آینده‌نگر
۱۶۵
آینده‌نگر
ISSN:2322-3316 ماهنامه اقتصادی | قیمت: ۲۰۰۰۰۰ تومان | ۱۹۶ صفحه | شماره ۱۶۵ | اردیبهشت ۱۴۰۵

خاک سرخ

پرونده ویژه آینده‌نگر

از تاب‌آوری بنگاه‌های بخش خصوصی در دوران جنگ



سرمقاله؛

محمود نجفی‌عرب، رئیس اتاق تهران

بازسازی با تعهد ملی-میهنی

درس‌هایی که باید از بازسازی ژاپن و ویتنام بعد از جنگ با آمریکا آموخت


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
۱۳۶۳
مرکز تماس اتاق تهران
TEHRAN CHAMBER OF COMMERCE,
INDUSTRIES, MINES AND AGRICULTURE
Since 1804
اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران

آینده‌نگر شماره ۱۶۵ . اردیبهشت ۱۴۰۵

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، عارفه ازگلی — ناظر فنی: هانی شمس

مخاطبان ماهنامه آینده‌نگر می‌توانند، 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



طرح جلد: ساناز سهیلی
آینده‌نگر

سرمقاله
بازسازی با تعهد ملی-میهنی ۰۴

کامنت
روسیه: افسانه‌های جنگ اقتصادی ۰۹

کمیک‌استریپ ۱۷
جان سخت

کمیک‌استریپ ۲ ۲۵
خلق عارفانه

باشگاه
سرمایه، قدرت، خاورمیانه ۳۱

پرونده ۳۷
بنگاه‌های اقتصادی زیر آتش دشمن

آلبوم
زندگی در آتش و دود ۵۳

ذره‌بین
حمله به پل ایران ۵۷

رساله ۶۱
نقشه راه عبور از شرایط جنگی

آکادمی ۶۷
صیانت مردم از ایران

آینده ما ۸۱
سال پیش‌بینی ناپذیر

شکست
۱۵۸ سال صعود، یک سقوط تاریخی ۹۹

تجربه ۱۰۵
بازگشت از جهنم

کارآفرینان ۱۱۳
کارآفرینی بدون مرز

عصرجدید ۱۲۳
کارآفرینان عصر هوش مصنوعی

درس‌ها ۱۲۹
صعود بعد از روزگار جنگ

آینده‌پژوهی ۱۳۷
از نفت‌کشیدن
تا نفس‌کشیدن

اکونومیست
رقص غول‌های آسیایی

چهره‌ها ۱۶۷
اقتصاد آزمایشگاهی

کتابخانه ۱۷۷
نگاهی به کتاب‌های انتشارات امین‌الضرب

کتاب ضمیمه ۱۸۱
از فلک کردن تاجر قند تا اطاق تجارت و بانک تجارت

اتاق طهران ۱۸۷
انتخابات در خانه بخش خصوصی ۱۹۱

بازسازی با تعهد ملی-میهنی

درس‌هایی که باید از بازسازی ژاپن و ویتنام بعد از جنگ با آمریکا آموخت



محمود نجفی عرب
رئیس اتاق تهران

در ژاپن اصطلاح و فرهنگی تحت عنوان «کینت‌سوگی» (Kintsugi) وجود دارد که معنی آن «تعمیر طلایی» است؛ روشی که در آن بعد از شکسته شدن یک ظرف سفالی، برای تعمیر از ورق‌های نازک طلا و نقره استفاده می‌شود و بیانگر ارزشمندتر شدن آن ظرف است؛ نگاه و فرهنگی که ژاپنی‌ها برای بازسازی کشورشان بعد از ویرانه‌های جنگ جهانی هم از همان استفاده کردند. در واقع آن‌ها کوشیدند از خاکستر ویرانه‌های باقی‌مانده از هزاران حمله و بمباران آمریکا و متحدانش به خصوص بمباران اتمی، کشوری توسعه‌یافته و صنعتی بسازند و موفق هم شدند؛ تجربه‌ای که می‌تواند برای ما هم درس‌های بسیار زیادی به دنبال داشته باشد و چراغ راهی برای رسیدن به توسعه صنعتی باشد. آنچه ژاپن را به یک غول اقتصادی و صنعتی بدل کرد تصمیم جمعی و سیاست‌گذاری درست برای بازسازی کشور بود.

با نگاه به تجربه رسیدن به توسعه در کشور ویتنام هم شاهدیم که دوران اصلاحات اقتصادی موسوم به «دوی موی» در این کشور از دل بحران بعد از جنگ با آمریکا و نیاز به تغییر متولد شد. «وو وان‌کیئت» نخست‌وزیر دوران اصلاحات ویتنام معتقد بود: «ما باید شهامت تغییر داشته باشیم، حتی اگر مسیر جدید با تجربه گذشته متفاوت باشد»؛ جمله‌ای که روح اصلاحات دهه ۱۹۸۰ را در این کشور نشان می‌دهد و می‌تواند نقشه راه ما هم باشد، زیرا اقتصاد کشور ما هم به «تغییرات اساسی» و «حرکت در مسیر جدید» نیاز دارد.

تجربه ژاپن و ویتنام نشان می‌دهد که توسعه، بیش از آنکه محصول شرایط ایده‌آل باشد، نتیجه تصمیم‌هایی است که در بدترین شرایط گرفته می‌شود. امروز نیز، در میانه شرایط غبارآلودی که کشور گرفتار آن شده، انتخاب‌ها تعیین‌کننده است. دولت و حاکمیت می‌تواند با ایجاد چارچوب‌های باثبات مالی و اقتصادی، بهبود فضای کسب و کار و گفت‌وگوی مستمر با بخش خصوصی و کارشناسان، به تدریج فضایی ایجاد کند که بنگاه‌ها بتوانند نفس بکشند، خود را بازسازی و احیا کنند یا در مقابل، با اتخاذ سیاست‌های شتاب‌زده و خلق‌الساعه بر نااطمینانی بیفزایند و شرایط را پیچیده‌تر سازند.

در این شرایط حاکمیت باید بپذیرد که بدون مشارکت فعالان اقتصادی، راه‌حل پایداری برای بازسازی کشور و حرکت در مسیر توسعه وجود ندارد. بخش خصوصی که در طول دو جنگ ۱۲ و ۴۰ روزه تلاش کرد با نهایت تاب‌آوری سرپا بماند و چرخ اقتصاد کشور را به گردش درآورد، امروز از حاکمیت انتظار دارد اقدامات عملی و فوری در جهت بهبود وضعیت واحدهای تولیدی و بخش خصوصی انجام دهد. بهبود شرایط نظام مالیاتی، تامین اجتماعی و شبکه بانکی و همچنین اعطای تسهیلات برای جبران کمبود نقدینگی و تنظیم سیاست‌هایی برای خروج از رکود تورمی تنها بخشی از این خواسته‌ها است که می‌تواند به روان شدن جریان اقتصاد کشور کمک کند.

دولت و مسئولان باید بدانند که نمی‌توانند با همان قواعد روزهای عادی، از بنگاه‌هایی که در شرایط غیرعادی و بحرانی فعالیت می‌کنند، مطالبه داشته باشند.

آنچه امروز اقتصاد کشور را گرفتار کرده، وضعیت نه جنگ و نه صلح، بلکه بلاتکلیفی است. وضعیتی که از خود جنگ نیز مخرب‌تر است. در چنین شرایطی هیچ بنگاهی نمی‌تواند برای آینده برنامه‌ریزی کند. بازارها در رکود فرو رفته‌اند، خرید و فروش به حداقل رسیده و حتی نرخ واقعی ارز نیز در هاله‌ای از ابهام قرار دارد.

در جریان جنگ تحمیلی اخیر، دشمن ناجوانمردانه به تعدادی از شهرک‌های صنعتی و کارخانه‌های کشور و صنایع حمله کرد و آسیب‌های جدی به بار آورد؛ مجموعه‌های صنعتی که بخشی از آن‌ها متعلق به بخش خصوصی است و حالا برای بازسازی آن‌ها، فعالان اقتصادی نیازمند حمایت‌های جدی دولت هستند. حمله به زیرساخت‌های صنعتی، در هر ابعاد و اندازه‌ای، مصداق روشن جنایت جنگی است.

ایران امروز در وضعیتی پیچیده قرار دارد؛ وضعیتی که در یک قرن گذشته کم‌سابقه بوده است. هم‌زمانی تخاصم خارجی و تحریم‌های شدید، اقتصاد کشور را در شرایطی شکننده قرار داده است. در چنین وضعیتی باید دولت دست از بوروکراسی‌های پیچیده بردارد و مدیریت اقتصاد را به فعالان بخش خصوصی واگذار کند. سال‌هاست بخش خصوصی خواستار کاهش موانع اداری است، اما ساختار دولت همواره بزرگ‌تر و مداخله‌گرتر شده است. اما تجربه دوران جنگ و واگذاری بخشی از کارها به بخش خصوصی و برداشتن قواعد پیچیده و اداری در بخشی از گلوگاه‌ها مانند گمرکات و... نشان داد که بدون دخالت حداکثری دولت هم می‌توان کشور را، چه‌بسا کارآمدتر، اداره کرد. حاکمیت باید هم‌زمان با مدیریت صحنه جنگ و دیپلماسی، برای ساماندهی اقتصاد ملی نیز تدبیر کند.

در صحنه جنگ رمضان، هرچند فشارهای بسیاری بر کشور تحمیل شد، اما قدرت میدان، تدابیر دیپلماسی، همبستگی ملی و وحدت مردم سبب شد جلوه‌هایی قابل احترام از عظمت ایران نمایان شود. باید با نهایت فروتنی، به درایت و صبوری این مردم نازنین تبریک گفت و به آنان احترام گذاشت و از این ظرفیت ویژه برای بازسازی کشور بهترین بهره را برد.

در این مسیر اتاق بازرگانی تهران هم با صدور بیانیه‌ای به فعالان بخش خصوصی توصیه کرده در جهت همراهی هرچه بیشتر با آحاد مردم در این دوره سخت زمانی، از تعدیل نیروهای خود تا سرحد امکان خودداری کنند و با تاب‌آوری بیشتر مسیر کمک به اقتصاد ملی و جلوگیری از کاهش اشتغال را هموار سازند. امیدواریم این اقدام در جامعه کارآفرینی متعهد ایران صورت پذیرد.

«یوشیدا شیگه‌رو»، نخست‌وزیر اسبق ژاپن و یکی از رهبران دوران بازسازی این کشور بعد از جنگ جهانی، معتقد بود: «هیچ ملتی با تکیه بر گذشته‌اش ساخته نمی‌شود؛ ما باید آینده را خودمان بسازیم.» با تکیه بر همین نگاه بود که ژاپن پس از جنگ جهانی دوم آموخت که ویرانی پایان راه نیست؛ بلکه شروعی دوباره برای تبدیل شدن به یک امپراتوری عظیم جدید است.

حمایت از فعالان اقتصادی و مردم در روزهای جنگ

اتاق تهران برای مشارکت در مدیریت شرایط ویژه اقتصادی در روزهای جنگ چه اقداماتی انجام داد؟

اتاق بازرگانی تهران طی روزهایی که از آغاز جنگ تحمیلی آمریکا و اسراییل علیه ایران سپری شـده، مجموعه‌ای از اقدامات کلیدی را با هدف حمایت از فعالان اقتصادی، تسـهیل تجارت و تامین امنیت اقتصادی کشور در دستور کار قرار داده است. این اقدامات شامل تلاش برای تامین پایدار کالاهای اساسـی و امنیت دارویی، حمایت از تاب‌آوری بنگاه‌های اقتصادی با گسـترش پوشـش‌های بیمه‌ای و همچنین اعلام آمادگی برای ارائه خدمات مرتبط با فضای کسـب‌وکار و همچنین تقویت دیپلماسی اقتصادی با کشـورهای منطقه است. پس از حمله تروریستی و تجاوزکارانه آمریکا و رژیم صهیونیستی به خاک کشور، اتاق تهران به منظور کمک به استمرار تولید، تامین و توزیع کالاهای اساسی و حفظ ثبات اقتصادی، ضمن رایزنی با دستگاه‌های اجرایی و ارائه پیشنهادهایی برای حفظ تاب‌آوری ملی، آمادگی بخش‌خصوصی برای ایفای نقش فعال‌تر برای مدیریت اقتصادی شرایط ویژه را اعلام کرده است.

تلاش برای حفظ امنیت غذایی و دارویی کشور

اتاق بازرگانی با همکاری و هماهنگی چند کمیسیون تخصصی خود از جمله «کمیسیون تسهیل و توسعه تجارت»، «کمیسیون بازار پول و سرمایه» و «کمیسیون اقتصاد سلامت»، موضوع تامین پایدار کالاهای اساسی و امنیت دارویی کشور را مورد پیگیری قرار داده است. در حال حاضر، اتاق تهران در تلاش اسـت تا با اقناع دولت برای تسریع در پرداخت مطالبات حوزه دارو و تجهیزات پزشکی به حفظ جریان تولید، جلوگیری از تعطیلی بنگاه‌های اقتصادی و متعاقب آن، جلوگیری از تعدیل نیروی انسانی در بنگاه‌های بخش‌خصوصی کمک کند. در نهایت اینکه، ادامه فعالیت این شرکت‌ها به حفظ چرخه تامین کالاهای اساسی و دارو منتهی می‌شود.

حمایت از تاب‌آوری بنگاه‌های اقتصادی

اتاق تهران به منظور پایداری زنجیره تامین و اسـتمرار فعالیت‌های اقتصادی در شرایط جاری کشـور، حمایت از تاب‌آوری محیط کسـب و کار را با جدیت دنبال کرده و پیشـنهادهایی با مضمـون اعطای تنفس برای تعهدات بانکـی، مالیاتی و بیمه‌ای به منظـور ارتقای تاب‌آوری بنگاه‌های اقتصادی به دولت ارائه کرده اسـت. اعمال حداقل سه‌ماه تنفس برای ایفای تعهدات بانکی بنگاه‌های تولیدی و بازرگانی و خودداری بانک‌ها از انتقال تسهیلات معوق‌مانده به طبقات مطالبات سرفصل‌شـده و همچنین خودداری از مسدود کردن حساب‌های چک‌های برگشتی فعالان کسب‌وکار از پیشنهادهای اتاق به دولت و وزارت اقتصاد بوده است.

پوشش بیمه‌ای خسارات احتمالی ناشی از جنگ

کاهش ریسک‌های احتمالی و افزایش تاب‌آوری زنجیره واردات کشور در شرایط حاضر، یکی از الزامات تامین پایدار کالاهای اساسی و امنیت دارویی کشور به شمار می‌آید. یکی از دغدغه‌های اساسی فعالان اقتصادی، پوشش خسارت ناشی از جنگ بوده و بسیاری از شرکت‌ها و کارخانجات در فرآیند دریافت بیمه جنگ با چالش‌هایی مواجه هستند. بر این اساس، یکی از درخواست‌های اتاق بازرگانی تهران که در تعامل با سازمان برنامه و بودجه و بیمه مرکزی مطرح شـده این است که برای محموله‌هایی که عازم بنادر ایران می‌شوند بیمه جنگی تعریف شود. این پیشنهاد نیز مطرح شده که پوشش بیمه‌ای کالاها و کارگاه‌های تولیدی متناسب با شرایط جاری بازنگری شود و خسارات احتمالی ناشی از شرایط جنگی نیز در چارچوب مقررات تحت پوشش قرار گیرد. همچنین لازم است، دستگاه‌های ذی‌ربط نسبت به تخلیه ترافیک و بارگیری و توزیع مناسب کالاها میان بنادر مختلف کشـور و تسـریع در انتقال آن به گمرکات داخلی به ویژه گمرکات مراکز استان‌ها اقدام کنند. علاوه بر این، ضرورت دارد که تدابیر لازم برای استمرار فعالیت ناوگان حمل و نقل جاده‌ای، ریلی و دریایی کشور با وجود مخاطراتی که از ناحیه جنگ آنان را تهدید می‌کند، اتخاذ شود. تحقق این خواسته می‌تواند به فعالان اقتصادی کمک کند تا با اطمینان خاطر بیشتری به فعالیت‌های تولیدی و تجاری خود ادامه دهند.



بهره‌گیری از ظرفیت‌های بخش‌خصوصی در ارائه خدمات دولت

با توجه به آسیب‌دیدگی برخی زیرساخت‌های دولتی و همچنین به منظور تمرکززدایی در برخی خدمات دولتی در شـرایط جاری، این پیشنهاد مطرح شده است که بخشی از خدمات مرتبط با کسـب‌وکار به صورت موقت از طریق «پنجره واحد خدمات اتاق بازرگانی تهران» به فعالان اقتصادی ارائه شود تا استمرار خدمات‌رسانی تسهیل شود. به بیان دیگر، این آمادگی از سوی اتاق تهران اعلام شده است که از طریق پنجره واحد خدمات اتاق، این خدمات و سایر خدمات مورد نیاز کسب‌وکار به فعالان اقتصادی ارائه شود.

نقش‌آفرینی برای تقویت تجارت منطقه‌ای

اتاق بازرگانی تهران همچنین نسبت به گسترش تعاملات با اتاق‌های بازرگانی کشورهای شریک تجاری به منظور حفظ جریان تجارت خارجی و تامین نیازهای اقتصادی کشـور اعلام آمادگی کرده است. افزون بر این، این پیشنهاد مطرح شده است که از ظرفیت‌های ارتباطی منطقه‌ای اتاق‌های بازرگانی در استان‌های مرزی استفاده حداکثری شود. لازم به توضیح است که از آغاز حمله به کشور، به منظور جلوگیری از اختلال در ارائه خدمات به فعالان اقتصادی، فعالیت اتاق به‌صورت دورکاری ادامه داشته و در عین حال برخی بخش‌های خدماتی شامل بخش‌های کارت بازرگانی و عضویت و گواهی مبدأ با رعایت حضور حداقل نیرو، به‌صورت حضوری به ارائه خدمات به اعضای اتاق می‌پردازند.

ارزیابی میدانی خسارات جنگ

علاوه بر این‌ها اتاق بازرگانی تهران با صدور اطلاعیه‌ای از صاحبان واحدهای تولیدی در بخش‌های مختلف درخواسـت کرده است که خسارت‌ها و آسیب‌هایی را که در پی جنگ تحمیلی آمریکا و اسـراییل به این واحدها وارد آمده در قالب پاسخ به پرسشنامه این اتاق اعلام کنند. به دنبال حملات گسترده آمریکا و رژیم صهیونیستی به حوزه‌های مختلف از جمله زیرساخت‌ها و صنایع کشور، بخش قابل توجهی از واحدهای تولیدی و فعالان بخش‌خصوصی با خسارات جدی مواجه شـده‌اند. از این رو، جمع‌آوری داده‌های میدانی و مستند، به‌عنوان گامی ضروری برای طراحی سیاسـت‌های حمایتی و جبرانی در دستور کار اتاق تهران قرار گرفته است. اتاق تهران با هدف رصد دقیق زیان‌های ناشی از این جنگ، از اعضای خود خواسته است تا با تکمیل یک پرسشنامه اطلاعات دقیق‌تری از وضعیت بنگاه‌های اقتصادی خود و میزان آسیب‌های وارد شده به آنها ارائه دهند. به این ترتیب، نتایج این پرسشنامه، مبنای تهیه گزارشی جامع بـرای ارائه به دولت خواهد بود تا تصمیمات موثرتری برای جبران این خسارت‌ها و کاهش فشار بر بنگاه‌های آسیب‌دیده اتخاذ شود. همچنین اتاق تهران در اطلاعیه‌ای جداگانه خطاب به دبیران تشکل‌های اقتصادی از آنان خواسـته است که این پرسشـنامه را برای اعضای خود ارسال کنند. بنابراین شایسته اسـت که فعالان اقتصادی، صاحبان بنگاه‌ها و واحدهای تولیدی با مشـارکت فعال در این طرح و تکمیل پرسشنامه مربوطه، به تسریع روند شناسایی مشکلات و ارائه راهکارهای حمایتی کمک کنند.

اتاق تهران با حضور کارشناسان بررسی کرد:

زخم جنگ بر پیکر صنایع مادر



آسیب‌های وارده به صنایع مادر از جمله فولاد و پتروشیمی و تاثیر آن بر صنایع پایین دستی و همچنین دیگر صنایع وابسته به محصولات آنها در اتاق تهران بررسی شد. در این نشست فعالان اقتصادی، راهکارهایی را برای برون‌رفت از چالش‌هایی که صنایع پایین‌دستی با آن مواجه شده‌اند را پیشنهاد کردند.

رئیس اتاق تهران در ابتدای این نشست، با اشاره به تبعات فعلی جنگ ۴۰ روزه بر اقتصاد ایران و به ویژه زنجیره صنعت پتروشیمی و فولاد، گفت که در شرایط کنونی، نظام تصمیم‌گیری‌ها در دولت و حاکمیت باید متناسب با شرایط جنگی باشد. محمود نجفی‌عرب، عمده چالش‌ها و مشکلات اقتصاد ایران را ناشی از محیط درونی کشور و متاثر از تصمیمات سیاستگذاران، دانست و یادآور شد که اتاق تهران در شرایط خاص کشور، آمادگی کامل برای همراهی با دولت در عبور از مشکلات پیش رو را دارد.

نجفیعرب در ادامه، به مسئله خطر انحصار واردات اشاره کرد و افزود: طی روزهای اخیر، خبرهایی مبنی بر انحصار واردات برخی مواد اولیه مورد نیاز صنایع، نگرانی‌هایی را نزد بخش‌خصوصی ایجاد کرده است، در حالی که انحصار واردات، پیامدهای مخرب و فسادآور بسیاری در پی دارد و اتاق بازرگانی با آن مخالف است.

نجفی‌عرب سپس از فعالان اقتصادی و کارآفرینان خواست، در مقطع کنونی و برای دست‌کم دو تا سه ماه آینده، در مورد تعدیل نیرو احتیاط کنند. وی در ادامه افزود: مجلس و دولت در شرایط فعلی کمک کنند تا مسئله واردات بدون انتقال ارز اجرایی شود. وی همچنین، قیمت‌گذاری دستوری را بلای اقتصاد ایران عنوان کرد و افزود: قیمت‌گذاری دستوری در شرایط جنگی فعلی، باید به فوریت حذف شود. رئیس اتاق تهران همچنین، خروج محصولات پتروشیمی و فولادی از بورس کالا را در شرایط کنونی ضروری دانست و گفت: با توجه به نیاز کشور به ارز در مورد ممنوعیت‌های صادراتی تامل بیشتری صورت گیرد. در ادامه این جلسه، هرویک یاریجانیان، رئیس کمیسیون صنعت و معدن اتاق تهران طی سخنانی با اشاره به اهمیت گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی برای گذار از شرایط اضطرار کنونی و همچنین حل مسایل فضای کسب‌وکار گفت که این نشست به همین منظور ترتیب داده شده و موضوعات مطرح در آن مورد پیگیری قرار خواهد گرفت

مطالبه آزادسازی واردات بدون انتقال ارز

همچنین سعید تاجیک، رئیس کمیسیون انرژی و محیط‌زیست اتاق تهران نیز مطالبه بخش‌خصوصی را آزادسازی واردات بدون انتقال ارز و واردات از محل ارز صادرات خود، اعلام کرد و یادآور شد که در شرایط فعلی و دوره جنگ، قوانین مرتبط با کار باید بازنگری شود. وی همچنین، تصریح کرد که قواعد حاکم بر ثبت سفارش‌ها نیز باید منطبق با شرایط کشور مورد بازنگری قرار گیرد.

تاجیک در ادامه گفت که فعالان اقتصادی اکنون پرسش‌هایی را مطرح می‌کنند و ما در اتاق تهران به دنبال یافتن پاسخ و راه‌حل برای آنها هستیم؛ از جمله اینکه صنعت پتروشیمی تا چه حد آسیب دیده است؟ همچنین کدام محصولات از مدار تولید و صادرات خارج شده اند؟ پرسش دیگر این است که بازسازی این آسیب ها تا چه زمانی به طول خواهد انجامید؟ میزان خسارت‌ها و راه های تامین مواد اولیه برای صنایع مختلف که نیاز به محصولات پتروشیمی دارند چه خواهد بود؟

پیشنهاد بهره‌گیری از ظرفیت اوراسیا برای تامین مواد اولیه

محمد مهدی پورابراهیم، قائم مقام اتحادیه تولیدکنندگان و صادرکنندگان فراورده‌های نفت، گاز و پتروشیمی در این جلسه به آسیب‌هایی که فعالان صنعت پتروشیمی در جنگ اسرائیل و آمریکا با ایران متحمل شده‌اند، اشاره کرد و گفت که واردات برخی اقلام مواد اولیه برای تکمیل زنجیره ارزش صنعت پتروشیمی و جلوگیری از ناترازی در تولید محصولات وابسته به این صنعت ضروری است. او گفت که برای تامین مواد اولیه و بهسازی واحدهای تولید محصولات پتروشیمی می‌توان از ظرفیت کشورهای عضو اتحادیه اوراسیا بهره‌برد. او همچنین به چالش‌های لجستیکی و فرایندهای زمان‌بر واردات این محصولات اشاره و تاکید کرد: تاب‌آوری صنایع پایین‌دستی با تامین منابع صنعت پتروشیمی ممکن می‌شود و لازم است این مسئله با همکاری نهادهای ذی‌ربط پیگیری و مدیریت شود.

نهاده‌های مورد نیاز صنعت از طریق مسیرهای جایگزین

سعید ترکمان، رئیس هیئت‌مدیره انجمن ملی صنایع پلیمر ایران با بیان اینکه «کوشش شبانه‌روزی فعالان صنعت پتروشیمی باعث حفظ تولید در این حوزه پس از جنگ ۴۰ روزه شده است»، گزارشی از وضعیت این صنعت ارائه کرد و گفت: «ورود برخی از اقلام مواد اولیه در حوزه پتروشیمی به کشور ضروری است». او تصریح کرد: «فعالان بخش‌خصوصی این حوزه سعی دارند تا از طریق مسیرهای جایگزین، منابع صنعت را تامین کنند چرا که این صنعت در تولید محصولات مورد نیاز در زندگی روزمره مردم اثرگذار است. او با بیان اینکه«صعود قیمت محصولات و افزایش هزینه حمل‌ونقل، معضلاتی را در زمینه واردات مواد اولیه محصولات پتروشیمی ایجاد کرده است» ممنوعیت صادرات محصولات پتروشیمی در شرایط کنونی را فرصتی برای حفظ منابع عنوان کرد و نقش اتاق‌های

بازرگانی را در انعکاس مشـــکلات فعالان صنعت موثر خواند.» انجام واردات مواد اولیه از محل ارز حاصل از صادرات و بهره‌گیری از امکان عبور موقت و صادرات مجدد، دو خواسته اصلی فعالان این صنعت از نظر ترکمان بود.

ممنوعیت صادرات با هدف تامین مواد اولیه

در ادامه این جلسه، محمد متقی، مدیر توسعه صنایع پایین دستی شرکت ملی صنایع پتروشیمی نیز با اشاره به برخی آسیب‌های وارد شده از جنگ اخیر بر بخش بالادستی این صنعت تصریح کرد که ضرورت دارد که مانند گذشته در حوزه بهینه‌سازی و مدیریت مصرف گاز برنامه ریزی صورت گیرد. او از ابلاغ بخشنامه ممنوعیت صادرات محصولات و فرآورده‌های پتروشیمی کشور با هدف تامین مواد اولیه مورد نیاز واحدهای تولیدی داخل، خبر داد و افـــزود: برای برخی مواد اولیه اگرچه نیاز فوری به واردات وجود دارد اما برای مدتی، تامین نیازهای تولید از محل ذخایر و موجودی انبارها ممکن است.

متقی در همین زمینه یادآور شد که بانک مرکزی باید تسهیلات ارزی ویژه این دوران را برای تامین مواد اولیه پتروشیمی فراهم کند. وی همچنین تصریح کرد که در تامین مواد اولیه مورد نیاز برای تولید اقلامی چون سرم و سرنگ، مشکلی وجود ندارد.

عرضه و تقاضا در بازار فراورده‌های پتروشیمی متعادل شود

علیرضا کیانی، رئیس کمیسیون بازار پول و سرمایه اتاق تهران و رئیس انجمن انجمن صنایع شـــوینده، بهداشتی و آرایشـــی ایران نیز طی ســـخنانی توجه به ثبات در بازار محصولات مصرفی صنایع پایین‌دستی را ضروری خواند و خاطرنشان کرد: بخش‌عمده‌ای از کالاهای تند مصرف (FMCG) وابستگی شدیدی به فراورده‌های پتروشیمی دارند و لازم است که سیاست‌گذاران توجه ویژه ای به تامین اقلام مورد نیاز تولیدکنندگان این بخش داشته باشند. کیانی با اشاره به نقش کلیدی صنعت پتروشیمی در سایر صنایع همچون خوراک، پوشاک، محصولات آرایشی و بهداشتی، شوینده‌ها و... حفظ تعادل در عرضه و تقاضا در این حوزه را با توجه به خسارات ناشی از جنگ ضروری دانست.

اعمال محدودیت‌های صادراتی در راستای تولید پایدار

در این جلسه محمد علی دهقان دهنوی، معاون وزیر صنعت، معدن و تجارت و رئیس سازمان توسعه تجارت ایران هم از ایجاد یک قرارگاه مدیریت جنگ اقتصادی در وزارت صمـــت خبر داد و گفت: وزارت صنعت، معدن و تجارت با هدف جلوگیری از بروز وقفه در چرخه صادرات و واردات اقدامات گوناگونی را انجام داده است که تسریع در ترخیص کالا، افزایش مهلت تعهدات ارزی و تمدید کارت‌های بازرگانی از جمله این اقدامات است. او اعلام کرد که کمیته‌هایی ذیل قرارگاه مدیریت جنگ اقتصادی در وزارت صمت ایجاد شده تا تسهیل‌گری در فرایندهای اقتصادی صورت پذیرد. او با بیان این‌که «کمیته تسهیل تجارت پیوندی میان بخش‌خصوصی و دولت را ایجاد می‌کند» نقش بخش‌خصوصی در حفظ زنجیره کالاهای اساسی را پررنگ عنوان کرد.

او با اشـــاره به اهمیت لجستیک و ارائه راه‌حل‌هایی برای پیشگیری از توقف زنجیره تامین کالاها تصریح کرد: لجستیک یکی از گلوگاه‌های تجارت در کشور است. در دوران جنگ تحمیلی تلاش شد تا مسیرهای جایگزینی برای ورود کالاها به کشور ایجاد شود. کریدورهای جدیدی برای انتقال کالا انتخاب شده و به‌صورت عملیاتی آزمایش می‌شود. برخی از کریدورهایی که پیش از این بســـته بوده‌اند نیز با هدف سهولت در جابه‌جایی کالاها احیا شـــده‌اند و از مسیرهای ریلی، جاده‌ای و پتانسیل بنادر شمالی در این زمینه بهره برده شد.

به گفته دهقان دهنوی، علاوه‌بر توسعه مسیرهای انتقال کالا به کشور در بخش مقررات نیـــز مواردی تحت بازبینی قرار گرفـــت. او ارزآوری، پایداری تولید و تامین نیاز مصرفی جامعه را از مهم‌ترین اولویت‌های اصلی کشور دانست و گفت که ممنوعیت صادرات برخی محصولات نیز با هدف تامین نیاز داخل صورت گرفته است. او نگرانی از کمبود مواد اولیه در انبارها را ناشی از التهاب روانی در بازار عنوان کرد و گفت که تا چند ماه آینده مشکلی در تامین برخی مواد اولیه وجود ندارد.

بیانیه اتاق تهران:

دعوت به صیانت از سرمایه‌های انسانی در شرایط ویژه اقتصادی

اتاق تهران با انتشار بیانیه‌ای ضمن یادآوری رسالت تاریخی خود مبنی بر پیگیری حقوق تولیدکنندگان، صنعت‌گران و بازرگانان، نگهداشت و تداوم اشـــتغال را اولویت اقتصادی کشور در شرایط کنونی برشمرده و اعلام کرد که خودداری از تعدیل نیروی انسانی در بنگاه‌های اقتصادی، مسئولیتی فراتر از حکمرانی شرکتی، بلکه برآمده از مسئولیت‌پذیری و ایران‌دوســـتی و از جمله مهم‌ترین اقدامات در مسیر گذر از این مقطع حســـاس تاریخی به شمار می‌آید. در این بیانه آمده است: «ایران عزیز روزهای پرتنشی را پشت سر می‌گذارد که در تاریخ ۱۰۰ ساله گذشته کشور، کمتر تجربه شده اســـت. جامعه فعالان اقتصادی نیز به عنوان بخشـــی از خانواده بـــزرگ اقتصاد ایران همواره حامـــی کارزار دفاع از ایران مستقل، ســـربلند و آزاد بوده و اکنون هم در مسیر دفاع میهنی از این آب و خاک، در کنار آحاد ملت و بویژه مدافعان وطن ایســـتاده و پشتیبان و خدمتگزار مردم است. در این شرایط بحرانی و خاص، جامعه بخش‌خصوصی هم مانند تمام مردم ایران، حقوق و تکالیفی را بر خود فرض می‌داند.»

در بخش دیگری از بیانیه آمده اســـت: «بهره‌مندی از پشتیبانی و همراهی دولت در شـــرایط جنگی و حمایت از تداوم فعالیت بنگاه‌های اقتصـــادی در قالب انواع مختلف مشـــوق‌ها و مســـاعدت‌های قانونی و مقرراتی، از جمله این حقوق اســـت. در ســـوی دیگر نیز، همدلی با شهروندان و به ویژه جامعه کارگری که ستون اقتصاد کشور هستند و جلوگیری از تشدید مصائب وارد آمده بر آنان، از تکالیف ماست.»

در این بیانیه با اشاره به اینکه «نگهداشت و تداوم اشتغال و جلوگیری از وخامت رنج معیشـــتی در میان جامعه کشـــور و به‌خصوص کارگران» اولویت اقتصادی کشـــور محسوب می‌شود، آمده اســـت: «اتاق بازرگانی تهران براســـاس رسالت تاریخی و ذاتی خود، ضمن بازتاب نظرات فعالان اقتصادی از جمله استقبال از تلاش‌های دیپلماتیک و تقدم بخشیدن به روش‌های صلح‌آمیز در حل و فصل اختلافات بین‌المللی، بر ضرورت ایجاد ثبات اقتصادی تاکید دارد و همچون گذشته، پیگیر حقوق تولیدکنندگان، صنعت‌گران و بازرگانان بوده و در آینده نیز این مهم را بی‌وقفه ادامه خواهد داد. اتاق تهران با یادآوری تکالیف و مسئولیت‌های ملی جامعه کارآفرینی کشور، تاکید می‌کند که حفظ و تداوم اشتغال نیروی انسانی در بنگاه‌های اقتصادی، از جمله مهم‌ترین اقدامات به منظور پاسداری و پرستاری میهنی در این دوره حساس به شمار می‌آید.»

در بخش دیگری از بیانیه نوشـــته شده: «خودداری از تعدیل نیروی انســـانی در بنگاه‌های اقتصادی، مسئولیتی فراتر از حکمرانی شرکتی، بلکه برآمده از مســـئولیت‌پذیری و ایران‌دوســـتی و از جمله مهم‌ترین اقدامات در مســـیر گذر از این مقطع حساس تاریخی به شمار می‌آید. اتـــاق بازرگانی تهران در عین حال که فعالان اقتصادی ایران عزیز را به این تکلیف مهم فرامی‌خواند، همچنان در احقاق حقوق همه تلاشگران عرصه تولید و تجارت و کارآفرینان، این قهرمانان توسعه و پیشرفت، از پای نخواهد ایستاد و از هرآنچه برای گردش چرخ‌های نیرومند اقتصاد ایران عزیزمان ضروری است، دریغ نخواهد کرد.»



در سی‌و نهمین نشست هیئت نمایندگان اتاق تهران مطرح شد

ضرورت اتخاذ تدابیر ویژه برای پشتیبانی از صنایع

در سی و نهمین نشست هیئت نمایندگان اتاق تهران که با حضور فعالان بخش‌خصوصی و نمایندگان دولت برگزار شد، ضمن تبیین چالش‌هایی که بخش‌خصوصی در شرایط پساجنگ با آن مواجه است، مجموعه‌ای از پیشنهادها برای پایداری تولید و تجارت ارائه شد. در این جلسه، علاوه بر ارائه گزارش عملکرد اتاق در سال ۱۴۰۴ و برنامه این اتاق برای سال آینده، تلاش‌های صورت گرفته برای تدوین و انتشار راهنمای تاب‌آوری برای بخش‌خصوصی تشریح شد. در این جلسه هیئت نمایندگان، محمود نجفی‌عرب با اشاره به حمله به مراکز صنعتی کشور، گفت: «غم‌انگیز اینکه در جریان حمله ناجوانمردانه دشمن و جنگ تحمیلی به ایران عزیزمان زیرساخت‌ها و صنایع و کارخانه‌های متعلق به بخش‌خصوصی و مردم هم آسیب جدی و مستقیم دیده‌اند که طبق اصول بین‌المللی جنایت جنگی محسوب می‌شود. دشمن بارها شهرک‌های صنعتی و حتی کارخانه‌های داروسازی و مراکز علمی و پژوهشی کشور را مورد تهاجم قرار داد و با وقاحت تمام درباره از بین بردن تمدن ایران سخن گفت؛ حال آنکه این سرزمین با هزاران سال تاریخ و فرهنگ همیشه به دشمنان خود درس‌های تاریخی داده است.»

۱۴۰۵/۰۱/۱۸ – آمادگی اتاق تهران برای صدور گواهی فورس‌ماژور در قراردادهای بین‌المللی



حسام‌الدین حلاج، معاون امور بین‌الملل و توسعه تجارت اتاق تهران اعلام کرد که در پی شرایط ویژه‌ای که این روزها بر محیط کسب‌وکار کشور و تعاملات تجاری بین‌المللی سایه افکنده است و به منظور حمایت از فعالان اقتصادی عضو، این اتاق آمادگی دارد فرآیند صدور گواهی فورس‌ماژور را منوط به دریافت و بررسی مستندات مرتبط با بند فورس‌ماژور در قراردادهای بین‌المللی تسهیل کرده و نسبت به صدور این گواهی اقدام کند. حسام‌الدین حلاج با اعلام این مطلب افزود: شرایط اخیر سبب بروز اختلالاتی در زنجیره‌های تامین، حمل‌ونقل، پرداخت‌ها، اجرای تعهدات و استمرار فعالیت‌های اقتصادی شده و بسیاری از کسب‌وکارهای ایرانی نیز از این تحولات تاثیر پذیرفته‌اند. اتاق تهران با هدف کاهش آثار منفی این وضعیت و حمایت از اعضا از تعامل با شرکای خارجی، اکنون ارائه این خدمت را در دستور کار قرار داده است.

۱۴۰۵/۰۱/۲۳ – بررسی ابعاد و خسارات جنگ و تدوین راهکارهای عبور از بحران



در نشستی که با حضور علی یزدی‌خواه رئیس مجمع و همچنین محمد سراج، پیمان فلسفی و ابراهیم عزیزی از اعضای مجمع نمایندگان استان تهران در اتاق تهران برگزار شد، فعالان اقتصادی تصویری شفاف از وضعیت صنایع و واحدهای تولیدی آسیب دیده از جنگ اخیر ارائه دادند. نمایندگان مجلس حاضر در این نشست نیز نسبت به دریافت پیشنهادهای بخش‌خصوصی و پیگیری آنها اعلام آمادگی کردند. در آغاز این نشست، محمود نجفی‌عرب، رئیس اتاق تهران با تشریح اقدامات پارلمان بخش‌خصوصی در طول دوره بحران اخیر گفت: اتاق تهران در طول جنگ ۴۰ روزه اخیر نیز به مانند جنگ ۱۲ روزه در اواسط سال گذشته، با همکاری و همراهی دولت، تسهیل کسب‌وکار بنگاه‌ها را در دستور کار قرار داد. تشکیل میزهای مشاوره بحران، رایزنی مستمر با نهادهای حاکمیتی برای جلوگیری از توقف چرخه تولید و تهیه و تدوین چارچوب تاب‌آوری بنگاه‌ها در شرایط بحران جنگ از جمله این اقدامات بود که این دستورالعمل به سرعت منتشر شد و در اختیار فعالان اقتصادی و دستگاه‌های اجرایی قرار گرفت.

۱۴۰۵/۰۱/۲۹ – مدیریت تبعات جنگ



اعضای هیئت نمایندگان اتاق تهران در نخستین جلسه خود در سال ۱۴۰۵ که به صورت حضوری و آنلاین برگزار شد، ضمن تاکید بر ضرورت احصای آمار و داده‌های دقیق از خسارت‌های ناشی از جنگ، توجه به ایفای مسئولیت اجتماعی و حمایت از اقشار آسیب‌دیده و کسب‌وکارهای کوچک و متوسط در حوزه‌های تولیدی، بازرگانی و خدماتی را ضروری خواندند. محمود نجفی‌عرب، رئیس اتاق تهران در ابتدای این نشست ضمن قدردانی از مسئولان و مردم که طی جنگ ۴۰ روزه برای حفظ کیان کشور تلاش کردند، از ضرورت توجه جدی متولیان حوزه اقتصاد به وضعیت صنایع بالادست از جمله فولاد و پتروشیمی که مواد اولیه مورد نیاز صنایع پایین‌دست را تامین می‌کنند، سخن گفت. او در ادامه بر لزوم اتخاذ تدابیری برای تداوم پایداری تامین اقلام اساسی تاکید کرد و گفت که کشور پتانسیل لازم را برای حفظ این پایداری داراست و تحقق این امر مستلزم افزایش همکاری و هماهنگی تصمیم‌گیران و تصمیم‌سازان و فعالان اقتصادی است.

۱۴۰۵/۰۱/۲۹ – بررسی چالش‌های تولیدکنندگان دارو و تجهیزات پزشکی



هشتمین جلسه کمیسیون اقتصاد سلامت اتاق تهران با حضور فعالان این حوزه و با هدف بررسی آخرین وضعیت تامین دارو و تجهیزات پزشکی برگزار شد. حاضران در این جلسه، تامین ارز، گردش نقدینگی و حفظ نیروی انسانی را جزو اصلی‌ترین چالش‌های حوزه اقتصاد سلامت پس از جنگ برشمرده و بر ضرورت کاهش بوروکراسی و هماهنگی دستگاه‌های اجرایی برای جلوگیری از تشدید این مسائل تاکید کردند. در ابتدای این جلسه، رئیس کمیسیون اقتصاد سلامت اتاق تهران، گزارشی از خسارات واردشده به برخی از شرکت‌های تولید و پخش دارو در جریان جنگ اخیر ارائه کرد و گفت: حملات صورت گرفته به تخریب تعدادی از کارخانه‌ها، مجروح شدن پرسنل این شرکت‌ها و خسارت به بخش‌هایی از این واحدهای تولیدی انجامید اما با همه شرایطی که وجود دارد، صنعت تولید دارو و تجهیزات پزشکی به کار خود ادامه داد و چرخه تولید از حرکت نایستاد.

۱۴۰۵/۰۱/۳۰ – آغاز فرایند انتخاب واحد نمونه سال ۱۴۰۵ از خردادماه

مدیرکل استاندارد استان تهران از آغاز فرایند انتخاب واحد نمونه سال ۱۴۰۵ از اول خردادماه سال جاری خبر داد و اعلام کرد که این فرآیند با هدف ارزیابی و سنجش بنگاه‌های تولیدی در سطح استان، دوره زمانی تیرماه ۱۴۰۴ تا خردادماه سال ۱۴۰۵ را دربر می‌گیرد. بر این اساس، کسب‌وکارهای دارای علامت استاندارد که محصولات آن‌ها مشمول مقررات اجرای اجباری استاندارد می‌شود، می‌توانند در این فرایند شرکت کنند. ارائه حداقل دو نمونه از محصولات تولیدشده در سال ارزیابی، گزارش بازرسی دقیق و انطباق ضوابط و مقررات از دیگر معیارهای احراز در این فرایند است. شاخص‌های ارزیابی فرایند انتخاب واحد نمونه سال ۱۴۰۵ شامل دو نوع اجباری و تشویقی بوده و شاخص‌هایی چون استمرار در حفظ پروانه کاربرد نشان ملی استاندارد برای فراورده مورد ارزیابی، نداشتن عدم‌انطباق در سه دوره گذشته، نبود نقص در گزارش‌های بازرسی در دوره‌های قبل، وجود یک آزمایشگاه تخصصی برای تمامی آزمایش‌های مواد اولیه، صادرات فراورده مورد ارزیابی، ارائه یک گواهینامه معتبر در زمینه سیستم‌های مدیریتی در سطوح ملی و بین‌المللی، مدیریت کنترل کیفیت با تداوم حضور یک مدیر حرفه‌ای و باتجربه، مشارکت در تدوین و تجدید نظر در استانداردهای ملی و برگزاری دوره‌های آموزشی درون و برون سازمانی توسط مراکز مورد تایید وزارت علوم، سازمان برنامه و بودجه، سازمان فنی و حرفه‌ای و پژوهشگاه استاندارد را در بر می‌گیرد.

۱۴۰۵/۰۱/۳۱ – ارائه بسته خدمات مشاوره‌ای تجارت خارجی متناسب با شرایط جدید منطقه‌ای

اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران در ادامه ماموریت خود مبنی بر حمایت از فعالان اقتصادی، ارائه خدمات مشاوره‌ای تخصصی در حوزه تجارت بین‌الملل را در شرایط اخیر منطقه و فضای پس از بحران و آتش‌بس تداوم بخشیده و با بهره‌گیری از ظرفیت مشاوران تخصصی خود و همچنین ارائه خدمات مشاوره‌ای، تحلیلی و حمایتی در شرایط جدید در راستای کاهش ریسک فعالان اقتصادی و تسهیل حضور آنان در بازارهای منطقه‌ای ایفای نقش می‌کند. بر اساس اعلام معاونت امور بین‌الملل اتاق تهران، در حوزه تجارت با پاکستان، تامین نیازهای بازار ایران در بخش دارو در اولویت قرار گرفته و در بخش کالاهای اساسی از جمله برنج، ذرت، گوشت و نهاده‌های دامی، فهرست تأمین‌کنندگان مشخص و ظرفیت‌های تامین برای بازار ایران اعلام شده است. افزون بر این، امکان استفاده از مسیرهای ترانزیتی از بنادر کراچی، گوادر و بندر بن قاسم و نیز مسیرهای زمینی از شمال پاکستان و مرز مشترک پاکستان با چین ـ هرچند این مسیر در حال حاضر کاربرد محدودی دارد ـ فراهم بوده و انتقال کالا به ایران از طریق سه مرز رسمی دو کشور شامل میرجاوه به‌عنوان مرز شمالی و پیشین و ریمدان به‌عنوان مرزهای جنوبی، در چارچوب موافقت‌نامه TIR و بدون محدودیت قانونی امکان‌پذیر است. در عین حال، بر ضرورت تسهیل و بهبود فرآیندهای گمرکی با هدف کاهش هزینه و زمان حمل‌ونقل تاکید شده است.

روسیه: افسانه‌های جنگ اقتصادی



ماکسیمیلیان هس
پژوهشگر مسائل خارجی

چهار سال از جنگ روسیه و اوکراین می‌گذرد، در این مدت روایت‌های مختلفی از جنگ دست به دست شده و برخی از واقعیت‌های اقتصادی پنهان مانده‌اند. می‌توان از این‌ها با عنوان افسانه یاد کرد. افسانه اول این بوده که هزینه‌های اقتصاد روسیه، قابل تحمل است. در واقع اقتصاد روسیه به شدت آسیب دیده و بازار گاز اروپا برای این کشور از دست رفته که معادل ۳۴ میلیارد دلار ضرر سالانه است. افسانه دوم این بوده که آمریکا علاقه‌ای به ادامه جنگ اقتصادی ندارد. این در حالی است که دولت آمریکا به شدت به دنبال تشدید فشار اقتصادی است و ترجیح می‌دهد از مسیر تداوم تحریم‌ها به این وضعیت ادامه دهد. افسانه سوم هم این است که اروپا باید هزینه کمک به اوکراین را از جیب خود بپردازد. در واقع، اروپا گزینه دیگری هم دارد و آن هم استفاده از دارایی‌های مسدودشده روسیه است. به این ترتیب، جنگ اقتصادی همچنان ادامه داد و اتفاقاً اثرگذاری‌هایی هم داشته است. اگر غرب واقعاً به دنبال عقب‌نشینی روسیه باشد، باید به این مسیر خود ادامه دهد.

آمریکا: این تورم قرار نیست برود



دیوید گلدمن
ستون‌نویس سی‌ان‌ان بیزینس

تورم در آمریکا دوباره اوج گرفته و احتمالاً تا مدت‌ها ادامه خواهد داشت. افزایش قیمت‌ها از سال ۲۰۲۲ تاکنون به صورت کلی، کاهش یافته اما تورم هنوز به سطح پیش از دوران همه‌گیری کرونا برنگشته است. به همین دلیل است که هزینه زندگی به بزرگ‌ترین نگرانی برای مردم آمریکا تبدیل شده است. شوک قیمتی اخیر که ناشی از جنگ و جهش قیمت نفت بوده، شباهتی به افزایش قیمت در گذشته ندارد. این شوک جدید باعث شده که شرایط زندگی برای خانواده‌ها طاقت‌فرسا شود. این روزها خانواده‌ها در آمریکا به‌طور متوسط ۱۹۰ دلار در ماه هزینه اضافی بابت انرژی پرداخت می‌کنند. این رقم، می‌تواند فشار سنگینی برای بسیاری از خانوار آمریکایی باشد. تورم حتی در صورت برقراری آتش‌بس و ایجاد توافق بلندمدت، تا ماه‌ها مهمان خانه‌های آمریکایی‌ها خواهد بود چراکه شوک نفتی با تاخیر چندماهه اثر خود را روی قیمت مواد غذایی و سایر کالاها می‌گذارد. به این ترتیب آسیب‌های ناشی از تورم همچنان در راه است.

غرب: بازنویسی تاریخ استعمار



پاتریک گاتارا
تحلیل‌گر آفریقایی

طی سال‌های اخیر در غرب نوعی نوستالژی و بازنویسی مثبت از دوران استعمار شکل گرفته است. ماجرا از این قرار است که با تضعیف قدرت جهانی غرب و افزایش مطالبه‌گری کشورهای جنوب جهانی برای اعتراف به جنایات تاریخی و جبران خسارت‌ها، برخی سیاستمداران و نخبگان غربی تلاش می‌کنند چهره استعمار را تطهیر کنند. آن‌ها از این مسیر تلاش دارند جنایات و غارت دوران استعمار را کم‌اهمیت جلوه دهند. همچنین سعی دارند سلطه گذشته را نوعی تمدن‌سازی و حتی رهبری اخلاقی معرفی کنند. کوشش آن‌ها تبدیل گناه تاریخی به نوعی نیاز از سر ضعف است. این فقط یک بحث تاریخی نیست، بلکه در حقیقت تلاشی برای ساختن نظم جدید است که در آن سلطه غرب دوباره مشروع جلوه کند. در واقع آن‌ها می‌خواهند استعمار را به‌عنوان «خیرخواهی» بازتعریف کنند. در واقع از این مسیر می‌خواهند کاری کنند که نابرابری امروز هم طبیعی و قابل قبول جلوه کند. بازنویسی تاریخ به این شکل، صرفاً جنایات استعمار را کوچک می‌کند و هدفش ایجاد نظم جدید بدون الزام به پاسخگویی است، نظمی که در آن صرفاً «قدرت» داشتن می‌تواند به افراد «حق» بدهد.

