمره است: قیمت‌گذاری گزینه‌ها، اسـتراتژی‌های پوشش، ساختاردهی محصولات مالی. با این حال، ماجرای LTCM به ما یادآوری می‌کند که مدل‌ها بی‌نقص نیستند. اهرم بالا، رویدادهای شدید و همبستگی‌های غیرمنتظره می‌توانند حتی استراتژی‌های پیچیده را نابود کنند. کتاب «مالیات و استراتژی کسب‌وکار» نشان می‌دهد که او تنها به مدل‌های ریاضی محض وابسته نبود -او به چگونگی شکل‌دهی نهادها، دولت‌ها و قوانین به رفتار اقتصادی اهمیت می‌داد.



مالیات و استراتژی کسب‌وکار: رویکرد برنامه‌ریزی

سال انتشار: ۱۹۹۲



یکی از کتاب‌های برجسته مایرون شـولز «مالیات و استراتژی کسب‌وکار: رویکرد برنامه‌ریزی» (هم‌نویس با مارک ای. وولفسـون) اسـت. کتاب بررسی می‌کند که چگونه مالیات بر تصمیم‌های تجاری -سرمایه‌گذاری، تأمین مالی، ساختار سازمانی- تأثیر می‌گذارد. نویسـنده در این کتاب استدلال می‌کند که قوانین مالیاتی تنها هزینه نیسـتند؛ آن‌ها رفتار را شکل می‌دهند. شرکت‌ها هنگام برنامه‌ریزی برای سـرمایه‌گذاری یا بازسازی شـرکتی، باید مالیات را به‌صورت هوشمند در نظر بگیرند. چارچوب‌هایی برای تحلیل چگونگی تأثیر قوانین مالیاتی مختلف (مالیات شرکتی، مالیات شخصی، سود سرمایه و غیره) بر انتخاب‌های کسب‌وکارها ارائه می‌دهد. از درس‌های کلیدی در این کتاب این است که کسب‌وکارها استراتژی سرمایه‌گذاری، روش تأمین مالی (بدهی در مقابل سهام) و نحوه توزیع سود (سود سهام در مقابل سود انباشته) را به شدت وابسته به مشوق‌ها یا موانع مالیاتی تغییر می‌دهند. حتی تغییرات کوچک در قانون مالیات می‌تواند به تغییرات بزرگی در رفتار شرکتی منجر شود. شرکت‌ها و افرادی که برنامه‌ریزی مالیاتی را نادیده می‌گیرند ممکن است مالیات بیشتری بپردازند یا انتخاب‌های سرمایه‌گذاری کمتر کارآمدی داشـته باشند. اما چرا این کتاب مهم است؟ فاصله بین نظریه و عمل را پر می‌کند و نشان می‌دهد که مدل‌های مالی/اقتصادی باید مالیات را برای واقعی بودن در نظر بگیرند. برای سیاست‌گذاران مفید است: درک چگونگی شکل‌دهی سیاست مالیاتی به رفتار شرکتی می‌تواند به قوانین بهتری منجر شود که سرمایه‌گذاری، رشد و عدالت را تشویق کند. برای مدیران کسب‌وکار و سرمایه‌گذاران، این بینش‌ها می‌توانند به تصمیم‌گیری بهتر (مثلاً انتخاب سرمایه‌گذاری، نحوه ساختار تأمین مالی) در دنیای واقعی تحت رژیم‌های مالیاتی واقعی منجر شوند.

اتاق طهران

[این صفحات به مرور ۱۴۲ سال اسناد تاریخی اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران می‌پردازد.]



هیئت رئیسه و اعضای اتحادیه رسمی بازرگانان- اتاق بازرگانی ۱۳۳۲/۹/۲۳

نماینده فورد که رئیس اتاق تهران شد

نگاهی تصویری به دوره ریاست علی وکیلی در اتاق تهران



علی ططری

پژوهشگر تاریخ اقتصاد

به همـــت دبیران ارجمند نشـــریه وزین آینده‌نگر چند شماره‌ای است که صفحاتی به معرفی و ارائه اسناد و اوراق نویافته تاریخ یکصد و چهل ساله اتاق بازرگانی تهران اختصاص یافته اســـت و از این رهگذر تا کنون تعدادی از اســـناد در قالب ســـند و عکس به نگاه خوانندگان فرهیخته و علاقمند تقدیم شـــده، که البته، با استقبال مخاطبان آینده‌نگر نیز همراه بوده است.

در این شماره نیز قصد داریم تعدادی از تصاویر علی وکیلی، یکی از مشـــهورترین رؤســـای اتاق تهران در دوره پهلوی را که به‌تازگی از آرشیوهای کشور توسط کارشناسان مرکز اسناد دیجیتال اتاق بازرگانی تهران بازیابی شده به حضور خوانندگان معرفی نماییم.