هوش مصنوعی: محدودیتی به اسم «برق»



ران بوسو
تحلیل‌گر رویترز

مدتی است که شاهد جهش بزرگ سرمایه‌گذاری شرکت‌های بزرگ فناوری آمریکا در هوش مصنوعی هستیم. بیش از ۶۰۰ میلیارد دلار سرمایه در سال ۲۰۲۶ روانه این بخش می‌شود. با این حال، یک مانع جدید در مسیر این سرمایه‌گذاری وجود دارد: کمبود برق و ضعف زیرساخت‌های انرژی آمریکا. مراکز داده‌ای که مورد استفاده قرار می‌گیرند، انرژی بسیار زیادی را مصرف می‌کنند. گاهی برق مصرفی آن‌ها معادل صدها هزار خانه است. شبکه‌های برق آمریکا توان پاسخگویی سریع به این رشد سریع را ندارند. از کمبود توربین گرفته تا کندی توسعه شبکه و حتی مقررات پیچیده، همگی گلوگاه‌هایی را ایجاد کرده‌اند. آمریکا به نیروگاه‌های اختصاصی برای این بخش نیاز دارد. دونالد ترامپ، رئیس‌جمهوری آمریکا هم اخیراً گفته این شرکت‌ها باید خودشان برق مورد نیازشان را تامین کنند. این یعنی چالش‌های واقعی هنوز در راه هستند و فعلاً شروع نشده‌اند. آمریکا از یک سو می‌خواهد در رقابت جهانی بر سر هوش مصنوعی جا نماند و از سوی دیگر محدودیت‌های جدی دارد که هنوز راهکار دقیقی برای آن‌ها ارائه نکرده است.

اروپا: خطر دیگری‌سازی از سوی آمریکا



شادا اسلام
تحلیل‌گر گاردین

مارکو روبیو، وزیر امور خارجه آمریکا در کنفرانس امنیتی مونیخ سخنرانی داشته و «تمدن سفید غربی» را ستایش کرده است. او در این سخنرانی درباره مهاجران هشدار داده و به‌صورت کلی در مسیری سخنرانی کرده که نوعی بازگشت گفتمان برتری‌طلب سفیدپوستان را نشان می‌دهد. این گفتمان فضایی نژادپرستانه را نشان می‌دهد که از دهه ۲۰۰۰ میلادی آغاز شده است. محتوای سخنرانی‌های او بسیار تهدیدآمیز و خطرناک بوده و مهاجرت را تهدیدی برای هویت غربی معرفی می‌کند. نکته اینجاست که بسیاری از رهبران اروپایی هم با او همراهی کرده‌اند. در واقع او در حال «دیگری‌سازی» است. این اتفاقات منجر به خشونت می‌شود و پایه‌های گفتمان مدرن را تضعیف می‌کند. عادی‌سازی این برخوردها اتفاقی نادرست است که به‌لطف آمریکا، تشدید شده. به هر حال، همواره باید به خاطر داشته باشیم که چنین سیاست‌هایی می‌توانند فجایعی را به بار بیاورد. اروپا در حال حاضر در خطر است چراکه بسیار تحت تاثیر آمریکا قرار گرفته و جریان‌های راست افراطی در آن اوج گرفته‌اند. تنها راه‌کار، شجاعت است.

سرمایه‌گذاری: اقتصاد فقط هوش مصنوعی نیست



مایک دولان
تحلیل‌گر رویترز

در دنیای امروز هیاهوی بسیاری پیرامون هوش مصنوعی صورت گرفته و همه به دنبال سرمایه‌گذاری در این بخش هستند. شرکت‌های آمریکایی تصور می‌کنند که تنها رشد واقعی از این مسیر حاصل می‌شود و به همین دلیل سعی می‌کنند تمام سرمایه‌های خود را روانه این بخش کنند. با این حال، مواردی وجود دارد که نشان می‌دهد عملکرد اقتصاد جهان چندان هم وابسته به هوش مصنوعی نیست. لازم است بخش‌هایی به جز تکنولوژی هم جان بگیرند. خانواده‌ها به‌جز فناوری، به رشد سایر بخش‌ها هم نیاز دارند. در واقع همچنان مواردی از گذشته وجود دارند که نقش پررنگی را در اقتصاد ایفا می‌کنند و می‌توانند به رشد اقتصادی ختم شوند. تمرکز تمام سرمایه‌ها روی یک بخش، می‌تواند در بلندمدت به آسیب تبدیل شود. به همین دلیل است که شاید لازم باشد بسیاری از سرمایه‌گذاران آمریکایی، رویکرد خود را تغییر دهند و علاوه بر فناوری هوش مصنوعی، به دنبال سرمایه‌گذاری روی سایر بخش‌های قدیمی اقتصاد هم باشند. در صورت حذف تنوع، باید شاهد بروز مشکلات عمیق اقتصادی باشیم.

نسیم بنایی
دبیر بخش اکونومیست

سازمان‌ها

گزارش بانک جهانی از مشارکت اقتصادی زنان

شاخصی که به اصلاحات ختم شده است

پروژه سنجش جهانی میزان مشارکت اقتصادی زنان در کشورها که بانک جهانی پیگیری می‌کند، یکی از معتبرترین ابزارها برای سنجش برابری اقتصادی در سطح جهان به شمار می‌آید. این شاخص نشان می‌دهد که قوانین و سیاست‌های هر کشور تا چه اندازه به زنان اجازه مشارکت اقتصادی می‌دهند و در حال حاضر ۱۹۰ کشور را پوشش می‌دهد. برای مثال در این شاخص بررسی شده که آیا زنان می‌توانند آزادانه سفر کنند یا به اجازه مرد نیاز دارند؟ یا آیا از حق دستمزد برابر برخوردارند؟ همچنین بررسی می‌شود که آیا قوانین بازنشستگی برای زنان و مردان، برابر است؟ این شاخص در حقیقت نقشه راه اصلاحات اقتصادی است و اکنون توانسته در ۶۰ کشور به تغییرات قوانین تبعیضی ختم شود. از لغو محدودیت سفر زنان گرفته تا افزایش مرخصی زایمان، جزو دستاوردهای این شاخص است و به این ترتیب توانسته اثرگذاری قابل توجهی در سطح جهانی داشته باشد.

۶۰ کشور جهان در یک دهه گذشته **به دلیل فشارهایی** که شاخص **بانک جهانی** وارد کرده، ناچار **به اصلاح قوانین به نفع زنان** شده‌اند

سازمان ملل هشدار داد

پسماند محل جرم می‌شود

جرایم محیط زیستی، دسته‌بندی‌های مختلفی دارند و یکی از آن‌ها جرم‌های مرتبط با پسماند و آلودگی دریایی است که ظاهراً رشد بالایی داشته است. در واقع طبق برخی از گزارش‌ها، رشد تولید پسماند از رشد جمعیت بالاتر است و همین می‌تواند بحران‌زا باشد. تولید جهانی پسماند شهری تا سال ۲۰۵۰ به حدود ۳۴ میلیارد تن می‌رسد. حدود یک‌سوم از این پسماندها به‌طور غیر استاندارد و غیر محیط زیستی مدیریت می‌شوند. پسماند شهری فقط بخش کوچکی از کل پسماند جهان است. این حجم عظیم، بازاری چند صد میلیارد دلاری را ایجاد کرده و در ازای آن، جرایم سازمان‌یافته هم شکل گرفته است. بسیاری از اوقات، مدیران و شرکت‌ها، به دلیل هزینه‌های بالا، اجازه مدیریت استاندارد نمی‌دهند و به این ترتیب، مشکل بیشتر می‌شود. حتی اخیراً بحث قاچاق پسماند هم مطرح شده که می‌تواند قابل تامل باشد. در واقع، جرایم جدیدی از این مسیر در حال شکل‌گیری است.

۳۴ میلیارد دلار تن، حجم **پسماند** شهری تا سال ۲۰۵۰ خواهد بود که **بازاری بزرگ** ایجاد کرده و در صورت **خلا نظارتی** منجر به بروز **جرم** می‌شود

گزارش سازمان جهانی بهداشت از واکسن جدید

آنفلوانزا قابل پیشگیری است

ارزیابی جدید سازمان جهانی بهداشت نشان می‌دهد که واکسن‌های نسل جدید آنفلوانزا می‌توانند نقش مهمی در کاهش بار جهانی این بیماری ایفا کنند. این واکسن‌ها جان میلیون‌ها نفر را نجات داده‌اند. محافظت و ماندگاری این واکسن‌های فصلی نسبت به سایر واکسن‌ها بیشتر بوده است. هر سال در جهان حدود ۱ میلیارد نفر به آنفلوانزای فصلی مبتلا می‌شوند. در این میان، ۳ تا ۵ میلیون مورد به بیماری شدیدتری مبتلا می‌شوند و در نهایت حدود ۲۹۰ هزار تا ۶۵۰ هزار نفر به دلیل عوارض تنفسی جان خود را از دست می‌دهند. واکسن‌های کنونی تا حدی موثرند اما کارایی آن‌ها وابسته به فصل و گروه‌های جمعیتی است. مثلاً فقط در یک فصل، توان محافظتی دارند. واکسن‌های بهبودیافته این محدودیت‌ها را ندارند و اگر در اختیار همه قرار بگیرند، می‌توانند جلوی مرگ بسیاری را بگیرند. در واقع می‌تواند از ابتدا، مانع ابتلای افراد به این بیماری شوند.

۱ میلیارد نفر در سال به **آنفلوانزای فصلی مبتلا** می‌شوند و در این بین حدود ۲۹۰ هزار تا ۶۵۰ هزار نفر **جانشان را از دست** می‌دهند

هشدار بانک جهانی در مورد بیکاری

موج آرامی که ویرانگر خواهد بود

موج جمعیتی عظیمی در راه است. طی ۱۰ تا ۱۵ سال آینده حدود ۱٫۲ میلیارد جوان در کشورهای در حال توسعه به سن کار خواهند رسید. این رقمی بی‌سابقه در تاریخ به شمار می‌آید. این کشورها با روندهای فعلی فقط می‌توانند حدود ۴۰۰ میلیون شغل در این بازه زمانی ایجاد کنند. به این ترتیب قرار است شاهد شکاف عظیمی باشیم که می‌تواند پیامدهای اقتصادی، اجتماعی و حتی امنیتی داشته باشد. بحران‌های فوری مانند جنگ‌ها و نوسانات بازار، توجه را به خود جلب می‌کنند اما نیروهای ساختاری مانند تحولات جمعیتی، آینده را شکل می‌دهند. به این ترتیب نمی‌توان این موج آرام را نادیده گرفت و باید از همین حالا به فکر بی‌ثباتی‌های ناشی از آن بود. ایجاد محیط مناسب برای کسب‌وکارها و سرمایه‌گذاری در زیرساخت‌ها جزو اصلی‌ترین راهکارها در این زمینه به شمار می‌آیند. به هر حال موج جمعیتی می‌تواند به بحران بزرگی تبدیل شود که کل جهان را بی‌ثبات می‌کند.

۱٫۲ میلیارد جوان تا حدود یک دهه آینده **به شغل نیاز** خواهند داشت اما فقط حدود ۴۰۰ میلیون نفرشان شاغل خواهند شد

بانک جهانی گزارش داد

تحلیل بدهی در جهان

بسیاری از افراد در جهان یک نگرانی بزرگ دارند: از دست دادن خانه و زمین! حدود ۱٫۱ میلیارد نفر در جهان، یعنی تقریباً یک نفر از هر چهار بزرگسال، نگران هستند که مبادا طی پنج سال آینده خانه یا زمین خود را از دست بدهند. گزارش فائو نشان می‌دهد که این ناامنی می‌تواند در فرایند اصلاح قوانین زمین رخ دهد و به‌عنوان یکی از عمیق‌ترین اشکال نابرابری در جهان شناخته می‌شود. مالکیت یا حق بهره‌برداری رسمی تنها برای ۳۵ درصد از زمین‌های جهان ثبت و مستند شده است. بیش از ۶۴ درصد از اراضی جهان به‌طور قانونی در مالکیت دولت‌ها قرار دارد. حدود ۳۷ درصد از مساحت زمین‌های جهان را هم بخش کشاورزی تشکیل می‌دهد. در این بخش، تمرکز بالایی روی مالکیت است. گسترش شهرنشینی و پروژه‌های انرژی هم فشار بر اراضی را افزایش داده و به نگرانی بخشی از مردم جهان اضافه کرده است.

۱٫۱ میلیارد نفر در جهان در **خطر ناامنی** زمین هستند و نگرانند که تا پنج سال آینده **خانه یا زمین خود را از دست بدهند**

جنگ باعث شده احساسات مصرف‌کنندگان آمریکایی به پایین‌ترین سطح ثبت‌شده در تاریخ سقوط کند.
شاخص اعتماد مصرف‌کننده در اوایل آوریل ۱۱ درصد کاهش یافته و به سطح بی‌سابقه ۴۷/۶ رسیده، این رقم حتی از دوران همه‌گیری کرونا هم پایین‌تر است و زنگ خطر را به صدا درآورده.

رسانه ها

الجزیره گزارش داد

بزرگ‌ترین عملیات پس از دستگیری ال چاپو

روز ۲۲ فوریه اتفاقی مهم در مکزیک رخ داد. فردی به اسم ال منچو که رهبری کارتل مکزیکی را بر عهده داشت طی یک عملیات ویژه کشته شد. این عملیات پس از دو روز به نتیجه رسید. پس از کشته شدن این شخص، قصه کارتل به پایان نرسید و ناآرامی‌ها و درگیری‌های مسلحانه، باز هم ادامه پیدا کردند. بیش از بیست ایالت مکزیک دچار آشوب و بحران شد و خشونت به سرعت گسترش پیدا کرد. کشته شدن ال منچو یکی از بزرگ‌ترین ضربه‌ها به کارتل‌های بانفوذ مکزیکی از زمان دستگیری «ال‌چاپو» تاکنون بوده است. یعنی پس از یک دهه، شاهد تشدید تنش‌ها در مکزیک هستیم. بسیاری از تحلیل‌گران می‌گویند این اقدامات الزاماً کمکی به حل بحران کارتل‌ها در مکزیک نمی‌کند و صرفاً منجر به بروز خلا قدرت و در نتیجه تشدید بحران می‌شود. حالا این کشور در آستانه برگزاری جام جهانی، درگیر جنگ قدرت میان اعضای کارتل شده است.

۱۵ میلیون دلار، جایزه‌ای که آمریکا برای دستگیری **ال منچو** در نظر گرفته بود و در نهایت **دولت مکزیک** در عملیاتی او را **حذف کرد**

گزارش رویترز از اقدامات ژاپن

چین برای سامورایی‌ها شمشیر کشید!

ژاپن اعلام کرده تا مارس ۲۰۳۱، سامانه‌های موشکی زمین به هوا را در جزیره یوناگونی مستقر خواهد کرد. این جزیره فقط ۱۱۰ کیلومتر با تایوان فاصله دارد. این تصمیم بخشی از روند تقویت نظامی به شمار می‌آید. ژاپن از سال ۲۰۱۴ برای بازتعریف قانون دفاع جمعی اقداماتی را در دستور کار خود قرار داده است. چین این اقدامات ژاپن را «تحریک‌آمیز» دانسته و حتی بابت همین قضایا، سفر شهروندانش به ژاپن را محدود کرده است. گردشگران چینی سالانه حدود ۱۱ میلیارد دلار برای اقتصاد ژاپن درآمد دارند. به این ترتیب این اقدام، دست ژاپن را از بخشی از درآمدش کوتاه کرده است. پکن علاوه بر این‌ها، صادرات به ۴۰ شرکت ژاپنی را هم محدود کرده و هشدار داده که می‌تواند با تحریم‌های بیشتر تا توقف خودروسازی ژاپن هم پیش برود. به این ترتیب تلاش کرده از مسیر خسارت اقتصادی، ژاپن را از ادامه اقدامات نظامی اخیرش منصرف کند.

۳۲۲ میلیارد دلار، حجم تجارت میان **چین و ژاپن** در سال ۲۰۲۴ بوده و کسری تجاری ژاپن با چین هم **۴۳ میلیارد دلار** است

گزارش افشاگرانه الجزیره از اپستین

محکومیت مانع کسب حمایت نشد

پرونده‌های تازه‌ای که از وزارت دادگستری آمریکا به دست آمده، نشان می‌دهد که جفری اپستین (آزارگر جنسی) به‌رغم محکومیت، تا سال‌ها از طرف بانک‌ها و میلیاردرها حمایت شده است. در واقع او در فاصله سال‌های ۲۰۰۸ تا ۲۰۱۹، در حالی‌که مشغول گذراندن دوران محکومیت خود بوده، همچنان از شبکه مالی و روابط قدرتمندش بهره می‌برده است. یکی از مدیران بانکی حتی حمایت خود را تا سال ۲۰۲۳ هم ادامه داده و در نهایت نهاد ناظر در بریتانیا او را شناسایی کرده و جلوی این حمایت‌ها را گرفته است. دویچه بانک هم تا مدت‌ها بانک اصلی اپستین بوده و تا سال ۲۰۱۸ با او همکاری کرده است. این بانک هم به دلیل ضعف نظارتی، اکنون جریمه شده و باید در این زمینه، مبالغی را پرداخت کند. همه این اسناد نشان می‌دهند که اپستین حتی وقتی به‌عنوان مجرم شناخته شده باز هم توانسته شبکه مالی خود را حفظ کند و از حمایت‌هایی برخوردار شود که شایستگی‌اش را نداشته است.

۱ میلیون دلار در سال، مبلغی که **اپستین** توانسته به زنی که از او شکایت داشت، پیشنهاد دهد و این مبلغ را از **حمایت‌هایش** دریافت کرده است

بی‌بی‌سی گزارش داد

هند به دنبال کاهش وابستگی به چین

هند و برزیل توافقی مهم درباره مواد معدنی حیاتی و عناصر نادر خاکی امضا کردند تا وابستگی هند به چین را کاهش دهند. چین همچنان بازیگر مسلط این بازار به شمار می‌آید. برزیل پس از چین، دومین دارنده بزرگ ذخایر جهانی است. این عناصر در صنایع مختلف از جمله خودروهای برقی، پنل‌های خورشیدی، موتورهای جت و موشک‌های هدایت‌شونده استفاده می‌شوند. این دو کشور علاوه بر توافق در زمینه عناصر نادر خاکی، ۹ سند همکاری دیگر هم امضا کردند. از جمله آن‌ها تفاهم‌نامه‌هایی در حوزه دیجیتال و سلامت بوده است. مود گفته که هدف دو کشور، رساندن تجارت دو جانبه به ۲۰ میلیارد دلار طی ۵ سال آینده است. در حال حاضر تقاضای هند برای سنگ آهن برزیلافزایش بسیاری یافته و از آن برای توسعه زیرساخت‌ها بهره می‌گیرد. این توافق نشان می‌دهد که هند به دنبال تنوع‌بخشی به زنجیره تامینش است و تلاش دارد به جز چین، از دیگر کشورها هم کمک بگیرد. به این ترتیب هند در پی کاهش وابستگی به چین است.

۲۰ میلیارد دلار، هدفی که **هند و برزیل** برای تجارت دوجانبه خود تا **پنج سال آینده** در نظر گرفته‌اند

گزارش ویژه رویترز از اثرات جنگ

برندهای لوکس اروپایی قربانی شدند

فروش برندهای لوکس اروپایی در دوبی و ابوظبی در ماه مارس با افت شدید روبه‌رو شده است. جنگ علیه ایران باعث شده یکی از سریع‌ترین بازارهای روبه‌رشد این صنعت مختل شود. گزارش‌های به دست آمده از منابع آگاه نشان می‌دهند که فروش برندهای لوکس در «مال آو امارات» بین ۳۰ تا ۵۰ درصد نسبت به سال گذشته سقوط کرده است. میزان رفت‌وآمد مشتریان هم ۱۵ درصد کاهش یافته است. در «دوبی مال» که بیشتر به گردشگران وابسته است، ترافیک مشتریان حدود ۵۰ درصد پایین آمده و احتمالاً افت فروش حتی بزرگ‌تر از این‌هاست. در ابوظبی هم فروش در مرکز خرید «گالریا» حدود ۱۰ درصد کاهش داشته است. این افت برای صنعتی ۴۰۰ میلیارد دلاری رخ داده و می‌تواند مشکلات بزرگی را در ادامه ایجاد کند. شرکت‌ها و برندهای لوکس، این منطقه از خاورمیانه را «منطقه‌ای استراتژیک» می‌دانند و اکنون تحت‌الشعاع آسیب‌ها به آن قرار گرفته‌اند.

۴۰۰ میلیارد دلار، ارزش صنعت برندهای لوکس **اروپایی** است که طی سه سال گذشته با **افت محسوسی** مواجه شده

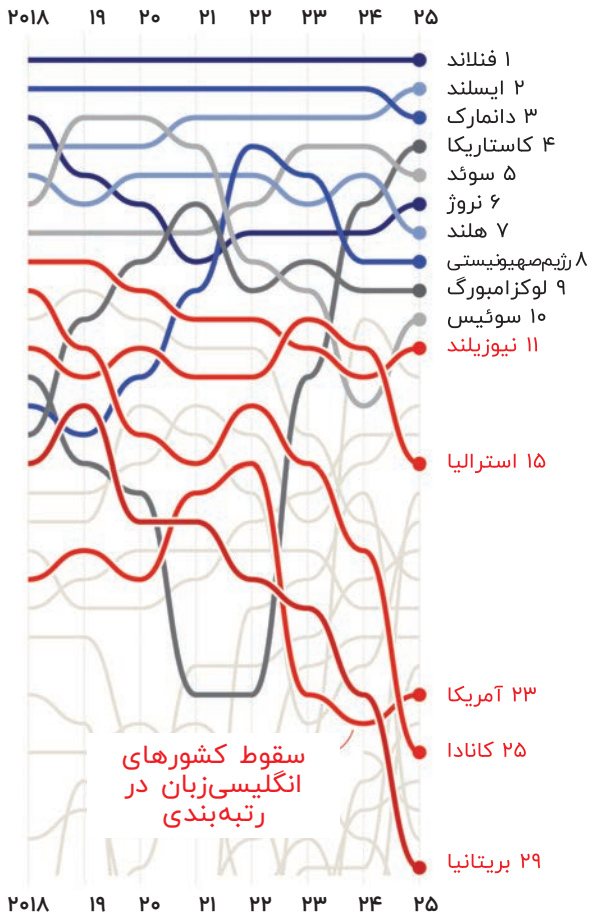
جهان به روایت نمودارها

شاخص‌ها از آینده چه می‌گویند؟

سقوط شادی در کشورهای انگلیسی‌زبان

گزارش جهانی شـــادی نشان می‌دهد کشورهای انگلیســـی‌زبان مانند آمریکا، بریتانیا، کانادا، استرالیا و نیوزیلند در سال‌های اخیر از نظر سطح شادی نسبت به بسیاری از نقاط دیگر جهان عقب افتاده‌اند. در حالی که برخی مناطق جهان روند ثبات یا بهبود را تجربه کرده‌اند، این کشورها کاهش رضایت از زندگی و افزایش احساس نارضایتی را گزارش کرده‌اند. عواملی مانند فشارهای اقتصادی، تنهایی اجتماعی و کاهش اعتماد به نهادها از دلایل احتمالی این روند دانسته می‌شوند. به‌ویژه در میان جوانان در برخی از این کشورها افت چشمگیرتری در احساس شـــادی دیده می‌شود. این وضعیت نشـــان می‌دهد که «جهان انگلیسی‌زبان» به‌تدریج از الگوی جهانی در شاخص‌های رفاه ذهنی فاصله می‌گیرد.

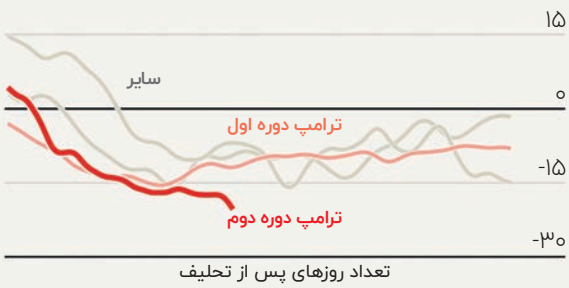
رتبه‌بندی شادی جهانی



رکوردشکنی کاهش محبوبیت ترامپ

بر اساس نظرسنجی‌های اخیر، میزان محبوبیت دونالد ترامپ به سطحی کاهش یافته که پیش‌تر پایین‌ترین میزان محبوبیت جو بایدن در دوران ریاست‌جمهوری‌اش محسوب می‌شد. افزایش نارضایتی عمومی از عملکرد دولت، به‌ویژه در حوزه‌هایی مانند اقتصاد و مدیریت سیاســـی، در این کاهش نقش داشـــته اســـت. برخی نظرسنجی‌ها نشان می‌دهند که حمایت از ترامپ در میان رأی‌دهندگان مستقل کاهش یافته است. در عین حال، پایگاه اصلی حامیان او همچنان تا حد زیادی ثابت مانده است. این افت محبوبیت می‌تواند بر فضای سیاسی و انتخابات آینده آمریکا تأثیر بگذارد. با این حال، نظرسنجی‌ها همچنان نوسان دارند و ممکن است با تغییر شرایط سیاسی یا اقتصادی دوباره تغییر کنند.

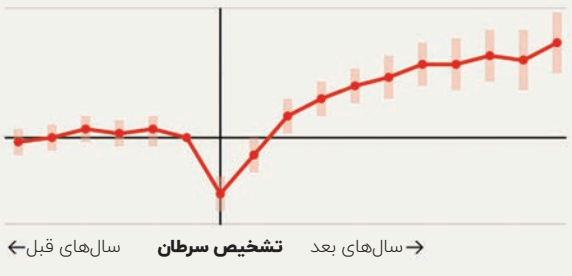
نرخ خالص پذیرش ریاست‌جمهوری، درصد



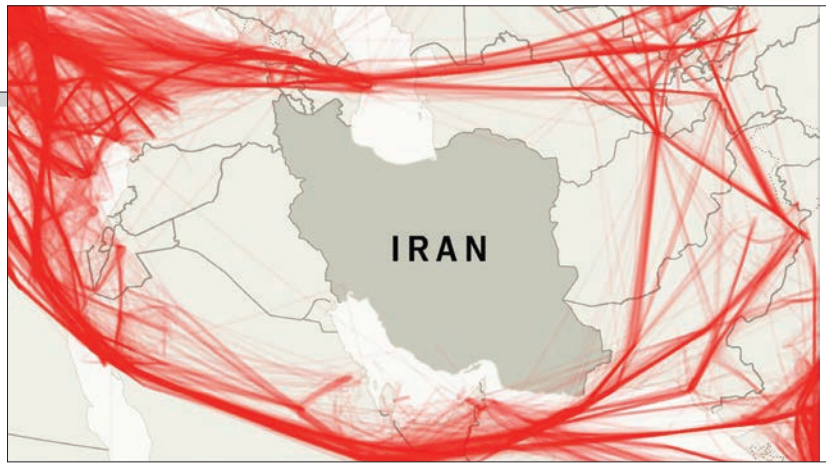
اثرات اجتماعی پنهان بیماری‌های جدی

یک مطالعه جدید نشـــان می‌دهد تشخیص سرطان می‌تواند احتمال ارتکاب جرم را در برخی افراد افزایش دهد. پژوهشـــگران با بررسی داده‌های دانمارک و هلند دریافتند که احتمال ارتکاب جرم در بیماران ســـرطانی طی ده سال پس از تشـــخیص بیماری حدود ۱۴ درصد بیشتر از افرادی است که هنوز به این بیماری مبتلا نشده‌اند. فشارهای مالی، استرس روانی و تغییرات شدید در زندگی می‌تواند از عوامل مؤثر در این روند باشـــد. جالب اینکه این الگو حتی در کشورهایی با نظام رفاه اجتماعی قوی هم دیده می‌شود. این یافته‌ها نشان می‌دهد بیماری‌های جدی می‌توانند پیامدهای اجتماعی غیرمنتظره‌ای داشته باشند

تغییر الگوی ارتکاب به جرم پس از تشـخیص سرطان

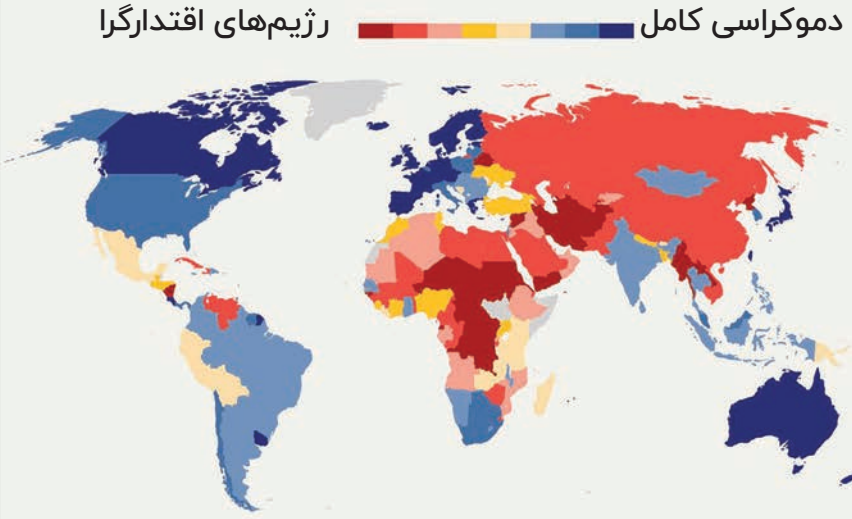


پروازهای طولانی



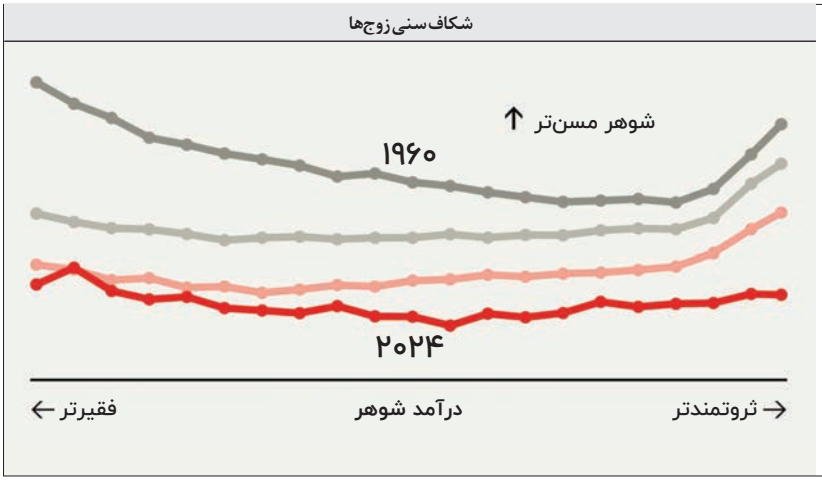
درگیری‌ها و تنش‌هـــای نظامی در مناطق مختلف جهان باعث شده بســـیاری از خطوط هوایی مسیرهای پروازی خود را تغییر دهند. بسته شدن یا خطرناک شدن حریم هوایی کشورهایی مانند روسیه، اوکراین و بخش‌هایی از خاورمیانه شرکت‌های هواپیمایی را مجبور کرده مسیرهای طولانی‌تری انتخاب کنند. این تغییرات در برخی پروازهای بین اروپا و آسیا یا مسیرهای بین‌قاره‌ای باعث افزایش چندســـاعته زمان سفر شده است. مسیرهای جایگزین نه‌تنها زمان پرواز را بیشتر می‌کنند، بلکه هزینه سوخت و عملیات پروازی را هم افزایـــش می‌دهند. در نتیجه، جنگ‌ها حتی برای مســـافرانی که هزاران کیلومتر دورتر ســـفر می‌کنند هم اثرات مستقیم و ملموسی بر مدت و هزینه پروازها گذاشته‌اند.

افزایش نگرانی‌ها درباره وضعیت دموکراسی در آمریکا



بر اساس شاخص دموکراسی واحد اطلاعات اکونومیست (EIU)، روند کاهش دموکراسی در جهان که از سال ۲۰۰۶ ادامه داشت ممکن است اندکی متوقف شده باشد. در سال گذشته امتیاز حدود سه‌چهارم کشورها ثابت ماند یا بهبود یافت و میانگین جهانی شاخص کمی افزایش پیدا کرد. نروژ همچنان دموکراتیک‌ترین کشور جهان است و کشورهای شـــمال اروپا و نیوزیلند هم در رتبه‌های بالای جدول قرار دارند. بیشـــترین پیشرفت منطقه‌ای در آمریکای لاتین و کارائیب دیده شـــد که تا حدی به دلیل افزایش مشارکت سیاســـی بود. در برخی کشـــورها مانند کانـــادا و رومانی مشارکت بالای رأی‌دهندگان باعث بهبود رتبه دموکراسی شد. در مقابل، ایالات متحده به دلیل قطبی‌شدن سیاسی، فشـــار بر رســـانه‌ها و برخی اقدامات دولتی امتیاز خود را از دســـت داد و همچنان «دموکراســـی ناقص» محسوب می‌شـــود. در مجموع نشـــانه‌هایی از کاهش سرعت افول دموکراسی جهانی دیده می‌شود، هرچند چالش‌ها همچنان پابرجاست.

تغییر الگوی ازدواج ثروتمندان



تحلیل جدید نشان می‌دهد فاصله سنی میان زوج‌های بسیار ثروتمند در آمریکا در حال کاهش است. برخلاف تصویـــر رایج در فرهنگ عامه که مـــردان ثروتمند را با همسران بسیار جوان‌تر («تروفی وایف») نشان می‌دهد، داده‌ها نشـــان می‌دهد این الگو در حال کمرنگ شدن است. در سال‌های اخیر بســـیاری از مردان ثروتمند با زنانی نزدیک‌تر به سن خود ازدواج می‌کنند. این تغییر می‌توانـــد بازتابی از تحـــولات اجتماعی، افزایش نقش حرفه‌ای زنان و تغییر نگرش‌ها نسبت به روابط و ازدواج باشد. در نتیجه، کلیشه قدیمی «همسران بسیار جوانِ مردان ثروتمند» دیگر مانند گذشته رایج نیست.

آینده فناوری و نفت زیر ذره‌بین

جنگ خاورمیانه روی جلد مجلات جهان



هاروارد بیزینس ریویو: چطور یک ابرگروه بسازیم؟

راه‌های اثبات‌شده برای رسیدن به کارآمدی بالا

طرح جلد آخرین شـــماره هاروارد بیزینس ریویو یک میز به شکل ستاره است که چهار صندلی در آن جای گرفته و دفتر و مدارک مدیرانی یا کارکنانی که لیوان چای و قهوه آن‌ها هم کنار پرونده‌هایشان است جلوی صندلی‌ها قرار دارد. این میزها خالی است اما طرحی است که با آن، هاروارد بیزینس ریویو نشان می‌دهد چطور باید یک ابرگروه یا با عبارت‌های انگلیسی خود مجله، یک سوپر تیم ساخت. مطلبی که در در داخل این شماره به تیتر روی جلد مربوط است به راه‌های اثبات‌شده‌ای می‌پردازد که می‌توان به کارآمدی و بازده بالایی در شرکت‌ها رسید. این فعالیت‌ها بدون کار گروهی در کسب‌وکارها امکان ندارد. چنانکه از همین تیتر و طرح جلد روشن می‌شود، موضوع پرونده اصلی این شماره درباره کار تیمی و درست‌کردن تیم‌هایی در شرکت‌ها با بیشترین بهره‌وری است. هاروارد بیزینس ریویو یک نسخه ویژه هم منتشـــر می‌کند که به شکل فصلنامه به انتشار می‌رسد و در شماره بهار ۲۰۲۶ این ویژه‌نامه به راهبردهای جدید رشد شرکت‌ها پرداخته است. رشد شرکت‌ها چه از نظر نیروی انسانی و چه از لحاظ سرمایه و فروش یکی از مهم‌ترین اهداف کسب‌وکارها به شمار می‌رود و برنامه‌های بسیار مفصل و دقیقی درباره آن ریخته می‌شود. اینکه یک شرکت بتوان به رشـــد متناسب با رقبا و بازار، یا رشد برنامه‌ریزی‌شده خود برسد، می‌تواند یکی از شاخص‌های موفقیت به حساب بیاید. این شماره هاروارد بیزینس ریویو می‌گوید که چطور می‌توان به چنین رشدهایی دست یافت و اینکه راهبردهای جدید برای رسیدن به چنین رشدهایی چیست. در این شماره، از جنبه‌های مختلفی به رشد پرداخت شده و سعی شده اســـت که تمام وجوه مهم رشد شرکت‌ها پوشش داده شود. در همین شماره توضیح داده می‌شود که چطور می‌توان یک کسب‌وکار را در زمانی که تحول عمیقی را تجربه می‌کند، گسترش داد. منظور از تحول می‌تواند هم تغییرات برنامه‌ریزی‌شده از سوی مدیریت شرکت باشد و هم تحولاتی که ناخواسته از جانب بازار یا نیروی انسانی شرکت یا سایر مسایلی که اختیار آن‌ها در ید شـــرکت نبوده است رخ می‌دهد. داستان این است که چطور در ضمن وقوع این تحولات، شرکت موفق شود که گسترش خود را عملی کند و در این راه کمترین خسارت را متحمل شود. هاروارد بیزینس ریویو معمولاً با استفاده از تجارب عملی شرکت‌ها و مصاحبه‌هایی که با مدیران ارشد و کلیدی کسب‌وکارها می‌گیرد، مطالب تخصصی خود را تدوین می‌کند و به همین علت، مطالبش کاربردی و جذاب از کار درمی‌آیند.



فورچون: تعادل روی طناب هوش مصنوعی

چطور در جهان سست و بی‌بنیاد امروز باید با فناوری‌ها دست و پنجه‌نرم کرد

مجله فورچون در آخرین شماره خود طرحی را روی جلد آورده است که درباره معلق ماندن در دنیای هوش مصنوعی اســـت. یک مرد که روی یک طناب کلفت یا لوله‌ای که زیرش خالی اســـت و دور خودش پیچیده شده، دارد با احتیاط راه می‌رود و سعی می‌کند تعادلش را حفظ کند اما هر آن ممکن است به پایین سقوط کند. تیتر اصلی روی جلد این است: «نقطه‌عطف هوش مصنوعی.» زیر همین تیتر آمده است که چطور می‌توان در آشـــفتگی جنون‌آمیز جهانی عرصه هوش مصنوعی، تعادل را حفظ کرد. در این شـــماره فورچون، تنها چند مطلب درباره هوش مصنوعی به انتشار رسیده که یکی از آن‌ها به تأثیر هوش مصنوعی بر بیکاری و اشتغال حرفه‌های مختلف پرداخته است. اینکه هوش مصنوعی باعث می‌شود بسیاری از مشاغل در آینده از دست بروند و جای خود را شـــغل‌هایی از نوع دیگری بدهند حرفی اســـت که طی سال‌های اخیر بســـیار تکرار شـــده اســـت. در این مطلب، فورچون از اصطلاح «jobpocalypse» اســـتفاده می‌کند که ترکیبی از دو کلمه شغل و آخرالزمان است. می‌خواهد بگوید که هوش مصنوعی برای مشاغل یک وضعیت آخرالزمانی درست می‌کند و محشری برپا خواهد ساخت که همه چیز را از اساس زیر و رو خواهد ساخت. نویسنده این مطلب ۹ دلیل را برمی‌شمارد که حتی در چنین وضعیت آخرالزمانی‌ای نیز «هنوز» نباید نگران اثرات هوش مصنوعی بر مشاغل باشـــیم. یکی دیگر از مطالب مربوط به حوزه هوش مصنوعی درباره شرکت «کرسر» است. شرکت کرسر یک ویرایشگر را ارائه داده است که می‌توان با آن بر اساس هوش مصنوعی، برنامه‌نویسی کرد. محصول این شرکت یکی از پیشرفته‌ترین ویرایشگرهای برنامه‌نویسی مبتنی بر هوش مصنوعی است که بر پایه مدل چت‌جی‌پی‌تی-۴ ساخته شده است. ارزش این شرکت در حال حاضر ۳۰ میلیارد دلار است و هنوز یک استارت‌آپ به حساب می‌آید. فورچون در مطلبی که در این باره منتشر کرده، به این سؤال پاسخ داده است که آیا کل این سرمایه ۳۰ میلیارد دلاری به تلفات تبدیل خواهد شد و این شرکت مثل خیلی از شرکت‌های نوپای دیگر به ورطه نابودی خواهد افتاد یا نه. فورچون مثل بسیاری از شماره‌های دیگر یک رتبه‌بندی از شرکت‌های جهان نیز ارائه کرده اســـت و ۱۰۰ شـــرکتی را فهرست کرده است که در سال ۲۰۲۶ بهترین شرکت‌ها برای کارکردن به حساب می‌آیند.



فارن پالیسی: جهان پس از ترامپ

نظم جهانی چطور پیش خواهد رفت و کشورها در روابط خود چه باز تعریفی خواهند داشت

فارن پالیسی فصلنامه‌ای است که به سیاست خارجی ایالات متحده و روابط بین‌الملل می‌پردازد و در آخرین شماره خود که تاریخ بهار ۲۰۲۶ رویش خورده است، تیتر پرونده ویژه خود را به «جهان پس از ترامپ» اختصاص داده است. تصویر روی جلد این شماره نیمی از طرح تمام قد دونالد ترامپ را نشان می‌دهد که پس‌زمینه آن نقشه دنیا است و ترامپ دارد همان‌طور که از قاب خارج می‌شود، کبریت روشنی را پشت سر خودش روی صحنه می‌اندازد. این تصویر ترامپ را آتش‌افروزی در عرصه جهانی نشان می‌دهد که دنیا را به همه ریخته و همه نظم جهانی را مختل و مخدوش کرده است. کل پرونده فارن پالیسی درباره این است که وضعیت جهان پس از ترامپ حالت بی‌نظم و به‌هم‌ریخته‌ای به خود خواهد گرفت. مطالب و پرونده‌های فارن پالیسی در سال‌های ریاست‌جمهوری ترامپ معمولاً مواضعی را اتخاذ کرده‌اند که علیه او بوده‌اند و این پرونده نیز از این امر مستثنا نیست. فارن پالیسی معمولاً بازتاب‌دهنده نظریات و چارچوب‌های فکری اســـتادان و پژوهشگران جریان اصلی روابط بین‌الملل است، اما روشن است که کابینه ترامپ و اســـتخوان‌بندی اصلی تیم روابط خارجـــی ترامپ با این چارچوب‌های فکری قرابتی نداشته باشند و بنابراین چنین جلدها و چنین تیترهایی در فارن پالیسی قابل پیش‌بینی است. در این پرونده، نظریه‌پردازان و استادانی که در عرصه روابط بین‌الملل حرفی برای گفتن دارند، به نقد سیاست‌های دیپلماتیک و راهبردهای روابط خارجی کابینه ترامپ پرداخته‌اند. کسانی همچون مارکو روبیو و اسکات بسنت از مهم‌ترین کسانی هستند که بر روابط خارجی آمریکا اثرگذاری پررنگی دارند. روبیو وزیر خارجه آمریکا و بسنت وزیر خزانه‌داری این کشور است و روابط خارجی ایالات متحده را با کشورهای مختلف جهان به‌ترتیب از منظر دیپلماسی و اقتصاد جهانی تنظیم می‌کنند. با جنگی که آمریکا در خاورمیانه راه انداخته، این روابط پیچیده‌تر هم شده است. در کنار فارن پالیسی، فصلنامه فارن افرز هم نگاهی به سیاست خارجی آمریکا دارد اما نگاه فارن افرز مثبت‌تر به نظر می‌رسد و وقتی جلد همین فصل بهار را فارن افرز نگاه می‌کنیم، می‌بینیم از هژمونی جدید آمریکا سخن گفته است. با این حال، فارن پالیسی نشان می‌دهد جامعه دانشگاه و نخبگان جریان اصلی آمریکایی در حوزه روابط بین‌الملل و دیپلماسی هم دل خوشی از سیاست‌های ترامپ ندارند و با نگاهی بسیار انتقادی و منفی به عملکرد کابینه او نگاه می‌کنند و از هر فرصتی برای انتقاد به این سیاست‌ها بهره می‌گیرند.



اکونومیست: نقطه قوت ایران

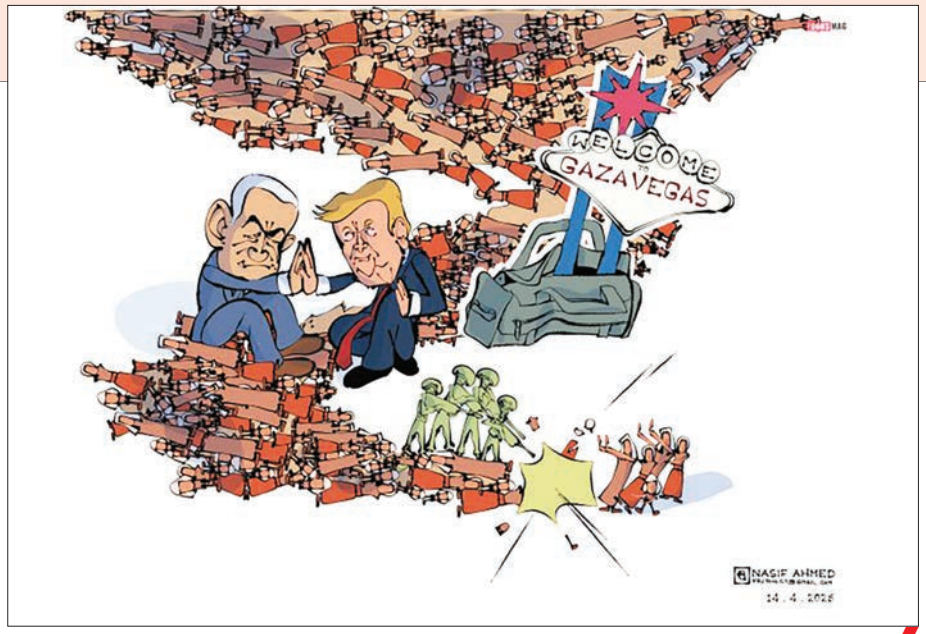
ایران نسبت به مخالفان خود از مزیت استراتژیک برخوردار است

اکونومیست که یک هفته‌نامه انگلیسی در زمینه اقتصاد آزاد و سیاست است، طی هفته‌های گذشته چند طرح جلد خود را به جنگ آمریکا و اسراییل با ایران اختصاص داد. در آخرین شماره خود نیز این مجله طرحی از ایران کشید که در آن، مشتی که انگشتری با پرچم ایران دارد یک نقشه جهان را محکم در مشت خود گرفته است که به بستن تنگه هرمز اشاره دارد. تیتر اکونومیست چنین است: «نقطه قوت ایران.» مطلب این طرح نیز در داخل مجله به این پرداخته است که ایران با بستن تنگه هرمز، در جنگ به نقطه قوتی دست پیدا کرده است که چالش بزرگی برای دشمنان خود درست کرده است. یکی از مطالب مهم این شماره اکونومیست درباره هوش مصنوعی در چین است که به‌خوبی دارد رشد می‌کند و جلو می‌رود. هوش مصنوعی در رقابت بین شـــرکت‌های چینی و شرکت‌های آمریکایی قرار گرفته است که به‌شدت با هم رقابت می‌کنند. البته هوش مصنوعی چینی با محدودیت‌هایی سیاسی مواجه است که در شرکت‌های غربی کمتر مشاهده می‌شود. با این حال، رشد و توسعه هوش مصنوعی در دومین اقتصاد بزرگ جهان بسیار سریع است و اکونومیست در مطلبی که در آخرین شماره خود منتشر کرده، به راهبرد برنده هوش مصنوعی در چین پرداخته است. این مطلب می‌گوید که شرکت‌های هوش مصنوعی در چین می‌توانند از امکانات فراوان دولتی بهره‌مند شوند و با چابکی و عرصه گسترده‌ای که در اختیار دارند، به‌سرعت رشد کنند. جمعیت بالای چین نیز باعث می‌شود داده‌های لازم برای یادگیری ماشینی و سایر داده‌های عمومی برای شرکت‌های عرصه هوش مصنوعی فراهم باشد. یکی از مطالب جالب این شماره که جزو تیترهای روی جلد اکونومیست هم بود درباره این است که چطور نواختن موسیقی می‌تواند به افزایش قدرت مغز کمک کند و کارایی آن را بالا ببرد. البته دانشـــمندان سال‌ها است که در این زمینه در حال مطالعه هستند، اما اکونومیست توانسته است یافته‌های بیشتر و موثق‌تری را در این زمینه بیابد و در نهایت، مطلبی بلند و جالب در این زمینه منتشر کند. در این شماره مجله، چندین مطلب درباره انرژی‌های فسیلی و پاک به انتشار رسیده است. به‌خصوص در ایامی که قیمت نفت بسیار بالا رفته بود، انرژی به یکی از مهم‌ترین مباحث اقتصاد جهانی تبدیل شده است. اکونومیست در یکی از مطالب خود، نوشته است که با همه این‌ها، چطور کمک مالی به کشورها در زمینه انرژی می‌تواند نتایج نامطلوبی در پی داشته باشد.

قاب ماه



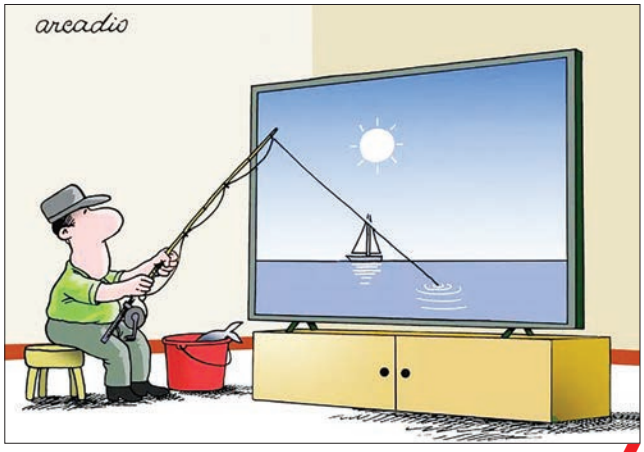
ترامپ و تعرفه‌هایش از تون‌مگز



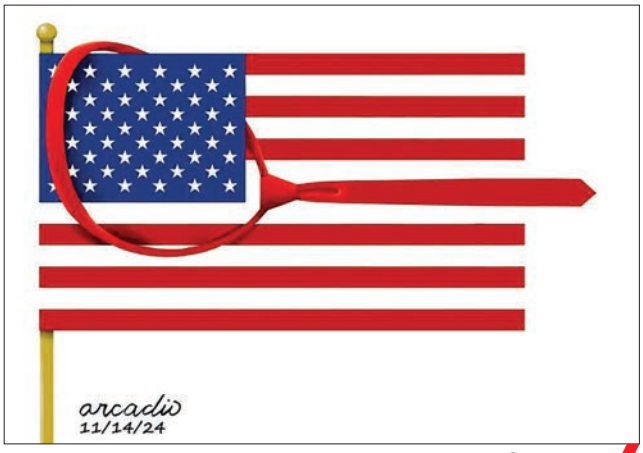
غزه از تون‌مگز



صلح دردناک برای اوکراین از تون‌مگز



ماهیگیری فناورانه از تون‌مگز



ترامپ برای آمریکا از تون‌مگز



جنگ در لانه صلح اثر اسکویل مایوگا

کمیک استریپ

گزارش تحقیقی اقتصادی به روایت تصویر

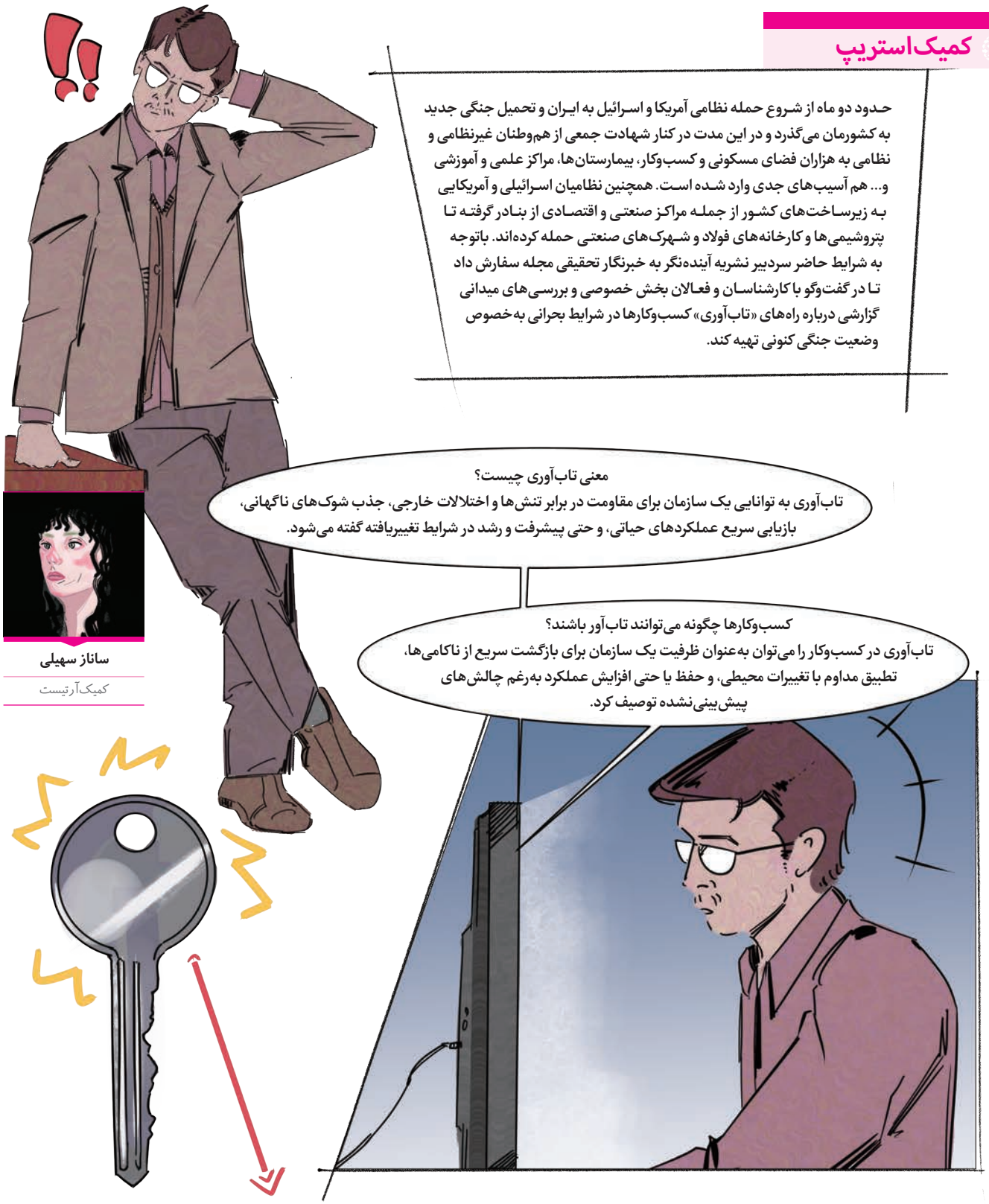


جان سخت

کسب‌وکارها چگونه می‌توانند تاب‌آور شوند؟

کمیک‌استریپ

حدود دو ماه از شروع حمله نظامی آمریکا و اسرائیل به ایران و تحمیل جنگی جدید به کشورمان می‌گذرد و در این مدت در کنار شهادت جمعی از هم‌وطنان غیرنظامی و نظامی به هزاران فضای مسکونی و کسب‌وکار، بیمارستان‌ها، مراکز علمی و آموزشی و... هم آسیب‌های جدی وارد شده است. همچنین نظامیان اسرائیلی و آمریکایی به زیرساخت‌های کشور از جمله مراکز صنعتی و اقتصادی از بنادر گرفته تا پتروشیمی‌ها و کارخانه‌های فولاد و شهرک‌های صنعتی حمله کرده‌اند. باتوجه به شرایط حاضر سردبیر نشریه آینده‌نگر به خبرنگار تحقیقی مجله سفارش داد تا در گفت‌وگو با کارشناسان و فعالان بخش خصوصی و بررسی‌های میدانی گزارشی درباره راه‌های «تاب‌آوری» کسب‌وکارها در شرایط بحرانی به‌خصوص وضعیت جنگی کنونی تهیه کند.



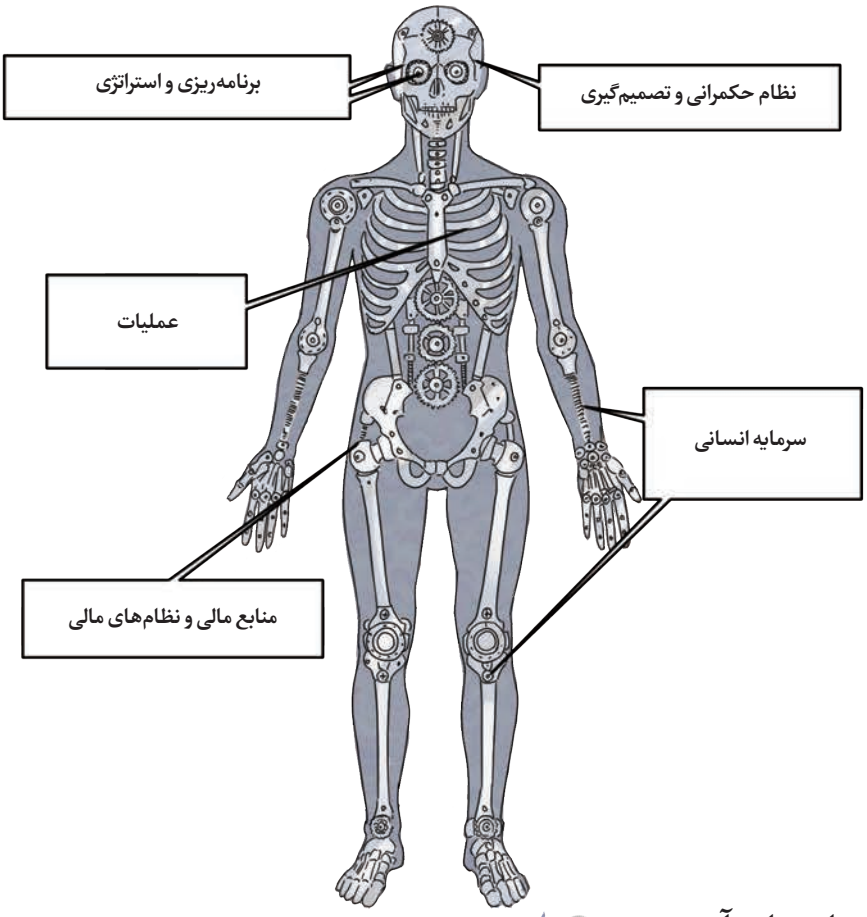
ساناز سهیلی

کمیک‌آرتیست

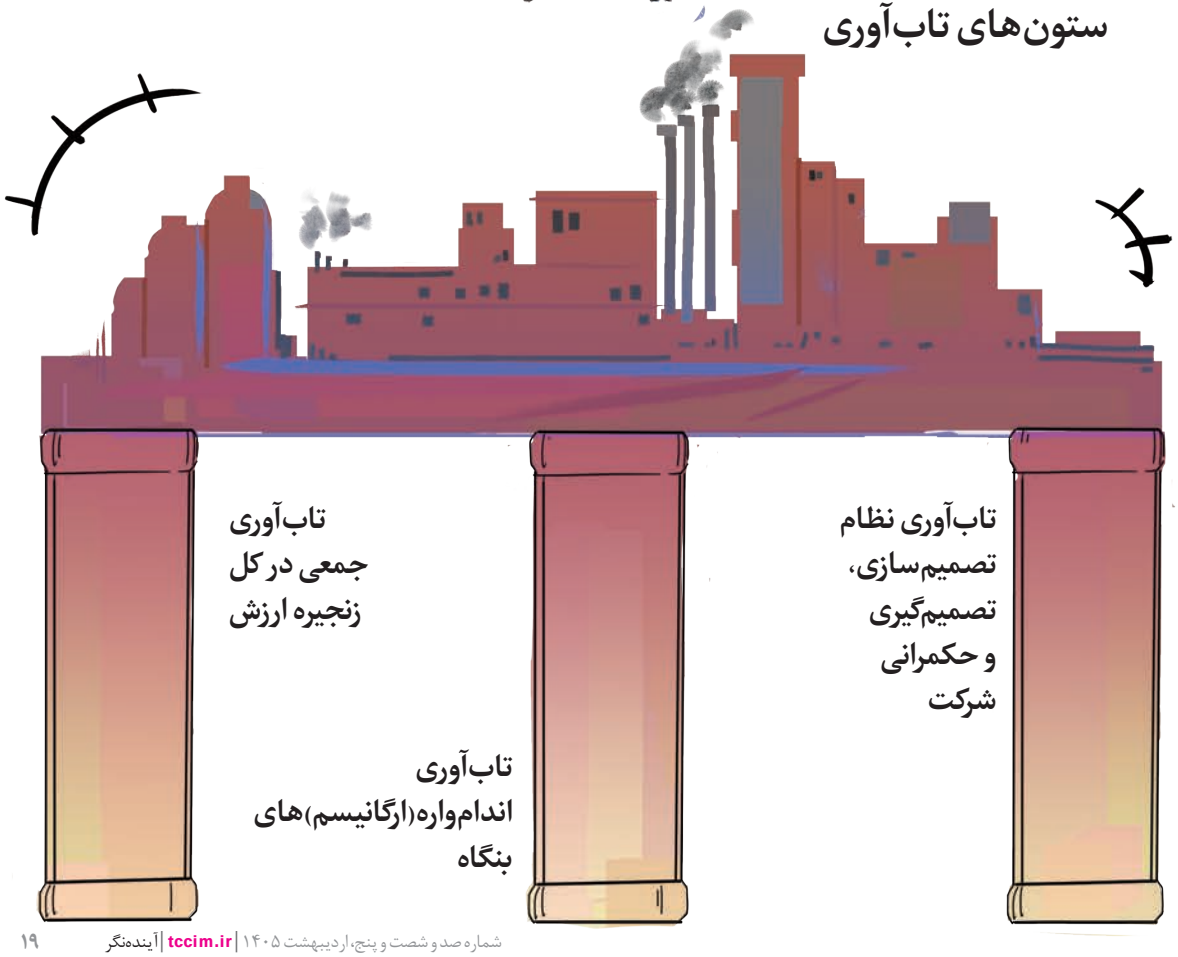
انعطاف کلید تاب‌آوری بنگاه‌ها

مطالعات موردی متعدد نشان می‌دهد که بنگاه‌های کوچک و متوسط (SMEs) فاقد تاب‌آوری در بحران‌های اخیر مانند خروج ناگهانی آمریکا از برجام یا رکود جهانی ۲۰۰۸ یا جنگ اوکراین تا ۷۰ درصد بیشتر احتمال شکست داشته‌اند.

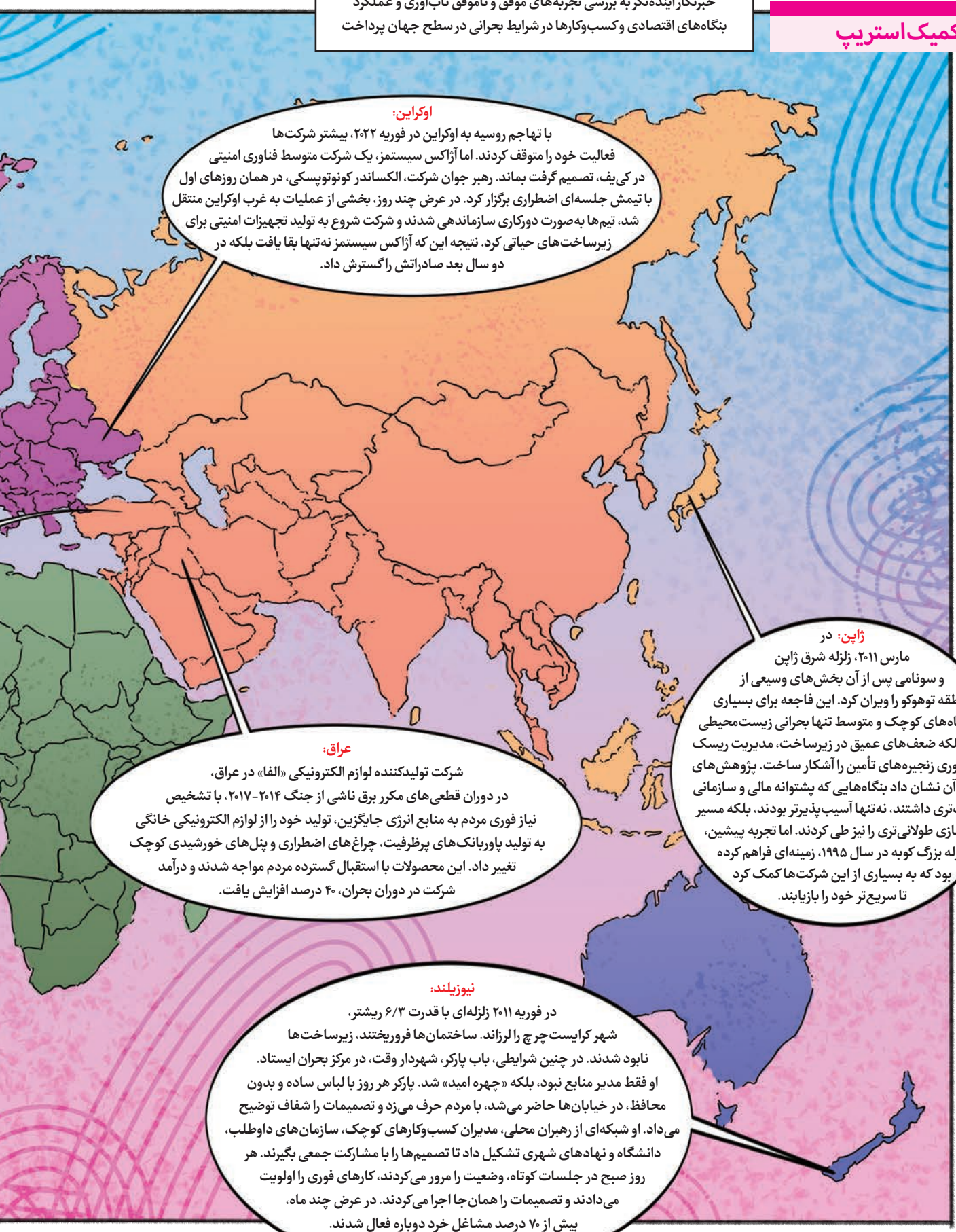
بدن یک کسب‌وکار



ستون‌های تاب‌آوری



خبرنگار آینده‌نگر به بررسی تجربه‌های موفق و ناموفق تاب‌آوری و عملکرد بنگاه‌های اقتصادی و کسب‌وکارها در شرایط بحرانی در سطح جهان پرداخت

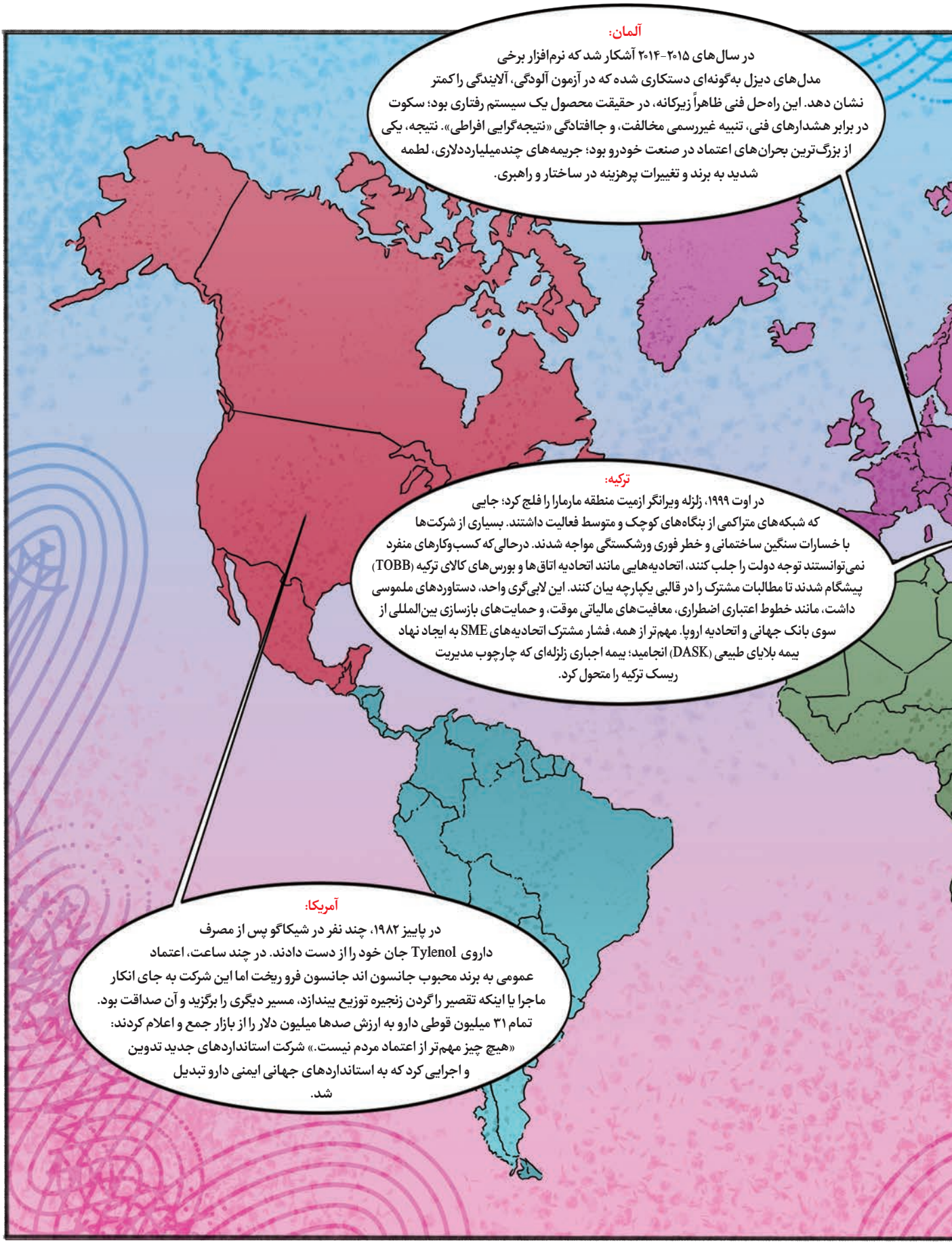


اوکراین:
با تهاجم روسیه به اوکراین در فوریه ۲۰۲۲، بیشتر شرکت‌ها فعالیت خود را متوقف کردند. اما آژاکس سیستمز، یک شرکت متوسط فناوری امنیتی در کی‌یف، تصمیم گرفت بماند. رهبر جوان شرکت، الکساندر کونوتوپسکی، در همان روزهای اول با تیمش جلسه‌ای اضطراری برگزار کرد. در عرض چند روز، بخشی از عملیات به غرب اوکراین منتقل شد، تیم‌ها به‌صورت دورکاری سازماندهی شدند و شرکت شروع به تولید تجهیزات امنیتی برای زیرساخت‌های حیاتی کرد. نتیجه این که آژاکس سیستمز نه‌تنها بقا یافت بلکه در دو سال بعد صادراتش را گسترش داد.

ژاپن: در مارس ۲۰۱۱، زلزله شرق ژاپن و سونامی پس از آن بخش‌های وسیعی از منطقه توهوکو را ویران کرد. این فاجعه برای بسیاری از بنگاه‌های کوچک و متوسط تنها بحرانی زیست‌محیطی نبود، بلکه ضعف‌های عمیق در زیرساخت، مدیریت ریسک و تاب‌آوری زنجیره‌های تأمین را آشکار ساخت. پژوهش‌های پس از آن نشان داد بنگاه‌هایی که پشتوانه مالی و سازمانی ضعیف‌تری داشتند، نه‌تنها آسیب‌پذیرتر بودند، بلکه مسیر بازسازی طولانی‌تری را نیز طی کردند. اما تجربه پیشین، زلزله بزرگ کوبه در سال ۱۹۹۵، زمینه‌ای فراهم کرده بود که به بسیاری از این شرکت‌ها کمک کرد تا سریع‌تر خود را بازیابند.

عراق:
شرکت تولیدکننده لوازم الکترونیکی «الفا» در عراق، در دوران قطعی‌های مکرر برق ناشی از جنگ ۲۰۱۴-۲۰۱۷، با تشخیص نیاز فوری مردم به منابع انرژی جایگزین، تولید خود را از لوازم الکترونیکی خانگی به تولید پاوربانک‌های پرظرفیت، چراغ‌های اضطراری و پنل‌های خورشیدی کوچک تغییر داد. این محصولات با استقبال گسترده مردم مواجه شدند و درآمد شرکت در دوران بحران، ۴۰ درصد افزایش یافت.

نیوزیلند:
در فوریه ۲۰۱۱ زلزله‌ای با قدرت ۶/۳ ریشتر، شهر کرایست‌چرچ را لرزاند. ساختمان‌ها فروریختند، زیرساخت‌ها نابود شدند. در چنین شرایطی، باب پارکر، شهردار وقت، در مرکز بحران ایستاد. او فقط مدیر منابع نبود، بلکه «چهره امید» شد. پارکر هر روز با لباس ساده و بدون محافظ، در خیابان‌ها حاضر می‌شد، با مردم حرف می‌زد و تصمیمات را شفاف توضیح می‌داد. او شبکه‌ای از رهبران محلی، مدیران کسب‌وکارهای کوچک، سازمان‌های داوطلب، دانشگاه و نهادهای شهری تشکیل داد تا تصمیم‌ها را با مشارکت جمعی بگیرند. هر روز صبح در جلسات کوتاه، وضعیت را مرور می‌کردند، کارهای فوری را اولویت می‌دادند و تصمیمات را همان‌جا اجرا می‌کردند. در عرض چند ماه، بیش از ۷۰ درصد مشاغل خرد دوباره فعال شدند.


آلمان:
در سال‌های ۲۰۱۵-۲۰۱۴ آشکار شد که نرم‌افزار برخی مدل‌های دیزل به‌گونه‌ای دستکاری شده که در آزمون آلودگی، آلایندگی را کمتر نشان دهد. این راه‌حل فنی ظاهراً زیرکانه، در حقیقت محصول یک سیستم رفتاری بود؛ سکوت در برابر هشدارهای فنی، تنبیه غیررسمی مخالفت، و جاافتادگی «نتیجه‌گرایی افراطی». نتیجه، یکی از بزرگ‌ترین بحران‌های اعتماد در صنعت خودرو بود؛ جریمه‌های چندمیلیارددلاری، لطمه شدید به برند و تغییرات پرهزینه در ساختار و راهبری.
ترکیه:
در اوت ۱۹۹۹، زلزله ویرانگر ازمیت منطقه مارمارا را فلج کرد؛ جایی که شبکه‌های متراکمی از بنگاه‌های کوچک و متوسط فعالیت داشتند. بسیاری از شرکت‌ها با خسارات سنگین ساختمانی و خطر فوری ورشکستگی مواجه شدند. درحالی‌که کسب‌وکارهای منفرد نمی‌توانستند توجه دولت را جلب کنند، اتحادیه‌هایی مانند اتحادیه اتاق‌ها و بورس‌های کالای ترکیه (TOBB) پیشگام شدند تا مطالبات مشترک را در قالبی یکپارچه بیان کنند. این لابی‌گری واحد، دستاوردهای ملموسی داشت، مانند خطوط اعتباری اضطراری، معافیت‌های مالیاتی موقت، و حمایت‌های بازسازی بین‌المللی از سوی بانک جهانی و اتحادیه اروپا. مهم‌تر از همه، فشار مشترک اتحادیه‌های SME به ایجاد نهاد بیمه بلایای طبیعی (DASK) انجامید؛ بیمه اجباری زلزله‌ای که چارچوب مدیریت ریسک ترکیه را متحول کرد.
آمریکا:
در پاییز ۱۹۸۲، چند نفر در شیکاگو پس از مصرف داروی Tylenol جان خود را از دست دادند. در چند ساعت، اعتماد عمومی به برند محبوب جانسون اند جانسون فرو ریخت اما این شرکت به جای انکار ماجرا یا اینکه تقصیر را گردن زنجیره توزیع بیندازد، مسیر دیگری را برگزید و آن صداقت بود. تمام ۳۱ میلیون قوطی دارو به ارزش صدها میلیون دلار را از بازار جمع و اعلام کردند: «هیچ چیز مهم‌تر از اعتماد مردم نیست.» شرکت استانداردهای جدید تدوین و اجرایی کرد که به استانداردهای جهانی ایمنی دارو تبدیل شد.

خبرنگار آینده‌نگر در میزگرد چالش‌ها و ضعف‌های اصلی بنگاه‌های اقتصادی و کسب‌وکارها در حوزه تاب‌آوری که اتاق تهران آن را برگزار کرده، شرکت می‌کند.

بیشتر بنگاه‌ها وابستگی شدید به یک یا دو تأمین‌کننده اصلی دارند.

شاهد دودستگی در بین بنگاه‌ها هستیم؛ گروهی موجودی انبار خود را برای احتیاط بالا نگه می‌دارند که منجر به خواب سرمایه و بهای تمام‌شده بالا می‌شود و در مقابل گروه دیگری هم موجودی انبار بسیار پایین و وابستگی به تامین روزانه دارند که آن هم به توقف تولید منجر می‌شود.

بنگاه‌ها معمولاً قطعات و تجهیزات پشتیبان کلیدی یدکی در اختیار ندارند و در شرایط بحرانی با چالش روبه‌رو می‌شوند.



فرآیندهای کاملاً دستی و کاغذی در بنگاه که مسبب خطای انسانی بالا و عدم امکان دورکاری در بحران‌ها می‌شود

زنجیره تأمین کسب‌وکارهای کوچک و متوسط وابستگی شدیدی به واردات دارند و تحت تاثیر شدید نرخ ارز و تحریم‌ها هستند.

بنگاه‌ها سیستم پایش و هشدار زودرس برای شناسایی سریع اختلالات و جلوگیری از توقف‌ها ندارند.

کسب‌وکارهای کوچک و متوسط با کمبود یا عدم دسترسی به نیروی انسانی چندمهارتی مواجه هستند.

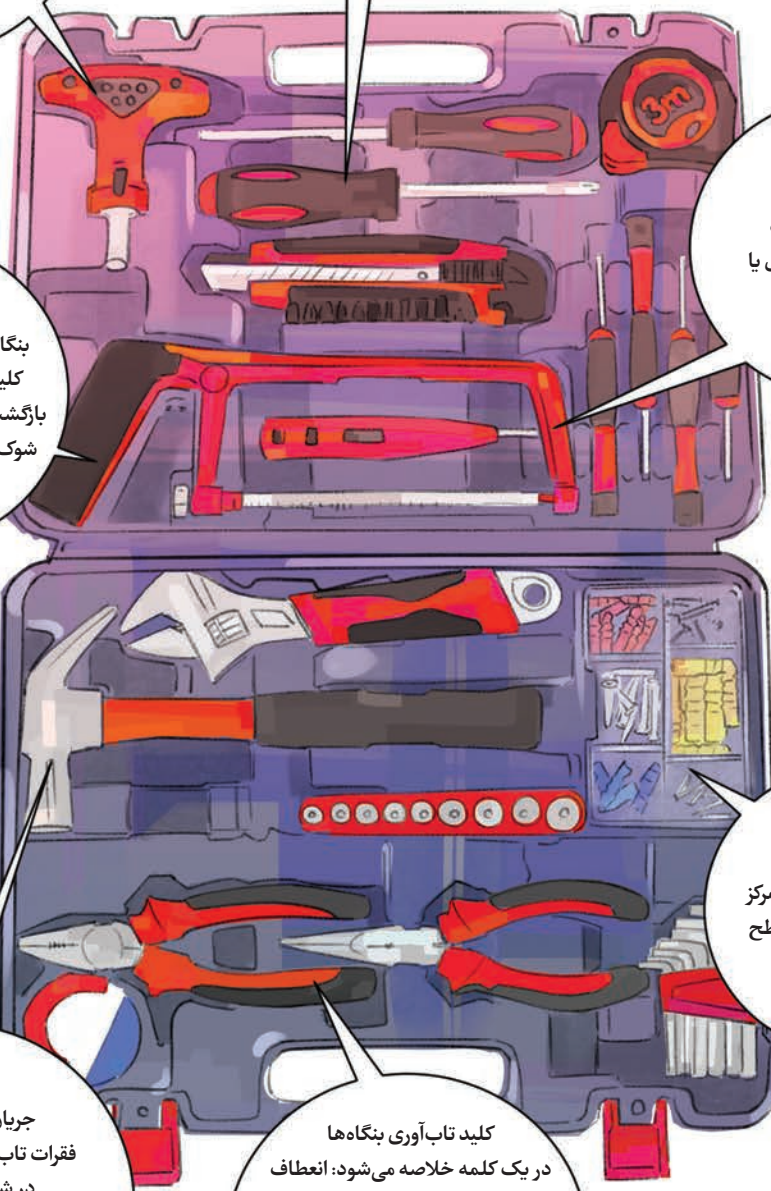
معمولاً در کمتر بنگاه اقتصادی‌ای برنامه‌های اضطراری از پیش تمرین شده است و همه‌چیز روی کاغذ است و شاهدیم که در بسیاری از مواقع بحرانی این برنامه‌ها اصلاً کار نمی‌کنند یا بنگاه‌ها قادر به اجرای آن‌ها نیستند.



بر اساس برآوردهای اولیه صورت گرفته از سوی دولت، در طول جنگ ۴۰ روزه به بیش از ۲هزار واحد صنعتی و فناوری در کشور حمله شد و آسیب‌هایی به بار آورد. از بین مجموعه‌های صنعتی آسیب دیده ۴۸۰ واحد به طور کامل تخریب شده اند و ۲۲۰۰ واحد نیز خسارت‌های متوسط و جزئی دیده‌اند. همچنین در جریان جنگ اسرائیل و آمریکا حداقل به ۲۰ شهرک صنعتی و تعداد زیادی واحد تولیدی در این مجموعه‌ها حمله کردند.



جعبه ابزار تاب‌آوری



در شرایط بحران، رقابت جای خود را به همکاری می‌دهد

در شرایط بحران، سرعت اهمیت بیشتری از کمال دارد.

برنامه‌ی تداوم کسب‌وکار؛ مجموعه‌ای از اقدامات، فرآیندها و دستورالعمل‌هاست که به کسب‌وکار کمک می‌کند در زمان وقوع بحران‌ها فعالیت‌های حیاتی خود را ادامه دهد.

تاب‌آوری نتیجه‌ی «فرهنگ زیسته‌شده» است، نه «اقدام لحظه‌ای یا واکنش‌های مقطعی.»

عملیات تاب‌آور یعنی توانایی بنگاه در ادامه دادن فعالیت‌های کلیدی حتی در شرایط بحرانی، بازگشت سریع به حالت عادی پس از شوک، یادگیری از هر بحران و قوی‌تر شدن برای بحران بعدی

یکی از موانع اصلی تاب‌آوری، بوروکراسی و تمرکز بیش از حد قدرت در سطح مدیران ارشد است.

مدیریت جریان نقدینگی، ستون فقرات تاب‌آوری مالی کسب‌وکارها در شرایط بحران است.

اولین قدم برای تاب‌آوری، شناخت دقیق و کامل ریسک‌هاست

کلید تاب‌آوری بنگاه‌ها در یک کلمه خلاصه می‌شود: انعطاف

برنامه‌ریزی مبتنی بر سناریوها؛ به جای اتکا به یک پیش‌بینی ثابت، مسیرهای جایگزین طراحی کرده و در صورت وقوع شرایط غیرمنتظره، بدون سردرگمی واکنش نشان دهید

کمیک استریپ ۲

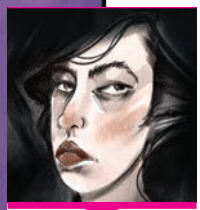
داستان تصویری کارآفرینان جهان



خلق عارفانه

نگاهی به زندگی موسس یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌های جهان

امیرحسین زراندوز
نویسنده



عارفه ازگلی
کمیک‌آرتیست

«بسیاری از انقلاب‌ها، تنها با روشن شدن یک چراغ کوچک شروع می‌شود.»



«از دل یک گاراژ ساده، رویایی شکل گرفت که قرار بود صنعت فناوری را متحول کند.»



«ایده‌ای که آن روز بلندپروازانه به‌نظر می‌رسید، بعدها تبدیل به نیاز پایه‌ای جهان شد.»



«کمال‌گرایی جابز، بعدها تبدیل به DNA محصولات اپل شد.»



«در خانه‌ای که ساخته بود، جایی برای او باقی نماند؛ اما همین سقوط، آغاز تحول بزرگ‌تری شد.»

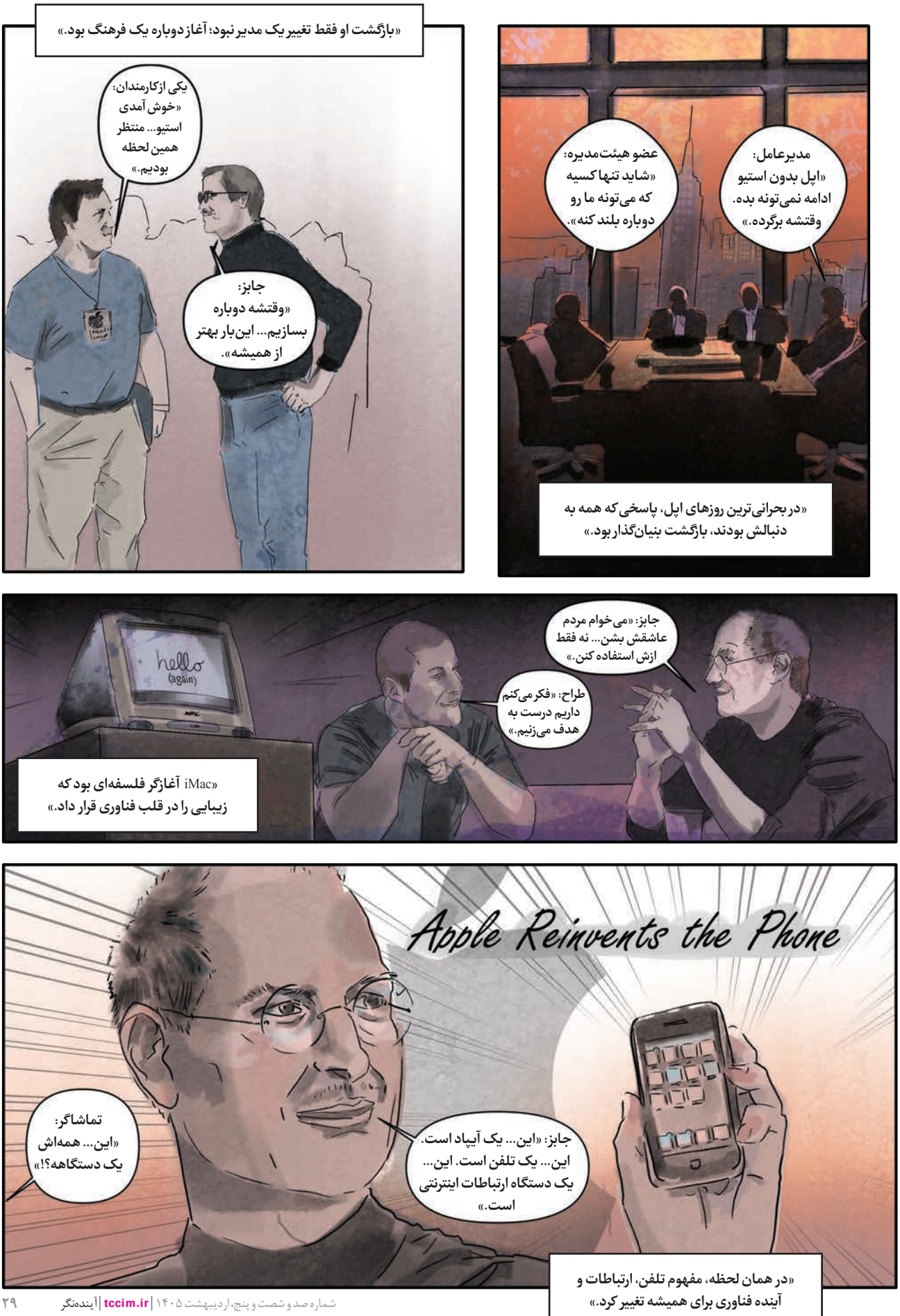


«e نخستین موفقیت بزرگ اپل بود؛ محصولی که نام جابز را وارد دنیای فناوری کرد».

«بین نوآوری و مدیریت سنتی، فاصله‌ای شکل گرفت که هر روز عمیق‌تر می‌شد».


رئیس هیئت‌مدیره:
«استیو... تصمیم گرفتیم مسیر شرکت بدون تو ادامه پیدا کند.»
جابز:
«این... اپلیه که خودم ساختم.»
جابز:
«شاید... باید دوباره از صفر شروع کنم.»
«شکست، گاهی نه پایان راه؛ بلکه دعوتی برای ساختن مسیری تازه است.»


یکی از اعضای تیم:
«هیچ‌کس تا حالا همچین طراحی‌ای رو امتحان نکرده.»
«این فقط یک کامپیوتر نیست... این پایه آینده آموزش و خلاقیته.»
«استیو جابز پس از سقوط، بازگشت؛ این‌بار با جسورانه‌ترین ایده‌هایش.»
جابز: «بیاید اولین فیلم بلند تمام‌کامپیوتری دنیا رو بسازیم. می‌خوایم یک استاندارد جدید خلق کنیم.»
یکی از انیماتورها:
«جسورانه‌ست... اما کاملاً ممکنه.»
«جابز مرزهای خلاقیت را فقط در تکنولوژی نمی‌دید؛ او صنعت سرگرمی را نیز متحول کرد.»


«بازگشت او فقط تغییر یک مدیر نبود؛ آغاز دوباره یک فرهنگ بود.»
یکی ازکارمندان: «خوش آمدی استیو... منتظر همین لحظه بودیم.»
جابز: «وقتشه دوباره بسازیم... این‌بار بهتر از همیشه».
مدیرعامل: «اپل بدون استیو ادامه نمی‌تونه بده. وقتشه برگرده.»
عضو هیئت‌مدیره: «شاید تنها کسیه که می‌تونه ما رو دوباره بلند کنه».
«در بحرانی‌ترین روزهای اپل، پاسخی که همه به دنبالش بودند، بازگشت بنیان‌گذار بود.»
hello (again)
جابز: «می‌خوام مردم عاشقش بشن... نه فقط ازش استفاده کنن.»
طراح: «فکر می‌کنم داریم درست به هدف می‌زنیم.»
«iMac آغازگر فلسفه‌ای بود که زیبایی را در قلب فناوری قرار داد.»
Apple Reinvents the Phone
تماشاگر: «این... همه‌اش یک دستگاهه؟!»
جابز: «این... یک آیپاد است. این... یک تلفن است. این... یک دستگاه ارتباطات اینترنتی است.»
«در همان لحظه، مفهوم تلفن، ارتباطات و آینده فناوری برای همیشه تغییر کرد.»

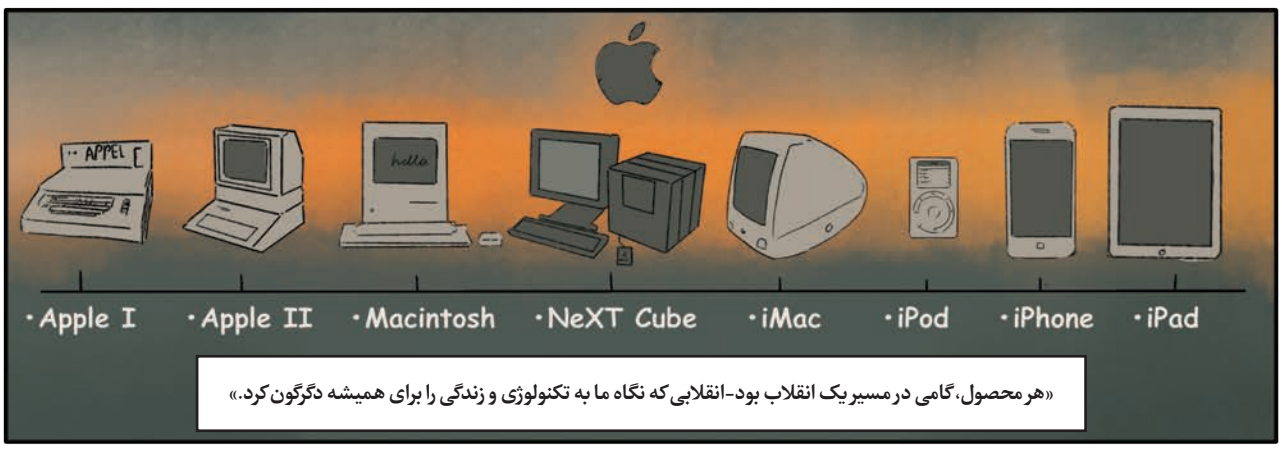




«حتی در روزهای سخت، ذهن او در آینده زندگی می‌کرد جایی که هنوز چیزهای زیادی برای ساختن وجود داشت.»



«مرگ او پایان نبود؛ آغاز میراثی بود که میلیون‌ها انسان را برای ساختن آینده‌ای روشن‌تر الهام می‌دهد.»



«هر محصول، گامی در مسیر یک انقلاب بود-انقلابی که نگاه ما به تکنولوژی و زندگی را برای همیشه دگرگون کرد.»

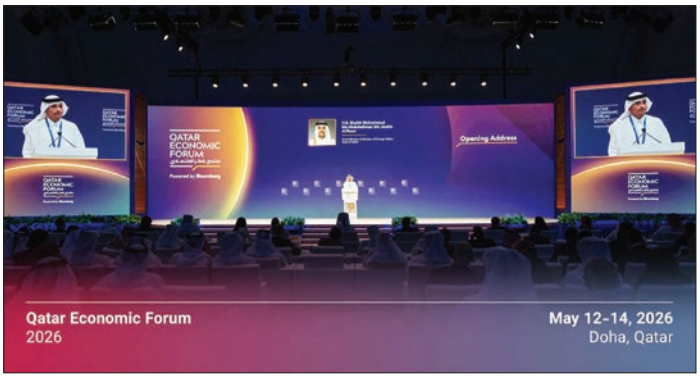
سرمایه، قدرت، خاورمیانه

اجلاس اقتصادی قطر ۲۰۲۶

نگار رنجبریان
خبرنگار بخش فرهنگ

شـ ـمین دوره اجلاس اقتصادی قطر (Qatar Economic Forum) ۲۰۲۶ در هتـــل فیرمونت دوحه برگزار خواهد شد. این اجلاس که از سال ۲۰۲۱ آغاز به کار کرده و امسال ششمین سال برگزاری آن است، با همکاری وزارت بازرگانی و صنعت قطر و با پشتیبانی رسانه‌ای بلومبرگ برگزار می‌شود.

موضوع امسال «تجدید تعادل جهانی: سرمایه، قدرت و خاورمیانه» (The Global Rebalance: Capital, Power and the Middle East) نامگذاری شده است. با تغییر جریان سرمایه‌ها و قدرت‌ها، خاورمیانه به مرکز ثقل اقتصاد جهانی تبدیل شده‌است. این تغییر عمدتاً توسط ثروت عظیم صندوق‌های سرمایه‌گذاری مستقل (Sovereign Wealth Funds)، قدرت انرژی و هجوم سرمایه‌گذاری‌های مبتنی بر هوش مصنوعی هدایت می‌شود. در این دوره، تمرکز اصلی بر این خواهد بود که چگونه جابجایی سرمایه و قدرت، مسیرهای رشد اقتصادی، ریسک‌ها و فرصت‌های بازارهای جهانی را دگرگون می‌کند. همچنین، این رویداد به دنبال بررســی تغییرات بنیادین در تخصیص سرمایه و نقـــش فزاینـــده منطقـــه در نظم نوین جهانی اســـت. این اجلاس که توسط خبرگزاری بلومبرگ مدیریت محتوایی می‌شود، به عنوان شریک رسمی رویداد، بستری خبرساز برای گفت‌وگوهایـــی فراهـــم می‌کند که بازارها را جابه‌جـــا می‌کنند و آینده اقتصـــاد جهان را شـــکل می‌دهند. انتظار می‌رود بیـــش از ۲۵۰۰ رهبر جهانی از جمله مدیران ارشد اجرایی و سرمایه‌گذاران در این رویداد حضور یابنـــد. پیش‌بینی می‌شـــود حجم معاملات ادغام و تملیک (M&A) که در سال ۲۰۲۵ از مرز ۳.۵ تریلیون دلار عبور کرده است، همچنان مسیر صعودی خود را حفظ کند.



خروجی اصلی این گردهمایی، ایجاد بستری برای مذاکره و عقد قراردادهای تجاری بین رهبران جهان است. برخلاف رویدادهایی که خروجی آن تدوین قانون یا قطعنامه است، دستاورد این اجلاس به صورت تفاهم‌نامه‌های همکاری (MoU) و جذب سرمایه‌گذاری نمود پیدا می‌کند. در ادوار گذشته، صدها جلسه دوجانبه و ده‌ها تفاهم‌نامه در حاشیه این رویداد به امضا رسیده است که نشان از رویکرد عملگرایانه و سرمایه‌محور آن دارد. برای نمونه، تنها در سال ۲۰۲۴ حدود ۲۳۰۰ شرکت‌کننده در این اجلاس حضور داشتند و در جریان آن یک بسته تشویقی ۲.۴۷ میلیارد دلاری برای سرمایه‌گذاری در حوزه فناوری و هوش مصنوعی تصویب شد. در دوره بعدی نیز پیش از برگزاری رویداد، یک تفاهم‌نامه ســـرمایه‌گذاری ۲۵ میلیارد دلاری میان سازمان سرمایه‌گذاری قطر و گلدمن ساکس منعقد شد که چارچوب شراکت استراتژیک این دو طرف را گسترش داد. انتظار می‌رود امسال نیز ده‌ها سند همکاری بین المللی میان شرکت‌ها و دولت‌ها منعقد شود. انتظار می‌رود امسال نیز ده‌ها سند همکاری بین المللی میان شرکت‌ها و دولت‌ها منعقد شود.

در میان ســـخنرانان این دوره می‌توان به افرادی چون عبدالسلام المرشدی (رئیس سازمان سرمایه‌گذاری عمان)، آریل امانوئل (مدیرعامل TKO)، دیوید پترائوس (شریک موسسه KKR)، کنت گریفین (بنیانگذار سیتادل)، استیون منوچین (وزیر خزانه‌داری اســـبق آمریکا)، هاروی شـــوارتز (مدیرعامل Carlyle) و اســـترایو ماسیوا (بنیان‌گذار Econet Group) اشاره کرد. همچنین انتظار می‌رود روسای کشورها و مدیران ارشد دولت‌های مختلف نیز در این نشســـت حضور یابند تا به تبادل نظر درباره چشـــم‌انداز اقتصادی جهان بپردازند.

مروری بر اجلاس اقتصادی قطر ۲۰۲۵

پنجمیـــن دوره اجلاس اقتصادی قطر در تاریخ ۲۰ تـــا ۲۲ می ۲۰۲۵، تحت حمایت عالی امیر قطر، شـــیخ تمیم بن حمد آل ثانی، برگزار شـــد. موضوع این دوره «مسیر تا ۲۰۳۰: دگرگونـــی اقتصاد جهانـــی» (The Road to ۲۰۳۰: Transforming the Global Economy) بـــود که بیش از ۴۰ جلســـه تخصصـــی را در حوزه‌هایی مانند ژئوپلیتیک، امنیت انرژی، فناوری و ورزش پوشـــش می‌داد. این اجلاس میزبان بیش از ۳۰۰۰ شرکت‌کننده حضوری از بیش از ۹۰ کشور جهان و ۱۲۰ ســـخنران برجســـته بود. در میان ســـخنرانان کلیدی می‌توان به ایلان ماســـک (مدیرعامـــل تسلا و اسپیس‌ایکس) و ماری کالاهان اردوز (مدیر دارایی جی‌پی مورگان) اشاره کرد که صحبت‌هـــای آن‌ها فراتر از مسائل منطقه‌ای، دستور کار اقتصادی جهان را تحت تاثیر قرار داد. در میان جلســـات کلیدی ایـــن دوره، پنلی با موضوع «ژئواکونومیک رشـــد» به بررسی نحوه برخورد دولت‌ها با چالش‌های شتابان اقتصادی و راه‌های افزایش تاب‌آوری اقتصادی پرداخت. همچنین نخســـت‌وزیر قطر از بسته مشوق سرمایه‌گذاری یک میلیارد دلاری برای چهار بخش پیشرفته شامل صنایع، لجستیک، فناوری و خدمات مالی رونمایی کرد.

از نظر خروجی عملی، این دوره یکی از پربارترین ادوار این اجلاس بود. شرکت‌کنندگان ۲۳۴ دیدار دوجانبه و ۷۹ جلسه پشت‌درهای بسته برگزار کردند که در نهایت به امضای ۲۴ تفاهم‌نامه منجر شد. رقم امضاهای این دوره نسبت به دوره قبلی که ۲۰ تفاهم‌نامه بود، افزایش یافت. علاوه بر این، رسانه سیتی قطر، سه قرارداد استراتژیک برای گسترش مشارکت‌های بین‌المللی و تقویت اقتصاد خلاق اعلام کرد. از جمله توافقات شاخص این دوره، مشارکت میان منطقه آزاد قطر و سامسونگ سی اند تی کورپوریشن بود که پنج پروژه تحول‌آفرین شامل یک مزرعه خورشیدی ۲۸۵ مگاواتی و یک کارخانه محصولات زیســـتی کم‌کربن را کلید زد. در اقدامی قابل توجه، بلومبرگ نیز اعلام کرد که حضور خود را در قطر با راه‌اندازی یک استودیوی پیشرفته در دوحه گسترش خواهد داد، که نشان‌دهنده موفقیت همکاری پنج‌ساله آن‌ها در تولید این رویداد جهانی است.



گفتاری بر اقتصاد سیاسی و قرارداد اجتماعی

(نسخه کتاب‌های کلاسیک آکسفورد)

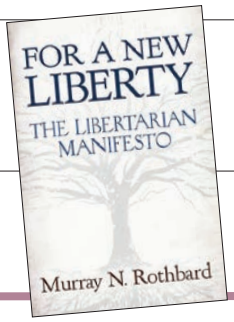
نویسنده: ژان‌ژاک روسو

تاریخ انتشار: ۱ فوریه ۲۰۰۹

ژان‌ژاک روســو در قرن هجدهم در جستجوی پاسخی بود که چگونه می‌توان آزادی و برابری طبیعی انسان‌ها را در جامعه‌ای حفظ کرد که به وابستگی‌های سیاسی و اقتصادی گرفتار شده‌است. او پس از دو رساله انتقادی درباره علوم و منشــأ نابرابری، در «گفتــار در اقتصاد سیاســی» و «قرارداد اجتماعی» طرحی سازنده برای نظامی مشروع ارائه کرد که اخلاق و عدالت را بر منافع خصوصی مقدم می‌داند. انتشارات آکسفورد این دو اثر را در یک مجلد با ترجمه و مقدمه کریستوفر بتز عرضه کرده‌است.

«گفتار در اقتصاد سیاسی» ابتدا در دانشنامه دیدرو و دالامبر منتشر شــد و مقدمه‌ای بر قرارداد اجتماعی است. روسو در این مقاله «اقتصاد سیاسی» را هنر اداره حکومت می‌داند و تأکید می‌کند که هدف سیاســت تأمین فضیلت و عدالت است. او مفهوم «اراده عمومی» را مطرح می‌کند و جامعه را به پیکری تشبیه می‌کند که اعضایش برای حفظ کل باید به اراده‌ای مشترک گردن نهند. سه اصل پیشــنهادی او پیروی از اراده عمومی، هماهنگی اراده‌های فردی با آن و تأمین نیازهای عمومی اســت. به نظر او این اصول تنها در فضایی از برابری و احترام به قانون تحقق می‌یابد و شهروندان از قانون به خاطر ارزش اخلاقی‌اش پیروی می‌کنند.

«قرارداد اجتماعی» که در ۱۷۶۲ منتشــر و سریعاً ممنوع شــد، اثری نظام‌مند درباره مشروعیت سیاسی است. روسو با جمله معروف «انسان آزاد زاده می‌شود و همه‌جا در زنجیر است» آغاز می‌کند و می‌پرسد چگونه می‌توان قراردادی واقعی ایجاد کرد که آزادی و برابری را حفظ کنــد. او توضیح می‌دهد که قانون تنها زمانی مشروع است که بیان اراده جمعی شهروندان باشد؛ در این حالت هر کس با اطاعــت از قانون در واقع از اراده خود پیروی می‌کند. روسو میان «اراده عمومی» و «اراده همه» تمایز می‌گذارد و یادآور می‌شود که اولی به خیر مشــترک می‌نگرد، حال آنکه دومی مجموع اراده‌های خصوصی است. او نتیجه می‌گیرد که دولت مشروع، بر پایه برابری و آزادی بنا می‌شود و قدرت آن تنها زمانی موجه است که در راستای خیر عمومی عمل کند. این دو رســاله، همراه با مقدمه تحلیلی مترجم، تصویری منســجم از رابطه فرد و جامعه در اندیشــه روسو ارائه می‌کنند و همچنان منبع مهمی برای نظریه دموکراسی محسوب می‌شوند.