لازم به توضیح است که علی وکیلی متولد سال ۱۲۶۵ خورشیدی در شـــهر تبریز، طی چند دوره ریاست اتاق بازرگانی تهران را برعهده داشـــت. او تحصیلات ابتدایی و متوســـطه خود را در مدرسه آلیانس (فرانسوی تهران) به پایان رساند و برای ادامه تحصیل در رشته اقتصاد به شهر استانبول عزیمت کرد و پس از اخذ دانشنامه به تهران بازگشت

در آغاز کار، چند شرکت خصوصی را تأسیس و مدیریت کرد و در سوابق کاری خود موارد جالب توجهی را از این جمله به ثبت رساند:

از مؤسسان سازمان شیر و خورشید ایران، نمایندگی اتومبیل فورد در ایران، مؤســـس گراند سینما واقع در خیابان لاله‌زار تهران، انتشار نخســـتین مجله سینمایی کشـــور تحت عنوان سینما و نمایشات و بنیانگذاری مؤسسه اعتباری دانشگاه (ماد) اتاق بازرگانی تهران.

همچنین، وکیلی را یکی از نخستین واردکنندگان ماشین تحریر فارسی در ایران می‌دانند.

او در صحنه سیاســـت نیز وارد شـــد و در ادوار نهـــم تا دوازدهم و پانزدهم نماینده مردم تهران در مجلس شورای ملی و سناتور انتخابی تهران در ادوار دوم تا چهارم مجلس سنا بود.

علی وکیلی در نهایت به سال ۱۳۴۶ در تهران درگذشت.



ملاقات اعضای اتاق بازرگانی با نخست وزیر- ۱۳۴۱/۵/۱۷- (به ترتیب از راست: اکبر لاجوردیان، عبدالله خویی، محمدابراهیم نیکپور، علی‌اکبر خسروشاهی، محسن لک، محمدرضا فاطمی، ناشناس، علی وکیلی، اسدالله علم، غلامحسین جهانشاهی و...)



علی وکیلی، رئیس اتاق بازرگانی تهران و اعضای اتاق در دیدار با وزیر بازرگانی، عباسقلی نیساری (از راست: علی وکیلی، عباسقلی نیساری و دیگر اعضای اتاق بازرگانی تهران)



علی وکیلی، رئیس اتاق بازرگانی تهران در اجتماع بازرگانان



وزیر بازرگانی در جلسه اتاق بازرگانی- ۱۳۴۱/۵/۳۱
(به ترتیب از راست: ناشناس، علی وکیلی، علی‌اکبر خسروشاهی، ناشناس، محمدرضا فاطمی، محمود دهدشتی، ناصر قندی)



انتخابات اتاق بازرگانی تهران- ۱۳۳۹/۱۰/۱۳
(به ترتیب از چپ: علی وکیلی، علی‌اکبر خسروشاهی، اکبر لاجوردیان و جعفر اخوان)



سخنرانی علی وکیلی رئیس اتاق بازرگانی در جلسه اقتصادی---۱۳۳۸/۹/۸---۱۰۶۷۴۴

اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران
TEHRAN CHAMBER OF COMMERCE, INDUSTRIES, MINES AND AGRICULTURE

مرکز تماس ۱۸۶۶

آیا می‌دانید وقتی سوال یا مشکلی در کسب‌وکار شما پیش می‌آید فقط کافیست که با شماره ۱۸۶۶ تماس بگیرید؟

مرکز ارتباط با اعضای اتاق بازرگانی تهران، یک مرکز تماس ساده نیست، چرا که روزانه بیش از ۹۰۰ تماس ورودی و ده‌ها تماس خروجی توسط کارشناسان ما مدیریت می‌شود و بیش از ۹۵ درصد تماس‌ها در همان تماس اول به نتیجه می‌رسند.

از طریق تماس با شماره ۱۸۶۶ می‌توانید درباره تمام خدمات اتاق تهران راهنمایی دریافت کنید، از صدور و تمدید کارت عضویت و بازرگانی، خدمات پنجره واحد تا دریافت مشاوره‌های گوناگون در حوزه کسب‌وکار. پنج روز هفته از ۸ صبح تا ۴ بعدازظهر کارشناسان اتاق بازرگانی تهران پاسخگوی همه سئوالات شماست.

۱۸۶۶
مرکز تماس اتاق تهران

اطلاع از خدمات اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران:

توئیتر: twitter.com/TCCIM اینستاگرام: instagram.com/TCCIM.pr تلگرام: t.me/TehranChamber آپارات: www.aparat.com/TCCIM

کدپستی: ۱۵۱۱۹۱۷۶۱۳ صندوق پستی: ۱۵۸۷۵/۳۸۱۸

بنیاد کارآفرینی امین‌الضرب و اتاق بازرگانی تهران برگزار می‌کند

جشنواره امین الضرب

اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران
TEHRAN CHAMBER OF COMMERCE, INDUSTRIES, MINES AND AGRICULTURE



تا آبادی
بنگاه‌ها
در رکود
و رمق

برای ثبت‌نام به وب‌سایت اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران مراجعه کنید.

www.tccim.ir