برای یک آزادی جدید

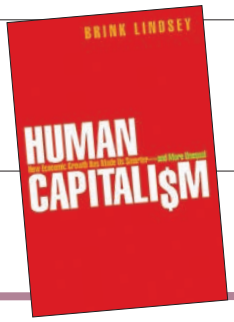
نویسنده: موری ان. روتبارد

تاریخ انتشار: ۵ نوامبر ۲۰۲۰

در اندیشه لیبرترینیسم، آزادی فردی و حقوق مالکیت، بنیان نظم اجتماعی و اقتصادی به‌شمار می‌روند. این سنت فکری، دولت را نهادی می‌داند که اغلب با محدود کردن آزادی‌هــای فردی و نقض حقوق مالکیت عمل می‌کند و به همین دلیل به دنبال جایگزینی آن با نظم مبتنی بر قراردادهای داوطلبانه است. مقدمه لو راکول بر چاپ جدید این کتاب، روتبارد را «آقای لیبرترینیسم» می‌نامد و خاطرنشــان می‌کند که او، به عنوان یکی از مهم‌ترین نظریه‌پردازان این سنت، با ترکیب اقتصاد اتریشی، فلسفه حقوق طبیعی و سنت لیبرالیسم کلاسیک، نظامی فکری ارائه داد که بر خودمالکی، مالکیت خصوصی و بازار آزاد به‌عنوان پایه‌های جامعه آزاد تأکید می‌کند.

کتاب «برای یک آزادی جدید: مانیفست لیبرترینی» اثر ماری ان. روتبارد برای اولین بار در سال ۱۹۷۳ منتشر شد و به‌سرعت به یکی از آثار بنیادین این جنبش تبدیل شــد. روتبارد در این کتاب راه گریزی از احزاب سیاسی و ایدئولوژی‌هایشان نشــان می‌دهد و استدلال می‌کند که قــدرت دولت نه‌تنها ناکارآمد بلکــه «غیراخلاقی» است. ساختار کتاب شامل بررسی اصول نظری و سپس کاربرد این اصول در مســائل اجتماعی و سیاسی است. در فصل‌های اولیه، روتبارد مفهوم مالکیت و نقش دولت را تحلیــل می‌کند و دولت را نهادی می‌داند که با اعمال اجبار و خشونت، آزادی طبیعی افراد را محدود می‌کند. در بخش‌های بعدی، او این اصول را به حوزه‌هایی مانند آموزش، رفاه، اقتصاد و سیاست خارجی تعمیم می‌دهد و استدلال می‌کند که بازار آزاد می‌تواند جایگزین نهادهای دولتی شود. منتقدی در مجله ریزن نیز تأکید می‌کند که کتاب با وضوح، خلاقیت و دانش چشــمگیر مسائل سیاسی را بررسی می‌کند و دیدگاه منسجمی از آزادی ارائه می‌دهد.

رابرت واپلز در نشــریه Independent Review می‌نویســد که این کتاب طی پنجاه ســال الهام‌بخش آزادی‌خواهــان و منتقــدان بوده و «بســته‌ای کامل از لیبرترینیســم» ارائه می‌دهد که همچنان انرژی‌بخش و برانگیزاننده اســت. با این حال، او یادآور می‌شــود که رویکرد «حذف کامل دولت» ممکن اســت بسیاری از خوانندگان را بیگانه کند و برخی از منتقدان به‌ویژه در مقاله مت زولینسکی، استدلال‌های روتبارد را ناکامل و حتی نادرست می‌دانند. با این‌همه، واپلز تأکید می‌کند که حتی مخالفان، پس از خواندن کتاب، نسبت به نقش دولت تجدیدنظر می‌کنند و اثر روتبارد همواره تأثیری ماندگار بر اندیشه سیاسی می‌گذارد.

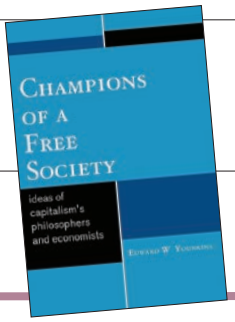


کاپیتالیسم انسانی

نویسنده: برینک لیندسی

تاریخ انتشار: ۲۸ آپریل ۲۰۱۳

رشــد اقتصادی مدرن تنها به افزایش تولید و ثروت محدود نمی‌شود، بلکه‌بادگرگونی در توانایی‌های شناختی و مهارت‌های انســانی نیز همراه بوده است. با پیچیده‌تر شدن ساختارهای اقتصادی، موفقیت بیش از پیش به آموزش، توانایی تحلیل و مهارت‌های ذهنی وابسته شده‌است؛ مجموعه‌ای از ظرفیت‌ها که «سرمایه انسانی» نامیده می‌شوند. این تحول موجب شده است افرادی که به آموزش و مهارت‌های پیشرفته دسترسی دارند، فرصت‌های اقتصادی گسترده‌تری کسب کنند، در حالی که دیگران با محدودیت‌های بیشتری مواجه شده‌اند. در نتیجه، همان نیروهایی که رشد اقتصادی را تقویت کرده‌اند، هم‌زمان به گسترش نابرابری‌های اجتماعی و اقتصادی نیز انجامیده‌اند. کتاب «کاپیتالیسم انسانی: چگونه رشد اقتصادی ما را باهوش‌تر و نابرابرتر کرده‌است» اثری است درباره رابطه رشد اقتصادی، مهارت‌های شــناختی و نابرابری اجتماعی. از نظر مؤلف این کتاب، گسترش اقتصاد جهانی دنیای پیچیده‌ای ایجاد کرده و پیچیدگی اقتصاد مدرن نه‌فقط نخبگان را ثروتمندتر کرده، بلکه آنان را باهوش‌تر نیز ساخته است؛ زیرا فشارهای بازار آنان را به سرمایه‌گذاری بیشتر در آموزش و توانمندسازی شناختی وامی‌دارد. در مقابل، فرودستان به دلیل نبود سرمایه انسانی کافی گرفتار چرخه‌ای از فروپاشی خانوادگی، بیکاری و کاهش مهارت‌ها می‌شوند. لیندســی این وضعیت را «سرمایه‌داری انســانی» می‌نامد و معتقد است باید راه‌هایی یافت تا مزایای این تحــول به گروه‌های محروم نیز برســد. مطابق نقدهای دانشگاهی، لیندسی نابرابری امروز را نتیجه نابرابری بهره‌وری می‌داند. تغییرات فناوری و فرهنگی بهره‌وری برخی کارگران را به‌مراتب افزایش داده و دستمزدها بازتاب این شکاف است. او معتقد است رشد اقتصادی، «هوش سیال» یعنی مهارت‌های شناختی، هوش اجتماعی و آینده‌نگری را ضروری‌تر کرده و افرادی که ایــن مهارت‌ها را ندارند عقب می‌مانند. همچنین عوامل خانوادگی، فرهنگی و شرایطی مثل سلامت و تغذیه در پرورش این مهارت‌ها موثرند. منتقدان اما می‌گویند او تأثیر ساختارهای اقتصادی و نابرابری فرصت‌ها در بازتولید شکاف طبقاتی را کمتر می‌بیند، هرچند بر اهمیت فرهنگ و آموزش تاکید دارد. با این حال، کتاب او به خاطر تحلیل روان‌شناسی و اقتصادی و بهره‌گیری از داده‌های تاریخی تحســین شده و نشان می‌دهد ســرمایه‌داری مدرن انســان‌ها را باهوش‌تر و هم‌زمان جامعه‌ای «شایسته‌سالار» ایجاد کرده که دسترسی به منابع آموزشی سرنوشت و فرصت‌ها را به‌طور مستقیم شکل می‌دهد. «کاپیتالیسم انسانی» تلاشی است برای ترکیب دانش اقتصاد، جامعه‌شناسی و روان‌شناسی به‌منظور ارائه راهکارهایی برای کاهش شــکاف میان نخبگان پرمهارت و دیگران و بالا بردن سرمایه انسانی در سراسر جامعه.



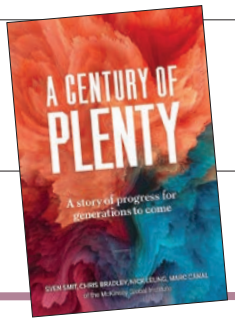
قهرمانان یک جامعه آزاد

نویسنده: پروفسور ادوارد یانکینز

تاریخ انتشار: ۲۵ آگوست ۲۰۰۸

در سنت لیبرالیسم کلاسیک و اقتصاد آزاد، پرسش اصلی این است که چگونه می‌توان جامعه‌ای ایجاد کرد که آزادی فردی، حقوق طبیعی و نظم خودجوش بازار در راس باشد و در عین حال با عدالت و شکوفایی اقتصادی سازگار بماند. این دیدگاه ریشه در آراء فیلسوفانی مانند ارسطو و جان لاک و اقتصاددانانی نظیر آدام اسمیت و لودویگ فون میزس دارد. در این رویکرد، انسان باید اختیار داشته باشد بدون مداخله قدرت سیاسی درباره زندگی، مالکیت و فعالیت‌های اقتصادی‌اش تصمیم بگیرد و تحقق نظم و رفاه اجتماعی نتیجه تعامل آزاد و داوطلبانه افراد است. چنین جامعه‌ای، نظامی اخلاقی و معرفتی می‌طلبد که واقعیت عینی، خرد فردی و فضایل انسانی را ارج می‌نهد و پاسخ می‌دهد که چگونه آزادی و برابری حقوق با پیشرفت اقتصادی و اخلاقی سازگار است و چه نهادهایی می‌توانند این اصول را در عمل تحقق بخشند.

کتاب «قهرمانان یک جامعه آزاد: اندیشه‌های فیلسوفان و اقتصاددانان سرمایه‌داری» نوشته پروفسور یانکینز به همین پرسش می‌پردازد و برای افرادی نوشته شده که می‌خواهند با بنیان‌های فلسفی آزادی سیاسی و اقتصادی آشنا شوند. منتقدان به این نکته اشاره کرده‌اند که او در این کتاب علاوه بر ارائه خلاصه دیدگاه‌های متفکران، مواضع فلسفی مورد حمایت خود را نیز توضیح می‌دهد. یانکینز هر کدام از اندیشمندان از لائوتسه، ارسطو، اپیکور، آکویناس و اسپینوزا تا جان لاک، تورگو، آدام اسمیت، ژان باتیست سه، اسپنسر، کارل منگر، لودویگ فون میزس، آین رَند، موری روتبارد، فردریش هایک، میلتیون فریدمن، جیمز بوکانان، رابرت نوزیک، توماس سوول و مایکل نواک را در فصل‌های مجزا معرفی می‌کند. او دو فصل را به ارسطو اختصاص می‌دهد و از فلسفه آین رَند تجلیل می‌کند، اما برخی منتقدان فصل هایک را ناپخته ارزیابی کرده‌اند، هرچند نویسنده از برخی دیدگاه‌های هایک نیز تمجید می‌کند. یانکینز در فصل پایانی تلاش می‌کند اجزای یک «پارادایم مبتنی بر واقعیت» برای جامعه آزاد را تدوین کند که شامل اعتقاد به واقعیت عینی مستقل از ذهن، حقوق طبیعی، فرایندهای شناختی، ارزش‌های زیست‌محور، انتخاب هدفمند، معاملات داوطلبانه، اراده آزاد، عقل و فضیلت است. نتیجه این ترکیب تاریخ ایده‌ها و تحلیل‌های هنجاری، اثری خواندنی و بحث‌برانگیز درباره فلسفه آزادی و اقتصاد فراهم کرده‌است.



قرن فراوانی

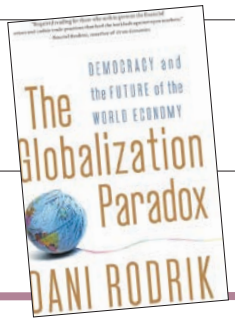
داستانی از پیشرفت برای نسل آینده

نویسندگان: سون اسمیت و همکاران

تاریخ انتشار: ۱۳ ژانویه ۲۰۲۶

پیشرفت‌های چشمگیر قرن بیستم بسیاری را به این فکر واداشت که تاریخ بشر وارد دوره‌ای بی‌سابقه از وفور و رفاه شده‌است. طی صد سال گذشته، سطح درآمدها شش برابر شده، متوسط عمر انسانی حدود ۴۰ سال افزایش یافته و سطح آموزش، بهداشت و امید به زندگی در همه قاره‌ها بالا رفته‌است. با این حال، این پیشرفت‌ها در همه‌جا یکسان نبوده و بسیاری از کشورها و اقشار هنوز از دستاوردهای جهانی‌سازی بهره‌مند نشده‌اند. اکنون پرسش اصلی این است که آیا می‌توان این روند را به آینده‌ای تبدیل کرد که در آن همه مردم دنیا از استانداردهای زندگی امروز سوئیس برخوردار باشند؟ تحقق چنین آینده‌ای به رشد اقتصادی بیشتر، نوآوری‌های فناوری، تأمین انرژی و منابع، و در عین حال حفظ محیط زیست وابسته است. بدبینان هشدار می‌دهند که بحران‌های اقلیمی، نابرابری و ناپایداری سیاسی مانع تحقق این رویا می‌شود؛ اما خوش‌بینان معتقدند که تجربه قرن گذشته نشان می‌دهد انسان می‌تواند به حل مشکلات سخت و بهبود شرایط ادامه دهد.

کتاب «قرن فراوانی: داستانی از پیشرفت برای نسل آینده» نوشته سون اسمیت و همکارانشان که توسط موسسه جهانی مک‌کنزی منتشر شده، در پاسخ به همین پرسش تألیف شده‌است. نویسندگان با بهره‌گیری از پژوهش‌های گسترده خود، نخست سازوکار «ماشین پیشرفت» را که طی آن سرمایه انسانی، سرمایه‌گذاری، نوآوری، انرژی، شهرها، تجارت و بازارها متقابلاً یکدیگر را تقویت کرده‌اند، تشریح می‌کنند. سپس نشان می‌دهند که اگر اقتصاد جهانی تا سال ۲۱۰۰ هشت برابر شود و منابع کافی فراهم شود، حتی فقیرترین کشورها می‌توانند به سطح رفاه امروز سوئیس برسند. آنان معتقدند که رشد اقتصادی، با مدیریت هوشمند منابع و فناوری‌های پاک، نه‌تنها با حفاظت از طبیعت تعارض ندارد بلکه سرمایه لازم برای مقابله با تغییرات اقلیمی و بهبود کیفیت زندگی را فراهم می‌آورد. نقدهای منتشرشده درباره کتاب خاطرنشان می‌کنند که این اثر با وجود ارائه یک چشم‌انداز جسورانه و داده‌محور، بیش از حد به «رشد» به‌عنوان راه‌حل تمام مشکلات تکیه می‌کند و خطرات نابرابری و خسارت‌های زیست‌محیطی را کمتر برجسته می‌کند. با این حال این اثر تازه منتشر شده، یکی از جامع‌ترین تلاش‌ها برای ترسیم نقشه راهی به سوی جهانی سرشار از رفاه برای نسل‌های آینده است.



پارادوکس جهانی‌سازی

نویسنده: دانی رودریک

تاریخ انتشار: ۵ مارچ ۲۰۱۲

جهانی‌شدن اقتصادی هم وعده رفاه و هم خطر بحران را در دل خود دارد. در حالی که اقتصاددانان قرن بیستم به کارایی بازارهای جهانی و خودتنظیم‌گری مالی باور داشتند، بحران‌های مالی نشان دادند که اعتماد مطلق به بازار و «خودتنظیمی» می‌تواند مخاطره‌آمیز باشد و نهادهای نظارتیِ قوی لازمه کارکرد پایدار اقتصاد جهانی‌اند. به اعتقاد برخی منتقدان، جهانی‌سازی تنها زمانی می‌تواند میلیون‌ها نفر را از فقر بیرون آورد که نظام‌های دموکراتیک تقویت شوند و قواعد بین‌المللی منصفانه‌ای برای حمایت از بازیگران مختلف وجود داشته باشد. در چنین چشم‌اندازی، فشار ناشی از بازارهای جهانی با اختیار دولت‌های ملی و حقوق شهروندان برخورد می‌کند؛ حفره‌ای که در میان گستره ملیِ دولت و طبیعت جهانی بازار شکل می‌گیرد و نقطه ضعف جهانی‌سازی لقب گرفته‌است. این تعارض‌ها باعث شده برخی اقتصاددانان بر این باور باشند که جهانی‌شدن، دموکراسی و حاکمیت ملی نمی‌توانند بدون سازش‌هایی با هم جمع شوند، زیرا هر سه به نهادهایی متفاوت وابسته‌اند.

کتاب «پارادوکس جهانی‌سازی: دموکراسی و آینده اقتصاد جهانی» نوشته دانی رودریک، استاد دانشگاه هاروارد، تلاش می‌کند به این چالش پاسخ دهد و چارچوبی برای «جهانی‌سازی هوشمند» ارائه کند. او توضیح می‌دهد که بازارها برای ایجاد و بقا به نهادهای غیر بازاری نیاز دارند و خود به خود شکل نمی‌گیرند، خودتنظیم و خودمشروع‌سازی نمی‌کنند. رودریک تأکید می‌کند که محل اصلی حکمرانی مشروع، همچنان دولت-ملت است و نهادهای جهانی در بهترین حالت ضعیف خواهند بود. او تفاوت‌های مشروع میان کشورها را به‌عنوان دلیل تفاوت در مقررات می‌پذیرد و هشدار می‌دهد که اگر جهانی‌سازی را بیش از حد پیش ببریم، یا مشروعیت قوانین جهانی به‌خطر می‌افتد یا بازارهای جهانی بی‌ثبات و ناکارآمد می‌شوند. وی با بررسی نمونه‌هایی چون هند و چین نشان می‌دهد که این کشورها با انتخاب گزینشی جنبه‌های جهانی‌سازی و اتکا به راهبردهای ملی توانسته‌اند رشد کنند، در حالی که برخی کشورهای آمریکای لاتین از آزادسازی مالی بی‌حد متضرر شده‌اند. به‌گفته رودریک، راه‌حل نه بازگشت به حمایت‌گرایی است و نه «بازار جهانیِ مطلق»، بلکه باید روایتی نو بر اساس عدالت، پایداری و خودمختاری محلی در چارچوبی چندجانبه تدوین شود. این کتاب که با زبان روان و استفاده از مثال‌های تاریخی نوشته شده، خواننده را به تفکر درباره مرزبندی میان آزادی بازار و مسئولیت اجتماعی دعوت می‌کند، هرچند برخی منتقدان معتقدند که راهکارهای آن برای همه کشورها یکسان کاربرد ندارد.



آرژانتین ۱۹۸۵

کارگردان: سانتیاگو میتره

محصول سال: ۲۰۲۲

مسئله مرکزی «آرژانتین، ۱۹۸۵» این است که یک جامعه پس از خشونت دولتی چگونه می‌تواند اعتماد عمومی و «قاعده‌مندی» را بازسازی کند؛ از مسیر فراموشی و مصالحه بی‌هزینه یا از راه پاسخ‌گویی حقوقی. فیلم، دادگاه معروف «محاکمه ژنرال‌ها» را نه صرفاً به‌عنوان رویدادی تاریخی، بلکه به‌مثابه آزمونی برای نهادهای نوپای دموکراسی تصویر می‌کند؛ جایی که جمع‌آوری شهادت‌ها، مدیریت ترس و فشارهای سیاسی، و ایستادن پشت زبان قانون، به سرمایه‌ای برای آینده تبدیل می‌شود. منتقدان بر این تأکید کرده‌اند که اثر با چاشنی طنز و ریتمی شبیه تریلر، مخاطب را درگیر می‌کند و همزمان درباره خطر عادی‌سازی اقتدارگرایی هشدار می‌دهد. «آرژانتین، ۱۹۸۵ » درام دادگاهی تاریخی به کارگردانی سانتیاگو میتره و با بازی ریکاردو دارین در نقش دادستان خولیو سزار استراسرا و پیتر لانزانی در نقش لوئیس مورنو اوکامپو است و در سال ۲۰۲۲ عرضه شد. روایت، به جای بازگویی کامل پرونده، بر فرایند شکل‌گیری تیم دادستانی و دشواری‌های ساختن یک پرونده در زمانی محدود تمرکز دارد؛ تیمی که به گفته برخی نقدها، از «آدم‌های معمولی» تشکیل شده و همین امر، بار اخلاقی داستان را پررنگ‌تر می‌کند. گاردین فیلم را درام واقعی‌محوری می‌داند که با وجود لحنی تا حدی هالیوودی، با مهارت و تعهد ساخته شده و بازی دارین را ستونی برای انتقال همزمان خستگی، طعنه و ایده‌آلیسم معرفی می‌کند.

موفقیت فیلم در جوایز بین‌المللی چشمگیر بود و «آرژانتین، ۱۹۸۵» برنده گلدن گلوب بهترین فیلم غیرانگلیسی‌زبان شد، در اسکار نامزد بهترین فیلم بین‌المللی بود، جایزه تماشاگران جشنواره سن سباستین را به دست آورد و در جوایزی مانند گویا عنوان بهترین فیلم ایبرو آمریکایی را گرفت و در پلاتینو نیز چندین جایزه از جمله بهترین فیلم را دریافت کرد. بازتاب عمومی فیلم نیز از محدوده سینما فراتر رفت و آسوشیتدپرس گزارش کرد که در دوره‌ای از رکود، تورم نزدیک به ۱۰۰ درصد و فقر گسترده، استقبال از فیلم برای بسیاری به معنای یک خبر خوب و لحظه‌ای از همبستگی اجتماعی بود. این فیلم نشان می‌دهد عدالت فقط یک حکم نهایی نیست، بلکه سازوکاری برای بازسازی اعتماد عمومی و مهار چرخه ترس و سکوت است. همچنین یادآوری می‌کند گاهی سرنوشت یک جامعه در جزئیات کارِ روزمره قانون و شجاعت آدم‌های معمولی رقم می‌خورد.



بانکدار

کارگردان: جورج نولفی

محصول سال: ۲۰۲۰

سازوکارهای تبعیض فقط در شعارها و تابلوهای «ورود ممنوع» خلاصه نمی‌شود؛ گاهی در سطرهای قرارداد وام، محدوده‌های نامرئی نقشه‌های شهری و قیمت‌گذاری دسترسی به مالکیت خانه جا خوش می‌کند. «بانکدار» همین میدان را انتخاب می‌کند و نشان می‌دهد مبارزه برای حقوق مدنی می‌تواند در قالب خرید ملک، عبور از سیاست‌های جداسازی و مدیریت سرمایه رخ دهد؛ جایی که «سرمایه» در عمل تبدیل به زبان قدرت می‌شود و قواعد بازی، اغلب به نفع کسانی نوشته شده که از پیش، پشت پیشخوان نشسته‌اند و دیگران را به حاشیه ساختارهای رسمی بازار می‌رانند. راجر ایبرت در نقد خود می‌گوید در این فیلم، نبرد بر سر سند مالکیت و امکان خانه‌دار شدن است و سلاح اصلی هم پولی است که عمدتاً در اختیار سفیدپوستان قرار دارد.

در مقام معرفی، «The Banker» محصول ۲۰۲۰ به کارگردانی جورج نولفی، داستان دو کارآفرین سیاه‌پوست را دنبال می‌کند که برای ورود به بازار املاک و سپس نظام بانکی آمریکا در دهه ۱۹۶۰، ناچار می‌شوند از یک چهره سفیدپوست به‌عنوان نماینده بیرونی استفاده کنند و به این ترتیب، یک مدل کسب‌وکار دو لایه می‌سازند که بیرونش مطابق قواعد تبعیض‌زده بازار است و درونش با محاسبه، آموزش و معامله پیش می‌رود و به آن‌ها امکان می‌دهد محدودیت‌های ساختاری را دور بزنند. روایت، مثل پرونده‌های تجاری جلو می‌رود و بخش زیادی از کشش فیلم از تصمیم‌های مرحله‌به‌مرحله در خرید ملک، گسترش عملیات و نزدیک شدن به هدف بزرگ‌تر یعنی دسترسی به اهرم بانک و اعتبار می‌آید، بی‌آنکه لازم باشد همه جزئیات سرانجام را لو بدهد. در جمع‌بندی نقدها، دو نکته بیش از همه تکرار می‌شود؛ نخست این‌که بازی بازیگران اصلی و ایده مرکزی فیلم جذاب و پیش‌برنده است و فیلم می‌تواند پیچیدگی‌های نابرابری در مالکیت و وام را قابل لمس کند، اما همزمان برخی منتقدان معتقدند اثر از نظر کارگردانی و روایت، بیش از حد صیقلی و گاه توضیح‌محور است و نتیجه، ضرباهنگی تکه‌تکه پیدا می‌کند که همیشه به عمق ظرفیت درام نمی‌رسد. در نهایت فیلم در بهترین لحظاتش نشان می‌دهد دسترسی به فرصت‌های اقتصادی برابر، اغلب شعاری بیش نیست و به این بستگی دارد که چه کسانی اجازه دارند پشت درهای سرمایه و اعتبار بایستند و چه کسانی می‌توانند آن درها را باز کنند.



محاکمه شیکاگو ۷

کارگردان: آرون سورکین

محصول سال: ۲۰۲۰

در «محاکمه شیکاگو ۷» دادگاه فقط محل رسیدگی به یک پرونده نیست، بلکه صحنه‌ای است که در آن درباره حدود قدرت دولت، هزینه‌های سرکوب اعتراض، و معنای واقعی دادرسی عادلانه مذاکره می‌شود. فیلم روی این ایده دست می‌گذارد که وقتی سیاست، خیابان و رسانه‌ها به هم گره می‌خورند، روند قضایی می‌تواند به ابزاری برای نمایش اقتدار یا برعکس به مکانی برای سنجش اعتبار نهادها تبدیل شود. منتقدان گاردین این درام را به‌خاطر «به‌روز بودن» و پیوندش با شکاف‌های فرهنگی و نزاع بر سر حق مخالفت، اثری می‌دانند که فراتر از بازسازی یک رخداد تاریخی عمل می‌کند و نشان می‌دهد جامعه‌ای که آزادی بیان را شعار می‌دهد، در عمل رابطه‌ای پرتنش با ابراز نظر مخالف دارد و به همین دلیل، روایت آن برای درک تعارض میان نظم عمومی و آزادی مدنی همچنان معنادار باقی می‌ماند.

فیلم «The Trial of the Chicago ۷» محصول ۲۰۲۰، نوشته و کارگردانی آرون سورکین است و ماجرای محاکمه گروهی از معترضان ضد جنگ ویتنام را پس از رخدادهای کنوانسیون ملی دموکرات‌ها در شیکاگو دنبال می‌کند؛ روایتی که با رفت‌وبرگشت میان تنش‌های خیابانی و فضای دادگاه پیش می‌رود و بر رفتار قاضی و سازوکارهای قدرت درون اتاق محاکمه تمرکز می‌کند؛ رخدادهایی که در سال ۱۹۶۸ به یکی از بحث‌برانگیزترین محاکمات سیاسی تاریخ آمریکا تبدیل شدند. سورکین با تکیه بر گروه بازیگران پرستاره و ریتم تند دیالوگ‌ها، یک «Courtroom Drama» یا همان درام دادگاهی می‌سازد که به گفته وبسایت Variety اجراهای بازیگرانش غنی و به‌یادماندنی است و وزن دراماتیک فیلم را به دوش می‌کشد. در عین حال، همه نقدها هم‌جهت نیستند؛ راجر ایبرت ضمن تحسین توان سورکین در نوشتن، یادآور می‌شود که فیلم در سطح کارگردانی گاهی بیش از حد شیفته شخصیت‌ها و گفت‌وگوهای خودش می‌شود و همین دقت بیش از اندازه می‌تواند تصویر کلی را کمی مبهم کند. هرچند همین تمرکز، پیچیدگی موقعیت‌های اخلاقی و سیاسی را برجسته‌تر می‌کند. «محاکمه شیکاگو ۷» که برنده جایزه بهترین فیلم‌نامه گلدن گلوب ۲۰۲۱ شده، اثری است که بدون تکیه بر غافلگیری‌های داستانی، ارزشش را از مشاهده دقیق «نحوه کارکرد قدرت» در موقعیت بحران می‌گیرد و از همین مسیر، تماشاگر را وادار می‌کند درباره سازوکارهای پاسخ‌گویی و مرزهای قانون دوباره فکر کند.



جانشینی

کارگردان: جسی آرمسترانگ

محصول سال: ۲۰۱۸ تا ۲۰۲۳

وقتی یک امپراتوری رسانه‌ای خانوادگی به نقطه‌ای می‌رسد که مسئله اصلی دیگر «رشد» نیست، بلکه «جانشینی» است، زبان خانواده شبیه زبان قرارداد می‌شود و هر رابطه به یک معامله با ریسک بالا تبدیل می‌گردد. مرورهای منتشر شده، این مجموعه را روایتی تند و دقیق از جدال قدرت در دل یک خانواده بسیار ثروتمند می‌دانند که روابطش با وفاداری‌های شکننده و خیانت‌های پنهان پیش می‌رود و بدون توضیح مستقیم، قواعد بازی را نشان می‌دهد. در این جهان، نزاع‌ها بیشتر با کلمات تیز، تحقیرهای سریع و جنگ روانی پیش می‌روند تا با درگیری آشکار، و همین لحن سرد و بی‌رحم، تصویر پرکشش سریال از ثروت و نفوذ را می‌سازد. مجموعه تلویزیونی آمریکایی «Succession» که توسط جسی آرمسترانگ برای HBO ساخته شده، از همان ایده ساده‌ای شروع می‌کند که همه‌چیز را پیچیده می‌کند؛ یک امپراتوری رسانه‌ای خانوادگی روی مرز انتقال قدرت می‌ایستد و همان‌جا، خانواده به میدان رقابت تبدیل می‌شود. داستان درباره خاندان «روی» و شرکت عظیم «Waystar Royco» است؛ جایی که با تزلزل وضعیت پدر خانواده، لوگان روی، چهار فرزند بزرگسال او هر کدام با دستورکار و جاه‌طلبی خودشان وارد بازی می‌شوند و تصمیم‌های شرکتی، به‌سرعت رنگ شخصی می‌گیرد. روایت، بیشتر از اینکه دنبال توضیح باشد، روی «رفتار» تکیه می‌کند؛ ائتلاف‌های لحظه‌ای، جنگ‌های کلامی و تغییر آرایش قدرت در اتاق‌های جلسه و پشت درهای بسته. پخش سریال از سال ۲۰۱۸ آغاز شد و پس از چهار فصل در سال ۲۰۲۳ به پایان رسید. «جانشینی» در مراسم امی ۲۰۲۴، عنوان «بهترین سریال درام» را برای فصل چهارم و نهایی دریافت کرد. یکی از نگاه‌های پررنگ به این سریال، آن را «پرتره‌ای تلخ اما رضایت‌بخش از ثروت مدرن» می‌بینند؛ جایی که جاه‌طلبی در قالب زبان روزمره، شوخی‌های گزنده و تصمیم‌های لحظه‌ایِ مدیریتی خودش را نشان می‌دهد. نقطه قوت اثر در همین است که رقابت برای کنترل، فقط یک بحران شرکتی نیست و به‌سرعت به اخلاق، هویت و روابط خانوادگی سرایت می‌کند؛ انگار هر حرکت، همزمان یک تصمیم تجاری و یک ضربه عاطفی است. با همین نگاه، سریال با مقایسه‌هایی مثل «شاه‌لیر» به‌عنوان داستانی درباره جانشینی و خیانت خانوادگی معرفی می‌شود و از طنز بدبینانه، نوشتار تیز و بازی‌های قوی به‌عنوان ستون‌های جذابیتش یاد می‌شود.



جعلی

کارگردانان: راج و دی‌کی

محصول سال: ۲۰۲۳

پول تقلبی در این سریال نه فقط یک جرم، بلکه استعاره‌ای است از اقتصادی که در آن شکاف طبقات، فرد بااستعداد را از مسیر کار شرافتمندانه به سوی راه میان‌بُر هل می‌دهد. داستان در فضای پسادمونتایزیشن هند به گردش می‌افتد و نشان می‌دهد چگونه نیاز، وام و بازپرداخت‌های فرساینده می‌تواند به توجیه اخلاقی برای عبور از قانون بدل شود، در حالی‌که همزمان دستگاه دولت می‌کوشد «اعتماد به پول» را حفظ کند. همین تنش میان ضرورت و طمع، و همچنین بازیِ موش‌وگربه میان جعل‌کنندگان و نیروهای پیگیر، ستون اصلی حال‌وهوای سریال را می‌سازد.

«Farzi» یک مجموعه هندی ژانر تریلر جنایی با رگه‌های کمدی سیاه است که توسط زوج فیلم‌ساز راج و دی‌کی خلق و کارگردانی شده و در سال ۲۰۲۳ در سرویس Prime Video منتشر شد. در معرفی رسمی، «سانی» هنرمند جوانی است که با ساخت اسکناس جعلی بی‌نقص وارد جهان پرریسک جعل می‌شود و در سوی دیگر «مایکل» افسر یک واحد ویژه با روش‌های نامتعارف می‌کوشد با این تهدید مقابله کند. روایت با یک تعقیب‌وگریز پیش می‌رود که پای شبکه‌های زیرزمینی را هم وسط می‌کشد. این مجموعه هشت قسمتی است و اپیزودها نزدیک به یک ساعت‌اند. این مجموعه با فرو رفتن در دنیای تیره پول‌های تقلبی و نمایش جزئیات دقیق خلق و توزیع اسکناس‌ها، شبکه‌ای از شخصیت‌ها و سازوکارهای اقتصاد زیرزمینی را ترسیم می‌کند و به جای لو دادن پایان، روی پیامدهای این بازی تمرکز دارد.

در نقدها، نقطه قوت سریال در این دیده می‌شود که جعل پول را صرفاً یک خلاف هیجان‌انگیز نمی‌سازد، بلکه آن را به پرسشی درباره «اعتماد» و کارکرد اقتصاد روزمره تبدیل می‌کند؛ اینکه وقتی ارزش پول به یک تصویر و قرارداد جمعی وابسته است، دست‌کاری همان تصویر چه موجی در جامعه می‌اندازد. همین نگاه باعث می‌شود روایت، همزمان درباره وسوسه ثروت سریع و درباره سازوکارهایی باشد که مرز میان اقتصاد رسمی و زیرزمینی را شکل می‌دهند، و از دل یک داستان جنایی، تصویری از فشارهای اجتماعی و تصمیم‌های پرهزینه ارائه کند. نتیجه سریالی است درباره قدرت پول و شکنندگی اعتماد عمومی؛ جایی که شک و بی‌اعتمادی تا سطح اسکناسی که در کیف پول می‌ماند، وارد زندگی روزمره می‌شود.



میلیاردرها

کارگردانان: برایان کوپلمن، دیوید لوین و اندرو راس سورکین

محصول سال: ۲۰۱۶ تا ۲۰۲۳

در مناسبات قدرتِ اقتصادی، پول فراتر از یک رقم در حساب عمل می‌کند و به ابزاری برای نفوذ، ایجاد حاشیه امن، و حتی جهت‌دهی به روایتِ «حق» و «قانون» تبدیل می‌شود. «Billions» روی همین نقطه دست می‌گذارد و از دل جنگ فرساینده میان سرمایه‌گذاری‌های پرریسک و دستگاه تعقیب قضایی، نشان می‌دهد چگونه مرز میان فرصت‌طلبی و تخلف، در منطقه‌ای خاکستری جابه‌جا می‌شود. فضای سریال پر از معامله‌های پشت‌پرده، بازی‌های روانی و چانه‌زنی‌های حقوقی است. جایی که هر طرف با هوش، نفوذ و شبکه ارتباطی‌اش تلاش می‌کند دیگری را زمین بزند و پرسش اصلی مدام تکرار می‌شود: «قدرت واقعاً چقدر می‌ارزد؟»

«Billions» مجموعه‌ای آمریکایی است که خالقانش برایان کوپلمن، دیوید لوین و اندرو راس سورکین هستند و در قالب ۷ فصل از ۲۰۱۶ تا ۲۰۲۳ پخش شد. نقطه شروع روایت، یک بازی «شکار و شکارچی» است؛ دادستانی جاه‌طلب به نام چاک رودز با کارنامه‌ای دست‌نخورده در پرونده‌های معاملات نهانی، به‌تدریج سراغ بابی اکسلرود می‌رود، مدیر صندوق پوشش ریسک فوق‌ثروتمندی که قدرتش از سرعت تصمیم‌گیری، شبکه اطلاعات و توان شکل‌دادن به قواعد بازی می‌آید. گره اصلی زمانی تندتر می‌شود که همسر چاک، وندی رودز، همزمان در شرکت اکسلرود نقش «مربی عملکرد» (Performance Coach) را دارد و حاضر نیست به خاطر کارزار قضایی همسرش از حرفه‌اش کنار بکشد؛ بنابراین تعارض به‌جای دو جبهه جدا، در یک مثلث خصوصی–حرفه‌ای پیش می‌رود و مرزهای وفاداری دائماً جابه‌جا می‌شود. با جلو رفتن فصل‌ها، سریال از یک دوئل ساده فاصله می‌گیرد و به یک روایت چندمهره‌ای تبدیل می‌شود که در آن بازیگران تازه و منطق‌های تازه وارد می‌شوند و میدان رقابت از پرونده‌های مشخص به معماری نفوذ و ائتلاف‌ها گسترش پیدا می‌کند. از نظر لحن، برخی منتقدان تأکید کرده‌اند سریال بیش از آن‌که قصد ارائه تحلیل عمیق از سرمایه‌داری متأخر داشته باشد، عمداً سرگرم‌کننده و پرانرژی است و از جزئیات دنیای مرفه و خودشیفته وال‌استریت تغذیه می‌کند. همچنین راهنماهایی منتشر شده‌اند که اصطلاحات و ترفندهای رایج سریال را توضیح می‌دهند و فهم سازوکارهای مالی و حقوقیِ آن را آسان‌تر می‌کنند. در این راهنماها به موضوعاتی مثل معاملات و پرونده‌های سوءاستفاده از اطلاعات محرمانه پرداخته می‌شود و نشان داده می‌شود این عناصر چگونه پیش‌برنده درام‌اند.

پادکست فیوز

صدایی برای انفجار سکوت‌های ذهنی

پادکست «فیوز» به میزبانی آرش نعل‌چگر، مجموعه‌ای از گفتگوهای عمیق و تفکربرانگیز است که با هدف ایجاد درک تازه‌ای از تجربه انسانی، حرفه‌ای و اجتماعی تولید می‌شود. این پادکست با شعار «قراره فیوزتون رو بیرونیم» تلاش می‌کند مخاطب را با روایت‌هایی مواجه کند که زاویه دید او را نسبت به جهان پیرامون تغییر دهد. محتوای اپیزودهای پادکست «فیوز» را می‌توان در دو بخش کلی طبقه‌بندی کرد. بخش نخست، گفت‌وگو با افرادی از حرفه‌ها و تخصص‌های گوناگون است که در آن مهمانان، مسیر حرفه‌ای، تجربه‌ها و چالش‌های خود را روایت می‌کنند. بخش دوم، اپیزودهای «رفلکس» هستند که به‌صورت مونولوگ ارائه می‌شوند. در این قسمت‌ها، میزبان به بررسی موضوعاتی می‌پردازد که به تحلیل فرآیندهای ذهنی و عملی پشت انتخاب‌ها و تصمیم‌های مهم مربوط می‌شوند. این اپیزودها همچنین به تشریح و واکاوی مسائل روز و موضوعات بحث‌برانگیز می‌پردازند و تلاش می‌کنند با نگاهی تحلیلی، زمینه‌ای برای تأمل و بازاندیشی در برخی از مهم‌ترین مسائل فردی و اجتماعی فراهم کنند.

اپیزودهای پیشنهادی

پرونده بررسی نظام‌های سیاسی



اپیزود «پرونده بررسی نظام‌های سیاسی» نقطه آغاز مجموعه‌ای تحلیلی در پادکست فیوز است که با هدف ایجاد درکی روشن‌تر از ساختارهای حکومت‌داری و سازوکار قدرت تولید شده‌است. این اپیزود، به‌عنوان مقدمه این پرونده، تلاش می‌کند ضرورت شناخت دقیق نظام‌های سیاسی را توضیح دهد و نشان دهد چرا بسیاری از مفاهیم رایج، بدون درک عمیق و صرفاً بر اساس برداشت‌های سطحی مورد قضاوت قرار می‌گیرند. در این روایت، میزبان با طرح پرسش‌هایی بنیادین، مخاطب را به تأمل درباره ماهیت قدرت، نحوه توزیع آن و تأثیر مستقیم ساختارهای سیاسی بر زندگی روزمره دعوت می‌کند. هدف این مجموعه نه دفاع از یک مدل خاص، بلکه ایجاد بستری برای فهم واقع‌بینانه‌تر از انواع نظام‌های حکومتی است. این اپیزود در واقع مقدمه‌ای برای مجموعه‌ای است که در ادامه، به‌صورت جداگانه و تحلیلی، انواع مختلف نظام‌های سیاسی را بررسی خواهد کرد تا امکان مقایسه و درک دقیق‌تر آن‌ها فراهم شود.

علی شاهی – وقتی اطاعت راحت‌تر از فکرکردن است



پادکست فیوز در این اپیزود به گفت‌وگویی عمیق با علی شاهی، نویسنده، مترجم و پژوهشگر فلسفه، درباره یکی از بنیادی‌ترین مفاهیم اندیشه سیاسی یعنی توتالیتاریسم می‌پردازد. در اینجا توتالیتاریسم نه صرفاً به‌عنوان یک نظام حکومتی، بلکه به‌عنوان شیوه‌ای از تفکر، نوعی رابطه با قدرت و حتی سبک خاصی از زیستن مورد بررسی قرار می‌گیرد. این گفتگو با ارجاع به اندیشه‌های هانا آرنت، مفاهیمی مانند «ابتذال شر»، نابودی ظرفیت تفکر، نقش ایدئولوژی‌های فراگیر، و اهمیت روایت‌سازی و انزوا در شکل‌گیری نظام‌های تمامیت‌خواه را تحلیل می‌کند. همچنین این پرسش مطرح می‌شود که آیا توتالیتاریسم تنها به ساختارهای سیاسی محدود است، یا می‌تواند در فرهنگ، روابط انسانی و حتی ذهن افراد نیز شکل بگیرد. این اپیزود تلاشی است برای فهم لحظه‌ای که انسان مسئولیت اندیشیدن را واگذار می‌کند و آزادی را با آسودگی اطاعت جایگزین می‌کند؛ روایتی فلسفی درباره نسبت میان تفکر، قدرت و امکان مقاومت در جهان معاصر.

امیر گیلان‌پور – رفتن به مدرسه به شیوه امروز، آینده‌ای ندارد



در این اپیزود از پادکست فیوز گفت‌وگویی با امیر گیلان‌پور، از چهره‌های فعال در بازاندیشی نظام آموزشی، در باب نقد ساختار سنتی آموزش و بررسی امکان‌های آینده یادگیری شکل می‌گیرد. در این گفتگو، گیلان‌پور با تکیه بر تجربه مدرسه‌داری، فعالیت‌های فناورانه و پژوهش در حوزه آموزش، به این پرسش می‌پردازد که چرا سیستم آموزشی مبتنی بر حافظه و آزمون، توانایی کشف استعدادهای واقعی را ندارد و نمی‌تواند پاسخگوی نیازهای جهان امروز باشد. این اپیزود همچنین به نقش فناوری، به‌ویژه هوش مصنوعی، در طراحی مسیرهای یادگیری شخصی‌سازی‌شده می‌پردازد؛ رویکردی که به‌جای یکسان‌سازی تجربه آموزش، بر شناخت توانمندی‌های منحصربه‌فرد هر فرد تأکید دارد. گیلان‌پور با روایت تجربه طراحی زیرساخت‌های آموزشی نوین، تصویری از آینده‌ای ارائه می‌دهد که در آن آموزش نه بر حفظ اطلاعات، بلکه بر کشف استعداد و توسعه مسیرهای فردی استوار است.

پرونده

بررسی تحلیلی مسائل روز اقتصاد ایران



بنگاه‌های اقتصادی زیر آتش دشمن

فعالان اقتصادی و اعضای هیئت نمایندگان اتاق تهران از تاب‌آوری کسب‌وکارها در شرایط بحران می‌گویند

فرمول تاب‌آوری بنگاه‌ها

حمایت از تولید و تجارت در شرایط بحرانی و جنگی چه مختصاتی دارد؟

مریم بابایی
پژوهشگر اقتصادی

جنگی که از ماه‌ها پیش زمزمه آن شـــنیده می‌شـــد، نهم اسفندماه ۱۴۰۴ آغاز شد. ادامه یافتن جنگ به بیش از ۴۰ روز، مستقیماً تولید و تجارت ایران را نشانه گرفت و بنگاه‌های اقتصادی را در وضعیت بی‌سابقه‌ای قرار داد. حملات موشکی منجر به آسیب به واحدهای صنعتی و خدماتی شد و توقف تولید در بنگاه‌هایی را به دنبال داشت که پیش از این نیز به دلیل محدودیت‌های ساختاری اقتصاد، مشکلات اقتصاد کلان، بی‌ثباتی، تحریم، محدودیت‌های سیاسی و سیاستگذاری‌های غلط اقتصادی، با مشکلات عدیده‌ای روبه‌رو بودند. ادامه این وضعیت در کنار محدودیت اینترنت بین‌الملل، باعث شد در همان روزهای پایانی سال ۱۴۰۴، تعدیل نیروی گسترده‌ای صورت بگیرد و در شرایط تورمی، بخش زیادی از نیروی کار بیکار شود و قدرت خرید مصرف‌کننده بیش از پیش کاهش یابد. برآوردها حاکی از این است که تنها در استان تهران، ۲۰۸ واحد صنعتی مستقر در نواحی صنعتی خسارت دیده‌اند و به ۹۷ واحد نیز کمتر از یک میلیارد تومان آسیب وارد شده است. آثار این خسارت‌ها دومینووار، هزینه‌های مضاعفی برای تولیدکننده و مصرف‌کننده به دنبال دارد.

اما در شرایطی که تصویر روشنی از آینده جنگ و نتیجه مذاکرات سیاسی نمی‌توان ارائه داد؛ اولویت و مطالبه اصلی بنگاه‌ها و فعالان اقتصادی برای بقا و چرخاندن اقتصاد در بحران چیست؟ مدیریت اقتصادی در شرایط جنگی و پساجنگی چه الزاماتی دارد و سیاست حمایتی بهینه برای حمایت از بنگاه‌ها و ماندن در مدار تولید به منظور تامین نیازهای کشور چگونه باید تعریف و اجرا شود.

فعالان اقتصادی با توصیف شـــرایط موجود و چالش‌هایی نظیر تخریب گســـترده زیرســـاخت‌ها، افت ســـرمایه‌گذاری، افزایش نرخ بیکاری، اختلال در زنجیره‌های تأمین و کاهش سطح اعتماد عمومی، بر ضرورت تحول نظام حکمرانی اقتصادی ایران برای گذر از این بحران تاکید دارند. به اعتقاد آنها، تجربه جنگ ۱۲ روزه و جنگ اخیر نشان داد که هرچه لایه‌های فعالیت‌های دولت کم‌تر باشد، کارها سریع‌تر و بهتر دنبال می‌شود و نقش دولت باید محدود به تسهیل‌گری و سیاست‌گذاری شود و مبتنی بر اعتماد به بخش خصوصی برای ایفای نقش راهبردی در شرایط فعلی باشد.

بخش خصوصی تاکید دارد تداوم فعالیت بنگاه‌ها در شـــرایط جنگی، نیازمند حمایت فوری دولت در تامین نقدینگی و مواد اولیه اســـت. تامین سرمایه در گردش، تســـهیل ایفای تعهدات در حوزه‌های بیمه و مالیات و همچنین تقویت زیرســـاخت‌های لجســـتیکی از مهم‌ترین عوامل حفظ تاب‌آوری بنگاه‌های اقتصادی و از اصلی‌ترین مطالب این بخش اســـت. ارزیابی‌ها نشان می‌دهد یکی از مهم‌ترین مسیرها برای کاهش آثار منفی شرایط فعلی، کاهش هزینه‌ها از طرف دولت به بنگاه‌ها و تسهیل جدی روزنه‌های صادراتی است و سازوکارهای مالیات‌ستانی، رفع تعهد، عوارض صادراتی، ثبت سفارش و... باید منطبق بر چارچوب‌های واقع‌بینانه شرایط جنگ تنظیم‌گری شود

الزامات مدیریت اقتصادی در شرایط جنگی

مرکز پژوهش‌های اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران در گزارشی با عنوان «مدیریت اقتصادی در شرایط جنگی» با یادآوری اینکه اقتصاد یک کشور در شرایط جنگی با مجموعه‌ای از اختلالات هم‌زمان در حوزه‌های مالی، تولیدی، نهادی و اجتماعی مواجه می‌شود، اقدامات اقتصادی در مرحله مدیریت بحران جنگ را در چهار حوزه اصلی شامل «حفظ مدیریت اقتصاد کلان و تداوم عملکرد دولت»، «حمایت از خانوارهای آســـیب‌پذیر»، «حفظ و بازگرداندن خدمات زیرساختی حیاتی» و «حفظ ظرفیت تولیدی اقتصاد» قابل دسته‌بندی دانست. این گزارش در تشریح اقدامات ضروری برای حفظ مدیریت اقتصاد کلان و تداوم عملکرد دولت، مواردی نظیر استمرار فعالیت نظام بانکی، حفظ جریان‌های مالی و تداوم پرداخت‌های عمومی را از جمله اقداماتی برشمرده که برای جلوگیری از فروپاشی ظرفیت حکمرانی اقتصادی ضروری تلقی می‌شود. گسترش برنامه‌های حمایـــت اجتماعی، ارائه کمک‌های نقدی، تقویت نظام‌هـــای حمایت اجتماعی برای حمایت از خانوارهای آسیب‌پذیر، حفظ دسترسی به خدمات سلامت و تأمین نیازهای اساسی جمعیت از محورهایی اســـت که در زمینه حمایت از خانوارهای آســـیب‌پذیر در دوران جنگ از سوی مرکز پژوهش‌های اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران پیشنهاد شده است.

این گزارش درباره حفظ و بازگرداندن خدمات زیرساختی حیاتی در دوران جنگ نیز تاکید کرده است: زیرساخت‌هایی مانند انرژی، حمل‌ونقل، آب و ارتباطات ستون فقرات فعالیت اقتصادی را تشکیل می‌دهند و اختلال در آن‌ها می‌تواند فعالیت تولیدی و تجاری را به طور کامل مختل کند. از این رو، در شرایط جنگی تعمیر فوری زیرساخت‌های آسیب‌دیده، تأمین منابع مالی برای تداوم فعالیت شرکت‌های خدماتی و حفظ عملکرد شبکه‌های زیرساختی از اولویت‌های اصلی سیاست‌گذاری اقتصادی محسوب می‌شود.

حفظ ظرفیت تولیدی اقتصاد نیز به عنوان یکی از حوزه‌های اصلی اقدامات اقتصادی در مرحله مدیریت بحران جنگ است بنابراین سیاست‌های اقتصادی باید بر جلوگیری از ورشکستگی بنگاه‌های قابل دوام، تسهیل دسترسی آن‌ها به منابع مالی و کاهش فشارهای مقرراتی و مالیاتی تمرکز داشته باشند.

مرکز پژوهش‌های اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشـــاورزی ایران در ادامه گزارش راهبردی «مدیریت اقتصادی در شـــرایط جنگی» به تشریح چارچوب سیاســـتی حفظ ظرفیت تولیـــد اقتصادی و ارائـــه راهکارهای پیشـــنهادی برای حفظ ظرفیت تولیدی اقتصادی و عدم خروج بنگاه‌ها از چرخه فعالیت پرداخته است.

> برآوردها حاکی از این است که تنها در استان تهران، ۲۰۸ واحد صنعتی مستقر در نواحی صنعتی خسارت دیده‌اند

چارچوب سیاستی حفظ ظرفیت تولید اقتصادی در کوتاه‌مدت

با توجه به محدودیت منابع مالی دولت و شـــدت عدم‌اطمینان در اقتصاد جنگی، مـــداخلات برای حفظ ظرفیت تولید اقتصادی نمی‌تواند به‌صورت گســـترده و بدون اولویت‌بندی اجرا شود. بنابراین لازم است سیاست‌های حمایتی بر اساس مجموعه‌ای از معیارهای مشخص طراحی شوند تا منابع حمایتی محدود دولت به بنگاه‌هـــا و بخش‌هایی اختصاص یابد که تداوم فعالیت آن‌ها بیشـــترین نقش را در حفظ ظرفیت تولید، ثبات بازارها و جلوگیری از گسترش اختلالات اقتصادی ایفا می‌کند. بر همین اســـاس، اولین گام برای طراحی یک بسته سیاستی کارآمـــد، انتخاب معیارهایی برای اولویت‌بندی حمایت از بنگاه‌ها در کوتاه‌مدت و با هدف حفظ ظرفیت تولید در شرایط جنگی است.

ابتدا باید به این نکته توجه داشت که سیاست‌ها و سازوکارهای مدیریت اقتصادی برای حفظ ظرفیت تولید در زمان جنگ به‌شدت به ماهیت و افق زمانی جنگ وابسته است. در مراحل اولیه یک درگیری کوتاه‌مدت، بنگاه‌ها معمولاً با اتکا به ذخایر مالی، شبکه‌های تأمین موجود و انعطاف‌پذیری عملیاتی خود قادرند فعالیت اقتصادی را تا حدی حفظ کنند و در نتیجه سیاست‌های دولت بیشتر بر مدیریت شوک‌های فوری متمرکز می‌شود. اما در جنگ‌های طولانی و فرسایشـــی، این ظرفیت‌های درونی به‌تدریج فرسوده شـــده و اختلالات ساختاری در بازارها، زنجیره‌های تأمین، نیروی کار و زیرساخت‌ها پدیدار می‌شود. در چنین شرایطی، حفظ ظرفیت

در شرایط جنگی، یکی از ابزارهای مهم سیاست‌گذاری برای جلوگیری از تعطیلی بنگاه‌ها، کاهش فشار هزینه تولید از طریق تعویق یا تعدیل موقت پرداخت‌های دولتی است. در چنین شرایطی، اگر تعهدات مالی آن‌ها نسبت به دولت از جمله مالیات‌ها، حق بیمه‌های اجتماعی، عوارض و سایر پرداخت‌های الزامی بدون انعطاف ادامه یابد، بخش مهمی از منابع نقدی بنگاه‌ها به جای تأمین هزینه‌های عملیاتی صرف پرداخت تعهدات دولتی خواهد شد

تولید مستلزم مداخله فعال دولت است تا بنگاه‌ها بتوانند مدل‌های کسب‌وکار خود را با شرایط اقتصاد جنگی سازگار کنند و استمرار فعالیت تولیدی تضمین شود.

بر این اســاس، در چارچــوب چنین تفکیکی میان مراحل مختلف جنگ، در گام نخســت سیاســت‌های حمایتی دولت باید با تمرکز ویژه بر بنگاه‌های کوچک و متوسط طراحی شود. این بنگاه‌ها اگرچه ستون اصلی اشتغال و فعالیت اقتصادی محسوب می‌شوند اما در مقایسه با بنگاه‌های بزرگ از ذخایر مالی نامناســب (به ویژه با توجه به شوک هزینه‌ای ناشی از تغییر نرخ ارز پیش از آغاز جنگ)، دسترسی محدود به منابع اعتباری و انعطاف‌پذیری کمتری در مواجهه با شوک‌های شدید برخوردارند. در نتیجه، شوک‌های اولیه ناشی از جنگ می‌تواند بسیار سریع‌تر به توقف فعالیت آن‌ها منجر شود. بنابراین، تمرکز اولیه سیاست‌های اقتصادی بر تثبیت فعالیت بنگاه‌های کوچک و متوسط، در عمل به معنای حفاظت از هسته عملیاتی اقتصاد و جلوگیری از فروپاشی ظرفیت‌های تولیدی در دوره شوک اولیه جنگ است.

علاوه بر اندازه بنگاه، معیار مهم دیگر برای تعیین اولویت سیاست حمایتی در کوتاه‌مدت، میزان اهمیت بنــگاه در تداوم زنجیره‌های تأمین و تأمین کالاها و خدمات حیاتی اقتصاد است. در شرایط جنگی، هدف اصلی سیاست اقتصادی حفظ حداکثر ظرفیت تولید و جلوگیری از اختلال در گردش کالا و خدمات است؛ بنابراین بنگاه‌هایی که نقش گلوگاهی در زنجیره‌های تأمین دارند یا در تأمین زیرساخت‌ها و نیازهای ضروری اقتصاد فعالیت می‌کنند، باید در اولویت حمایت قرار گیرند. این دســته می‌تواند شــامل بنگاه‌های فعال در حوزه‌هایی مانند تولید کالاهای اساسی، حمل ونقل و لجستیک، انبارداری و توزیع، فرآوری اولیه محصولات کشاورزی باشد. استمرار فعالیت این بنگاه‌ها از یکسو از کمبود کالاهای اساسی جلوگیری می‌کند و از سوی دیگر، اختلال به سایر بخش‌های اقتصادی سرایت نمی‌کند.

در چارچــوب اقدامات مربوط به حفظ ظرفیت تولیدی اقتصاد یکی از اصول مهم سیاست‌گذاری آن اســت که حمایت‌های اقتصادی به‌گونه‌ای هدف‌گذاری شوند که از خروج بنگاه‌های قابل دوام از چرخه تولید جلوگیری شود. به بیان دیگر، تفاوت مهمی میان بنگاه‌های غیرقابل دوام و بنگاه‌های قابل دوام وجود دارد. بنگاه‌های قابل دوام به بنگاه‌هایی اطلاق می‌شــود که در شرایط عادی اقتصاد توانایی ادامه فعالیت، تولید و ایجاد ارزش افزوده را دارند و مدل کسب‌وکار آن‌ها از نظر اقتصادی پایدار است. بنابراین اگر این بنگاه‌ها در دوره بحران به منابع مالی یا حمایت‌های سیاستی دسترسی پیدا کنند، قادر خواهند بود فعالیت تولیدی خود را ادامه دهند و پس از عبور از بحران نیز به فعالیت عادی بازگردند. بر همین اساس، یکی از اهداف مهم سیاست‌های اقتصادی در دوره جنگ آن است که از ورشکستگی زودهنگام این بنگاه‌ها جلوگیری شود.

در نتیجه، منطق این رویکرد سیاستی آن است که منابع حمایتی محدود دولت باید به گونه‌ای تخصیص یابد که بنگاه‌هایی که از نظر اقتصادی سالم و پایدار هستند اما در اثر اختلالات ناشی از جنگ با مشکل مواجه شده‌اند، بتوانند فعالیت خود را ادامه دهند. از شاخص‌های بنگاه‌های فعال و قابل دوام می‌توان به عملکرد مالیاتی و بیمه‌ای این بنگاه‌ها در سنوات گذشته اشاره کرد. طبیعتاً بنگاه‌های غیرفعال در سال‌های قبل هم دارای عملکرد مالیاتی و بیمه‌ای نیستند.

یکی دیگر از معیارهای مهم برای تعیین اولویت حمایت در شرایط جنگی، اهمیت بنگاه در اشتغال است. در اقتصاد جنگی، حفظ ثبات اجتماعی و جلوگیری از شوک‌های گسترده در بازار کار نیز همانند حفظ ســطح تولید اهمیت دارد. بنگاه‌هایی که تعداد زیادی نیروی کار را به‌کار گرفته‌اند، در صورت توقف فعالیت می‌توانند به سرعت موجی از بیکاری ایجاد کنند. در چنین شرایطی، تعطیلی بنگاه‌ها می‌تواند فشار مضاعفی بر ساختار اجتماعی وارد کند.

بر این اســاس، مهم‌ترین اولویت‌های سیاست حمایتی در کوتاه‌مدت را می‌توان به شرح زیر جمع‌بندی کرد:

- تمرکز بر بنگاه‌های کوچک و متوسط
- حمایت از بنگاه‌های دارای نقش گلوگاهی در زنجیره‌های تأمین
- اولویت دادن به بنگاه‌های قابل دوام از نظر اقتصادی
- حفظ بنگاه‌های با ضریب اشتغال بالا.

با توجه به این چارچوب اولویت‌بندی، مؤثرترین سیاست‌های کوتاه‌مدت اقتصادی برای حفظ تولید بنگاه‌ها در شرایط جنگی را می‌توان به صورت زیر طبقه‌بندی کرد:

تأمین نقدینگی و سرمایه در گردش بنگاه‌ها

برای تحقق سیاست حفظ جریان نقدینگی و تأمین سرمایه در گردش بنگاه‌ها در شرایط جنگی، دولت باید مجموعه‌ای از ابزارها را فعال کند. موفقیت این سیاســت زمانی حاصل می‌شــود که مداخلات دولت سریع، هدفمند و موقت باشند و مستقیماً به کاهش شکاف نقدینگی کوتاه‌مدت بنگاه‌ها منجر شوند.

در شــرایط جنگی، یکی از ابزارهای مهم سیاســت‌گذاری برای جلوگیری از تعطیلی بنگاه‌ها، کاهش فشار هزینه تولید از طریق تعویق یا تعدیل موقت پرداخت‌های دولتی است. در چنین شرایطی، اگر تعهدات مالی آن‌ها نســبت به دولت از جملــه مالیات‌ها، حق بیمه‌های اجتماعی، عوارض و ســایر پرداخت‌های الزامی بدون انعطاف ادامه یابد، بخش مهمی از منابــع نقدی بنگاه‌ها به جای تأمین هزینه‌های عملیاتی صرف پرداخت تعهدات دولتی خواهد شد. این امر می‌تواند بحران نقدینگی بنگاه‌ها را تشدید کند. از این رو، یکی از سیاســت‌های متداول در اقتصادهای درگیر بحران، اعطای مهلت یا تعویق در پرداخت تعهدات مالی بنگاه‌ها به دولت است. این سیاست در واقع نوعی تسهیل مالی غیرمستقیم محسوب می‌شود که بدون نیاز به پرداخت مستقیم منابع بودجه‌ای، بخشی از فشار مالی کوتاه‌مدت بر بنگاه‌ها را کاهش می‌دهد و به آن‌ها اجازه می‌دهد منابع نقدی خود را برای حفظ تولید، پرداخت دستمزدها و تأمین مواد اولیه استفاده کنند.

> **لازم است سیاست‌های حمایتی بر اساس مجموعه‌ای از معیارهای مشخص طراحی شوند تا منابع حمایتی محدود دولت به بنگاه‌ها و بخش‌هایی اختصاص یابد که تداوم فعالیت آن‌ها بیشترین نقش را در حفظ ظرفیت تولید، ثبات بازارها و جلوگیری از گسترش اختلالات اقتصادی ایفا می‌کند**

تضمین تداوم تأمین انرژی و برق

سیاست تضمین تداوم تأمین انرژی برای بنگاه‌های تولیدی در شرایط جنگی از آن جهت اهمیت دارد که اختلال در زیرســاخت انرژی به توقف تولید صنعتی منجر نشــود. چراکه حملات به زیرساخت‌های انرژی می‌تواند در مدت کوتاهی بخش بزرگی از ظرفیت تولید را مختل کند؛ بنابراین سیاست انرژی در شــرایط جنگی عملاً به یک سیاست صنعتی اضطراری تبدیل می‌شود.

حفظ جریان لجستیک و زنجیره تأمین

اختلال در مسیرهای حمل‌ونقل، تخریب زیرساخت‌های لجستیکی، بسته شدن بنادر و ایجاد گلوگاه‌های مرزی از مهم‌ترین عواملی هستند که حتی در صورت فعال بودن خطوط تولید، امکان ادامه فعالیت اقتصادی بنگاه‌ها را محدود می‌کنند. در چنین شرایطی هدف سیاست‌گذار باید حفظ پیوستگی جریان مواد اولیه و کالاهای نهایی در زنجیره تولید باشد.

تثبیت تقاضا از طریق خریدهای دولتی

در شرایط جنگی، یکی از مهم‌ترین ابزارهای دولت برای جلوگیری از کاهش شدید تولید بنگاه‌ها، تثبیت تقاضا از طریق سیاســت‌های خرید دولتی و تقویت نقش دولت به عنوان خریدار نهایی است. شوک جنگی علاوه بر اختلال در عرضه از طریق کاهش تقاضای مؤثر نیز به بخش تولید منتقل می‌شــوند. کاهش درآمد خانوارها، نااطمینانی اقتصادی، اختلال در بازارهای صادراتی و تعویق ســرمایه‌گذاری بخش خصوصی باعث می‌شود بنگاه‌ها با کاهش شدید سفارشات مواجه شوند. در چنین شرایطی حتی بنگاه‌هایی که از نظر فنی و مالی قادر به تولید هستند، به دلیل نبود تقاضای کافی ناچار به کاهش تولید یا تعطیلی می‌شوند. از این رو، دولت می‌تواند با استفاده از ابزار خریدهای عمومی نقش مهمی در حفظ سطح فعالیت اقتصادی ایفا کند و از طریق ایجاد تقاضای پایدار برای محصولات داخلی، ظرفیت تولید بنگاه‌ها را حفظ کند.

بنگاه‌ها زیر فشار جنگ، تورم و رکود

الزامات تاب‌آوری مالی بنگاه‌ها در طوفان همزمان رکود، تورم و جنگ



فریال مستوفی
نایب‌رئیس اتاق تهران

ترکیب شـــرایط وخیم اقتصادی از منظر رکود و تـــورم، به‌ویژه در نیمه دوم ســـال ۱۴۰۴، همراه با شرایط جنگی اخیر، بحران مالی و نقدینگی بنگاه‌ها را تشدید کرده است. در چنین وضعیتی، تقویت تاب‌آوری مالی کسب‌وکارها دیگر یک انتخاب راهبردی نیست، بلکه ضرورتی انکارناپذیر برای بقا و ادامه فعالیت اســـت. داده‌های موجـــود در این زمینه گویای واقعیت‌های هشداردهنده‌ای است:

بر اساس آخرین گزارش مرکز آمار ایران از شاخص قیمت مصرف‌کننده در اسفند ۱۴۰۴، تورم ماهانه ۵٫۶ درصد، تورم نقطه‌به‌نقطه با رقم کم‌سابقه ۷۱٫۸ درصد، تورم اقلام خوراکی حدود ۱۱۳ درصد و تورم سالانه نیز با عبور از سطح روانی ۵۰ درصد به عدد ۵۰٫۶ درصد رسیده است.

تورم ماهانه در دی و بهمن ۱۴۰۴ به‌طور ناگهانی از حدود ۳ الی ۴ درصد به ۸ الی ۱۰ درصد (با اوج ۹٫۴ درصد) جهش کرد. همزمان، تورم نقطه‌به‌نقطه به ۶۸٫۱ درصد رسید و پس از یک دوره که زیر ۴۰ درصد قرار داشـــت، طی یک سال تقریباً دو برابر شد. از سوی دیگر، شـــاخص قیمت تولیدکننده (PPI) در فصل پاییز ۱۴۰۴ رشد ۱۳٫۸ درصدی را نشـــان می‌دهد؛ در حالی که این رشد در تابستان ۱۰٫۲ درصد و در بهار ۶٫۵ درصد بود. بنابراین طی بازه‌ای بسیار کوتاه (تنها دو فصل)، مقادیر این شاخص بیش از دو برابر شده است.

آخرین گزارش بانک مرکزی در آذرماه ۱۴۰۴ نیز حکایت از آن دارد که PPI نسبت به ماه قبل ۴٫۷ درصد و نسبت به ماه مشابه سال قبل ۶۰٫۶ درصد رشـــد داشته است، در حالی که در آذرماه ۱۴۰۳ رشد ماهانه ۲٫۸ درصد و رشـــد سالانه ۲۵٫۹ درصد بود. این شاخص طی یک سال بیش از دو برابر شده است. نکته قابل توجه آنکه PPI یک شاخص پیش‌نگر و هشداردهنده برای سطوح بالاتر قیمت کالاها و تورم آتی مصرف‌کننده محسوب می‌شود؛ بنابراین فشار هزینه‌های تولید که با سرعت به سمت سبد خانوار منتقل می‌شود، از عوارض جدی و هشداردهنده جهش تورم تولیدکننده اســـت. علاوه بر این موارد، وقوع جنگ و حملات غیرقابل توجیه به زیرساخت‌های نیروگاهی، انستیتو پاستور، پل‌ها و کارخانجات غیرنظامی، نه تنها نبود مرزهای اخلاقی را آشکار ساخته، بلکه احتمال تشدید و تداوم ابهامات و عدم‌قطعیت‌ها از این ناحیه را افزایش می‌دهد.

عوارض ناشی از شرایط جنگی، تورمی و رکودی برای بنگاه‌ها

در این شرایط که جنگ، تورم و رکود به طور همزمان بر اقتصاد فشار می‌آورند، بنگاه‌ها معمولاً با تشدید مسائل مرتبط با تامین نقدینگی و موضوعات مالی مواجه می‌شوند؛ افزایش قیمت مواد اولیه و هزینه خرید ملزومات تولید، افزایش نیاز به سرمایه در گردش، کاهش ظرفیت تولید، افزایش هزینه مستقیم مالی و افزایش بهای تمام شده محصولات، از آثار مستقیم این شرایط برای بنگاه‌ها است.

همچنین طولانی شـــدن دوره وصول مطالبات، تاخیر احتمالی در دریافت مطالبات، بحران تامین مواد اولیه و عدم ایفای تعهدات از سوی مشتریان، تشدید نیاز بنگاه به نقدینگی را در پی دارد. بنگاه‌ها معمولاً در چنین شرایطی سعی می‌کنند ریسک افزایش قیمت مواد اولیه در ماه‌های آتی را از طریق افزایش حجم خرید و انباشت موجودی انبار پوشش دهند؛ اما این سیاست خود نیاز به تامین نقدینگی بالا دارد و خروج وجه نقد از شرکت را تشدید می‌کند. بسیاری از بنگاه‌ها با هدف مدیریت و کاهش هزینه‌های جاری، ناچار به تعدیل نیرو می‌شوند. این امر به دلیل کاهش درآمد کارگـــران، تقاضای مصرف‌کننده و قدرت خرید جامعه را کاهش می‌دهد و چرخه معیوبی شـــکل می‌گیرد که مجدداً با توان بیشتری به افزایش تورم و تشدید رکود دامن می‌زند.

در این شرایط، اجرای طرح‌های توسعه در بنگاه‌ها (که در واقع همان تقویت تشکیل سرمایه در سطح ملی است) بسیار کمرنگ می‌شود و بستر رشد اقتصادی در سال‌های آتی را تضعیف می‌کند.

در سطح خانوار، با توجه به تثبیت تورم سه‌رقمی نقطه‌به‌نقطه در اقلام خوراکی و آشامیدنی و سهم بالای خوراکی از سبد خانوار که در بسیاری موارد غیرقابل حذف اســـت، سهم بیشتری از درآمد خانوار به این اقلام اختصاص می‌یابد. نتیجه آن کاهش مصرف و تقاضا برای ســـایر کالاها و خدمات نظیر لوازم خانگی، ملزومات، ســـفر و تفریح، پوشاک و کفش، آموزش و... خواهد بود. این تغییر رفتاری، رشد اقتصادی در بخش حقیقی را کاهش داده و بیکاری و رکود را افزایش می‌دهد.

به عبارت دیگر، کاهش تقاضا چرخه معیوبی میان خانوار و بنگاه ایجاد می‌کند که از یک سو درآمد بنگاه‌های تولیدی کاهش یافته و رکود تقویت می‌شـــود و از ســـوی دیگر خانوار با افزایش بیکاری، ادامه کاهش درآمد، بحران‌های خانوادگی و افزایش نارضایتی اجتماعی مواجه خواهد شد.

نکته مهم دیگر آنکه بانک‌ها به دلیل افزایش فشار تقاضای تسهیلات از یک سو و سیاســـت محدودکننده کنترل مقداری ترازنامه بانک‌ها از سوی دیگر، توانایی تامین نیازهای نقدینگی و سرمایه در گردش بنگاه‌ها را ندارند. تورم نقطه‌به‌نقطه ۷۲ درصد در مقایسه با نرخ بهره بدون ریسک حدود ۴۰ درصد (معاملات اسناد خزانه اسلامی -اخزا)، نرخ بهره حقیقی حدود منفی ۳۲ درصد را نشـــان می‌دهد که تعبیر آن وجود رانت بزرگ تســـهیلات بانکی برای دریافت‌کنندگان است. این وضعیت، تقاضا برای تســـهیلات را افزایش داده و فشـــار شدیدی بر منابع محدود بانکی وارد کرده و تخصیص منابع را با پیچیدگی‌های بسیار بیشتری همراه می‌سازد. افزون بر این، محدودیت تســـهیلات و نرخ‌گذاری دستوری، بانک‌ها را به شـــرط‌گذاری بر مانده و میانگین حساب جاری سوق می‌دهد و این امر جریان نقد شرکت‌ها را مختل کرده و تنش نقدینگی را تشدید می‌کند.

پیشنهادهای عملی برای افزایش تاب‌آوری

در چنین شرایطی، مدیران مالی و اعضای هیئت مدیره شرکت‌ها ناگزیرند بیش از گذشـــته تاثیر تورم، نرخ بهره حقیقی و مفروضات اقتصادی را بر تصمیمات مالی خود لحاظ کنند. با هدف ارتقای کیفیت تصمیمات مالی-اقتصادی، کاهش نیاز به وجه نقد (بدون آسیب به فعالیت‌های جاری شرکت)، افزایش تاب‌آوری بنگاه، بهبود فرآیندهای تجاری، کاهش عطش بنگاه برای وجه نقد در شـــرایط فعلی و جلوگیری از تشدید ریسک‌های

مدیران مالی و اعضای هیئت مدیره شرکت‌ها ناگزیرند بیش از گذشته تاثیر تورم، نرخ بهره حقیقی و مفروضات اقتصادی را بر تصمیمات مالی خود لحاظ کنند

تجاری و اعتباری، مجموعه‌ای از اقدامات زیر پیشنهاد می‌شود:

۱. استفاده از مشوق‌های قانونی مندرج در بسته مقاوم‌سازی اقتصاد ملی و دفاع غیرنظامی در شـرایط اضطراری ابلاغی ۱۹ اسفند ۱۴۰۴ بانک مرکزی از جملـه پرداخت ۷ درصد بدهی غیرجـاری و امهال بدهی غیرجاری، تمدید دوماهه سررسید مصوبات اعتباری (حد/سقف اعتباری)، افزایش پنجاه‌درصدی سـقف اعتبار بانکی واحدهای تولیدی و پیگیری سایر حمایت‌ها، مشوق‌ها و تخفیف‌های اعلامی.

۲. مدیریت دقیق مقادیر و نرخ موثر بدهی‌های شرکت از طریق کند کردن مسیر بازپرداخت بدهی‌های نسـبتاً ارزان‌تر شرکت بدون ایجاد ریسک اعتبـاری و اتخاذ تصمیمات دقیق‌تر مالی؛ در صورت انجام اسـتقراض جدید، حتماً هزینه مالی متناسب با بازده دارایی‌ها و سطح ریسک باشد و محاسبه نرخ موثر و سالانه شده تامین مالی در کلیه تصمیمات مرتبط با تامین نقدینگی صورت پذیرد. بنگاه‌ها در بحران نقدینگی به تامین مالی کوتاه‌مدت و پرهزینه روی می‌آورند و تعهدات سـنگین ایجاد می‌کنند. عدم محاسبه نرخ موثر، این وضعیت را به افزایش هزینه مالی و تشدید ریسک‌ها تبدیل می‌کند.

۳. ارزیابی و تحلیل دقیق اجزای مختلف چرخه گردش وجه نقد شرکت (Cash conversion cycle) و پایـش تغییـرات و دلایـل تغییرات و ارائه راهکارهای بهبود برای نسبت‌های مالی نظیر دوره تبدیل موجودی کالا، دوره وصول مطالبات و دوره تاخیر حساب‌های پرداختنی که تاثیر بسیار مهمی در کوتاه شدن دوره زمانی حبس ریال خواهد داشت و همزمان با چابکی بیشتر در فرآیندهای تولید و فروش، کاهش نیاز به نقدینگی جدید را در فرآیندهای تجاری شرکت در پی خواهد داشت.

۴. بررسـی دقیق علائم هشـداردهنده صورت‌های مالی (Red flag) در بازه‌های زمانی کوتاه‌تـر و انجام اقدامات درمانگری مالی به خصوص در صورت جریان وجه نقد شرکت‌ها؛ به عنوان مثال کاهش جریان نقد آزاد شرکت‌ها، منفی شدن و یا تضعیف معنادار جریان نقد عملیاتی و همچنین کاهش میزان جریان نقد عملیاتی به درآمدهای شرکت از جمله علایم هشداردهنده صورت جریان وجه نقد است که باید به صورت جدی مد نظر واقع شود.

۵. پرهیز از ایجاد مخارج سرمایه‌ای جدید برای طرح‌های توسعه بلندمدت که با خروج شدید جریان نقد همراه است.

۶. اقـدام به مدیریت تولید با در نظر گرفتن نـوع و بازار محصولات، با توجه به احتمال بالا برای کاهش تقاضا و تشدید رکود در محصولات غیر ضروری، رفاهی، شبه لوکس، خدماتی، پیمانکاری و صنعتی.

در همین راستا مرکز سـرمایه‌گذاری اتاق تهران، با هدف کمک به بنگاه‌ها برای افزایش تاب‌آوری مالی در شـرایط بحرانی کنونی، اقدام به تدوین و انتشـار چک‌لیسـت‌های تخصصی تاب‌آوری مالی کرده است. همچنین با راه‌اندازی رصدخانه مالی و سرمایه‌گذاری، مهم‌ترین اطلاعیه‌ها، بخشنامه‌ها، دسـتورالعمل‌ها، آیین‌نامه‌ها، مصوبات کارگروه‌های ویژه و ابلاغیه‌هایی که مستقیماً بر تامین مالی، نقدینگی، بازپرداخت تعهدات و سرمایه‌گذاری کسب‌وکارها اثر می‌گذارند، گردآوری و به اطلاع ذی نفعان رسانده می‌شود.

هـدف از این فعالیت‌ها، کمک به تصمیم‌گیری آگاهانه‌تر بنگاه‌ها در مدیریت منابع مالی، برنامه‌ریزی دقیق‌تر برای بازپرداخت اقساط، استفاده به‌موقع از فرصت‌های حمایتی و جلوگیری از جرائم احتمالی ناشی از عدم آگاهی از مقررات جدید است؛ تا بنگاه‌ها -به‌ویژه کسب‌وکارهای کوچک و متوسط - در این شرایط بحرانی بتوانند تاب‌آوری بیشتری داشته باشند و تا حد ممکن بتوانند ظرفیت تولید و اشتغال خود را مدیریت کنند.

اما جنگی که اواخر سال گذشته به کشور تحمیل شد، شاید سال پیش رو را نیز به یکی از پیچیده‌ترین و پرریسک‌ترین سال‌های اقتصادی کشور در دهه‌های اخیر تبدیل کند.

سایه سنگین جنگ

تلاش برای بقا و مدیریت بحران توسط کسب وکارهای ایرانی



عباس آرگون

عضو هیئت‌رئیسه اتاق تهران

سال ۱۴۰۴ سالی پیچیده، پرریسک و مملو از فشارهای اقتصادی برای صاحبان کسـب‌وکارها بود. در خردادماه شـاهد جنگ ۱۲ روزه و شـهادت جمعی از فرماندهان و مردم کشور بودیم و پس از آن عدم قطعیت‌های ناشی از شرایط نه جنگ و نه صلح بر اقتصاد ایران سایه انداخت. در دومینوی اتفاقاتی که در این سال رخ داد، بازگشت تحریم‌های سازمان ملل ذیل عنوان «اسنپ‌بک»، افزایش قیمت ارز و بنزیـن در اثر جراحی اقتصادی دولت و ظهور اعتراضات و قطعی اینترنت نیز اتفاق افتاد. ضمن آنکه در واپسین روزهای سال ۱۴۰۴ جنگی دیگر درگرفت و آمریکا و اسراییل بار دیگر کشورمان را مورد هجوم قرار داده و رهبر انقلاب و جمعی از فرماندهان و مردم کشورمان را به شهادت رساندند.

نماگرهـا در ماه‌های پایانی سـال از تورم ۶۰ درصدی حکایت داشـتند و درعین‌حال، افزایش قیمت‌ها در پی افزایش انتظارات تورمی، قدرت خرید مردم را کاهش داد و بسیاری از کسب‌وکارها به ویژه در حوزه کالاهای غیرضروری با کاهش تقاضا روبه‌رو شدند. تحریم‌ها و همچنین رشـد قیمت‌ها، بحران تامین مالی بنگاه‌ها را تشدید کرد و نوسـان مداوم نرخ ارز واردات مواد اولیه و قیمت‌گذاری محصولات را به چالش کشید و به این ترتیب، سرمایه در گردش مورد نیاز کسب وکارها افزایش یافت

افزون بر این، محدودیت‌های ناشی از تحریم، تامین مواد اولیه، نقل و انتقال پول و صادرات را تحت تاثیر قرار داده و درعین حال، افزایش هزینه تجارت و ضعف دسترسی به بازارهای جهانی از دیگر پیامدهای تحریم برای بنگاه‌های اقتصادی بوده است. همچنین، قیمت انرژی، مواد اولیه، حمل‌ونقل و دستمزدها هزینه تمام‌شده تولید را افزایش داده و حاشیه سود بسیاری از کسب‌وکارها با توجه به قیمت‌گذاری‌های دستوری مدام در حال کاهش است.

نکته مهم‌تر اینکه، بی‌ثباتی در سیاست‌های اقتصادی از جمله سیاست‌های ارزی و تجاری سبب شده که فضای کسب‌وکار برای بسیاری از فعالان اقتصادی غیرقابل پیش‌بینی شود. در مجموع می‌توان گفت که سال ۱۴۰۴ بیشتر سال بقا و مدیریت بحران کسب‌وکارهای ایرانی بود تا سال توسعه و سرمایه‌گذاری. سالی که تمرکز بسیاری از بنگاه‌ها را روی حفظ نقدینگی و ادامه فعالیت‌ها معطوف کرد.

اما جنگی که اواخر سال گذشته به کشور تحمیل شد، شاید سال پیش رو را نیز به یکی از پیچیده‌ترین و پرریسک‌ترین سال‌های اقتصادی کشور در دهه‌های اخیر تبدیل کند. این جنگ، اقتصاد کشور را به یک اقتصاد جنگی تبدیل کرد و پیامد آن، افزایش هزینه‌های نظامی دولت، کاهش سرمایه‌گذاری در توسعه، رفاه و زیرساخت است و با افزایش فشار بر سند دخل و خرج دولت، احتمالاً کسری بودجه را خواهد افزود. این جنگ نه‌تنها ایران، بلکه اقتصاد جهانی را هم تحت‌تاثیر قرار داده و قیمت نفت را به دلیل حملات و اختلالات در صادرات منطقه به بیش از ۱۰۰ دلار در هر بشـکه رسـانده و احتمال افزایش بیشتر آن نیز وجود دارد. اگرچه افزایش قیمت نفت می‌تواند به افزایش درآمد نفتی ایران کمک کند، اما ممکن است که تحریم‌ها اجازه استفاده کامل از این فرصت را ندهد. به طور کلی، دو سناریو برای اقتصاد ایران در ماه‌های پیش رو قابل تصور است؛ اگر جنگ کوتاه‌مدت باشد، بازگشت نسبی ثبات و کاهش تدریجی ریسک‌های اقتصادی میسر خواهد بود. اما در صورت طولانی شدن یا گسترش منطقه‌ای درگیری‌ها، تجارت و حمل‌ونقل، به ویژه در مسیرهای حیاتی مانند تنگه هرمز، همچنان در معرض اختلال خواهد بود.

به این ترتیب، اقتصاد ایران، بیش از هر زمان دیگری تحت‌الشعاع تحولات ژئوپلیتیک بوده و در این شرایط، حفظ ثبات اقتصادی، تامین کالاهای اساسـی و جلوگیری از توقف تولید در شمار اولویت‌های نخست قرار خواهد گرفت. در هر صورت به نظر می‌رسد، سال پیش رو با توجه به مولفه‌هایی که به آن اشاره شد، سال سختی باشد. کاهش قدرت خرید و آسیب به برخی صنایع کشور در دوران جنگ، بر تولید و تجارت اثرگذار خواهد بود. این امید وجود دارد که جنگ هرچه زودتر به پایان رسـیده و منتج به شرایطی شود که کشور بتواند تعامل با دنیا را از سر بگیرد و متعاقب آن، بنگاه‌های اقتصادی بتوانند در شرایط عادی فعالیت کنند. نکته حائز اهمیت اینکه، چنانچه وضعیت کشور به شرایط غیرجنگی بازگردد، می‌توان از دولت انتظار داشت که در جهت بهبود محیط کسب وکار گام بردارد؛ اما در شرایط جنگی تامین امنیت در اولویت قرار می‌گیرد و تمام تمرکز دولت و مردم باید به حفظ امنیت کشور معطوف باشد.

در میانه آشوب

بنگاه‌ها چگونه می‌مانند، چگونه تغییر می‌کنند؟



شهاب جوانمردی
نایب‌رئیس اتاق تهران

در جهانی زندگی می‌کنیم که دیگر نمی‌توان آن را با مفاهیمی مانند «ثبات» یا حتی «روند» توضیح داد. عدم قطعیت نه یک استثنا، بلکه به قاعده تبدیل شده است. آنچه پیش‌تر به‌عنوان بحران‌های مقطعی شناخته می‌شد، امروز به وضعیت دائمی اقتصادها و بنگاه‌ها بدل شده است. از همه‌گیری‌ها تا تحریم‌ها، از شوک‌های ارزی تا تحولات فناورانه، و اکنون جنگ؛ همه و همه نشان می‌دهند که آینده دیگر امتداد ساده گذشته نیست.

برای ما در ایران، این وضعیت حتی پیچیده‌تر است. بخش خصوصی کشور، به‌درستی، یکی از «جان‌سخت‌ترین» بخش‌های اقتصادی در جهان است؛ نه از سر انتخاب، بلکه از سر تجربه. سال‌ها مواجهه با بحران‌های متوالی، بنگاه‌های ایرانی را به موجوداتی سازگار، انعطاف‌پذیر و در عین حال خسته تبدیل کرده است.

اما جنگ، حتی برای این بخش خصوصی آزموده نیز، کیفیت متفاوتی از بحران است. جنگ، نه‌تنها متغیرهای اقتصادی را مختل می‌کند، بلکه افق تصمیم‌گیری را فرو می‌ریزد. در چنین شرایطی، دیگر پرسش این نیست که «چگونه رشد کنیم؟»، بلکه این است که «چگونه بمانیم؟» و مهم‌تر از آن، «چگونه متفاوت از قبل بیرون بیاییم؟».

این یادداشت تلاشی است برای پاسخ به دو پرسش ساده اما حیاتی:

- فعالان اقتصادی در چنین شرایطی چه کمبودها و اولویت‌هایی دارند؟
- و نقش بخش خصوصی در این میان چیست؟



۱ صورت مسئله: کمبودها فقط مالی نیستند

در مواجهه با جنگ، نخستین تصویر، کمبودهای سخت است: نقدینگی، مواد اولیه، انرژی، دسترسی به بازار. اما تجربه نشان می‌دهد آنچه بنگاه‌ها را از پا درمی‌آورد، صرفاً این محدودیت‌های عینی نیست.

در روزهای ابتدایی بحران، بسیاری از مدیران با پرسش‌هایی مواجه می‌شوند که پاسخ آن‌ها در هیچ صورت مالی‌ای وجود ندارد:

- آیا باید نیروی انسانی را حفظ کنیم یا کاهش دهیم؟
- اگر زنجیره تأمین قطع شد، چند روز دوام می‌آوریم؟
- آیا اصلاً مشتری ما باقی می‌ماند؟

این‌ها نشانه یک کمبود عمیق‌تر است: کمبود قطعیت، کمبود سناریو، و کمبود آمادگی ذهنی برای آینده‌های متفاوت.

به همین دلیل است که تاب‌آوری را نمی‌توان صرفاً در قالب منابع مالی تعریف کرد. تاب‌آوری یعنی توانایی یک سازمان برای جذب شوک، ادامه فعالیت و حتی رشد در شرایط تغییریافته.

۲ اولویت‌های فوری: بقا یک مهارت است

در لایه نخست، بنگاه‌ها ناگزیرند بر «بقا» تمرکز کنند. اما بقا در بحران، یک واکنش غریزی نیست؛ یک مهارت مدیریتی است.

اول، حفظ جریان نقدینگی. در شرایط بحران، سودآوری موضوعی ثانویه است؛ آنچه حیاتی است، زنده نگه داشتن گردش پول است.

دوم، تداوم حداقلی عملیات. بنگاه باید بداند که کدام بخش از فعالیتش حیاتی است و حتی با ظرفیت کمتر، آن را حفظ کند. این همان مفهومی است که در ادبیات مدیریت به برنامه تداوم کسب‌وکار (BCP) شناخته می‌شود.

سوم، حفظ نیروی انسانی کلیدی. در تجربه بسیاری از بحران‌ها، سازمان‌هایی که سرمایه انسانی خود را از دست داده‌اند، حتی پس از بازگشت شرایط، توان بازیابی نداشته‌اند.

چهارم، تصمیم‌گیری سریع و غیرمتمرکز. بوروکراسی در بحران، دشمن بقاست. سازمان‌هایی که قدرت تصمیم‌گیری را به سطوح پایین‌تر منتقل می‌کنند، واکنش سریع‌تری دارند و شانس بیشتری برای ادامه مسیر پیدا می‌کنند.

۳ فراتر از بقا: بحران، نقطه بازآفرینی است

اگرچه بقا ضروری است، اما کافی نیست. تجربه جهانی نشان می‌دهد بخشی از بنگاه‌ها در بحران از بین می‌روند، بخشی صرفاً زنده می‌مانند، و گروهی کوچک، قوی‌تر از قبل بیرون می‌آیند.

تفاوت این گروه سوم در چیست؟

در شرایط جنگی، بخش خصوصی فقط یک بازیگر اقتصادی نیست؛ یک ستون ثبات اجتماعی است.

۱،۳. کاهش هزینه، اما نه از جنس عقب‌نشینی

یکی از واکنش‌های طبیعی در بحران، کاهش هزینه‌هاست. اما کاهش هزینـــه اگر به حذف توانمندی‌ها منجر شـــود، ســـازمان را در دوره پسابحران ناتوان خواهد کرد.

درس مهم این است:

هزینه‌ها را کاهش دهید، اما ظرفیت بازگشت را نابود نکنید.

۲،۳. دیجیتالی شدن: از انتخاب به ضرورت

در شـــرایطی که جغرافیا ناامن می‌شود و ارتباطات فیزیکی مختل، دیجیتال به ستون فقرات تاب‌آوری تبدیل می‌شود.

دیجیتال فقط یک ابزار نیست؛

- کاهش وابستگی به مکان است،
- افزایش شفافیت داده است،
- و امکان تصمیم‌گیری سریع‌تر است.

بنگاه‌هایی که پیش‌تر در این مســـیر حرکت کرده‌اند، در بحران، نه‌تنها آسیب کمتری می‌بینند، بلکه سهم بیشتری از بازار را جذب می‌کنند.

۳،۳. سرمایه انسانی: مهم‌ترین دارایی در زمان جنگ

در دل بحران، کارکنان سازمان صرفاً نیروی کار نیستند؛ آن‌ها حاملان اعتماد، انگیزه و تداوم هستند.

در تجربه‌هایی مانند جنگ سوریه، سازمان‌هایی موفق‌تر بودند که توانستند «معنا» را در دل کار حفظ کنند، نه فقط «حقوق» را.

ســـازمانی که بتواند به کارکنانش بگوید چرا باید بمانند، نه فقط چگونه، شانس بیشتری برای بقا و رشد دارد.

۴،۳. بازآرایی مدل کسب‌وکار

بحران، بسیاری از فرضیات گذشته را بی‌اعتبار می‌کند. بازارها تغییر می‌کنند، مشتریان رفتار جدیدی پیدا می‌کنند و مزیت‌های رقابتی جابه‌جامی‌شوند.

در چنین شرایطی، بنگاه باید:

- از تمرکز به سمت تنوع حرکت کند،
- از برنامه‌ریزی خطی به سمت سناریوپردازی برود،
- و در صورت لزوم، مدل کسب‌وکار خود را بازتعریف کند.

۵،۳. فرصت در دل بحران

شاید دشوار باشد، اما واقعیت این است که بحران، همزمان با تهدید، فرصت نیز خلق می‌کند.

در برخی موارد، حتی تصمیم‌هایی که در شرایط عادی غیرمنطقی به نظر می‌رســـند، در بحران به مزیت رقابتی تبدیل می‌شـــوند؛ زیرا نیازهای جدیدی شکل می‌گیرد و بازیگران کمتری قادر به پاسخگویی هستند

۶،۳. بازارهای گوشه‌ای: کوچک اما پایدار

در شـــرایط بی‌ثبات، بازارهای بزرگ معمولاً ناپایدارتر می‌شوند. در مقابل، بازارهـــای کوچک‌تر و تخصصی‌تـــر (niche markets) می‌توانند فرصت‌های پایدارتر ایجاد کنند.

تمرکز بر این بازارها، به بنـــگاه امکان می‌دهد با منابع محدود، اثرگذاری بیشتری داشته باشد.

۷،۳. همکاری، ادغام و اکتساب: از رقابت تا بقا

یکی از مهم‌ترین تغییرات در بحران، تغییر ماهیت رقابت است. رقبا، به همکاران بالقوه تبدیل می‌شوند.

در چنین شرایطی، ادغام و اکتساب (M&A) از یک ابزار رشد، به یک ابزار بقا تبدیل می‌شود.

بســـیاری از تصمیم‌هایی که در شرایط عادی به‌دلیل ملاحظات فرهنگی یا مدیریتی به تعویـــق می‌افتند، در بحران قابل‌پذیرش‌تر می‌شوند:

- ادغام برای کاهش هزینه‌ها،
- خرید رقبا برای حفظ بازار،
- یا حتی واگذاری بخشی از کسب‌وکار برای بقا.

این تصمیم‌ها دشوارند، اما گاه تنها راه ادامه مسیر هستند.

۴ نقش بخش خصوصی: فراتر از یک بازیگر اقتصادی

در شـــرایط جنگی، بخش خصوصی فقط یک بازیگر اقتصادی نیست؛ یک ستون ثبات اجتماعی است.

نخستین نقش، حفظ جریان زندگی. جریان کالا، پول و داده.

دوم، کاهش هزینه‌های ملی از طریق بهره‌وری. در شرایطی که منابع محدود اســـت، هر واحد بهره‌وری، یک دستاورد ملی است.

سوم، حفظ اشتغال و امید اجتماعی. بنگاه‌ها، به‌ویژه در بحران، به نهادهای اجتماعی تبدیل می‌شوند.

چهارم، شـــراکت فعال با دولت. بخش خصوصی می‌تواند با ارائه راه‌حل‌های عملی، اجرای پروژه‌ها و انتقال تجربه، به مدیریت بهتر بحران کمک کند.

۵ جمع‌بندی: از تاب‌آوری تا مزیت رقابتی

بحران‌ها پایان نمی‌یابند؛ شـــکل عوض می‌کنند. آنچه تعیین‌کننده است، نحوه مواجهه ما با آن‌هاست.

بنگاه‌هایی که در این دوره صرفاً به بقا فکر می‌کنند، ممکن است بمانند.

اما بنگاه‌هایی که بحران را به‌عنوان فرصتی برای بازآفرینی ببینند، آینده را می‌سازند.

در نهایت، چند توصیه سیاستی که می‌تواند مسیر را هموارتر کند

- ثبات نسبی در سیاســـت‌گذاری اقتصادی حتی در شرایط جنگی
- تسهیل فرآیندهای ادغام و اکتساب برای افزایش تاب‌آوری بنگاه‌ها
- سرمایه‌گذاری هدفمند در زیرساخت‌های دیجیتال و انرژی
- ایجاد سازوکارهای تأمین مالی اضطراری برای بنگاه‌ها
- تقویت نهادهای واسط مانند اتاق‌های بازرگانی برای هماهنگی و هم‌افزایی.

و شاید مهم‌ترین نکته این باشد:

در بحران، ســـازمان‌هایی می‌مانند که بتوانند همزمان «عقل اقتصادی» و «روح انســـانی» خود را حفظ کنند. آن‌ها که فقط حســـاب‌وکتاب بلدند، یا آن‌ها که فقط انگیـــزه دارند، به‌تنهایی کافی نیستند. ترکیب این دو است که بنگاه را از دل آشوب عبور می‌دهد.

در شرایط بی‌ثبات، بازارهای بزرگ معمولاً ناپایدارتر می‌شوند. در مقابل، بازارهای کوچک‌تر و تخصصی‌تر می‌توانند فرصت‌های پایدارتر ایجاد کنند. تمرکز بر این بازارها، به بنگاه امکان می‌دهد با منابع محدود، اثرگذاری بیشتری داشته باشد

اقتصاد در میانه آتش

اولویت‌ها و رسالت بخش خصوصی



پیمان سنندجی
رئیس کمیسیون حمل و نقل اتاق تهران

روایت امروز اقتصاد ایران، روایت «تلاش برای بقا» در سخت‌ترین شرایط دهه‌های اخیر است. ورود به سال ۱۴۰۵ با شوک‌های پی‌درپی سیاسی و نظامی، فضای کسب‌وکار را از مرحله «عدم قطعیت» به مرحله «بحران تمام‌عیار» سوق داده است. در چنین اتمسفری، فعالان اقتصادی و بنگاه‌ها با چالش‌هایی دست‌وپنجه نرم می‌کنند که پاسخ به آن‌ها، تعیین‌کننده تاب‌آوری ملی ماست.

۱ کمبودها و گلوگاه‌های اضطراری

در شرایط جنگی، اولین قربانی، «زنجیره تأمین» است. بزرگ‌ترین کمبود فعلی بنگاه‌ها، دسترسی به مواد اولیه و قطعات واسطه‌ای است که به دلیل اختلال در مسیرهای تجاری و محدودیت‌های شدید ارزی، به حداقل رسیده است. از سوی دیگر، «سرمایه در گردش» به دلیل تورم ناشی از شوک‌های نظامی و تضعیف ریال، تبخیر شده و سیستم بانکی نیز در این شرایط در انقباض کامل به سر می‌برد.

۲ اولویت‌ها و خواسته‌های کلیدی

خواسته اصلی فعالان اقتصادی در این لحظه، «شفافیت صداقت‌محور» و «ثبات در سیاست‌گذاری‌های اضطراری» است. در زمان بحران، بخشنامه‌های خلق‌الساعه و تغییر روزانه قوانین تجاری، سمی‌تر از خودِ جنگ است. اولویت فوری بخش خصوصی، ایجاد «کانال‌های امن لجستیکی» و «تسهیل حداکثری تشریفات گمرکی» برای کالاهای اساسی و مواد تولیدی است. همچنین، انتظار می‌رود حاکمیت با درک شرایط ویژه، تعهدات مالیاتی و تأمین اجتماعی بنگاه‌ها را متناسب با وضعیت بحران، بازتعریف و استمهال کند تا از موج تعطیلی‌ها و بیکاری گسترده جلوگیری شود.

۳ نقش و رسالت بخش خصوصی

اما نقش ما در این کارزار چیست؟ بخش خصوصی در زمان بحران، دیگر تنها یک نهاد سودآور نیست، بلکه «ستون فقرات تاب‌آوری اجتماعی» است.

- **حفظ امید و اشتغال:** بزرگ‌ترین مسئولیت اجتماعی یک کارآفرین در شرایط فعلی، تلاش برای روشن نگه داشتن چراغ کارخانه و حفظ معیشت نیروی انسانی است. بیکاری در کنار جنگ، می‌تواند منجر به گسست‌های اجتماعی غیرقابل جبران شود.
- **انعطاف و نوآوری در بن‌بست:** فعال اقتصادی باید از ساختارهای صلب قدیمی فاصله بگیرد و به سمت «اقتصاد شبکه‌ای» و بازارهای جایگزین حرکت کند.
- **بازوی مشورتی حاکمیت:** بخش خصوصی باید با صدای بلند و کارشناسی، پیامدهای تصمیمات اقتصادی را به اتاق‌های فرمان گوشزد کند تا مدیریت بحران، از واقعیت‌های کف بازار فاصله نگیرد.

در نهایت، عبور از این زمستان سخت، نیازمند نوعی «میهن‌دوستی اقتصادی» است. فعالان بخش خصوصی با ماندن در صحنه و مدیریت هوشمندانه منابع محدود، ثابت می‌کنند که اقتصاد ایران، حتی در زیر سایه سنگین تهدید، نبض زدن را فراموش نخواهد کرد.

اقتصاد در خط مقدم

نقش و مطالبات بخش خصوصی در شرایط بحرانی



سعید تاجیک
رئیس کمیسیون انرژی و محیط زیست اتاق تهران

در شرایطی که کشور با تنش‌های جدی ژئوپلیتیکی و فضای پرریسک منطقه‌ای روبه‌رو است، اقتصاد ملی نیز ناگزیر در معرض فشارهای گسترده قرار می‌گیرد. تجربه بسیاری از کشورها نشان می‌دهد که در دوران بحران و جنگ، تنها توان نظامی تعیین‌کننده نیست؛ بلکه تاب‌آوری اقتصادی، پایداری زیرساخت‌ها و توانایی کشور در حفظ جریان تولید و تأمین کالا و خدمات نیز نقشی تعیین‌کننده در حفظ ثبات ملی دارند. در چنین شرایطی، بخش خصوصی و فعالان اقتصادی یکی از ارکان اصلی حفظ پایداری اقتصاد کشور به شمار می‌روند.

در روزهای اخیر و به‌واسطه جنگ ظالمانه تحمیلی آسیب‌هایی به برخی زیرساخت‌های اقتصادی، انرژی و صنایع کلیدی از جمله تأسیسات نفت، گاز و پتروشیمی وارد شده است، اهمیت نقش اقتصاد و مدیریت زیرساخت‌ها را بیش از پیش آشکار کرده است. این زیرساخت‌ها نه تنها موتور محرک تولید و صادرات کشور هستند، بلکه ستون فقرات تأمین انرژی و فعالیت بخش بزرگی از صنایع داخلی محسوب می‌شوند. هرگونه اختلال در این بخش‌ها می‌تواند اثرات زنجیره‌ای در سراسر اقتصاد ایجاد کند؛ از اختلال در تولید و افزایش هزینه‌های صنایع گرفته تا کاهش درآمدهای ارزی و فشار بر بازارهای داخلی.

آنچه به خوبی در چهل روز گذشته جنگ و نظام مدیریتی حاکم بر کشور قابل مشاهده است، تامین به موقع و مطلوب مایحتاج عمومی و کالاهای اساسی در سراسر کشور است به نحوی که هیچ گونه کمبود اقلام اساسی و دارویی در کشور احساس نشد و هماهنگی دولت و بخش خصوصی نگذاشت که خدشه‌ای بر فرآیند تولید و توزیع کالا توسط مردم احساس شود و شاید این موضوع در هر کشور دیگری می‌توانست تبدیل به یک بحران اساسی شود.

در چنین شرایطی، فعالان اقتصادی عملاً در خط مقدم حفظ پایداری اقتصادی کشور قرار دارند. کارخانه‌ای که تولید خود را متوقف نمی‌کند، شرکتی که تلاش می‌کند زنجیره تأمین مواد اولیه را حفظ کند و سرمایه‌گذاری که با وجود افزایش نااطمینانی‌ها همچنان فعالیت اقتصادی را ادامه می‌دهد، همگی بخشی از ظرفیت تاب‌آوری ملی هستند. استمرار فعالیت بنگاه‌های اقتصادی در شرایط بحران، نه تنها به حفظ اشتغال و ثبات اجتماعی کمک می‌کند، بلکه مانع از بروز شوک‌های شدید در بازار کالاها و خدمات می‌شود.

چند عامل ساختاری باعث شد حتی در شرایط تنش شدید، بحران گسترده در کالاهای اساسی کشور ایجاد نشود:

۱ ظرفیت بالای تولید داخلی در کالاهای پایه

ایران در بسیاری از اقلام اصلی مانند گندم، آرد، نان، لبنیات، مرغ و تخم‌مرغ بخش بزرگی از نیاز خود را در داخل تولید می‌کند. این وابستگی کمتر به واردات باعث می‌شود شوک‌های خارجی یا اختلال در تجارت فوراً به کمبود کالا تبدیل نشود.

۲ وجود ذخایر استراتژیک دولتی

برای کالاهایی مانند گندم، برنج، روغن، شکر و نهاده‌های دامی معمولاً ذخایر چندماهه در اختیار دولت و شرکت‌های پشتیبانی وجود دارد. این ذخایر دقیقاً برای چنین شرایطی طراحی شده‌اند تا در صورت اختلال در واردات یا حمل‌ونقل، بازار دچار کمبود نشود.

یکی از مهم‌ترین این چالش‌ها، اختلال احتمالی در زیرساخت‌های انرژی است. صنایع کشور به‌شدت وابسته به تأمین پایدار برق، گاز و سوخت هستند و هرگونه آسیب به تأسیسات انرژی یا محدودیت در شبکه‌های انتقال می‌تواند به سرعت به کاهش تولید در بخش‌های مختلف صنعتی منجر شود.

۳ شبکه گسترده توزیع و بنکداری

در ایران شبکه سنتی و مدرن توزیع (بنکداران، عمده‌فروشان، فروشگاه‌ها و زنجیره‌های پخش) بسیار گسترده است. این شبکه انعطاف‌پذیری بالایی دارد و حتی در شرایط اختلال لجستیکی می‌تواند کالا را سریع در سطح کشور جابه‌جا کند.

۴ مداخله و مدیریت فعال دولت در بازار

در شرایط بحران معمولاً سیاست‌هایی مانند عرضه از ذخایر، کنترل قیمت، محدودیت صادرات برخی کالاها و توزیع هدفمند در دستور کار قرار می‌گیرد. این مداخلات مانع شکل‌گیری کمبود شدید در بازار می‌شود.

۵ تجربه قبلی اقتصاد ایران در شرایط تحریم و فشار

اقتصاد ایران طی سال‌های طولانی با تحریم‌ها و محدودیت‌های خارجی مواجه بوده و به نوعی «اقتصاد سازگار با بحران» شکل گرفته است. مسیرهای جایگزین تأمین کالا، واردات غیرمستقیم و شبکه‌های لجستیکی جایگزین تا حدی تثبیت شده‌اند.

۶ نقش بخش خصوصی و تولیدکنندگان داخلی

کارخانه‌ها، واحدهای تولیدی و شبکه‌های پخش در بسیاری از موارد با افزایش شیفت‌های تولید، مدیریت موجودی و حفظ جریان توزیع تلاش می‌کنند بازار دچار کمبود نشود. این واکنش سریع بخش خصوصی یکی از عوامل مهم حفظ ثبات بازار است.

۷ محدود بودن اختلال در زیرساخت‌های توزیع

تا زمانی که زیرساخت‌های کلیدی مانند جاده‌ها، بنادر، شبکه برق و حمل‌ونقل داخلی به‌طور گسترده مختل نشوند، زنجیره تأمین کالاهای اساسی می‌تواند به فعالیت خود ادامه دهد.

با این حال، باید پذیرفت که فعالان اقتصادی در شرایط بحرانی با مجموعه‌ای از چالش‌ها و محدودیت‌های جدی روبه‌رو هستند. یکی از مهم‌ترین این چالش‌ها، اختلال احتمالی در زیرساخت‌های انرژی است. صنایع کشور به‌شدت وابسته به تأمین پایدار برق، گاز و سوخت هستند و هرگونه آسیب به تأسیسات انرژی یا محدودیت در شبکه‌های انتقال می‌تواند به سرعت به کاهش تولید در بخش‌های مختلف صنعتی منجر شود. از این رو، مدیریت هوشمندانه انرژی، اولویت‌بندی مصرف در بخش‌های تولیدی و بازسازی سریع زیرساخت‌های آسیب‌دیده باید در صدر اولویت‌های سیاست‌گذاری قرار گیرد.

چالش مهم دیگر، افزایش نااطمینانی اقتصادی است. در شرایط بحرانی، نوسانات بازار ارز، افزایش هزینه‌های حمل‌ونقل و بیمه، دشواری در تأمین مواد اولیه و اختلال در تجارت خارجی می‌تواند فشار قابل توجهی بر بنگاه‌ها وارد کند. در چنین فضایی، آنچه فعالان اقتصادی بیش از هر چیز نیاز دارند، ثبات در سیاست‌گذاری اقتصادی و پرهیز از تصمیمات ناگهانی و غیرقابل پیش‌بینی است.

همچنین حفظ و بازسازی سریع زنجیره‌های تأمین اهمیت ویژه‌ای دارد. بسیاری از صنایع کشور به مواد اولیه، تجهیزات و قطعاتی وابسته هستند که از مسیرهای داخلی یا خارجی تأمین می‌شود. هرگونه اختلال در این زنجیره‌ها می‌تواند تولید را با مشکل مواجه کند. در چنین شرایطی، تسهیل فرآیندهای گمرکی، کاهش بروکراسی اداری و حمایت از مسیرهای جایگزین تأمین کالا می‌تواند به بنگاه‌ها کمک کند تا سریع‌تر خود را با شرایط جدید تطبیق دهند.

در کنار این مسائل، نقش زیرساخت‌های انرژی و صنایع پتروشیمی در اقتصاد کشور اهمیت مضاعفی پیدا می‌کند. این صنایع نه تنها تأمین‌کننده خوراک بسیاری از صنایع پایین‌دستی هستند، بلکه بخش مهمی از درآمدهای صادراتی کشور را نیز تشکیل می‌دهند. بازسازی سریع تأسیسات آسیب‌دیده، افزایش ضریب ایمنی زیرساخت‌ها و استفاده از ظرفیت‌های فنی و مدیریتی بخش خصوصی در این فرآیند می‌تواند به کاهش آثار اقتصادی بحران کمک کند.

همه اینها در شرایطی است که بنگاه‌های اقتصادی با انبوهی از بدهی‌ها و دیون دولتی مواجه هستند که در این شرایط بحرانی عملاً امکان پرداخت آن را نداشته و نه تنها نیازمند دریافت تسهیلات برای رفع مشکلات تولید و جبران آسیب‌های ایجاد شده از جنگ هستند بلکه استمهال این دیون دولتی از مهم‌ترین چالش‌های شرکت‌های بخش خصوصی در این روزهای بحرانی است.

در چنین شرایطی، اقتصاد کشور بیش از هر زمان دیگری نیازمند هم‌افزایی واقعی میان دولت و بخش خصوصی است. عبور موفق از شرایط بحرانی نیازمند تصمیمات سریع، هماهنگ و مبتنی بر واقعیت‌های اقتصادی است. در این چارچوب می‌توان چند محور عملیاتی را به‌عنوان راهکارهای اولویت‌دار پیشنهاد کرد:

نخست، مدیریت پایدار انرژی و اولویت‌دهی به تولید. لازم است در مدیریت توزیع برق و گاز، صنایع مولد و زنجیره‌های تولیدی کشور در اولویت قرار گیرند. همچنین باید برنامه‌ای فوری برای بازسازی و افزایش تاب‌آوری زیرساخت‌های انرژی و پتروشیمی تدوین شود تا احتمال اختلال‌های گسترده در آینده کاهش یابد.

دوم، تسریع در بازسازی و تقویت زیرساخت‌های آسیب‌دیده. استفاده از ظرفیت فنی، مهندسی و سرمایه‌ای بخش خصوصی در بازسازی تأسیسات انرژی، خطوط انتقال و زیرساخت‌های صنعتی می‌تواند روند بازگشت این تأسیسات به مدار تولید را کوتاه‌تر کند. در چنین شرایطی، مشارکت واقعی بخش خصوصی می‌تواند سرعت و کارایی این فرآیند را افزایش دهد.

سوم، تسهیل محیط کسب‌وکار در شرایط بحران. کاهش بروکراسی اداری، تسریع در فرآیندهای گمرکی، تسهیل واردات مواد اولیه و تجهیزات صنعتی و انعطاف در مقررات می‌تواند به بنگاه‌ها کمک کند تا سریع‌تر با شرایط جدید سازگار شوند.

چهارم، تقویت ابزارهای مالی برای حمایت از تولید. تأمین سرمایه در گردش صنایع، ارائه تسهیلات ویژه برای بنگاه‌های آسیب‌دیده و انعطاف در سیاست‌های مالیاتی و بیمه‌ای می‌تواند از تعطیلی یا کاهش ظرفیت تولید جلوگیری کند.

پنجم، سرمایه‌گذاری در بهره‌وری انرژی و توسعه انرژی‌های تجدیدپذیر. بحران‌های انرژی نشان داده‌اند که تنوع‌بخشی به منابع تولید انرژی و کاهش شدت مصرف انرژی در صنایع یک ضرورت راهبردی است. تسهیل سرمایه‌گذاری بخش خصوصی در نیروگاه‌های خورشیدی و بادی و اجرای طرح‌های بهینه‌سازی مصرف می‌تواند به افزایش امنیت انرژی کشور کمک کند.

در این میان، اتاق‌های بازرگانی و تشکل‌های اقتصادی نیز می‌توانند نقش مؤثری در مدیریت شرایط اقتصادی ایفا کنند. اتاق بازرگانی به‌عنوان نهاد نماینده بخش خصوصی قادر است مسائل و مشکلات فعالان اقتصادی را به‌صورت سریع و منسجم به سیاست‌گذاران منتقل کند و در شکل‌گیری تصمیمات کارآمدتر نقش داشته باشد. همچنین این نهاد می‌تواند با ایجاد هماهنگی میان تشکل‌ها و بنگاه‌های اقتصادی، زمینه هم‌افزایی بیشتر در حل مسائل مشترک را فراهم کند.

اتاق بازرگانی می‌تواند با تشکیل کارگروه‌های تخصصی برای رصد مستمر وضعیت صنایع و زنجیره‌های تأمین، ارائه پیشنهادهای سیاستی به دولت، تسهیل ارتباط میان بنگاه‌ها و دستگاه‌های اجرایی و همچنین کمک به توسعه همکاری‌های اقتصادی و تجاری، نقش مهمی در افزایش تاب‌آوری اقتصاد کشور ایفا کند. افزون بر این، اتاق‌ها می‌توانند در حوزه‌هایی مانند توسعه سرمایه‌گذاری در انرژی‌های تجدیدپذیر، بهینه‌سازی مصرف انرژی و مشارکت بخش خصوصی در بازسازی زیرساخت‌های آسیب‌دیده، بستر تعامل و همکاری میان دولت و فعالان اقتصادی را تقویت کنند.

امروز بیش از هر زمان دیگری روشن شده است که اقتصاد، تولید و زیرساخت‌های انرژی بخشی از امنیت ملی کشور هستند. هرچه همکاری و اعتماد میان دولت و بخش خصوصی تقویت شود، امکان مدیریت بهتر بحران و افزایش تاب‌آوری اقتصاد ملی نیز بیشتر خواهد شد. در این مسیر، اتاق بازرگانی و تشکل‌های اقتصادی می‌توانند با ایفای نقش فعال‌تر، به تقویت این همکاری و عبور کم‌هزینه‌تر اقتصاد کشور از شرایط دشوار کنونی کمک کنند.

آینده‌نگر در اسفند ماه و چند روز قبل از شروع جنگ رمضان، راهنمایی ویژه برای تاب‌آوری بنگاه‌ها و کسب‌وکارهای کوچک و متوسط منتشر کرد.



پارادایم «تاب‌آوری استراتژیک»

ضرورت نگاه کلان برای عبور از بحران



داوود رنگی
عضو هیئت نمایندگان اتاق تهران

شرایط امروز اقتصاد ایران شباهت زیادی به یک «جنگ فرسایشی» دارد؛ فشـــارهای خارجی، تحریم‌های چندلایه، کاهش قدرت خرید، و بی‌ثباتی تصمیمـــات داخلی. در چنین فضایی، بنگاه‌ها دیگر برای سودآوری کوتاه‌مدت نمی‌جنگند، بلکه برای بقا، حفظ اعتبار و پایداری فعالیت‌ها تلاش می‌کنند.

اما برای عبور از بحران، فقط انتقاد از سیاست‌ها کافی نیست؛ باید پیشـــنهاد راه‌حل داد و سهم خود را در تاب‌آوری ملی ایفا کرد ــ هم دولـــت باید رویکردش را اصلاح کند، هم بخش خصوصی باید نقش فعال‌تری بگیرد.

۱ کمبودها و خواسته‌های فعالان اقتصادی

۱.۱. نقدینگی؛ از سود به بقا

در بیشتر صنایع، مسئله اصلی دیگر سود نیست، نقدینگی برای ادامه فعالیت است. رکود بازار، چک‌های برگشتی، افزایش هزینه‌های تولید و سخت‌گیری بانک‌ها، دست بنگاه‌ها را بسته است.

خواست بخش خصوصی از دولت

- تخصیص تسهیلات سرمایه در گردش با هدف حفظ فعالیت بنگاه‌های تولیدی و صادراتی؛
- بازنگری در بازپرداخت تسهیلات و اولویت دادن به بقا به جای سود؛
- ایجاد حداقل پیش‌بینی‌پذیری در نرخ ارز تا بنگاه بتواند برنامه‌ریزی کند

۱.۲. زنجیره تأمین؛ از کارایی به تاب‌آوری

تحریم‌ها و ریسک‌های منطقه‌ای، زنجیره تأمین را آسیب‌پذیر کرده‌اند: بنادر شلوغ، هزینه بیمه بالا، و دشواری در حمل‌ونقل و واردات.

خواست بخش خصوصی

- تسهیل فرایندهای گمرک و لجستیک؛
- کاهش بوروکراسی در ترخیص و استعلام‌ها؛
- توسعه مسیرهای جایگزین و امن برای واردات مواد اولیه.

۱.۳. بی‌ثباتی در تصمیمات؛ دشمن برنامه‌ریزی

تغییر ناگهانی قوانین و بخشـــنامه‌ها، یکی از دلایل اصلی سردرگمی فعالان اقتصادی اســـت. هیچ بنگاهی نمی‌تواند با قواعد ناپایدار، برنامه استراتژیک تدوین کند.

خواست بخش خصوصی

- پرهیز از تصمیمات ناگهانی و آزمون‌وخطایی؛
- مشارکت واقعی تشکل‌ها در تدوین مقررات؛
- ثبات نسبی در قواعد اقتصادی حداقل برای دوره‌های سه تا شش‌ماهه.

۱.۴. بازار داخلی؛ از وسعت به محدودیت

افت قدرت خرید مردم بازار را کوچک کرده و بسیاری از صنایع غیرضروری با کاهش شدید تقاضا روبه‌رو شده‌اند.

اولویت بنگاه‌ها

- حفظ سهم بازار در شرایط رکودی؛
- شناسایی بازارهای جدید صادراتی یا محصولات جایگزین برای بقا.

۲ نقش بخش خصوصی؛ از انتقاد به کنشگری

شرکت‌ها و تشکل‌های اقتصادی نباید فقط منتظر تصمیم دولت باشـــند. نقش واقعی ما، طراحی و اجرای الگوی تاب‌آوری در سطح بنگاه و صنعت است.

۲.۱. تاب‌آوری عملیاتی در سطح بنگاه

هر بنگاه باید برای شرایط پیش‌بینی‌ناپذیر آماده باشد:

- تدوین سناریوهای مختلف برای ارز، تأمین و سیاست‌های تجاری؛
- تنوع‌بخشی در تأمین‌کنندگان داخلی و خارجی؛
- استفاده هوشمند از سامانه‌های داده مانند جامع تجارت و بازارگاه برای کنترل جریان کالا و نقدینگی.

۲.۲. نقش تشکل‌ها؛ صدای واحد بخش خصوصی

اتاق بازرگانی و اتحادیه‌ها باید از حالت گزارش‌دهی صرف خارج شوند. آنچه امروز لازم است «میانجی‌گری سازنده» است ــ یعنی شناسایی دقیق مشـــکلات، جمع‌آوری داده‌های واقعی از بنگاه‌ها و ارائه راه‌حل مشخص به حاکمیت. دولت در بحران به صدای کارشناسی و مستند نیاز دارد، نه گلایه عمومی.

۲.۳. مسئولیت اجتماعی در زمان بحران

در شرایطی که مردم و کشور زیر فشار اقتصادی هستند، بخش خصوصی باید رفتار مسئولانه‌تری نشان دهد:

- تمرکز بر تولید کالاهای ضروری، نه صرفاً سودآور؛
- شفافیت در قیمت‌گذاری و پرهیز از سوداگری؛
- حمایت از تأمین‌کنندگان کوچک و شبکه‌های توزیع.
- تاب‌آوری ملی بدون مشارکت اخلاقیِ کسب‌وکارها امکان‌پذیر نیست.

جمع‌بندی: دوره جدید مدیریت در ابهام

این بحران، پایان مســـیر نیست؛ بلکه آغاز دوره‌ای تازه از مدیریت در شرایط ابهام اســـت. بنگاه‌هایی که امروز در نقدینگی، داده، زنجیره تأمین و نیروی انسانی خود نظم و انضباط ایجاد می‌کنند، نه‌تنها از بحران عبور می‌کنند، بلکه قوی‌تر و معتبرتر از قبل ظاهر خواهند شد.

این بحران، پایان مسیر نیست؛ بلکه آغاز دوره‌ای تازه از مدیریت در شرایط ابهام است. بنگاه‌هایی که امروز در نقدینگی، داده، زنجیره تأمین و نیروی انسانی خود نظم و انضباط ایجاد می‌کنند، نه‌تنها از بحران عبور می‌کنند، بلکه قوی‌تر و معتبرتر از قبل ظاهر خواهند شد

بخش خصوصی ایران باید یاد بگیرد که حتی در دل بحران، می‌توان توسعه‌گرا، مبتکر و راه‌حل‌محور بود. این همان «تاب‌آوری استراتژیک» است ــ تفکری که نه‌فقط بنگاه‌ها، بلکه کل اقتصاد را از بقا به پویایی می‌رساند.

بخــش خصوصی ایران باید یاد بگیرد که حتــی در دل بحران، می‌توان توسعه‌گرا، مبتکر و راه‌حل‌محور بود. این همان «تاب‌آوری استراتژیک» است ــ تفکری که نه‌فقط بنگاه‌ها، بلکه کل اقتصاد را از بقا به پویایی می‌رساند.

پیشنهادهای فوری برای سیاست‌گذاران

سه اقدام سریع برای عبور بنگاه‌ها از شرایط جنگی و بحران‌های امروز

در شــرایط فعلی، زمان برای آزمون‌وخطا یا سیاســت‌های پراکنده نیســت. بنگاه‌ها برای عبور از بحران، به تصمیمات فوری و موثر نیاز دارند. از نگاه بخش خصوصی، اجرای ســه اقدام زیر می‌تواند در کوتاه‌ترین زمان، بیشترین اثر را بر تاب‌آوری اقتصاد بگذارد:

۱ ثبات حداقلی در مقررات و نرخ‌ها

پیشــنهاد می‌کنیم دولت «منطقه ثبات سه‌ماهه» تعریف کند؛ یعنی:

- عدم‌صدور بخشنامه‌های ناگهانی؛
- تثبیت قواعد ارزی، تجاری و گمرکی برای یک دوره مشخص؛
- اعلام رسمی هر نوع تغییر بیش از ۳۰ روز قبل از اجرا.

این اقدام ساده، ریســک تصمیم‌گیری را برای صدها هزار بنگاه کاهش می‌دهد و به آنها فرصت برنامه‌ریزی می‌دهد.

۲ تسهیلات هدفمند برای سرمایه در گردش

در شرایطی که نقدینگی اصلی‌ترین بحران بنگاه‌هاست، لازم است

- یک بسته «ســرمایه در گردش هدفمند» برای واحدهای تولیدی و صادراتی طراحی شود؛
- بازپرداخت‌ها متناسب با رکود بازار بازتنظیم شود؛
- سود تســهیلات در دوره بحران کاهش یا به دوره‌های آینده منتقل شود؛
- شرکت‌هایی که اشتغال پایدار ایجاد کرده‌اند، اولویت دریافت داشته باشند.

این سیاست نه تنها مانع تعطیلی کارخانه‌ها می‌شود، بلکه از زنجیره اشتغال و تولید محافظت می‌کند.

۳ تسهیل جدی در لجستیک و گمرک

بخش بزرگی از مشکلات کنونی، نه ناشی از کمبود کالا، که ناشی از گلوگاه‌های لجستیکی و اداری است. پیشنهادهای ما:

- ایجاد «مسیر سبز» برای مواد اولیه ضروری و کالاهای واسطه تولید؛
- حذف استعلام‌های زائد و موازی؛
- زمان‌بندی مشخص برای ترخیص کالا (مثلاً ۷۲ ساعت برای کالاهای فوری)؛
- حمایت از مسیرهای حمل‌ونقل جایگزین در شرایط ریسک منطقه‌ای.
- بهبود لجســتیک، هزینه‌ها را کاهش و پیش‌بینی‌پذیری را افزایش می‌دهد.

جمع‌بندی کوتاه

بنگاه‌ها امروز به «هوای تازه» در تصمیمات نیاز دارند. با اجرای این سه اقدام ساده اما بسیار مؤثر، می‌توان در کوتاه‌مدت:

- به بنگاه‌ها فرصت نفس کشیدن داد؛
- تاب‌آوری اقتصاد را بالا برد؛
- و زمینه رشد دوباره را فراهم کرد.

فعالان اقتصادی در وضعیت «جنگ فرسایشی»: کمبودها، اولویت‌ها و نقش بخش خصوصی

در سال‌هایی هســتیم که واژه «جنگ» فقط به میدان‌های نظامی محدودنیست؛

برای بسیاری از بنگاه‌ها، اقتصاد ایران در وضعیتی شبیه «جنگ فرسایشی» است:

- تحریم و نااطمینانی بیرونی از یک سو، نوسان سیاست‌ها و بی‌ثباتی داخلی از سوی دیگر.

در چنین شرایطی، پرسش اصلی این است:

- فعالان اقتصــادی و بنگاه‌ها امروز در عمل با چه کمبودهایی روبه‌رو هســتند، چه چیزهایی برای آنها اولویت دارد و از سیاست‌گذار چه می‌خواهند؟
- و در مقابل، خودِ بخش خصوصی در این وضعیت چه نقشی می‌تواند و باید بازی کند؟

آنچه در ادامه می‌آید جمع‌بندی مشــاهدات میدانی از بنگاه‌ها و تحلیل سناریوهای تأمین در وضعیت‌های جنگی و بحرانی است.

۱ کمبودهای اصلی بنگاه‌ها در وضعیت جنگی و بحرانی

۱.۱. کمبود نقدینگی؛ وقتی اولویت از «سودآوری» به «زنده‌ماندن» تغییر می‌کند

نخســتین کمبود تقریباً در همه صنایع تکرار می‌شــود: کمبود نقدینگی و سرمایه در گردش.

در شرایط بحران:

- فروش بسیاری از بنگاه‌ها کاهش می‌یابد؛
- وصول مطالبات به تعویق می‌افتد یا عملاً قفل می‌شود؛
- هزینه‌ها (به‌ویژه دستمزد، انرژی، لجستیک و مالی) افزایش می‌یابد؛
- بانک‌ها هم در همین زمان سختگیرتر می‌شوند، نه همراه‌تر.

به همین دلیل، اولویت واقعی بنگاه‌ها دیگر توسعه و رشد نیست؛ «بقا» است. مسئله امروز بسیاری از مدیران این است که:

- چگونه چرخه نقدی شرکت را زنده نگه داریم؟
- چگونه حقوق کارکنان کلیدی را بدهیم؟
- چگونه از «خاموش شدن چراغ واحد تولید» جلوگیری کنیم؟

در چنین اقلیمی، هرگونه سیاست یا بسته حمایتی که مسئله نقدینگی را نادیده بگیرد، برای بنگاه‌ها بیشتر شبیه شعار است تا راه‌حل.

۱.۲. اختلال در زنجیره تأمین؛ از بندر و گمرک تا قطعه و نهاده

جنگ و بحران ــ چه به معنای جنگ نظامی، چه تحریم شــدید ــ معمولاً زنجیره تأمین را در چند نقطه می‌شکند:

- واردات مواد اولیه دشوارتر و پرهزینه‌تر می‌شود؛
- حمل‌ونقل بین‌المللی با بیمه جنگ و ریسک بیمه‌پذیری روبه‌رو است؛
- بنادر، سیلوها، جاده‌ها و راه‌آهن تحت فشار یا تهدیدند؛
- زمان تخلیه کشتی‌ها و ترخیص از گمرک بالا می‌رود؛ دموراژ بیشتر، هزینه‌بالاتر.

نتیجه این است که بسیاری از صنایع (از خوراک دام و نهاده‌های کشاورزی تا قطعات صنعتی و تجهیزات) با دو نوع کمبود همزمان روبه‌رو می‌شوند:

- کمبــود فیزیکی کالا (اجنــاس واقعاً به‌موقع نمی‌رســند یا تولید نمی‌شوند)؛

این بحران، پایان مسیر نیست؛ بلکه آغاز دوره‌ای تازه از مدیریت در شرایط ابهام است. بنگاه‌هایی که امروز در نقدینگی، داده، زنجیره تأمین و نیروی انسانی خود نظم و انضباط ایجاد می‌کنند، نه‌تنها از بحران عبور می‌کنند، بلکه قوی‌تر و معتبرتر از قبل ظاهر خواهند شد

- کمبود اطمینان (هیچ‌کس نمی‌داند محموله بعدی چه زمانی و با چه هزینه‌ای می‌رسد).

برای بنگاه‌ها، این وضعیت به معنای تضعیف امکان برنامه‌ریزی و افزایش دائمی هزینه ریسک است.

۱.۳. بی‌ثباتی قیمت‌ها و نرخ ارز؛ ناممکن‌شدن قرارداد و برنامه‌ریزی

نوسان شـــدید ارز و تورم دورقمی، در شـــرایط جنگی و تحریم تشدید می‌شود. اثر آن بر بنگاه‌ها روشن است:

- قراردادهای بلندمدت عملاً «قراردادهای قمار» می‌شوند؛
- قیمت‌گذاری هرروزه و کوتاه‌مدت جایگزین برنامه‌ریزی استراتژیک می‌شود؛
- محاسبه قیمت تمام‌شده سخت‌تر و پرخطاتر می‌شود.

این بی‌ثباتی، اعتماد بین طرف‌های تجاری را هم فرسوده می‌کند. شرکت‌ها در مذاکرات خود همواره بندهای «تسعیر، تعدیل یا تجدیدنظر» را پررنگ‌تر می‌کنند، و این یعنی افزایش هزینه مبادله برای کل اقتصاد.

۱.۴. کاهش تقاضا؛ بازار کوچک‌تر و انتخاب‌های سخت‌تر

بحران و جنگ، از طرف تقاضا هم ضربه می‌زند:

- قدرت خرید خانوارها کاهش می‌یابد؛
- الگوی مصرف به سمت کالاهای ارزان‌تر و ضروری‌تر می‌رود؛
- بخش‌هایی مثل لوازم خانگی، گردشگری، پوشاک، خدمات پیشرفته و... با افت فروش مواجه می‌شوند.

برای بســـیاری از کسب‌وکارها، مسأله فقط «تأمین» نیست؛ آنها با بازار کوچک‌تری مواجه‌اند که در آن باید رقابت ســـخت‌تر، با حاشیه سود کمتر و ریسک بالا را بپذیرند.

۱.۵. ریسک‌های عملیاتی و امنیتی

در وضعیت‌های جنگی، ریسک‌هایی وارد معادلات بنگاه می‌شوند که معمولاً در مدل‌های مالی کلاسیک جایی ندارند:

- احتمال تخریب زیرساخت‌ها (بندر، انبار، کارخانه)؛
- قطع انرژی، اینترنت و ارتباطات؛
- ناامنی مسیرهای حمل‌ونقل؛
- ریســـک‌های بیمه‌ای که گاهی عملاً صنعت بیمه را از میدان خارج می‌کنند

این ریسک‌ها باعث می‌شوند هزینه بیمه و خودحفاظتی بنگاه‌ها به‌طور چشمگیری افزایش یابد؛ از نگهبانی و حفاظت فیزیکی تا پشتیبان‌گیری از داده‌ها و مهاجرت سیستم‌ها به زیرساخت‌های امن‌تر.

۲ اولویت‌ها، مطالبات و خواسته‌های بنگاه‌ها از سیاست‌گذار

در این اقلیم، بنگاه‌ها چه می‌خواهند؟

۲.۱. پیش‌بینی‌پذیری حداقلی؛ حتی اگر شرایط سخت است

بنگاه‌ها معمولاً از سخت بودن شرایط شکایت نمی‌کنند؛ آنها بیشتر از غیرقابل پیش‌بینی بودن وضعیت گلایه دارند. مطالبات کلیدی در این محور:

- ثبات نســـبی در قواعد بازی (قوانین، بخشنامه‌ها، تعرفه‌ها، ضوابط ارزی)؛
- پرهیز از تصمیمات ناگهانی و اعلام نشده؛
- گفت‌وگو با تشکل‌ها قبل از اعمال سیاست‌های پراثر.

حتی در ســـناریوهای جنگی و تحریمی نیز، شفافیت و پیش‌آگاهی از تصمیم‌ها می‌تواند هزینه بنگاه‌ها را کاهش دهد و امکان برنامه‌ریزی نســـبی را فراهم کند.

۲.۲. دسترسی به منابع مالی و ابزارهای پوشش ریسک

در شـــرایطی که بانک‌ها محتاط‌تر می‌شوند و بازار سرمایه عمق کافی ندارد، بنگاه‌ها حداقل سه نیاز فوری دارند:

- تسهیلات سرمایه در گردش هدفمند برای واحدهای مولد و صادراتی، نه صرفاً توزیع عمومی اعتبار؛
- ابزارهای پوشش ریســـک ارزی و کالایی (هرچند ابتدایی)، تا بنگاه بتواند قراردادهای میان‌مدت ببندد؛
- تســـهیل در وثایق و فرایندهای تســـهیلات، به‌ویژه برای بنگاه‌های کوچک و متوسط که دقیقاً در نقطه شکست زنجیره تولید قرار دارند.

۲.۳. تسهیل لجستیک و گمرک؛ «گلوگاه‌ها» مهم‌تر از «شعارها»

در بسیاری از بحران‌ها، آنچه بنگاه‌ها را متوقف می‌کند «قانون جدید» نیست، بلکه گلوگاه‌های عملیاتی است:

- صف کشتی‌ها و کامیون‌ها در بنادر؛
- کندی ترخیص در گمرک؛
- عدم هماهنگی بین سازمان‌های متولی (گمرک، استاندارد، قرنطینه، سازمان بنادر، وزارتخانه‌های تخصصی).

از نگاه بنگاه، یک اولویت بسیار روشن است: در شرایط جنگی، هر ساعت توقف در بندر یا گمرک، معادل از دست رفتن فرصت و افزایش هزینه است. اصلاح همین گلوگاه‌ها گاهی ارزش بیشتری از هر بسته حمایتی روی کاغذ دارد.

۲.۴. قواعد شفاف و پایدار در قیمت‌گذاری و تنظیم بازار

در بسیاری از بخش‌ها، به‌ویژه نهاده‌ها و کالاهای اساسی، تنظیم بازار و مداخله دولت اجتناب‌ناپذیر است. اما بنگاه‌ها از دو چیز گلایه دارند:

- تغییر مکرر فرمول‌ها و قیمت‌های دستوری؛
- چندنرخی بودن قیمت‌ها و تعدد سامانه‌ها که عملاً هزینه تبعیت از قانون را بالا می‌برد.

خواسته منطقی بخش خصوصی این است که:

- اگر دولت قصد مداخله در قیمت دارد، فرمول‌ها شفاف، قابل پیش‌بینی و با افق زمانی مشخص باشند؛
- به جای «سقف‌گذاری قیمت» به‌تنهایی، به تضمین تأمین و حذف رانت‌های حاشیه‌ای همزمان توجه شود.

۳ نقش فعالان بخش خصوصی در شرایط کنونی چیست؟

در چنین وضعیتی، فعالان اقتصادی فقط «مطالبه‌گر» نیستند؛ آنها خود بخشی از راه‌حل‌اند. نقش بخش خصوصی را می‌توان در سه سطح دید:

۳.۱. مدیریت ریسک و تاب‌آوری در سطح بنگاه

اولین مسئولیت بخش خصوصی، خانه‌تکانی درونی است.

بر اســـاس تجربه جنگ‌ها و بحران‌ها در کشورهای دیگر، بنگاه‌هایی دوام می‌آورند که:

- ســـناریونویســـی و برنامه‌ریـــزی برای چند حالـــت مختلف را جدی می‌گیرند؛
- به‌جای تکیه بر یک منبع تأمین، شـــبکه تأمین متنوع (رســـمی/غیررسمی، داخلی/خارجی، بنادر مختلف) می‌سازند؛
- صورت‌های مالی شفاف‌تر و کنترل ریسک نقدینگی فعال‌تری دارند؛
- روی حفظ و توانمندسازی نیروی انسانی کلیدی سرمایه‌گذاری می‌کنند، نه اینکه در اولین موج بحران آنها را از دست بدهند.

در بخش‌هایی همچون تأمین نهاده‌های دامی، این سناریونویســـی حیاتی است:

- تحریم بیمه و کشـــتیرانی، اختلال زیرساخت بندری، تغییر

بنگاه‌ها معمولاً از سخت بودن شرایط شکایت نمی‌کنند؛ آنها بیشتر از غیرقابل پیش‌بینی بودن وضعیت گلایه دارند

در این ایام دولت با تسهیل روندهای واردات و صادرات توانست برخی از مشکلات فعالین اقتصادی را مخصوصاً در حوزه کالاهای اساسی رفع کند اما مسائل مختلفی همچنان در این حوزه وجود دارد که مانع انجام تجارت خارجی است. دولت می‌بایست با تسهیل بیشتر و اصلاح روندهای تجارت خارجی موجود در اسرع وقت و کمک گرفتن از دیپلماسی اقتصادی جهت بهبود شرایط امور بین‌المللی این حوزه از تجارت گامی بلندتر جهت بهبود شرایط در این حوزه بردارد.

مصائب جنگ برای بنگاه‌داران

به روند بازسازی و اصلاح ساختارهای اقتصادی باید سرعت بخشید



مهراد عباد

عضو هیئت نمایندگان اتاق بازرگانی تهران

با شروع جنگ بی‌ثباتی بازارها را فرا می‌گیرد و فعالان اقتصادی را دچار بحران‌های گوناگون می‌کند که امری اجتناب‌ناپذیر است. عبور از این بحران‌ها با تلاشی دوچندان، تضمین‌کننده بقای بنگاه‌های اقتصادی و معاش نیروی انسانی آنها است. کسب و کارها تجربه‌های تلخ متفاوتی را در این دوران چشیده‌اند، زیرا بحران‌ها در صنایع مختلف با یکدیگر متفاوت است اما شاید بتوان چندین مورد را نام برد که جزو مشکلات یکسان بنگاه‌ها در این دوران است، دورانی که فعالین اقتصادی با تلاش بسیار خود چرخ اقتصادی ایران عزیزمان را به هر روی می‌چرخانند و شایسته است دولت و بخش خصوصی با شناسایی فوری مشکلات به وجود آمده برای کلیه فعالین اقتصادی و نه بخشی از آنها، راهکارهای عملیاتی ارایه و اجرا کنند تا کمک‌حال بخش خصوصی برای بقا باشند.

شاید بتوان گفت یکی از مشکلاتی که گریبانگیر اکثر فعالین اقتصادی شده موضوع حفظ منابع انسانی، این ارزشمندترین سرمایه بنگاه‌ها است. از سویی با کاهش فعالیت برخی بنگاه‌های اقتصادی به واسطه مشکلات حاصل از جنگ مواجه هستیم و از طرفی با افزایش حقوقی که تا حدودی با نرخ تورم بالا همسان‌سازی شده مواجه هستیم که باعث افزایش هزینه کارفرما در حوزه حقوق و مزایا شده است. این دو عامل شاید مهم‌ترین موارد در تعدیل‌های نیروی انسانی در این چند وقت اخیر باشد. جهت حل این بحران و موضوع سرمایه در گردش مورد نیاز بنگاه‌ها لازم است دولت از بخشی از درآمدهای خود که حاصل انواع مالیات، بیمه، عوارض و کارمزد و... است چشم‌پوشی کند و یا با امکان پرداخت اقساط بلندمدت آن و یا به تعویق انداختن مهلت پرداخت آن باعث افزایش سرمایه در گردش بنگاه‌ها و حفظ نیروی انسانی آنها بشود. تاکنون اقدامات اندکی در این حوزه صورت گرفته اما لازم است اقدامات جامع‌تری برای تمام بنگاه‌دارها صورت بگیرد. در کنار آن دولت می‌تواند با پرداخت زودتر حساب‌های سررسید شده خود به بخش خصوصی که مطالبات قابل توجهی است، سرمایه در گردش مورد نیاز این بخش از جامعه اقتصادی را تامین کند.

یکی دیگر از مشکلاتی که کلیه فعالین اقتصادی با آن مواجه بوده‌اند موضوع اینترنت است. در دنیای کنونی که دیجیتالیزه شدن به تمامی ارکان زندگی و کسب و کارها گره خورده، محدودیت‌های بسیاری را جهت ارتباطات داخلی و خارجی، استفاده از پلتفرم‌ها، اجرای روندهای روزمره بنگاه‌ها و... ایجاد کرده و زیرساخت‌های بومی‌شده پاسخگوی نیاز کشور نیست، لذا با توجه به اینکه قطع اینترنت جهت حفظ امنیت جامعه است لازم است، فعالین این حوزه در اسرع وقت تدبیری بیندیشند تا با حفظ امنیت، اینترنت بین‌المللی قطع نشود و جهت حفظ و افزایش تاب‌آوری بنگاه‌ها اینترنت به حالت سابق برگردد.

در بحث تجارت خارجی، واردات و صادرات نیز با مسائل عدیده‌ای مواجه است. واردات برخی از کالاها از تعدادی از کشورهای حوزه خلیج فارس متوقف شده که شامل مواد شیمیایی خطرناکی است که اکثر آنها مواد اولیه تولید و یا آزمایشگاه‌هاست.

در حوزه صادرات نیز چند کشور هدف صادراتی حذف شده و شاید تنها کالایی که افزایش صادرات داشته نفت است اما در اکثر کالاها به علت مشکلات و هزینه‌های افزایش‌یافته حمل و نقل بین‌المللی و مسائل بیمه‌ای آن، با کاهش صادرات روبه‌رو بوده‌ایم. در این ایام دولت با تسهیل روندهای واردات و صادرات توانست برخی از مشکلات فعالین اقتصادی را مخصوصاً در حوزه کالاهای اساسی رفع کند اما مسائل مختلفی همچنان در این حوزه وجود دارد که مانع انجام تجارت خارجی است. دولت می‌بایست با تسهیل بیشتر و اصلاح روندهای تجارت خارجی موجود در اسرع وقت و کمک گرفتن از دیپلماسی اقتصادی جهت بهبود شرایط امور بین‌المللی این حوزه از تجارت گامی بلندتر جهت بهبود شرایط در این حوزه بردارد.

مسائل پیش‌آمده بسیار هستند و لازم است کارگروهی متشکل از تمام متخصصان با تدوین مشکلات موجود و ارائه راهکار در تمامی حوزه‌های اقتصادی و برای تمام فعالین اقتصادی، روند بازسازی و اصطلاح ساختارهای اقتصادی را سرعت ببخشند.

مسیر واردات از دریا به کریدورهای زمینی، افزایش نقش کشورهای همسایه، و جابجایی الگوی مصرف، همگی نیازمند مهارت طراحی سناریو و مدیریت زنجیره تأمین در شرایط خاکستری است.

۳.۲. نقش نهادی و میانجی‌گری: از «تشکل‌ها» تا «گفت‌وگوی سیاستی»

در شرایط جنگی و بحرانی، دولت به‌تنهایی قادر به تشخیص جزئیات مشکلات بنگاه‌ها نیست. این‌جا جایی است که اتاق‌های بازرگانی، انجمن‌ها و اتحادیه‌های تخصصی باید نقش خود را ایفا کنند:

- جمع‌آوری داده و شواهد از کف بازار و بنگاه‌ها؛
- ترجمه این داده‌ها به پیشنهادهای سیاستی عملی و قابل اجرا؛
- حضور جدی و حرفه‌ای در گفت‌وگو با دولت، نه صرفاً انتقاد یا درخواست کلی.

بخش خصوصی اگر می‌خواهد «نقش» داشته باشد، باید از سطح گلایه به سطح طراحی راه‌حل ارتقا پیدا کند؛ راه‌حل‌هایی که هم منافع بنگاه‌ها را در نظر می‌گیرد و هم محدودیت‌های واقعی بودجه و سیاست را.

۳.۳. مسئولیت اجتماعی در معنای واقعی، نه نمایشی

در نهایت، نقش بخش خصوصی فقط اقتصادی نیست؛ در شرایط جنگی و بحرانی، مسئولیت اجتماعی بنگاه‌ها اهمیت دوچندان می‌یابد

- مشارکت در تأمین پایدار کالاهای ضروری برای جامعه (غذا، دارو، خدمات حیاتی)؛
- جلوگیری از رفتارهای فرصت‌طلبانه‌ای مثل احتکار، ایجاد کمبود مصنوعی یا شوک قیمتی؛
- حمایت هدفمند از اقشار آسیب‌پذیر در زنجیره ارزش خود (از تأمین‌کننده خرد تا توزیع‌کننده محلی).
- این مسئولیت اجتماعی اگر صرفاً در قالب «کمپین تبلیغاتی» بماند، اثر واقعی ندارد؛ اما اگر در استراتژی بنگاه بنشیند، خود تبدیل به سرمایه اعتباری و مزیت رقابتی بلندمدت خواهد شد.

جمع‌بندی: از «بقای منفعل» تا «تاب‌آوری فعال»

شرایط کنونی اقتصاد ایران با تشابهات فراوان با وضعیت‌های جنگی و تحریمی دیگر کشورها بنگاه‌ها را در معرض فشاری ترکیبی قرار داده است: کمبود نقدینگی، اختلال زنجیره تأمین، بی‌ثباتی قیمت‌ها، کاهش تقاضا و ریسک‌های امنیتی.

در این وضعیت، سه نکته کلیدی است:

- برای بنگاه‌ها، بقا جای سودآوری را گرفته است؛ هر سیاست اقتصادی که این واقعیت را نادیده بگیرد، از منظر بنگاه‌ها انتزاعی خواهد بود.
- مطالبات اصلی بخش خصوصی، بیشتر «قواعد پایدار و پیش‌بینی‌پذیر» است تا منابع مالی بلاعوض؛ ثبات در مقررات، شفافیت در تنظیم بازار و تسهیل در گلوگاه‌های عملیاتی مهم‌تر از هر شعار حمایتی است.
- بخش خصوصی فقط منتظر تصمیم دولت نباید بماند؛ مدیریت ریسک، تنوع‌بخشی زنجیره تأمین، حرفه‌ای‌سازی تشکل‌ها و تعریف مسئولیت اجتماعی واقعی، ابزارهای اصلی بخش خصوصی برای عبور از این دوره فرسایشی است.

اگر جنگ فرسایشی است، راه‌حل هم تاب‌آوری فرسایشی است؛ تاب‌آوری‌ای که بدون حضور فعال، آگاه و منسجم بخش خصوصی، شکل نخواهد گرفت.

مهم‌ترین کمبود و مطالبه فعالان اقتصادی، قابلیت پیش‌بینی است. بنگاه اقتصادی، حتی در سخت‌ترین شرایط می‌تواند با محدودیت‌ها تطبیق پیدا کند، اما با بی‌ثباتی و تصمیمات غیرقابل پیش‌بینی نمی‌تواند برنامه‌ریزی کند و انتظار می‌رود از طریق تشکل‌ها در تصمیم‌سازی و تصمیم‌گیری‌ها مشارکت داده شود.

مسیر تاب‌آوری بنگاه‌ها

مطالبات و مسئولیت بخش خصوصی در دل بحران



مازیار نوربخش

رئیس کمیسیون تحول، نوآوری و بهره‌وری اتاق تهران

اقتصاد دیجیتال، به‌رغم همه محدودیت‌ها، همچنان یکی از مهم‌ترین ظرفیت‌های رشد اقتصادی کشور است

در شـــرایطی که اقتصاد ایران درگیر یک وضعیت جنگی و نااطمینانی گســـترده شـــده، فعالان اقتصادی و بنگاه‌ها، به‌ویـــژه در حوزه اقتصاد دیجیتال با فشاری کم‌سابقه و چندلایه مواجه‌اند. این فشار که قبلاً تحت تاثیر تحریم و رکود بود، امروز تحت اثر بحران‌های حاصل از هم‌زمانی اختلال در زیرساخت‌ها، قطعی اینترنت، توقف جریان درآمد، افزایش هزینه‌ها و فرسایش سرمایه انسانی است.

قطـــع طولانی‌مدت اینترنت که تا به حال رکـــورد زده و به ۴۵ روز رسیده، برای بسیاری از کسب‌وکارها نه یک محدودیت، بلکه به‌معنای توقف کامل فعالیت بود. در اقتصاد دیجیتال، اینترنت ابزار نیست، بلکه بستر اصلی خلق ارزش است. وقتی این بستر از دسترس خارج می‌شود، فروش متوقف، ارتباط با مشتریان قطع، خدمات مختل و عملاً چرخه حیات بنگاه متوقف می‌شـــود. در چنین شرایطی، بسیاری از شرکت‌ها حتی امکان پاسخگویی به تعهدات حداقلی خود را نیز از دست داده‌اند.

در کنار این مســـأله، کاهش شـــدید تقاضا، اختلال در پرداخت‌ها، افزایش هزینه‌های تأمین و نااطمینانی نسبت به آینده، وضعیت نقدینگی بنگاه‌ها را به‌شدت تضعیف کرده است. کسب‌وکارهایی که تا پیش از این در مســـیر رشد قرار داشتند و به توسعه فکر می‌کردند، امروز با چالش بقا مواجه‌اند. این روند اگر ادامه پیدا کند، می‌تواند به موجی از تعطیلی شرکت‌ها و تعدیل گسترده نیروی انسانی منجر شود، پدیده‌ای که آثار آن صرفـــاً اقتصادی نخواهد بود و تبعات اجتماعی جدی نیز به همراه خواهد داشت.

در چنین فضایی، مهم‌ترین کمبود و مطالبه فعالان اقتصادی، قابلیت پیش‌بینی است. بنگاه اقتصادی، حتی در سخت‌ترین شرایط می‌تواند بـــا محدودیت‌ها تطبیق پیدا کند، اما با بی‌ثباتی و تصمیمات غیرقابل پیش‌بینی نمی‌تواند برنامه‌ریزی کند و انتظار می‌رود از طریق تشکل‌ها در تصمیم‌سازی و تصمیم‌گیری‌ها مشارکت داده شود. تغییرات ناگهانی در دسترسی به اینترنت، سیاست‌های ارزی، مقررات یا محدودیت‌های عملیاتی، هزینه‌ای به‌مراتب بیشتر از خود محدودیت‌ها به کسب‌وکارها تحمیل می‌کند.



از سوی دیگر، نیاز فوری به حمایت‌های مالی و سیاستی نیز کاملاً محسوس است. بسیاری از بنگاه‌ها امروز نه به‌دنبال سود، بلکه به‌دنبال زنده ماندن هســـتند. تعویق در پرداخت مالیات، استمهال بدهی‌ها و تسهیلات، ایجاد خطوط اعتباری کوتاه‌مدت و طراحی بسته‌های حمایتی هدفمند برای کســـب‌وکارهای آسیب‌دیده، از جمله اقداماتی است که می‌تواند زمان لازم برای بازسازی را در اختیار بنگاه‌ها قرار دهد.

همچنین، حفظ حداقل دسترسی به بازارهای منطقه‌ای و بین‌المللی، حتی در شـــرایط محدود، برای بقای بسیاری از شرکت‌ها حیاتی است. از دست رفتن مسیرهایی که طی ســـال‌های گذشته برای کاهش اثر تحریم‌ها شـــکل گرفته بود و امروز دیگر در دســـترس نیستند، فشار مضاعفی بر فعالان اقتصادی وارد کرده و عملاً برخی کسب‌وکارها را در یک بن‌بست عملیاتی قرار داده است.

در کنـــار این مطالبات، بخش خصوصی نیز مسئولیت‌های مهمی بر عهده دارد. نخســـتین وظیفه، افزایش تاب‌آوری در ســـطح بنگاه است. این به‌معنای بازنگری در مدل‌های کسب‌وکار، کنترل هزینه‌ها، تنوع‌بخشـــی به منابع درآمدی و استفاده از ظرفیت‌های همکاری و هم‌افزایی با سایر بنگاه‌هاست.

دوم، نقش‌آفرینی فعال در سطح تشکل‌ها و نهادهای بخش خصوصی است. در شرایطی که مسائل ماهیتی جمعی دارند، پیگیری مطالبات نیز باید به‌صورت جمعی و ساختارمند انجام شود. اتاق‌های بازرگانی و انجمن‌های تخصصی می‌توانند نقش مؤثری در انتقال دقیق مسائل، ارائه راه‌حل‌های اجرایی و ایجاد گفت‌وگوی مؤثر با سیاست‌گذار ایفا کنند.

سوم، مستندسازی دقیق خســـارت‌ها و پیامدهای اقتصادی است. بدون داده‌های معتبر و روایت مستند از آنچه بر کسب‌وکارها گذشته، امکان تصمیم‌سازی مؤثر وجود نخواهد داشت. این مستندسازی نه‌تنها برای مطالبه‌گری، بلکه برای طراحی سیاست‌های جبرانی نیز ضروری است.

در نهایت، باید به این نکته توجه داشت که اقتصاد دیجیتال، به‌رغم همه محدودیت‌ها، همچنان یکی از مهم‌ترین ظرفیت‌های رشد اقتصادی کشور اســـت که ظرفیت‌های جدید آن نیز می‌تواند در زمان کوتاه به بهره‌برداری برســـد. تضعیف این بخش، به‌معنای از دست دادن یکی از معدود موتورهای توسعه در شرایط فعلی است.

بقای بنگاه‌ها، پیش‌شرط بقای اقتصاد است. در شرایطی که کشور با چالش‌های پیچیده و چندوجهی مواجه اســـت، هر تصمیمی که به تضعیف این بقا منجر شود، در نهایت هزینه‌ای فراتر از تصور بر اقتصاد ملـــی تحمیل خواهد کـــرد. امروز بیش از هر زمـــان دیگری، نیازمند تصمیماتی هســـتیم که هم واقع‌بینانه باشند و هم معطوف به حفظ و تقویت زیست‌بوم کسب‌وکار کشور.

با وجود تمام این تنگناها، تجربه نشان داده است که اقتصاد ایران و فعالان بخش خصوصی، در دل سخت‌ترین بحران‌ها نیز توان بازسازی و خلق مسیرهای جدید را دارند، به شرط آنکه حداقل‌های ثبات و امکان نفس‌کشیدن برایشان فراهم شود.

اتاق تهران در عصر ناآرامی‌ها

بازتعریف یک نقش ضروری برای آینده اقتصاد ایران



حسن فروزان‌فرد

رئیس کمیسیون حکمرانی اتاق تهران

اقتصاد ایران در سال‌هایی قدم می‌زند که هر روزش با روز قبل متفاوت است. نوسان‌های شدید، تصمیمات ناگهانی، بی‌ثباتی مقررات و جامعه‌ای که زیر فشار تنش‌های اجتماعی و روانی، بیش از همیشه نیازمند گفت‌وگو و اعتماد است. در چنین فضایی، اتاق تهران اگر بخواهد نقش واقعی خود را ایفا کند، باید از قالب‌های سنتی فاصله بگیرد و به نهادی تبدیل شود که هم در اقتصاد اثرگذار است، هم در آرام‌سازی فضای عمومی، هم در شبکه‌سازی، و هم در اعتمادسازی با ایرانیان داخل و خارج از کشور. این نوشته دعوتی است برای بازتعریف همین نقش- با راهکارهای محدود، مشخص و قابل اجرا.

۱ اتاق تهران؛ میزبان گفت‌وگوی واقعی در روزگار پرتنش

جامعه امروز ایران بیش از هر زمان دیگری به گفت‌وگو نیاز دارد؛ نه گفت‌وگوهای نمادین، بلکه گفت‌وگوهای واقعی، صریح و مسئله‌محور. اتاق تهران می‌تواند و باید این نقش را برعهده بگیرد.

راهکارهای مشخص و قابل اجرا

- **ایجاد «میز گفت‌وگوی تهران»**: سازوکاری دائمی برای گفت‌وگو میان فعالان اقتصادی، مدیران دولتی، دانشگاهیان و تشکل‌ها. جلسات ماهانه، با دستور کار مشخص و خروجی مکتوب.
- **طراحی «چارچوب گفت‌وگوی اقتصادی»**: پروتکلی ساده و عملی برای کاهش تنش در تعاملات بخش خصوصی و دولت.
- **تشکیل «گروه میانجی‌گری اتاق تهران»**: برای حل اختلافات میان فعالان اقتصادی و دستگاه‌های اجرایی، بدون رسانه‌ای شدن و بدون تنش.

این‌ها کارهای کوچک‌اند، اما اثرشان بزرگ است: کاهش سوءتفاهم، کاهش خشونت و افزایش اعتماد.

۲ شبکه‌سازی هدفمند؛ قدرتی که اتاق تهران کمتر از آن استفاده کرده

اتاق تهران شبکه‌ای دارد که هیچ نهاد دیگری در ایران ندارد: هزاران عضو، صدها تشکل، ده‌ها انجمن تخصصی و ارتباطات گسترده با نهادهای ملی و بین‌المللی. اما این شبکه هنوز به یک سرمایه فعال تبدیل نشده است.

راهکارهای مشخص و قابل اجرا

- ایجاد «شبکه تهران»: پلتفرمی ساده برای اتصال اعضا، تبادل تجربه و معرفی فرصت‌ها.
- برگزاری نشست‌های شبکه‌سازی کوچک و تخصصی: جلسات ۳۰ تا ۵۰ نفره با موضوعات مشخص، نه همایش‌های بزرگ و پرهزینه.
- ایجاد «باشگاه نسل‌های اقتصادی تهران»: برای پیوند نسل‌های قدیم و جدید کارآفرینان تهرانی.
- شبکه‌سازی یعنی کاهش تنش، افزایش همکاری و تقویت تاب‌آوری.

۳ حمایت از کسب‌وکارهای خانوادگی؛ ستون‌های پایداری اقتصاد تهران

بخش بزرگی از اقتصاد تهران بر دوش کسب‌وکارهای خانوادگی ریشه‌دار است. اما متوسط عمر این بنگاه‌ها کوتاه است و بسیاری در انتقال بین‌نسلی دچار فرسایش می‌شوند. اتاق تهران می‌تواند در این حوزه نقش مهمی ایفا کند -نقشی که اتاق‌های کشورهای همسایه سال‌هاست برعهده گرفته‌اند

راهکارهای مشخص و قابل اجرا

- ایجاد «دفتر کسب‌وکارهای خانوادگی اتاق تهران»: با سه خدمت ساده و کم‌هزینه: آموزش نسل دوم و سوم، مشاوره حکمرانی خانوادگی و میانجی‌گری در اختلافات.
- برگزاری «نشست سالانه خانواده‌های کارآفرین تهران»: برای تبادل تجربه و ایجاد شبکه‌های حمایتی.
- طراحی بسته‌های آموزشی کوتاه و کاربردی: درباره انتقال مالکیت، ساختار حقوقی و مدیریت تعارض.

این اقدامات کوچک می‌تواند عمر شرکت‌های خانوادگی را افزایش دهد و آنها را به ستون‌های پایدار اقتصاد آینده تبدیل کند.

۴ کاهش خشونت اقتصادی؛ مسئولیتی که اتاق تهران نمی‌تواند از آن عبور کند

خشونت اقتصادی یعنی تصمیمات ناگهانی، مقررات متناقض، بی‌ثباتی ارزی و فشارهای غیرقابل‌پیش‌بینی بر تولیدکنندگان. اتاق تهران می‌تواند با چند اقدام ساده اما مؤثر، این خشونت ساختاری را کاهش دهد.

راهکارهای مشخص و قابل اجرا

- ایجاد «رصدخانه ثبات اقتصادی تهران»: تیمی کوچک برای پایش مقررات و ارائه هشدارهای فوری.
- انتشار «گزارش اثرسنجی سریع»: پیش از اجرای هر سیاست جدید در حوزه‌های ارزی، گمرکی و مالیاتی.
- تشکیل «کمیته واکنش سریع اتاق تهران»: برای مذاکره فوری با دستگاه‌ها در برابر تصمیمات پرهزینه.

این‌ها ابزارهایی‌اند که اتاق‌های موفق دنیا سال‌هاست از آنها استفاده می‌کنند.

۵ پیوند با دیاسپورای ایرانی؛ فرصتی که اتاق تهران می‌تواند فعال کند

میلیون‌ها ایرانی در سراسر جهان زندگی می‌کنند-بسیاری از آنها اهل تهران‌اند. کارآفرینان، مدیران، پژوهشگران، سرمایه‌گذاران و صاحبان کسب‌وکارهای خانوادگی. اتاق تهران می‌تواند پلی باشد میان تهران و این جامعه جهانی.

راهکارهای مشخص و قابل اجرا

- ایجاد «دفتر ارتباط با ایرانیان جهان» در اتاق تهران: با تمرکز بر سه کشور اولویت‌دار: امارات، ترکیه و آلمان.
- برگزاری «نشست سالانه اقتصاد تهران و ایرانیان جهان»: با حضور کارآفرینان تهرانی مقیم خارج.
- ایجاد «بانک فرصت‌های سرمایه‌گذاری تهران»: شامل پروژه‌های شفاف، قابل اعتماد و قابل ارائه به دیاسپورا.

این اقدامات می‌تواند اعتماد از دست‌رفته را بازسازی کند و تهران را دوباره به شبکه جهانی ایرانیان متصل کند.

سخن آخر

اتاق تهران اگر بخواهد در آینده اقتصاد ایران نقش‌آفرینی کند، باید گفت‌وگو را احیا کند، شبکه‌سازی را فعال کند، کسب‌وکارهای خانوادگی را پایدار کند، خشونت اقتصادی را کاهش دهد و با دیاسپورای ایرانی ارتباطی اعتمادآفرین برقرار کند.

این‌ها شعار نیستند؛ اقداماتی‌اند کوچک، عملی، کم‌هزینه و در دسترس؛ اما با اثرگذاری بزرگ.

اگر اتاق تهران این مسیر را طی کند، نه‌تنها به توسعه اقتصادی کمک کرده، بلکه به بازسازی اعتماد، کاهش تنش و پیوند دوباره ایران با ظرفیت‌های جهانی‌اش یاری رسانده است.

این همان آینده‌ای است که می‌توانیم و باید برای آن تلاش کنیم.

بسیاری از محدودیت‌ها می‌تواند به فرصتی برای بازنگری در مدل‌های کسب‌وکار، توسعه محصولات جدید و ورود به بازارهای تازه تبدیل شود. تجربه نشان داده است که بنگاه‌های نوآور در شرایط بحران، سریع‌تر خود را با تغییرات تطبیق می‌دهند.

اقتصاد در تنگنای بحران

اولویت‌ها و نقش‌آفرینی بخش خصوصی



نسیم توکل
فعال اقتصادی

مقدمه

در شـرایطی که فضای اقتصادی با نااطمینانی‌هـای فزاینده، تنش‌های منطقـه‌ای و اخـتلال در زنجیره‌های تأمیـن روبه‌روسـت، بنگاه‌های اقتصـادی بیش از هر زمان دیگری در معرض فشـارهای چندلایه قرار گرفته‌اند. تجربه دوره‌های گذشته نشـان داده است که در وضعیت‌های بحرانی، تصمیم‌گیری‌های سـریع، دسترسی به منابع و ثبات نسبی در سیاست‌گذاری می‌تواند مسیر بقا یا افول یک بنگاه را تعیین کند. در چنین فضایی، شناخت دقیق کمبودها، اولویت‌ها و خواسته‌های فعالان اقتصادی، پیش‌نیاز هرگونه سیاسـت‌گذاری مؤثر است و در کنار آن، نقش‌آفرینی بخـش خصوصی به عنوان بازیگری چابک و نزدیک به واقعیت‌های بازار، اهمیتی دوچندان پیدا می‌کند.

کمبودها و گلوگاه‌های اصلی بنگاه‌ها

نخستین و مهم‌ترین چالش در شرایط بحرانی، دسترسی به منابع مالی پایدار است. محدودیت در تأمین نقدینگی، افزایش هزینه‌های تأمین مالی و نوسانات نرخ ارز، برنامه‌ریزی میان‌مدت و بلندمدت را برای بنگاه‌ها دشوار کرده است. در چنین وضعیتی، حتی واحدهای تولیدی با ظرفیت بالا نیز ممکن است به دلیل کمبود سرمایه در گردش، با کاهش تولید یا توقف موقت مواجه شوند.

چالش دوم بـه اختلال در زنجیره تأمین بازمی‌گردد. محدودیت‌های وارداتی، دشواری‌های نقل و انتقال مالی و افزایش هزینه‌های حمل‌ونقل، تأمین مواد اولیه و قطعات را با مشکل روبه‌رو کرده است. این مسئله به ویژه برای صنایعی که وابستگی بیشتری به واردات دارند، به یک گلوگاه حیاتی تبدیل شـده اسـت در کنار این موارد، بی‌ثباتی در مقررات و تصمیمات ناگهانی نیز از جمله دغدغه‌های جدی فعالان اقتصادی اسـت. تغییرات مکرر در سیاست‌های ارزی، تجاری و مالیاتی، امکان پیش‌بینی را از بنگاه‌ها سلب کرده و ریسـک فعالیت اقتصادی را افزایش داده است. در شرایط بحران، این بی‌ثباتی می‌تواند اثرات مضاعفی بر کاهش سـرمایه‌گذاری و تعویق تصمیمات توسعه‌ای داشته باشد.

اولویت‌های فوری فعالان اقتصادی

در چنین شرایطی، نخستین اولویت بنگاه‌ها حفظ بقا و تداوم فعالیت است. مدیریت نقدینگی، کاهش هزینه‌های غیرضـروری و تمرکز بر بازارهای اصلی، از جمله اقداماتی اسـت که در دستور کار بسیاری از بنگاه‌ها قرار می‌گیرد. در کنار آن، تنوع‌بخشی به منابع تأمین و بازارهای فروش نیز به عنوان یک راهبرد کلیدی مطرح می‌شود تا وابستگی به یک مسیر یا بازار خاص کاهش یابد.

اولویت دیگر، افزایش تاب‌آوری سازمانی است. این مفهوم شامل بهبود فرآیندهای داخلی، استفاده از فناوری‌های نوین، و ارتقای مهارت نیروی انسانی برای مواجهه با شرایط پیش‌بینی‌ناپذیر است. بنگاه‌هایی که بتوانند سـاختارهای خود را منعطف‌تر کنند، در مواجهه با شـوک‌های بیرونی عملکرد بهتری خواهند داشت.

همچنین، تقویت ارتباط با نهادهای حاکمیتی و تشکل‌های صنفی نیز به عنوان یک اولویت مهم مطرح است. انتقال دقیق مسائل و مشکلات به سیاست‌گذاران و تلاش برای شکل‌دهی به تصمیمات واقع‌بینانه، می‌تواند بخشی از فشارهای موجود را کاهش دهد.

خواسته‌های کلیدی از سیاست‌گذاران

فعالان اقتصادی در شـرایط بحرانی بیش از هر چیز خواسـتار ثبات و پیش‌بینی‌پذیری هسـتند. حتی اگر شـرایط دشوار باشـد، وجود یک چارچوب مشخص و قابل اتکا برای تصمیم‌گیری، می‌تواند به بنگاه‌ها کمک کند تا برنامه‌ریزی دقیق‌تری داشته باشند.

دسترسـی تسهیل‌شـده به منابع مالی، از دیگر مطالبات مهم است. طراحی ابزارهای مالی متناسـب با شرایط بحران، کاهش بوروکراسی در اعطای تسهیلات و حمایت هدفمند از بنگاه‌های تولیدی، می‌تواند نقش مهمی در حفظ سطح اشتغال و تولید ایفا کند.

در حوزه تجارت خارجی نیز، تسهیل فرآیندهای واردات مواد اولیه و صادرات محصولات، از اهمیت بالایی برخوردار است. کاهش موانع اداری و ایجاد مسیرهای امن برای نقل و انتقال مالی، می‌تواند بخشی از فشارهای ناشی از اختلال در زنجیره تأمین را کاهش دهد.

نقش فعالان بخش خصوصی در شرایط کنونی

بخش خصوصی در شرایط بحرانی تنها یک بازیگر منفعل نیست، بلکه می‌تواند نقش فعالی در مدیریت و عبور از بحران ایفا کند. نخستین نقش، حفظ تولید و اشتغال است. تداوم فعالیت بنگاه‌ها، حتی در مقیاس محدود، به حفظ ثبات اقتصادی و اجتماعی کمک می‌کند.

نقش دیگر، نوآوری و یافتن راه‌حل‌های جایگزین اسـت. بسیاری از محدودیت‌ها می‌تواند به فرصتی برای بازنگری در مدل‌های کسـب‌وکار، توسعه محصولات جدید و ورود به بازارهای تازه تبدیل شود. تجربه نشان داده است که بنگاه‌های نوآور در شرایط بحران، سریع‌تر خود را با تغییرات تطبیق می‌دهند.

همچنین، بخش خصوصی می‌تواند از طریق هم‌افزایی و همکاری‌های بین‌بنگاهی، بخشی از مشکلات را کاهش دهد. ایجاد شبکه‌های همکاری، اشـتراک‌گذاری منابع و اطلاعات، و اسـتفاده از ظرفیت‌های مشترک، می‌تواند به افزایش کارایی و کاهش هزینه‌ها منجر شود.

جمع‌بندی

شـرایط بحرانی، آزمونی جدی برای اقتصاد و بازیگران آن است. در این میان، بنگاه‌های اقتصادی با مجموعه‌ای از کمبودها و چالش‌ها مواجه‌اند که مدیریت آن‌ها نیازمند سیاست‌گذاری هوشمندانه و همکاری نزدیک میان دولت و بخش خصوصی است. در عین حال، بخش خصوصی نیز با تکیه بر انعطاف‌پذیری، نوآوری و تجربه عملی خود، می‌تواند نقشی تعیین‌کننده در عبور از این شرایط ایفا کند. هم‌راستایی این دو بخش، کلید اصلی حفظ پایداری اقتصادی و حرکت به سوی ثبات در آینده خواهد بود.

نخستین و مهم‌ترین چالش در شرایط بحرانی، دسترسی به منابع مالی پایدار است. محدودیت در تأمین نقدینگی، افزایش هزینه‌های تأمین مالی و نوسانات نرخ ارز، برنامه‌ریزی میان‌مدت و بلندمدت را برای بنگاه‌ها دشوار کرده است

زندگی در آتش و دود

تصاویر اختصاصی از تهران در روزهای جنگ رمضان به‌روایت علی رهبر











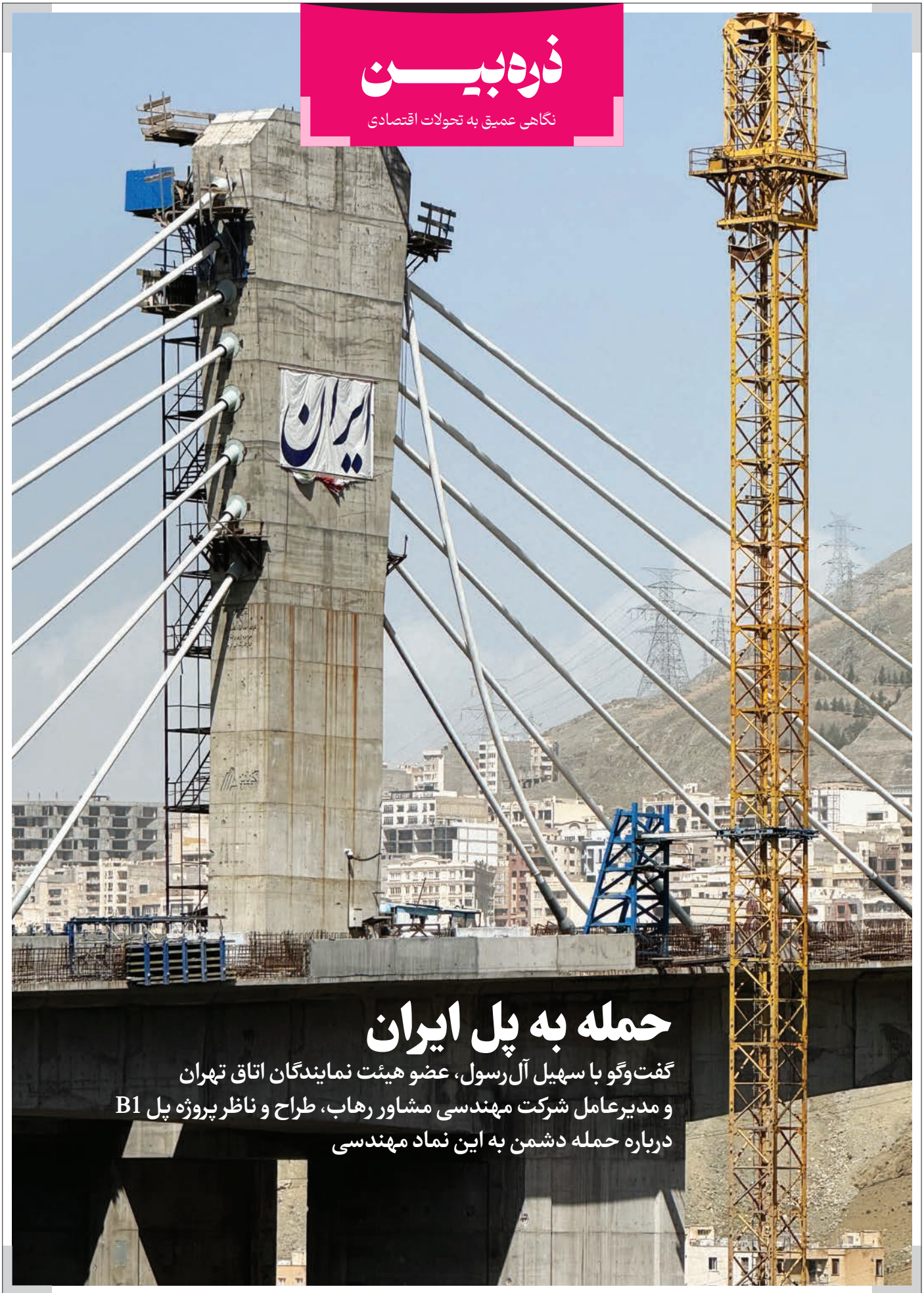












حمله به پل ایران

گفت‌وگو با سهیل آل‌رسول، عضو هیئت نمایندگان اتاق تهران و مدیرعامل شرکت مهندسی مشاور رهاب، طراح و ناظر پروژه پل B1 درباره حمله دشمن به این نماد مهندسی

روز ۱۳ فروردین یکی از دردناک‌ترین روزهای جنگ رمضان و حمله آمریکا و اســـرائیل به کشـــورمان بود؛ روزی که همزمان با حضور شهروندان در پارک‌ها و بزرگ‌داشت روز طبیعت، جنگنده‌های دشمن به پل B1، یکی از برجسته‌ترین پروژه‌های مهندسی و ساخت کشور در سال‌های گذشته، که مراحل پایانی ساخت خود را طی می‌کرد، حمله کردند. در طی حملات و بمباران پل علاوه بر شهادت تعدادی از کارگران و شهروندان غیرنظامی به بخش‌هایی از سازه پل هم آسیب وارد شده است. پلی که صرفاً یک سازه عمرانی نبود، بلکه نمادی از اراده و توان فنی مجموعه‌ای از نیروهای متخصص کشور بود که با وجود تمامی محدودیت‌ها، تلاش کردند زیرساختی مؤثر برای بهبود زندگی مردم و توسعه کشور فراهم کنند.

سهیل آل‌رسول، عضو هیئت نمایندگان اتاق تهران و مدیرعامل شرکت مهندسی مشاور رهاب، طراح و ناظر پروژه پل B1 (بیلقان) در گفت‌وگو با آینده‌نگر از لحظات حمله دشمن به پل، آسیب‌های وارده و روند بازسازی آسیب‌ها می‌گوید. او که خود را تا یک ماه پیش برای افتتاح پل آماده می‌کرد، می‌گوید: «از نگاه من، این پل یک دستاورد کم‌نظیر از تلاش مردم ایران برای بهبود شرایط زندگی و تسریع توسعه است.»

■ **آخرین تصویری که از پل B1 بیلقان کرج قبل از بمباران در ذهن دارید چیست؟**

تقریباً پایان سال بود و با توجه به اینکه حدود چهار متر بیشتر از تکمیل عرشه پل باقی نمانده بود و پیش‌بینی می‌کردیم در ابتدای اردیبهشت‌ماه پل قابل بهره‌برداری باشد، به همراه جمعی از همکاران، پیمانکار پروژه (شـــرکت آذران)، مشاوران و کارفرما در محل پروژه حضور داشتیم تا مستندی از این پل تهیه کنیم و داستان این پروژه خاص را ثبت کنیم. این آخرین باری بود که من روی عرشه پل حضور داشتم و تصورمان این بود که بار بعدی، در زمان افتتاح و با تکمیل پل، دوباره روی عرشه حاضر خواهیم شد.

■ **توصیف شـــما از پل B1 در یک جمله برای کسانی که ساختگاه و پل را هرگز ندیده‌اند چیست؟**

به نظرم این پل یک شـــریان حیاتی و بســـیار مهم اســـت که علاوه بر ویژگی ترافیکی منحصربه‌فرد، امکان اتصال ترافیک ســـنگین تهران (بزرگراه همت) را به چهارده استان غربی کشـــور فراهم می‌کند. به دلیل ساختگاه ویژه، می‌تواند به‌عنوان نماد شهر کرج و همزمان نماد غرور مهندسی کشور شناخته شود. از نگاه من، این پل یک دستاورد کم‌نظیر از تلاش مردم ایران برای بهبود شرایط زندگی و تسریع توسعه است.

■ **کمی به عقب برگردیم؛ ایده اولیه این پل از کجا شروع شد؟ یک مسئله مهندسی بود یا یک رؤیا؟**

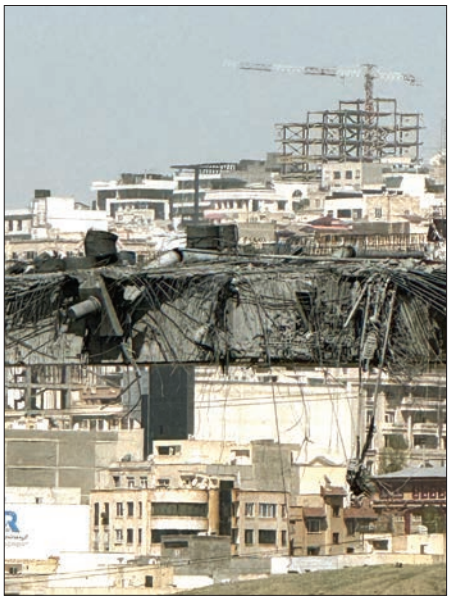
مهندسین مشاور ما سال‌ها بخش مهمی از بزرگراه همت تهران و امتداد آن به سمت کرج را طراحی و نظارت کرده بود و در طول سالیان مختلف، این اتصال آزادراهی به‌عنوان یکی از کریدورهای مهم شرقی-غربی برای شهر کرج مطرح بوده است.

ریشه این پروژه را می‌توان در سال‌های حدود ۱۳۹۰ تا ۱۳۹۴ جست‌وجو کرد؛ زمانی که اتصال این بزرگراه به کمربندی‌های شمالی و جنوبی کرج مطرح شد. در آن مقطع، طرح اولیه شامل اتصال آزادراه همت به میدان امام حسین کرج بود، اما به دلیل مشکلات و گره‌های ترافیکی این میدان، با بررسی‌های دقیق‌تر تصمیم گرفته شد این شاخه به‌عنوان شاخه شمالی به سمت میدان امیرکبیر و جاده چالوس منتقل شود. در واقع، هدف این بود که یک کریدور شمالی برای شهر کرج ایجاد شود تا امکان انتقال ترافیک بدون تداخل با شبکه ترافیکی داخلی شهر فراهم گردد؛ تصمیمی که به نظر می‌رسد بسیار درست و مؤثر بوده است. برای تحقق این ایده، ارزیابی‌های متنوع و گسترده‌ای انجام شد تا این مسیر به محدوده عظیمیه و طالقانی متصل شـــود. ساختگاه پل، با توجه به شرایط خاص دره بیلقان، جانمایی آبگیر بیلقان، رودخانه کرج، ارتفاعات منطقه و همچنین وجود دکل‌های فشار قوی ۲۳۰ و ۴۰۰ کیلوولت، با مطالعات دقیق مهندسی انتخاب شد. بنابراین می‌توان گفت این طرح، پیش از آنکه یک رؤیا یا ایده معمارانه باشد، پاسخی به یک الزام و چالش مهندسی بود که باید به‌وسیله چنین پلی حل می‌شد.

■ **وقتی برای اولین بار طرح کابلی پل (سیســـتم اکسترادوز) را پیشنهاد دادید، واکنش همکاران و کارفرما چه بود؟**

پس از آنکه در سال ۱۳۹۶ ساختگاه و چارچوب کلی پروژه به جمع‌بندی رسید، یک مناقصه بزرگ برگزار شد که در آن حدود ۱۹ گروه مشارکت از شاخص‌ترین شرکت‌های طراحی و اجرایی کشور شرکت کردند و طرح‌های مختلفی ارائه دادند. در گروه ما، به‌عنوان طراح، تصمیم بر این بود که طرحی ارائه شود که هم از نظر اقتصادی بهینه باشد، هم از نظر زیبایی‌شناسی قابل قبول و در عین حال پاسخگوی نیازهای ترافیکی و سازه‌ای پروژه باشد. به همین دلیل مطالعات گسترده‌ای انجام دادیم و تلاش کردیم به گزینه‌ای برسیم که بتواند این سه مؤلفه را به‌صورت متعادل تأمین کند. واقعیت این است که این انتخاب، بیش از آنکه صرفاً یک تصمیم سلیقه‌ای باشد، نتیجه یک فرآیند تحقیقاتی و مهندسی دقیق بود







این پروژه در منظر همه طراحان سازه و مجریان پل در کشور، به‌دلیل تجمیع چند ویژگی شاخص، مورد توجه ویژه قرار داشت. وجود دهانه‌ای بسیار مرتفع، استفاده از یک سیستم سازه‌ای جدید و همچنین ارتفاع قابل ملاحظه پایه‌ها، در کنار ساختگاه خاص پروژه، هریک به‌تنهایی می‌توانستند ویژگی مهمی محسوب شوند، اما قرارگرفتن این سه عامل در کنار یکدیگر، در مجموع یک ویژگی منحصربه‌فرد از این پل ایجاد کرده بود.

خیلی تحقیق کردیم، واقعیت این است که برای دهانه‌های تا حدود ۱۰۰ متر، سیستم طره متعادل (بالانس کانتیلیور) یک سیستم اقتصادی محسوب می‌شود. در آزادراه تهران-شمال و همچنین جاده هراز، نمونه‌هایی از این نوع پل قابل مشاهده است. برای دهانه‌های ۲۰۰ تا ۲۵۰ متر به بالا نیز در دنیا از پل‌های cable stay استفاده می‌کنند که در کشور، چند نمونه از این پل‌ها را بر روی رودخانه کارون، در شوشتر و سایر نقاط تجربه کرده‌ایم. با این حال، ساختگاه پل B1 عملا چیزی بین این دو حالت بود. دره مورد نظر برای عبور، فاصله‌ای حدود ۵۳۰ متر داشت که پیش از جاده چالوس با ۴ دهانه ۴۰ متر عبور می‌کرد. بنابراین، ما باید دهانه اصلی در حدود ۱۷۰ متر را طی می‌کردیم. نتیجه تحقیقات و پژوهش‌های ما در دنیا، رسیدن به یک سیستم نسبتاً جدید بود که حدود دو تا سه دهه از ابداع آن می‌گذرد؛ یعنی سیستم اکسترادوز. این سیستم با پایلون کوتاه، عملاً ترکیبی از دو روش طره متعادل و کابلی است. به این معنا که برای بارهای مرده پل، از روش طره متعادل و کابل‌های داخلی استفاده می‌کند و برای بارهای زنده، کابل‌ها با پایلون‌های کوتاه درگیر شده و کابل‌های خارجی نقش مؤثری ایفا می‌کنند. به دلیل هزینه بهینه این سیستم، طرح ما مورد استقبال گروه قرار گرفت و خوشبختانه همین ایده باعث شد گروه ما برنده مناقصه کمربندی شمالی کرج نیز بشود.

■ **در طراحی این پل، بیشتر به زیبایی فکر می‌کردید یا به کارایی؟**

همان‌طور که اشاره شد، در طراحی پل، برخلاف ساختمان، عامل اصلی بیش از هر چیز ساختگاه است. این ساختگاه است که ویژگی‌های نهایی پل را تعیین می‌کند. بسیاری از پل‌هایی که صرفاً با نگاه معمارانه طراحی شده‌اند اما با ساختگاه خود هماهنگ نبوده‌اند، در نهایت نتیجه مطلوبی نداشته‌اند. ساختگاه پل B1، یعنی دره سرسبز بیلقان در امتداد طبیعت کم‌نظیر جاده چالوس، خود به خود فرم خاصی را به طراح تحمیل می‌کرد. پایه‌هایی با ارتفاع بیش از ۱۰۰ متر در کنار پایلون‌های ۳۰ متری، بستری ایجاد کرد که هم از نظر سازه‌ای و هم از نظر زیبایی‌شناسی، یک جمع‌بندی مناسب شکل بگیرد.

■ **اگر بخواهید ساده توضیح دهید، این پل اکسترادوز چه تفاوتی با پل‌های معمولی دارد؟**

پل‌های اکسترادوز برای دهانه‌های بین ۱۲۰ تا ۲۰۰ متر بیشترین کارایی اقتصادی را دارند. این سیستم به‌طور هم‌زمان از کابل‌های داخلی و خارجی برای تحمل بارهای مرده و زنده استفاده می‌کند. به این ترتیب، هم پایداری سازه‌ای بالایی دارد و هم از نظر هزینه و زیبایی، گزینه‌ای مناسب محسوب می‌شود. در عین حال، این سیستم نسبت به پل‌های متعارف مانند تیرهای بتنی ساده یا باکس‌های بتنی و فلزی، پیچیدگی‌های طراحی و اجرایی بیشتری دارد و از تکنولوژی به‌روزتری بهره می‌برد.

■ **مهم‌ترین چالش مهندسی که در این پروژه مجبور شدید برایش راه‌حل تازه پیدا کنید چه بود؟**

مهم‌ترین چالشی که در طرح و اجرای این پروژه وجود داشت، این بود که ما از دو پایه تقریباً ۱۰۰ متری، یعنی P1 و P2، دو دستگاه شاریوی (دستگاه پل‌ساز، قالب پیش‌رونده‌ای که مرحله به مرحله عرشه پل را با آن می‌سازند) ویژه با عرض ۳۰ متر استفاده کردیم که در دنیا نیز کم‌نظیر است. در ایران، عمده پل‌هایی که مثلاً در آزادراه تهران-شمال احداث شده‌اند، عرض شاریوهایشان حدود ۱۱ متر است؛ موضوعی که مردم نیز در مسیر تهران به شمال احتمالاً آن را دیده‌اند. در این پروژه، عرض شاریو ۳۰ متر بود و وزن سازه آن بالغ بر ۱۰۰ تن. زمانی که بتن‌ریزی داخل این دستگاه‌های پل‌سازی (شاریو) انجام می‌شد، وزن مجموعه به حدود ۵۰۰ تن می‌رسید. قرار بود این دو سگمنت ۵۰۰ تنی، پس از بتن‌ریزی و کابل‌کشی، به مرحله بعدی منتقل شوند. در این فرآیند، قالب باید آزاد می‌شد و روی پایه، به میزان حدود ۴.۵ تا ۵ متر به جلو رانده می‌شد تا مرحله بعدی بتن‌ریزی انجام شود. در این شرایط، می‌توان گفت یکی از مهم‌ترین چالش‌های ما نمایان می‌شد؛ به این صورت که در لحظه آزاد شدن قالب و حرکت آن به سمت موقعیت بعدی، کل وزن سازه عملاً روی چهار عضو فولادی پرمقاومت قرار می‌گرفت. با توجه به این وزن بسیار بالا، مهار سازه در آن وضعیت بسیار پیچیده بود. علیرغم تمامی محاسبات سازه‌ای که انجام داده بودیم، در آن ارتفاع حدود ۱۰۰ متری، مهار دستگاه شاریویی که ارزشی بالغ بر ۳ میلیون دلار داشت روی چهار عدد براد، برای ما با ریسک و تجربه‌ای بسیار بالا همراه بود. هرگونه لغزش یا خطای مهندسی می‌توانست منجر به از دست رفتن کل سازه شود. در نهایت نیز دهانه ۱۷۰ متری به‌صورت قطعه به قطعه پیشروی می‌کرد و مرحله به مرحله جلو می‌رفت تا در نقطه کلید به یکدیگر برسد؛ موضوعی که خود یکی از چالش‌های بسیار مهم پروژه بود و هم در طراحی و هم در اجرا ما را به‌شدت درگیر کرده بود.

■ **در طراحی، نظارت و اجرای دهانه‌های بلند، کابل‌ها و پایلون‌ها کدام تصمیم بیشترین ریسک را داشت؟**

مهار و جابه‌جایی سازه در مراحل پیشروی سگمنت‌ها، در شرایطی که وزن‌های بسیار بالا در ارتفاع زیاد روی نقاط محدود متمرکز می‌شد، از پرریسک‌ترین تصمیمات پروژه بود.







این موضوع نیازمند دقت بسیار بالا در طراحی و اجرا بود.

■ **در سال‌های اخیر بسیاری از مهندسان این پل را یک نقطه عطف در طراحی پل‌های کشور می‌دانند؛ به نظر خودتان چه چیزی آن را خاص کرد؟**

بله، واقعیت همین بود که این پروژه در منظر همه طراحان سازه و مجریان پل در کشور، به‌دلیل تجمیع چند ویژگی شاخص، مورد توجه ویژه قرار داشت. وجود دهانه‌ای بسیار مرتفع، استفاده از یک سیستم سازه‌ای جدید و همچنین ارتفاع قابل ملاحظه پایه‌ها، در کنار ساختگاه خاص پروژه، هریک به‌تنهایی می‌توانستند ویژگی مهمی محسوب شوند، اما قرار گرفتن این سه عامل در کنار یکدیگر، در مجموع یک ویژگی منحصربه‌فرد از این پل ایجاد کرده بود. از سوی دیگر، این پل جزو معدود پروژه‌هایی بود که حجم ترافیک بسیار بالایی را در کنار یک ساختگاه مهم شهری، یعنی در فاصله بین دو کلان‌شهر مهم تهران و کرج، به خود اختصاص می‌داد. این موضوع باعث می‌شد که پروژه نه‌تنها از نظر فنی، بلکه از منظر عملکردی و شهری نیز اهمیت ویژه‌ای پیدا کند. در نهایت، مجموع این عوامل در کنار هم موجب شده بود که این پل به‌عنوان یک پروژه خاص شناخته شود؛ به‌گونه‌ای که در معرض دید تعداد زیادی از عابران و شهروندان قرار داشت و به نوعی می‌توان گفت همواره تحت نوعی نظارت عمومی و مردمی نیز بود.

■ **آیا از جایی در دنیا الهام گرفتید یا طراحی کاملاً بومی بود؟**

در واقع، مدتی قبل با اشاره یکی از مهندسان خوب کشورمان، مهندس زاده رعیت، با نمونه‌ای از یک پل در اسپانیا آشنا شدیم. در ادامه، مقاله مربوط به آن را به همراه دوست و همکار متخصصم، مهندس صافدل، ترجمه کردیم که همین موضوع مبنای شکل‌گیری این ایده شد. بعدها نیز کتابی با عنوان «پل‌های اکسترادوز» به‌صورت مشترک تألیف کردیم که عملاً جزئیات این روش را در اختیار همه مهندسان و دانشجویان علاقه‌مند قرار می‌دهد.

■ **اولین باری که شاریوها حرکت کردند و پایلون‌ها بالا رفتند و کابل‌ها کشیده شدند چه حسی داشتید؟ و پروژه این آخرین روزها در چه مرحله‌ای بود؟**

این مراحل از نقاط اوج پروژه بود که با تلاش هماهنگ همه عوامل، به‌صورت موفقیت‌آمیز انجام شد و حس پیشرفت ملموسی را به همراه داشت. تنها یک بتن‌ریزی حدود ۴ متری برای قطعه کلید باقی مانده بود و پس از آن، جمع‌آوری تجهیزات، دستگاه پل‌ساز (شاریو) آسفالت و جزئیات نهایی انجام می‌شد؛ کمتر از دو ماه تا بهره‌برداری باقی مانده بود.

■ **خبر بمباران پل را چطور شنیدید؟ وقتی فهمیدید پلی که سال‌ها برایش زحمت کشیده‌اید در چند دقیقه از بین رفته چه گذشت؟**

آن روز در کرج بودم. صدای انفجار بمب‌ها که در تمام شهر پیچید، آن را شنیدم و احساس تلخی داشتم؛ حسی شبیه تمام صداهای مشابهی که در آن روزها تجربه کرده بودیم، چرا که می‌دانستم بخشی از ایران و هم‌وطنی دیگر مورد تهاجم قرار گرفته است. با این تفاوت که موقعیت اصابت، نگرانی‌ام را بیشتر می‌کرد؛ محدوده عظیمیه کرج. در طول آن دوازده روز قبلی نیز ناخودآگاه نگران این پل بودیم. حدود دو دقیقه بعد، یکی از همکاران تماس گرفت و این خبر بیش از حد تلخ را تأیید کرد.

■ **بعد از آن حادثه، آیا دوباره به محل پل رفتید؟**

پس از اصابت اول، با برخی از همکاران و همچنین مدیر پروژه کارفرما، دکتر رحمانی، تماس گرفتم و با توجه به شرایط، پیش‌بینی حمله دوم را مطرح کردم. در همان تماس تأکید داشتم که به‌منظور حفظ ایمنی، هیچ‌کس در محل پروژه باقی نماند. با این حال، متأسفانه حدود ساعت ۵:۳۰ این حمله تکرار شد؛ این‌بار با حدود ۹ بمب و در مقیاسی به‌مراتب وسیع‌تر. شرایط ایجادشده نشان می‌داد که ابعاد حادثه بسیار جدی‌تر از آن چیزی است که در ابتدا تصور می‌شد. در ادامه، دو روز بعد، اولین جلسه کمیته بازسازی پل تشکیل شد و تمامی تیم‌های کارفرما، نظارت و اجرا در محل پروژه گرد هم آمدند تا برای ارزیابی دقیق و فنی میزان خسارات، برنامه‌ریزی‌های لازم انجام شود.

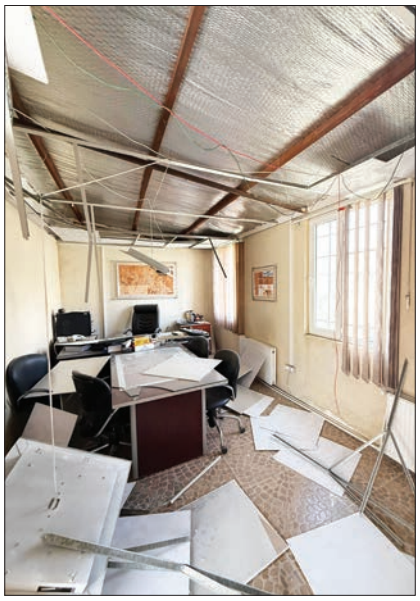
■ **سطح آسیب‌ها در پل در حمله‌های اخیر را چگونه ارزیابی می‌کنید؟**

ارزیابی شتاب‌زده در چنین شرایطی نه‌تنها کمکی نمی‌کند، بلکه ممکن است زمینه‌های توسعه و تشدید خسارت را نیز فراهم کند. از این‌رو، رویکرد ما در ارزیابی، یک فرآیند مرحله‌بندی‌شده و دقیق بوده است. این فرآیند شامل ارزیابی‌های اولیه به‌صورت پهپادی، بررسی‌های میدانی و چشمی، و در ادامه انجام آزمایش‌های تکمیلی تخصصی است. طبیعتاً تا پیش از تکمیل این مراحل و دستیابی به جمع‌بندی فنی، ارائه هرگونه اظهارنظر قطعی درباره سطح خرابی‌ها به‌صورت غیرتخصصی، قابل اتکا نخواهد بود.

■ **اگر روزی همان پل دوباره ساخته شود، دوست دارید مردم درباره طراحش چه بدانند؟**

اگر روزی این پل دوباره ساخته شود، آنچه برای من اهمیت دارد این است که مردم بدانند این پروژه حاصل یک تلاش جمعی بوده است؛ تلاشی که در آن مجموعه‌ای از مهندسان، متخصصان و کارگران با دانش، تجربه و تعهد خود نقش‌آفرینی کرده‌اند. این پل صرفاً یک سازه عمرانی نبود، بلکه نمادی از اراده و توان فنی مجموعه‌ای از نیروهای متخصص کشور بود که با وجود تمامی محدودیت‌ها، تلاش کردند زیرساختی مؤثر برای بهبود زندگی مردم و توسعه کشور فراهم کنند.





رســـــاله
مقالات تحلیلی در حوزه اقتصاد کلان

نقشه راه عبور از شرایط جنگی

عوامل و حوزه‌های موثر بر چگونگی تاب‌آوری امروزین ایران
گامی بنیادین برای امنیت ملی، استقلال و توسعه فردای کشور

مقاله‌ای به قلم دکتر محمد ستاری‌فر، اقتصاددان



مقدمه

تاب‌آوری (Resilience) کشور در این شرایط بسیار حساس، خطیر و تعیین‌کننده، باید به عنوان یک آرمان و «هدف بنیادین» در کلیت چرخه زیســتی «دولت-ملت» قلمداد شود. چون میزان ایستادگی، تاب‌آوری و استقامت ایرانیان درمقابل این تجاوز جنایتکارانه، بستگی به این دارد که تا چه میزان چرخه حیاتی دولت-ملت می‌تواند کمیت و کیفیت‌های لازم از تاب‌آوری را در وضعیت خطیر بازتولید و به آن عمل کند.

باید در نظر داشت که دستیابی به نوشداروی حیاتی برای استقلال و امنیت ملی ثمره «تاب‌آوری ایران» است. این تاب‌آوری خود از ترتیبات ســاختاری و کارکردی کارآمد چرخه زیســتی دولت-ملت ساخته و پرداخته‌می‌شود.

دســتیابی به «تاب‌آوری کشــور» به میزان لازم یکی از شروط اساســی برای بقا، استقلال و حفظ یکپارچگی سرزمین و جمعیت ایران است. این تاب‌آوری هم ابزار و تاکتیک، هم راهبرد و استراتژی، و هم هدف و آرمان اســت. به این معنا که بهره‌گیری از ظرفیت‌های تاب‌آوری، ابزار و تاکتیک روزانه است در جدال همه‌جانبه‌ای که ایرانیان با متجاوزین دارند. از طرفی دستیابی به آن راهبردی است جهت پیروزی و شکست متجاوزین و درنهایت هدف است برای دستیابی و ورود ایرانیان به شرایط امنیت ملی، استقلال و مهیا کردن شرایط توسعه فردای کشور.

منظومه‌های سازنده سپهر تاب‌آوری کشور

عوامل و متغیرهای گسترده در حوزه‌های مختلف (اقتصادی، اجتماعی، فرهنگی، سیاسی، نظامی، ژئوجغرافیایی، محیط‌زیستی و...) با کنش و واکنش‌هایی که بین خود ایجاد می‌کنند، جریان مســتمر و پایداری از «بده-بستان» را شکل می‌دهند. این جریان چنانچه از جامعیت، کفایت، فراگیری و پایداری لازم برخوردار باشد، سازنده ساحت‌ها و منظومه‌هایی از جمله دســتیابی به تاب‌آوری کشوری در مقابله با مسائل و بحران‌ها خواهد بود.

می‌توان گستره‌های متفاوتی از این روابط و بده-بستان بین حوزه‌ها و عوامل ســازنده که منظومه‌ای ساختارمند با کارکردی معین در خود دارد برشمرد.

کشور برای گذار از این مقطع و شرایط بسیار حساس، نیازمند یک گفتمان واحد اســت و مهم‌تر اینکه برای این گفتمان و اداره و راهبری جنگ امروزین به نظم و سازمان لازم نیازمند است تا با پایان پیروزمندانه جنگ به اصلاحات همه‌جانبه اقتصادی، اجتماعی، سیاســی، نظامی و امنیتی اقدام کند.

گفتمان واحد در شــرایط بسیار حســاس کنونی، باید از چگونگی توانایی‌های چرخه دولت-ملت شــکل گرفته و توســط مجموعه نظام حکمرانی کشور (دولت، مجلس، قوه قضاییه، نظامیان، صداوسیما و...) با جامعیت، کفایت، فراگیری امور در این گفتمان توسط دولت به صورت شفاف، واقعی و عملیاتی مورد عمل قرار گیرد.

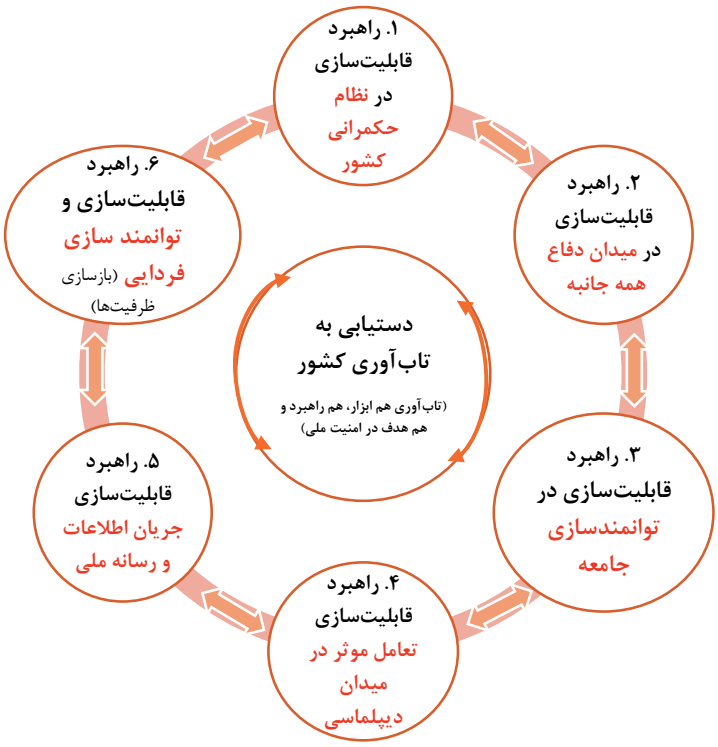
در ایــن گفتمانِ اداره جنگ، پیــروزی در آن و ورود به فردای پس از جنگ باید و الزاماً توجه بســیار ویژه‌ای به عنصر «آستانه زمانی» در بهره‌گیری از فرصت‌ها داشت، که ضمن اینکه تاب‌آوری لازم برای کشور را در خود دارد بتواند کشور را در این جنگ ناعادلانه و ظالمانه به پیروزی ســوق دهد. در واقع این تاب‌آوری کشــور است که متضمن استراتژی پیروزمندانه خروج از جنگ در اوج قدرت و پاسداشت کیان کشور، امنیت ملی و استقلال ایران است.

باید توجه و تاکید داشــت که موضوع تاب‌آوری کشــور در مقابل تهدیدات همه‌جانبه جنگ ددمنشانه و تحمیلی آمریکا و اسرائیل (که با همکاری خیانت‌بار دول عربی منطقه رخ داده اســت) ثمره‌ای اســت که ایرانیان در راهبردها و اســتراتژی‌هایی چون مواجهه موفقیت‌آمیز با خطرات و صیانت از اســتقلال، تمامیت ارضی و امنیت کشورمی‌توانند برداشت داشته باشند. راهبردهایی که ایرانیان در آن لازم است برنامه، عمل و مشارکت موفقیت‌آمیز خود را به منصه ظهور برسانند تا میوه و ثمره تاب‌آوری کشور را برای حفظ تمامیت ارضی و کیان خود برداشت کنند

راهبردهای موثر در پدیداری تاب‌آوری کشور ایران

۱. راهبرد قابلیت‌سازی و توانمندی نوین در نظام حکمرانی کشور
۲. راهبرد قابلیت‌ســازی دفاع همه‌جانبه از کشوردر مقابل تهاجم و متجاوزین
۳. راهبرد قابلیت‌سازی و توانمندسازی جامعه
۴. راهبرد قابلیت‌ســازی نوین برای تعامل فعــال و موثر در میدان دیپلماسی
۵. راهبرد قابلیت‌سازی و توانمندســازی جریان گردش اطلاعات و رسانه ملی
۶. راهبرد قابلیت‌سازی و توانمندسازی فردایی (بازسازی‌ها).

منظومه جریان بده-بستان برای دستیابی به تاب‌آوری کشور



باید کلیت نظام حکمرانی کشور (چه نظامی و چه غیرنظامی، چه جنگی و چه غیرجنگی، چه دولتی چه غیر دولتی...) بر این باور و عمل باشند که دولت یک مجموعه تدارکچی نیست (اگرچه در شرایط خطیر فعلی این امر بسیار حایز اهمیت است)؛ بلکه دولت، دولتِ راهبری‌کننده امور در عرصه‌های مختلف اداره کشور است.

دستیابی به سپهر تاب‌آوری کشور، امری است ساختنی که باید با محوریت دولت و مشارکت کلیت نظام حکمرانی و با بهره‌گیری از نهادهایی چون شورای عالی امنیت ملی، شورای عالی دفاع، شورای اقتصاد، هیئت دولت، سازمان برنامه و بودجه و... و با اتکا به ظرفیت‌های بزرگ کشور، مردم، ژئوجغرافیا، ظرفیت‌های قانونی، سازمانی، نهادهای کشوری، نظامی، اقتصادی و اجتماعی طراحی شده و مورد عمل قرار گیرد.

لازم به تاکید است که امروزه یکی از توانایی‌ها و هنرهایی که نظام حکمرانی کشور باید از خود داشته باشد معماری، ساختن و ورود به راهبردهای معطوف به تاب‌آوری کشور در مقابل تهدیدات و خطرات است. راهبردهایی چون:

۱ راهبرد قابلیت‌سازی و توانمندی نظام حکمرانی کشور

- پی‌ریزی گفتمان واحد منطبق با شرایط حاکم بر کشور که بتواند پاسخگوئی لازم به نیازها و مطالبات میدان جنگ، میدان دیپلماسی، میدان نیازها جامعه و... با رویکرد توانمندسازی و پایداری آن‌ها درمقابل تهدیدات، خطرات، دفاع همه‌جانبه و پشتیبانی از میدان نبرد را داشته باشد. این گفتمان واحد باید مجموعه‌ای قانونمند، همگرا، توانمند، قابلیت‌ساز جهت پاسخگویی به نیازهای دفاعی، اقتصادی و اجتماعی را در خود داشته باشد.
- در این شرایط حساس و تعیین‌کننده، باید گفتمان چگونگی اداره کشور به صورت همه‌جانبه مورد پذیرش عملی کلیت نظام اجرائی کشور (رهبری، قوای سه‌گانه، نیروهای مسلح، صداوسیما، ائمه جمعه و...) قرار گرفته و به شدت از دوگانگی و چندگانگی‌ها در آن اجتناب شود.
- گفتمان واحد حکمرانی برای اداره کشور، باید از یکپارچگی، همگرایی، کارآمدی و اثربخشی در مصاف با مسائل و مشکلات برخوردار باشد. از این‌رو باید این گفتمان از جامعیت، کفایت، فراگیری و پایداری و نهادمندی لازم برخوردار باشد.
- در گفتمان حکمرانی کشور، باید با توجه به حساسیت‌ها، خطرات، نیازها، محدودیت‌های زمانی و منابع و... رتبه‌بندی نوینی از امور کشور سرلوحه کارها قرار گیرد. در این رتبه‌بندی نوین، تامین نیازهای همه‌جانبه میدان نبرد و سپس پشتیبان میدان نبرد، یعنی جامعه (تامین نیازهای اساسی، برپایی نظم و انضباط و امنیت شهری و روستایی، حفظ و نگهداشت زیرساخت‌های بنیادین، سوخت، مراکز تولیدات حساس کشور و...) مورد توجه همه‌جانبه قرار گرفته و به آن عمل شود. چگونگی این رتبه‌بندی نوین، باید پیشران تخصیص منابع مادی، انسانی و فیزیکی کشور را در خود داشته باشد.
- جهت کارآمدی گفتمان واحد در اداره کشور و ایجاد هماهنگی، همگرائی همه‌جانبه امور نظامی، اقتصادی، سیاسی، اجتماعی، روحی و روانی... با همدیگر لازم است منظومه‌های هیئت دولت، شورای عالی امنیت ملی، شورای عالی دفاع و... سامان و سازمان نوینی را برای کارآمدی و اثربخشی بهتر بین خود داشته باشند.
- برپایی گفتمان جدید برای اداره کشور و جهت پاسخگویی به نیازهای خطیر توسط کلیت نظام حکمرانی کشور، همیشه باید با اتکا به توانایی و قدرت جامعه و متکی به رضایت مردم باشد. از این طریق است که جریان بده-بستان کارآمد و اثربخش بین میدان جنگ و دفاع - میدان پشتیبانی مردم شکل می‌گیرد. آن هم با آثار بازنشر گسترده و همه‌جانبه برای استقلال، صیانت از سرزمین، و دفع خطر دشمنان از کشور.



جهت کارآمدی گفتمان واحد در اداره کشور و ایجاد هماهنگی، همگرائی همه‌جانبه امور نظامی، اقتصادی، سیاسی، اجتماعی، روحی و روانی... با همدیگر لازم است منظومه‌های هیئت دولت، شورای عالی امنیت ملی، شورای عالی دفاع و... سامان و سازمان نوینی را برای کارآمدی و اثربخشی بهتر بین خود داشته باشند

- نارسایی‌ها، کاستی‌ها، گسستگی‌های بین رابطه دولت-ملت که طی سال‌های گذشته شکل گرفته و موجب افول قدرت ایران و طمع بیگانگان به این سرزمین شده است، باید به صورت جدی مورد توجه قرار گرفته و اصلاح این موارد در اولویت اجرا قرار گیرد. حکمرانی کشور باید این اصل و اساس را پذیرا باشد که قدرت جامعه قوی، بن‌مایه و سازنده قدرت دولت قوی است. از این رو رابطه دوسویه چرخه «قدرت جامعه قوی - قدرت دولت قوی» شکل گرفته و ایران می‌تواند پاسخگویی قدرتمندانه به متجاوزین، پاسداشت کیان و استقلال، حفظ تمامیت سرزمینی و ورود به مراحل بعد از تهدیدات و توسعه همه‌جانبه را برای خود داشته باشد.
- باید توجه داشت که نادیده گرفتن قدرت و توانایی‌های جامعه، همیشه در همه زمان‌ها و مکان‌ها، هزینه‌های بی‌شماری (قابل اندازه‌گیری و غیرقابل اندازه‌گیری ولیکن به نحوی قابل محاسبه، غیر قابل محاسبه و...) را برای کشور درپی داشته است که باید با خرد و عقلانیت همه‌جانبه نظام حکمرانی از بروز این هزینه‌ها برای کشور جلوگیری شود. رفع موانع مشارکت همه‌جانبه، مدخلیت و رضایت مردم در سیاست‌گذاری‌های عمومی نظام حکمرانی و توانمندسازی آن‌ها و... امروزه یکی از مهم‌ترین دستاوردها را برای تاب‌آوری کشوری در مواجهه با جنگ تحمیلی و برطرف کردن آثار آن در خود دارد.
- امروزه فضیلت نظام حکمرانی کشور، در این امر نهفته است، که این نظام تا چه میزان می‌تواند شناخت دقیق، سریع و همه‌جانبه‌ای از مسائل مختلف (امور جنگ، دفاعی، اقتصادی، اجتماعی، روحی و روانی جامعه و...) را با جامعیت و کفایت و فراگیری لازم در گستره سرزمین و جمعیت ایران داشته باشد و به آنها با سرعت، کارآمدی، اثربخشی و کفایت لازم پاسخگویی داشته باشد. باید کلیت نظام حکمرانی کشور (چه نظامی و چه غیرنظامی، چه جنگی و چه غیرجنگی، چه دولتی چه غیر دولتی...) بر این باور و عمل باشند که دولت یک مجموعه تدارکچی نیست (اگرچه در شرایط خطیر فعلی این امر بسیار حایز اهمیت است)؛ بلکه دولت، دولتِ راهبری‌کننده امور در عرصه‌های مختلف اداره کشور است. به همین جهت ادامه جنگ، آتش‌بس، مفاد صلح، نگهداشت امور برای جنگ و پس از جنگ، چگونگی برخورد با مسائل پس از جنگ، تقویت بنیه دفاعی، بازسازی واحدهای تخریب‌شده و... همه و همه در منظومه نظام حکمرانی کشور (قوای سه‌گانه، شورای عالی امنیت ملی، شورای عالی دفاع، هیئت دولت و...) برای آن‌ها تصمیم‌سازی و توسط مراجع رسمی تصمیم‌گیری لازم برای آن‌ها انجام خواهد شد. هرگونه موازی‌کاری در این فرایند، زیان‌های بس گزافی را می‌تواند برای ایران، امنیت ملی و استقلال آن درپی داشته باشد. برای منظومه نظام حکمرانی کشور که بر اساس خرد و عقلانیت و کارگزاری امین برای ملت شکل می‌گیرد، نتایج کار در پایان این جنگ تحمیلی باید مهم قلمداد شود. خرد و عقلانیت حکمرانی معطوف به نتیجه (حفظ استقلال کشور، امنیت ملی، منافع ملی و...) باید همیشه مدنظر مجموعه ارکان نظام حکمرانی کشور باشد.

۲ راهبرد دفاع همه‌جانبه کشور در مقابل تهاجم و متجاوزین

- پی‌ریزی برنامه دفاع نظامی و ملی به صورت همه‌جانبه و پایدار. ارکان مرتبط با این راهبرد باید مراحل تصمیم‌سازی و تصمیم‌گیری خود را در مراجع ذیربط خود به شکل همه‌جانبه تدوین کنند. این عرصه‌ها هماهنگی‌های خود را الزاماً در مراجع نظامی،

شورای عالی دفاع، شورای عالی امنیت ملی پیگیری نمایند. و بدیهی است هماهنگ کردن امور دفاعی با سایر راهبردهای تاب‌آوری کشور جهت حفظ استقلال، حاکمیت، حفظ سرزمین، دفع متجاوزین برعهده کلیت نظام حکمرانی است. در این صورت قدرت بازدارندگی و دفاعی کشور به شکل کارآمد و اثربخش با جامعیت لازم در میدان نبرد اجرا و عملیات خود را خواهد داشت.

- گفتمـــان دفاع نظامی ایران، باید همیشـــه در ارتباط با چرخه قدرت‌ســـاز دولت-ملت و بهره‌گیری از استعدادها و توانایی‌های آن باشـــد. گفتمانی در ارتقای توان دفاع، توان بازدارندگی، توان حفاظت از سرزمین و مردم، توان نگهداشت استقلال و امنیت همه‌جانبه کشور.
- گفتمان دفاع کشـــور باید دائـــم هم از ظرفیـــت دولت، جامعه، نهادهای مدنی و... برای توانمندسازی خود بهره گرفته و هم حافظ این توانمندی‌ها و زمینه‌ساز بالندگی آن‌ها باشد.
- این گفتمان دفاعی، ســـرلوحه کارش، حفظ ایـــران، یکپارچگی ســـرزمین و جمعیت آن، ایران مســـتقل، امن و با قدرت بازدارندگی همه‌جانبه و قوی خواهد بود.
- گفتمان دفاعی کشـــور در آغاز با دفاع همه‌جانبه از خود در مقابل تهاجمات نه به دنبال پایان‌بخشی جنگ بدون نتیجه است و نه پایدار کردن عرصه‌های جنگ نامعلوم و پرهزینه، بلکه به دنبال دستیابی به اهداف و پایان‌بخشی به جنگ در چارچوب تحقق اهدافی همچون دور کردن خطرات جدید، تقویت دفاع همه‌جانبه کشـــور برای نگهداشت اســـتقلال، حفظ سرزمین و جمعیت ایران، کشوری امن و برخوردار از امنیت خواهد بود.

برای این گفتمان دفاعی، باید دولت و ملت با توانایی‌ها و ظرفیت‌هایی که در چرخه زیستی خود دولت-ملت دارند، جریان بالنده‌ای را بین خود تشکیل دهند. چرخه دولت-ملت تقویت‌کننده و حافظ میدان دفاعی و نظامی کشور به صورت همه‌جانبه خواهد بود. از طرف دیگر میدان دفاعی و نظامی نیز با عملکرد دفاعی از کیان ایران و مردم آن، حافظ ظرفیت‌ها و بالندگی‌های دولت-ملت خواهد بود.

امروزه در مقابل تهدیدات و تجاوزات، چرخه «دولت-ملت-نظامیان» باید همه ظرفیت‌ها را برای ســـامانه حفاظتی و امنیتی کشور و جامعه متناسب با اندازه و نوع تهدیدات و شرایط بسیج کنند.

تقویت همه‌جانبه پدافند غیرعامل کشـــور (مشارکت همگانی آحاد مردم، دستگاه‌ها، نهادهای مدنی، صاحب‌نظران و...) جهت تقویت نیروهای مسلح، کاهش آسیب‌پذیری‌ها، صیانت از امنیت عمومی مردم شهرها و روستاها، مراکز اقتصادی و اجتماعی، ارتقای پایداری ملی، تسهیل امور مدیریت بحران‌های امروزه، امر مهمی اســـت که کشور به طور شایسته و بایســـته از آن بهره نگرفته است. قصوری که هزینه‌های بس گزافی را متوجه کشور کرده است.

برپایی دوقطب نظامیان با اسلحه و مردم مدافع بدون سلاح، یا دفاع مدنی با سازندگی چرخه «نظامیان با سلاح - مردم بدون سلاح»، باید یکی از چرخه‌های مهم در شکل‌گیری و عملیاتی شدن تاب‌آوری کشور قلمداد شده و توجه به آن و عملیاتی شدن آن سرلوحه کارها قرار گیرد تا هم آمادگی همه‌جانبه برای نبرد امروز شکل گیرد و هم آمادگی و صیانت برای فردای کشور و جامعه را درپی داشته باشد.

۳ راهبرد قابلیت‌سازی و توانمندسازی جامعه

- میدان جنگ آشـــکار (که نظامیان کشور آن را به درستی در برنامه راهبردی خود دارند)، همیشه هست و نیست خود را از میدان پنهان (که هست و نیست میدان نظامی را شـــکل می‌دهد)، می‌گیرد. این میدان پنهان چگونگی قدرت مردم و جامعه و تاب‌آوری آن‌ها را نشان دارد.
- پیروزی، شکســـت، زخم‌ها، دردهـــا و... همه توش و توان جنگ از چگونگی ظرفیت‌هایی اســـت که جامعه می‌تواند در اختیار میدان نبرد قرار دهد.
- میدان جنگ در کنار ارمغانی که برای اســـتقلال، امنیت و حفظ ســـرزمین و مردم دارد، جان باختن افراد جامعـــه، ضربات روحی و روانی گســـترده، خسارات گسترده فیزیکی و مالی و... را برای جامعه درپی دارد. همیشـــه در جنگ‌هـــا، مظلوم‌ترین طرف جنگ، مردم و چگونگی حیات و زندگی آن‌ها هستند. چگونگی فهم مردم از جنگ، مشارکت آن‌ها در جنگ جهت حفاظت از استقلال و کیان سرزمین... دستاوردی در خود دارد به نام استقامت و یا تاب‌آوری مردم در مقابل حوادث خونبار جنگ، که عنصری بسیار گرانبها برای هست و نیست کشور است.

امروزه در مقابل تهدیدات و تجاوزات، چرخه «دولت-ملت-نظامیان» باید همه ظرفیت‌ها را برای سامانه حفاظتی و امنیتی کشور و جامعه متناسب با اندازه و نوع تهدیدات و شرایط بسیج کنند

- دو میدان جنگ و میدان زیست مردم الزاماً و اجباراً بده-بستان و جریانی بین خود برپا می‌سازند. یعنی «میدان جامعه ایران (پشتیبان) - میدان نظامیان ایرانی (مدافعین)» یا به سخن دیگر چرخه «میدان اداره کشـــوری - میدان اداره نظامی». با این چرخه است که تکلیف توان و قدرت کشـــور برای جنگ و مقابله با مهاجمین و متجاوزین تعیین خواهد شد.
- نادیده گرفتن ظرفیت‌های عظیم (آشـــکار و پنهان، اقتصادی، اجتماعی، روحی و روانی، جسمی، فکری و...) مردم در برپایی مدارها و چرخه‌های استقامت و جنگ، هزینه‌های بس گزافی را برای کشور و کیان آن در پی خواهد داشـــت باید دانست که سرنوشت پیروزی و شکســـت در هر جنگی را در نهایت مردم جامعه و چگونگی قدرت آن‌ها رقم می‌زند.
- در کنـــار دغدغه‌هایی که فـــرد، خانوار، جامعـــه، نهادهای مدنی، فرهیختگان و... در رابطه با حفظ کیان وضعیت معاش، زندگی، وضعیت روحی و فکری آحاد جامعه دارند، لازم است کلیت نظام حکمرانی کشور (دولت، مجلس، قوه قضاییه، شـــورای عالی امنیت ملی، شـــورای عالی دفاع، شورای اقتصاد، ســـازمان برنامه و بودجه، صداوسیما و...) دغدغه حفاظت از کیان جامعه (فرد، خانواده و جامعه) را داشته باشند. حفاظت و نگهداشت داشـــته‌های مردم، بالندگی از داشته‌های جامعه (معاش، وضعیت روحی و روانی و...) و زیســـت متعارف جامعه باید از مهم‌ترین الزامات کاری و دغدغه‌های مجموعه نظام حکمرانی قلمداد شود.
- تقویت فضائل اخلاقی و رفتاری جامعه جهت نگهداشـــت خود، بالا بردن روحیه ایثار و جانفشانی برای کیان کشور و تقویت روحیه برای امید به آینده بهتر و شایسته‌تر، تقویت وحدت ملی، هویت ملی و نشر آگاهی‌ها و معرفت‌های لازم برای ایجاد همبستگی، وفاق ملی، افتخار به خود و ایرانی بودن خود، امروزه باید یکی از دغدغه‌های نظام حکمرانی، صداوسیما، نهادهای مدنی، صاحب‌نظران و... قلمداد شود.
- برنامه‌ریزی برای آموزش عمومی و ترویج استقامت و پایداری در شرایط جنگی، فهم از چرائی جنگ، دستاوردهای دفاع ملی، ضرورت باور به قانون‌مداری، نظم و بردباری در شرایط سخت، بازتعریف خود و جامعه در شـــرایط جنگی و دستیابی به مدارا، زیست سالم، تامل و بردباری در مقابل آثار زیانبار جنگ و... یکی از الزاماتی است که توجه و برنامه‌ریزی‌های حســـاس و بسیار ویژه‌ای را طلب کرده و باید بدان توجه داشت.

مشارکت دیدگاه‌های مختلف، سلایق گوناگون در جهت توانمندسازی جامعه و تاب‌آوری آن، امروزه یکی از نیازهای اساسی برای تاب‌آوری بیشتر است. حضور متخصصان و دردمندان و وارد کردن آن‌ها از حاشیه به متن رسانه‌ای کشور، یکی از فرصت‌ها و قابلیت‌ها برای تاب‌آوری کشور است که تا حد بسیار زیادی تاکنون از آن غفلت شده است.

- حفاظت هرچه بیشتر و کارآمدتر از کسب و کارهای عامه مردم و رفع موانع پیش روی آن‌ها نیز باید سرلوحه کار راهبرد قابلیت‌سازی و توانمندسازی مردم برای شرایط جنگی قلمداد شود.
- تقویت و توجه ویژه به بزرگ‌ترین سرمایه کشور، یعنی جوانان و برپایی ارتباط همه‌جانبه و معنادار دولت، نهادهای مدنی، فرهیختگان با آن‌ها و رفع ابهامات و دل‌نگرانی‌های آن‌ها امروزه باید یکی از عوامل موثر در تاب‌آوری کشـــور قلمداد شود. باید در نظر داشت که قدرت جوانان کشور، بزرگ‌ترین سرمایه کشور و پیشران بن‌مایه ایستادگی و توسعه کشور است.
- برپایی رویکردهای نوین جهت تقویت و مشارکت مدنی و احزاب کشور، بهره‌گیری از ظرفیت‌های آن‌ها جهت مشارکت همه‌جانبه‌تر جامعه در دفاع ملی به صورت مستقیم و غیرمستقیم (پدافند ملی)، نیز از ضروریاتی است که تاکنون توجه لازم به آن نشده است و موجب ضعف در تاب‌آوری کشور شده است.

۴ راهبرد قابلیت‌سازی نوین برای تعامل فعال و موثر در میدان دیپلماسی

- در ایـــن جنگ ظالمانه، یکـــی از نیازهای مبرم، خروج ایران از تنهایی و انزوایی اســـت که هم‌اکنون کشور در عرصه بین‌المللی به آن دچار شده است.
- پی‌ریزی تعامـــل موثر با جهان، یکی از ظرافت‌هایی اســـت که می‌تواند ایران را در عرصه نبرد پایدار سازد و باعث خروج پیروزمندانه در جنگ شود.
- بالاخره سرانجام هر جنگی، ورود به میدان مذاکره، دیپلماسی بـــرای آتش‌بس، صلح با قـــدرت در چارچوب منافـــع ملی و صلح درس‌آموزی است که دیگر هیچ تجاوزگری به فکر تجاوز به قلمروی ایران نیفتد. برای این فرایندها باید برنامه‌های درست و همه‌جانبه، آن هم با قابلیت اجرا و عمل تدوین کرد.
- گزینه‌هـــای پیش روی کشـــور همچون ادامه نبـــرد، آتش‌بس مشروط، بازتعریف از جنگ، تغییر تاکتیک‌ها در مقابل دشمن، ورود بـــه صلح و آرامش، عقد قراردادهـــا و پیمان‌ها برای صلح و امنیت و توسعه و... همه و همه در چگونگی راهبردی است که ایران در عرصه دیپلماسی بین‌المللی خود با عقلانیت و خرد طراحی و آن را عملیاتی می‌ســـازد. این راهبردها باید در دبیرخانه وزارت امور خارجه طراحی و چگونگی‌های آن در دولت، شورای امنیت ملی و... به بحث گذاشته شود.
- خاتمه دادن شـــرافتمندانه به جنگ و در جهت منافع و امنیت ملی، ادامه پرهیز از تشنج در روابط ایران با کشورهای منطقه و سایر کشورها، تقویت همه‌جانبه روابط سازنده با کشورهای غیرمتخاصم، تبدیل کشـــورهای غیردوست به دوست، کشورهای متخاصم به انزوا و انفعال و... همه و همـــه در خود افزایش قدرت و توان ملی ایران و ایرانیان و تاب‌آوری بیشتر آن‌ها را دارد. راهبردهای مقبول و مشروع و قابل اجرای این جهت‌گیری باید به صورت همه‌جانبه در کلیت نظام حکمرانی تدوین و اجرا شود.
- پی‌ریـــزی برنامه در جهت منافـــع ایران و در جهـــت مقابله با کشورهایی که برای منزوی کردن ایران در تلاش بوده و برنامه دارند، نیز باید یکی از الزامات این شرایط برای تاب‌آوری کشور قلمداد شود.
- پی‌ریزی ترتیبات لازم برای توانمندســـازی میدان دیپلماســـی ایـــران برای حضور کارآمد و اثربخش در جهت منافع ملی در مجامع جهانی، در روابط دوجانبه یا چندجانبه با کشـــورها، باید در مجموع نظام حکمرانی کشور تدوین و عملیاتی شود.
- پی‌ریزی ترتیبات جهت بهره‌گیری از صاحب‌نظران و دانشمندان داخلی و خارجی در عرصه‌های فرهنگی، سیاسی، دانشگاهی و... ایرانی و غیرایرانی برای دفاع از حقوق ملت ایران و دفاع از ایستادگی آن‌ها در مقابل تجاوزات نیز از ظرفیت‌های سازنده میزان تاب‌آوری ایرانیان خواهد بود.
- تســـهیل و تنظیم روابط بیرونی اقتصادی، سیاسی و اجتماعی کشور با جهان در راستای توانمندسازی ظرفیت‌های ایران و تاب‌آوری بیشتر کشور، باید همه‌جانبه‌تر، پایدارتر و در راستای منافع ملی شکل گرفته و عملیاتی شود.

تقویت و توجه ویژه به بزرگ‌ترین سرمایه کشور، یعنی جوانان و برپایی ارتباط همه‌جانبه و معنادار دولت، نهادهای مدنی، فرهیختگان با آن‌ها و رفع ابهامات و دل‌نگرانی‌های آن‌ها امروزه باید یکی از عوامل موثر در تاب‌آوری کشور قلمداد شود. باید در نظر داشت که قدرت جوانان کشور، بزرگ‌ترین سرمایه کشور و پیشران بن‌مایه ایستادگی و توسعه کشور است

۵ راهبرد توانمندسازی جریان گردش اطلاعات و رسانه ملی

- گســـترش همه‌جانبه فعالیت‌های رســـانه ملی و ارتباط جمعی کشـــور بر اســـاس خرد و عقلانیت در جهت مقابله با تهاجمات رســـانه‌ای متجاوزین، گسترش در جهت توسعه عقلانیت، آگاهی‌ها، سالم‌سازی جامعه، تقویت جنبه‌های روحی، فکری جامعه، یکی از مولفه‌های پدیداری تاب‌آوری ایران خواهد بود.
- اطلاع‌رسانی درست و همه‌جانبه و برخوردار از جامعیت، فراگیری و کفایت لازم از وقایع کشور آن هم با سرعت لازم، برای رشد آگاهی‌ها و توانمندسازی مردم جهت مشارکت موثرتر مردم در عرصه‌ها، موجب دلبستگی ایرانیان به کشور و مقبولیت و مشروعیت چرخه دولت-ملت است.
- بازســـازی و نوسازی رویکردهای رسانه ملی جهت ایجاد انسجام ملی ایرانیان و توانمندسازی همگانی و دوری جستن از رویکردهای تضعیف ملی ایرانیان، بازگشت مرجعیت رسانه‌ای از خارج (با منویات استعماری) به داخل را در پی دارد.
- ایـــران از آن همه ایرانیان، از هر قوم، گروه و دین همیشـــه باید مدنظر باشـــد. از این رو رســـانه ملی باید از هر نظر آیینه‌ای باشد از این تفاوت‌ها و تکثرها و طرح و نظرات و مطالبات کلیت ایرانیان، نه گروه‌های خاص یا نظرات خاص.
- مشـــارکت دیدگاه‌های مختلف، ســـلایق گوناگـــون در جهت توانمندســـازی جامعه و تاب‌آوری آن، امروزه یکی از نیازهای اساسی برای تاب‌آوری بیشتر اســـت. حضور متخصصان و دردمندان و وارد کردن آن‌ها از حاشـــیه به متن رسانه‌ای کشـــور، یکی از فرصت‌ها و قابلیت‌ها برای تاب‌آوری کشـــور است که تا حد بسیار زیادی تاکنون از آن غفلت شده است.
- فرهنگ‌سازی قانون‌مداری، نظم، مدارا، تحمل در شرایط سخت جنگی، زیست ســـالم، برنامه‌ریزی برای مقابله جامعه با آثار زیان‌بار جنگ و... در رسانه ملی یکی از مولفه‌های سازنده تاب‌آوری است.
- تولیدات رســـانه ملی باید فرهنگ‌ســـازی مردم و جامعه را برای توسعه نظم، امنیت همگانی، همدلی، اشتراک مساعی عمومی، افتخار برای ایرانی بودن، عشق ورزیدن به کیان ملی را در خود داشته باشد. این‌گونه تولیدات وقتی میسر است که درب رسانه ملی بدون تفاوت و بدون تبعیض با رویکردهای جامعه‌محوری، مشـــارکت همگانی و تقویت ارزش‌ها و کنترل‌های درونی فردی در کنار رویکردهای امنیتی و حفاظتی و جهت ارتقای احساس امنیت و ثبات در جامعه و... مشوق دیدگاه‌های مدنی و صاحب‌نظران به روی همه باز باشد.

تهییج مردم، تقویت روحیه حماسی در آن‌ها، بی شک یکی از تدارکات لازم برای پشتیبانی از جبهه‌های نبرد در کوتاه‌مدت است. اما باید دانست که این کار همه رسالت و مسئولیت رسانه ملی برای جنگ نیست؛ ایجاد باور در ایرانیان، توانمندسازی مردم و آگاهی‌بخشی همه‌جانبه آنان از شرایط، ایجاد فرهنگ نظم، مشارکت، تدبیر، سامان و سازمان مردم است که به میدان‌های نبرد نظامی و دیپلماسی ایران قدرت می‌بخشد. رسانه ملی باید تولیدکننده این باشد که ایرانیان با خرد و آگاهی و با باورمندی به ایرانی بودن خود مفتخر و برای آن ایستادگی لازم را دارند. رویکردهای هیجانی و زودگذر، نمی‌تواند چنین تولیداتی را برای تاب‌آوری کشور به ارمغان داشته باشد اگرچه برای موارد و موضوعات زودگذر می‌تواند توجیه داشته باشد.

برنامه‌های کوتاه‌مدت و هیجانی برای حفظ روحیه مردم، اگرچه واجب، ولیکن نباید موجب حذف رویکردهای تولیدکننده عقلانیت و خرد از وقایع کشور و جنگ شود.

دنیای رسانه، به ویژه رسانه در مقیاس ملی، امروزه دربرگیرنده بهره‌گیری از متخصصان و صاحب‌نظران سیاسی، اقتصادی، روان‌شناسی، جامعه‌شناسی، نظامی و... است. رقابت و دشمنی بین کشور کار خود را از جنگ رسانه‌ای آغاز کرده است. رسانه ملی ایران طی سال‌های گذشته خود را از این ظرفیت‌ها و توانمندسازی‌ها بی‌بهره کرده است. امری که خسارات جبران‌ناپذیری به ایرانیان وارد کرده و می‌کند و مرجعیت رسانه ملی را از داخل به خارج کشور (آن هم با اهداف شومی که دارند) کشانده است. این انتقال مرجعیت رسانه ملی، تضعیف همه‌جانبه تاب‌آوری کشور را در پی داشته است. باید هرچه سریع‌تر مجموعه نظام حکمرانی کشور و رهبران آن، برای حل این مساله چاره‌اندیشی کنند.

رسانه ملی با تولیدات خود باید در جهت ترویج فرهنگ صلح، مفاهمه، عدم خشونت، هم‌زیستی مسالمت‌آمیز میان کلیت افراد جامعه و میان ملت و طرح آرا و نظرات آن‌ها در رسانه ملی، این تولیدات را برای منافع ملی، امنیت ملی و کلیت ایرانیان به افتخار کشور به حرکت درآورد تا از این طریق میزان تاب‌آوری کشور را برای شرایط خطیر افزایش دهد.

۶ راهبرد قابلیت‌سازی و توانمندسازی فردایی برای بازسازی‌ها

از هم‌اکنون که کشور درگیر نبرد است و هرروز در کنار استقامت جانانه نیروهای نظامی و ملت ایران در مقابل متجاوزین، هزینه‌های بسیار عظیم انسانی، اقتصادی، اجتماعی و زیست‌محیطی برای کشور ایجاد می‌شود، باید به فکر فردا که ایران در آرامش و ثبات قرار می‌گیرد نیز بود. باید برنامه‌های لازم و همه‌جانبه برای برگشت کشور به زیست عادی توام با امنیت و رشد را تدوین کرد.

ثبت همه‌جانبه خسارات بصورت دقیق و برخوردار از جامعیت لازم و چگونگی خسارات (قابل اندازه‌گیری، غیرقابل اندازه‌گیری ولیکن به نحوی قابل محاسبه، غیرقابل اندازه‌گیری و غیرقابل محاسبه و...) باید در ارکان دولت و با راهبری سازمان برنامه و بودجه، شکل و سامان خود را با قید فوریت پیدا کند. نمی‌توان بررسی و تصمیم‌سازی این امور خطیر را به فردا سپرد. تصمیم‌سازی و تصمیم‌گیری برای این امور فردایی، یکی ازمولفه‌های تاب‌آوری امروزین است.

تامین امنیت غذایی و زیستی کشور، تامین سوخت، انرژی، برق، آب، مواد خام صنایع و... برای امروز و چگونگی فردای کشور از الزامات مهم پیش روی تولیدکننده و تاب‌آوری کشور است. اموری که توجه همه‌زمانی و همگانی و الزام به رفتارهای همگانی را طلب می‌کند

چگونگی تجهیز منابع و امکانات برای ترمیم ویرانی، خسارات مادی و انسانی، بازسازی زیربناها، کارخانه‌ها، مزارع، شهرها و... باید به صورت همه‌جانبه و با پیگیری‌های ویژه و با محوریت سازمان برنامه و بودجه، کار خود را از هم‌اکنون آغاز کند.

همچنان که کشور و مردم شجاعت و استقامت را از نظامیان خود طلب می‌کنند، ایران و ایرانیان اتخاذ تصمیم برای بازسازی‌ها و جبران خسارات آن هم با برنامه دقیق، قاطع و سریع را از نظام حکمرانی خود طلب دارند.

تلاش امروزین و فردایی برای برپایی و ایجاد فضای اطمینان‌بخش برای فعالان اقتصادی و اجتماعی، سازمان‌ها و ادارات دولتی و غیردولتی... امر مهمی است که تقویت‌کننده قدرت ملی و تاب‌آوری آن خواهد بود.

در این شرایط حساس که جنگ ویرانی‌های گسترده‌ای در پی داشته است، کشور و دولت از همه نظر دچار کمبود منابع است. ایجاد رتبه‌بندی و اولویت‌بندی نیازها، آن هم نیازهایی با آثار نشر بیشتر در جامعه و مهم‌تر از همه، پایبندی همه ارکان نظام به این رتبه‌بندی‌ها در مصارف مهم‌تر که باید از کمبود منابع تامین شود، امری است که از هم‌اکنون باید ارکان دولت و دبیرخانه سازمان برنامه و بودجه بدان اهتمام ورزند. تمام ارکان نظام حکمرانی از چگونگی برنامه‌ها و عملیات آتی آگاه و به آن پایبند باشند.

تنظیم سیاست‌های مالی (بودجه‌ای)، پولی و ارزی در جهت بازسازی سریع‌تر ظرفیت‌های تخریبی و توانمندسازی دولت، جامعه، عرصه‌های تولید در جهت دستیابی به ثبات اقتصادی و اجتماعی، مهار نوسانات و تقویت بنگاه‌های اقتصادی و اجتماعی برای تاب‌آوری در دفاع مقدس و پس از آن یکی از الزاماتی است که باید از امروز نهال و بذر آن در ارکان دولت کاشته شود و با مشارکت همه‌جانبه جامعه و بخش خصوصی مورد عمل قرار گیرد.

تامین امنیت غذایی و زیستی کشور، تامین سوخت، انرژی، برق، آب، مواد خام صنایع و... برای امروز و چگونگی فردای کشور از الزامات مهم پیش روی تولیدکننده و تاب‌آوری کشور است. اموری که توجه همه‌زمانی و همگانی و الزام به رفتارهای همگانی را طلب می‌کند.

اهتمام همه‌جانبه به نظم و انضباط مالی (بودجه‌ای) دولت، ایجاد تعادل و توازن بین منابع - مصارف، تخصیص منابع به کالاهای عمومی و حاکمیتی اجتناب‌ناپذیر (امنیت، دفاع، آموزش، بهداشت و تامین اجتماعی) و تصدی‌های ضروری و خودداری از تخصیص منابع به غیر از این دو در این شرایط از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است.

همانند امور جنگ، ضرورت فرماندهی واحد و نظم و سازمان منسجم برای امور جنگ، باید همگان پذیرا باشند که نظام حکمرانی کشور باید با خرد و شعور همه‌جانبه، با نظم و سازمان پیش‌برنده و مستحکم، راهبری امر خطیر بازسازی خسارات جنگ را با قدرت، کفایت، سرعت سرلوحه کار خود قرار دهد. و جلوی موازی‌کاری‌ها و خدشه به تصمیم‌گیری‌ها از هر نظر گرفته شود.

برای کمبودها، تورم، رکودها، بحران‌ها، گرانی‌ها، تامین منابع لازم برای مصارف اجتناب‌ناپذیر و... همه و همه می‌توان راه‌حل پیدا کرد، به شرط آنکه نظام حکمرانی کشور راه‌حل‌های خود را در یک مجموعه واحد از نظام تصمیم‌گیری و تصمیم‌سازی (از سطوح عالی، میانی و پایین‌دست در کلیت قوا) و با حفظ روحیه عمومی جامعه و مشارکت همگانی و امور مدیریت مقابله با بحران‌ها و کمبودها با نظم و سازمان لازم برپا کند.

آکادمی

مقالاتی درباره حال و آینده اقتصاد ایران

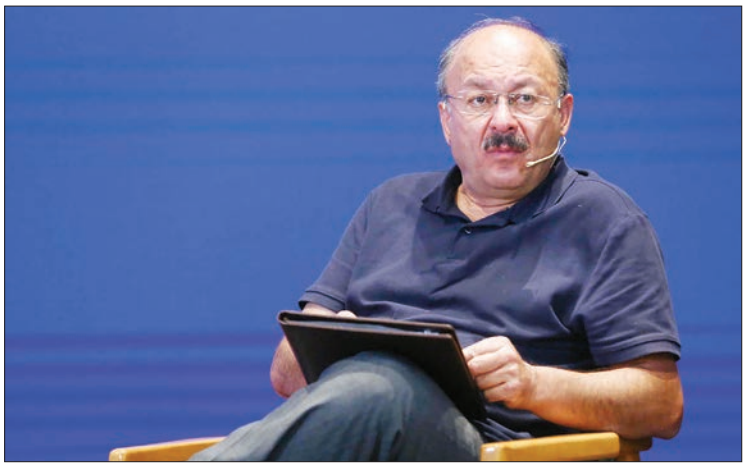


صیانت مردم از ایران

جنگ رمضان چه تحولاتی را در جامعه ایران رقم زد

به آینده ایران خوشبینم

بیژن عبدالکریمی استاد فلسفه از تحولات جامعه ایرانی پس از جنگ ۴۰ روزه می‌گوید



بیژن عبدالکریمی، استاد فلسفه در گفت‌وگو با «آینده‌نگر» با اشاره به تحول جامعه ایرانی پس از جنگ ۴۰ روزه، این دوره را نقطه‌عطفی در تاریخ ایران توصیف می‌کند. بر اساس روایت او، مردم با خودآگاهی ملی و تاریخی از ایران صیانت کردند.

عبدالکریمی با انتقاد از روشنفکران و نخبگان ایرانی معتقد است که باید آن‌ها در گفتمان‌سازی اصلاحی پیش‌قدم شوند. باید سطح انتظار جامعه و گفتمان‌ها با شرایط تازه هماهنگ شود تا دچار عقب‌افتادگی تاریخی نشویم.

او در حوزه اقتصادی معتقد است: یکی از عرصه‌هایی که جمهوری اسلامی در آن بسیار بد عمل کرده، حوزه اقتصاد است. چون اقتصاد در دست عده‌ای لیبرال بوده و سیاست‌های اقتصادی ایران تابع سیاست‌های بانک جهانی است. ایران اقتصاد مقاومتی نداشته و توده‌ها زیر بار فشار و تورم له شده‌اند. دولت و حاکمیت باید در زمینه سیاست‌های اقتصادی تجدیدنظر کنند.

■ **جنگ ۴۰ روزه تحولات جدی بر جامعه ایرانی به‌جای گذاشته است. شما این رویدادها را در کجاها می‌بینید و چگونه ارزیابی می‌کنید؟**

مسائل اجتماعی، سیاسی و تاریخی پیچیده هستند؛ نمی‌توان این مسائل را ساده‌سازی کرد و تک‌بعدی دید. متاسفانه توده‌ها دوست دارند که مسائل را ساده‌سازی کنند و از سوی دیگر نمی‌توان همه وجوه موضوع را به‌صورت دقیق جلوی چشم گذاشت و بیان کرد. به بیان کلی، در این جنگ ما پیروز میدان بودیم.

بعد از جنگ ۴۰ روزه، جامعه ایران دچار تحول عمیقی شده، تا جایی که در آستانه یک رنسانس بزرگ است. سطح خودآگاهی ملی و تاریخی بالا رفته و بسیاری از جریانات پوشالی بودن روایت‌هایی را که از رخدادها داشتند تغییر داده‌اند. روایت‌های قبلی، به‌ویژه روایت‌های ساخته‌شده در فضای مجازی آشکار شده‌اند و نسبت‌ها به‌شدت تغییر کرده است.

آمریکایی‌ها آمده بودند که حکومت ایران را سرنگون کنند؛ رژیم چنج انجام دهند و نفت ایران را در اختیار بگیرند و تصاحب کنند و ایران را تجزیه کنند. اما هیچ‌کدام از این موارد رخ نداد. به این اعتبار ما پیروز میدان هستیم، مضاف بر اینکه ما هیمنه امریکا را شکاندیم و به ائتلاف امریکا و کشورهای اروپایی ضربه زدیم. به اعتبار ناتو ضربه زدیم. امروز ناتویی وجود ندارد؛ ناتو یک جسد مرده است.

ائتلاف کشورهای منطقه هم به‌شدت آسیب دید. کشورهای منطقه متوجه شدند حضور خارجی‌ها در منطقه برای آن‌ها امنیتی به ارمغان نیاورد. آمریکا از این کشورها پول گرفت و این پول‌ها را صرف هزینه امنیت اسرائیل کرد و منافع این کشورها را قربانی کرد. این‌ها دستاورد بزرگی برای جامعه ایرانی است. خودآگاهی بخش زیادی از جامعه ایرانی بالاتر رفت.

■ **تغییر نگرش در میان جوانان و نیروهای اجتماعی چه شکلی است؟**

جامعه ایران همیشه خودآگاهی ملی داشت؛ البته بخشی ممکن بود که چنین نباشد ولی در میان این گروه هم خودآگاهی ملی و تاریخی بالاتر رفت. این‌ها دستاوردهای بسیار بزرگی است.

■ **برخی می‌گویند آیا می‌توانیم به‌جای گفتمان برد-باخت، به این گفتمان روی آوریم که ما در این جنگ نباختیم و مقاومت پیروزی است؟**

این پرسش معطوف به مفروضاتی است. چرا از بیان اینکه ما در این میدان برنده هستیم و دشمن بازنده شده، باید ابا داشت؟ چرا این پیروزی را به عدم شکست در مقابل دشمن، تقلیل دهیم؟

■ **برخی از تحلیل‌گران معتقدند اعلام مدام اینکه ما پیروز میدان هستیم، شاید سبب شود برخی توقعات در داخل کشور، با واقعیت‌های عینی در تعارض باشد.**

من معتقدم که الان جنگ روایت‌هاست؛ الان امریکا و اسرائیل می‌کوشند که برای خود روایت پیروزی تعریف کنند. ما حتی اگر در میدان برنده باشیم و در جنگ روایت‌ها به دشمن ببازیم، درواقع هر دو حوزه را باخته‌ایم. ما نباید از جبهه روایت‌ها عقب بیفتیم. البته امریکا و اسرائیل هم از خود روایت شکست‌ناپذیری ارائه می‌دهند؛ مطابق این روایت که «النصر بالرعب»، پیروزی در ترس و هراس طرف مقابل است. کارشناسان امریکایی از ترامپ انتقاد می‌کنند که هیمنه ارتش آمریکایی را از بین برد. آن‌ها درست می‌گویند. آن‌ها نمی‌خواهند این هیمنه را از دست دهند. پاره‌ای از جهانیان و ایرانیان به دلیل غرب‌گرایی فکر می‌کنند غرب و اسرائیل و امریکا شکست‌ناپذیرند. لذا نمی‌توانند این شکست را باور کنند. در تاریخ دوران مدرن بارها شاهد پیروزی ملت‌ها در مقابل امریکا و اروپا بودیم. الجزایر بر فرانسه پیروز شد؛ فیدل کاسترو بر امریکا پیروز شدند؛ انقلاب ایران نماینده امریکایی را از کشور بیرون کرد. تا همین جای کار، نیروی مسلح ما و حضور مردم ایران و تاب‌آوری مردم باعث پیروزی شد. در هیچ جای دنیا شما ندیده‌اید که ملتی زیر بمباران برود و زنجیره انسانی تشکیل دهد تا زیرساخت‌های کشور خود را حفظ کند. این‌ها اتفاقات بزرگی است و برخی می‌خواهند این را نادیده بگیرند و این رفتارها بازی کردن در زمین دشمن است.

■ **درباره تغییر نگرش در میان جوانان و نیروهای اجتماعی هم بگویید.**

جنگ ۴۰ روزه تحولات بزرگی را به لحاظ فرهنگی و فکری به وجود آورد و میزان خودآگاهی مردم به‌خصوص نسل‌های جوان را بالا برد. نسل‌های جدید ایران عقلانی و پراگماتیست هستند. این‌ها دریافته‌اند نیروهای واقعی که می‌توانند از کشور و امنیت آن‌ها دفاع کنند، کدام نیروها هستند. این نسل در این جنگ به دست خالی نیروهای اپوزیسیون پی برد. آن‌ها درک کردند که این اپوزیسیون با تکیه بر نیروهای خارجی رویای رفاه و تغییرات بنیادین را به جوانان فروخته‌اند.

این تغییر در همه زمینه‌ها اتفاق افتاده است. به عنوان مثال دختر و پسرانی که پیش‌تر در جنبش زن، زندگی، آزادی حضور داشتند، اکنون نسبت دیگری پیدا کرده‌اند و وقتی رهبر انقلاب شهید شدند، برای ایشان اشک ریختند. آن‌ها الان احساس همبستگی عمیق‌تری دارند. مردم احساس می‌کنند باید با تمام وجود در میدان حضور داشته باشند تا بتوانند از حاکمیت ملی و استقلال سیاسی کشور دفاع کنند. این دستاوردها بسیار بزرگ هستند و جامعه ایران هرگز به شرایط پیش از این تحولات بازنخواهد گشت. این دوره نقطه عطف تاریخی است که باید سطح انتظار جامعه و گفتمان‌ها با شرایط تازه هماهنگ شود تا دچار عقب‌افتادگی تاریخی نشویم.

امر ملی و وطن‌دوستی مؤلفه مهم فرهنگ ایرانی است؛ مردم در جنگ رمضان به خیابان‌ها آمدند؛ حتی افرادی که در حوادث دی‌ماه و در جنبش زن، زندگی، آزادی به خیابان‌ها رفته بودند، در برابر اسرائیل و امریکا به میادین آمدند. ممکن است هنوز عده قلیلی باشند ولی گفتمان سلطنت‌طلبی در تاریخ ایران تمام شد و آن‌ها در تاریخ این کشور هیچ نقشی ندارند.

جنگ ۴۰ روزه تحولات بزرگی را به لحاظ فرهنگی و فکری به وجود آورد و میزان خودآگاهی مردم به‌خصوص نسل‌های جوان را بالا برد. نسل‌های جدید ایران عقلانی و پراگماتیست هستند. این‌ها دریافته‌اند نیروهای واقعی که می‌توانند از کشور و امنیت آن‌ها دفاع کنند، کدام نیروها هستند. این نسل در این جنگ به دست خالی نیروهای اپوزیسیون پی برد. آن‌ها درک کردند که این اپوزیسیون با تکیه بر نیروهای خارجی رویای رفاه و تغییرات بنیادین را به جوانان فروخته‌اند. در عین حال صدا و سیما، دانشگاه‌ها و آموزش و پرورش ما هنوز مهیای ارتباط با این نسل نیستند. نظام رسانه‌ای و نظام آموزشی و حوزه‌های علمی ما و صدا و سیما اسیر لختی هستند. صدا و سیما باید زبانی برای گفت‌وگو با این نسل‌ها بیابد.

■ **ایران آینده در دوران بعد از جنگ، چه نوع اصلاحاتی را نیاز دارد تا پاسخ مناسبی به حضور مردم در صحنه دفاع از تمامیت ارضی داده شود؟**

من بارها گفته‌ام که هیچ یک از بخش‌های جامعه در حوزه نظام دانش (ازجمله روحانیت، دانشگاه و روشنفکران) همچنین در حوزه رسانه، اقتصاد، امر اجتماعی و ساختار سیاسی، پا به پای بچه‌های حوزه دفاعی، هسته‌ای، راداری و موشکی عمل نکرده‌اند. بچه‌های مقاومت در حوزه دفاعی شاهکار کرده‌اند، اما در بخش‌های دیگر باید تحول ایجاد کنیم. دولت مسئول امور اجرایی است و حاکمیت درگیر دفاع از کیان کشور است و اساساً آن‌ها شانی در گفتمان‌سازی ندارند. این کار دانشگاهیان، نخبگان، روشنفکران و رسانه‌هاست که کمک کنند این گفتمان شکل گیرد. خصوصاً در حوزه رسانه و فرهنگ باید برخورد عمیق‌تری داشته باشیم. ما با دومین شکاف تمدنی مواجه هستیم و نمی‌توانیم زبان مشترکی با نسل جوان داشته باشیم.

■ **یعنی چه کار کنند؟**

ما نباید منظر بمانیم که دولت کار کند. اول باید نخبگان این گفتمان را شکل دهند ولی خیلی از دانشگاهیان و نخبگان غایبان صحنه هستند. بدون پذیرفتن نقش، انتظار دارند تحول گفتمانی حاکمیت شکل گیرد. کار حاکمیت گفتمان‌سازی نیست. باید نخبگان گفتمان‌سازی کنند.

■ **به هر حال حاکمیت هم در فراهم کردن بسترها باید همراه جامعه باشد.**

درست است. هر کدام نقش خود را دارند ولی بخش اصلی گفتمان‌سازی برعهده نخبگان و دانشگاهیان است.

■ **شما در بخشی از گفته‌های خود به خودآگاهی ملی اشاره کردید؛ به نظر می‌رسد در این دوره گفتمان ملی‌گرایی ایرانی خیلی مورد توجه قرار گرفته؛ شما چه ارزیابی‌ای از این وضعیت دارید؟**

اتاق فکر امریکایی-اسرائیلی یک تعارضی در کشور راه انداخته‌اند و آن تعارض امر ملی و امر دینی است. ایران یکی از بزرگ‌ترین کانون‌های بزرگی دینی و معنوی در جهان قبل از اسلام است. این تعارض در ایران بی‌معنی است. ایران سه‌هزار سال تفکر دینی و معنوی دارد. ما به واسطه شمشیر عرب مسلمان نشده‌ایم. قبل از اینکه شمشیر و سربازان عرب به این کشور بیایند ما با تفکر دینی آشنا بودیم و پیام محمد را شنیدیم. روح قومی و فرهنگی ایرانی نمایندگانی چون مولانا، حافظ، سعدی، سنایی، عطار، ملاصدرا و فارابی دارد و خرد ایرانی با امر دینی پیوند خورده است. هر وقت امر دینی و ملی با هم پیوند خورده این کشور توانسته از خود صیانت کند و درواقع این اتاق فکرهای امریکایی-اسرائیلی با ثنویت‌سازی دروغین می‌خواستند به تضعیف حاکمیت ملی کمک کنند. البته برخی از روشنفکران ایرانی هم در این بازی افتادند و به این وضعیت دامن زدند.

در این مدت ملی‌گراها با پرچم شیر و خورشید از ترامپ و نتانیاهو خواستند به ایران حمله کنند و همین بچه‌مذهبی‌هایی که روی پیشانی‌شان یا مهدی ادرکنی نوشته‌اند، تا آخرین قطره خون ایستادند و نگذاشتند یک سانتی‌متر از خاک ایران از دست برود.

هیچ‌کدام از بخش‌های جامعه هم‌سطح بخش‌های دفاعی در این جنگ عمل نکردند. جامعه در عرصه رسانه‌ای و فرهنگی و... مشکلات جدی داشت. فقط در عرصه دفاعی شاهکار خلق کردیم. قدرت روایت‌سازی و ارائه روایت اول رسانه‌ای را نداریم. صدا و سیما از این منظر به تغییرات جدی نیاز دارد.

■ **اقتصاد چقدر در این شرایط می‌تواند به تاب‌آوری جامعه ایرانی کمک کند؟**

یکی از عرصه‌هایی که جمهوری اسلامی در آن بسیار بد عمل کرده، حوزه اقتصاد است. دلیل اصلی هم این است که اقتصاد در دست عده‌ای لیبرال است و سیاست‌های اقتصادی ایران تابع سیاست‌های بانک جهانی است. اقتصاد مقاومتی نداشتیم و توده‌ها زیر بار فشار و تورم له شدند. دولت و حاکمیت باید در این زمینه تجدیدنظر کنند.

■ **شما معتقد به بازگشت به اقتصاد دولتی هستید؟**

باید آموزش و بهداشت و مسکن جزو حقوق مردم تلقی شوند و به عنوان کالاهای قابل خرید و فروش عرضه شوند. نباید کارگری که پول ندارد از گرسنگی بمیرد و بچه‌هایش درس نخوانند، یا آموزش در اختیار طبقه اشراف باشد. باید کشور را از دست الیگارش‌ها نجات بدهیم. مبارزه با الیگارشی اقتصادی چیزی است که دولت باید در پیش بگیرد. اما برخی خبرنگارها با «انگ دولتی و کمونیستی» اجازه نمی‌دهند ملت به حقوقش برسند.

■ **و در نهایت اینکه شما ایران آینده را پس از تحولات اخیر چطور می‌بینید؟ این جنگ و تحولات آن ما را به پیش می‌برد یا به پس؟**

من به آینده ایران خوشبینم و معتقدم این جنگ ما را به‌شدت به پیش برده است. نیروهای اصیل اجتماعی را در صحنه جامعه آشکار کرد و دست نیروهای دروغینی که به واسطه فضای مجازی و الگوریتم‌های تدارک دیده‌شده نهادهای اطلاعاتی غربی و دشمنان کشور اعلام موجودیت می‌کردند و جولان می‌دادند، رو شد. نیروهای اصیل انقلاب و رسانه‌های مرتبط با آنان باید سخنگوی محرومان و نادیده‌انگاشته‌شدگان باشند تا کشور یک گام دیگر به پیش برود.

> من بارها گفته‌ام که هیچ یک از بخش‌های جامعه در حوزه نظام دانش (ازجمله روحانیت، دانشگاه و روشنفکران) همچنین در حوزه رسانه، اقتصاد، امر اجتماعی و ساختار سیاسی، پا به پای بچه‌های حوزه دفاعی، هسته‌ای، راداری و موشکی عمل نکرده‌اند. بچه‌های مقاومت در حوزه دفاعی شاهکار کرده‌اند، اما در بخش‌های دیگر باید تحول ایجاد کنیم

از خاکستر جنگ!

حرف آخر را در هر جنگی اقتصاد می‌زند



حسین حقگو
کارشناس اقتصادی

۱ شـاید این تعبیـر از جایگاه و وضعیـت «اقتصاد» در کشورمان به‌عنوان مرغی که در عزا و عروسی سر بریده می‌شود، تعبیر چندان بی‌راهی نباشد. این اقتصاد است که در روزگار آرامش و صلح و امنیت، اسـیر سیاست و سیاست‌ورزان اسـت تا آرزوها و بلندپروزی آنان را برآورده سازد و در روزگار جنگ و بحران و بمب و موشک هم می‌بایست بی‌سر و صدا و خموشانه، مطیع و فرمانبردار سیاسـتمداران و البته نظامیان باشد و از دستورات آنان اطاعت کند.

این وضعیت منفعلانه اقتصاد چه به لحاظ سازوکارها و منابع و چه در قامت نهادی و بنگاهی شاید ناشی از درهم تنیده شدن آن با «نفت» و فرآورده‌های آن (عمدتاً با عنوان «صادرات غیر نفتی») است؛ اقتصادی که در حوزه‌های مختلف صنعتی و خدماتی و کشـاورزی به واسـطه همین درآمدهای نفتی، دولت‌زده و بسته و محدود به مرزهای داخلی بوده و کمتر اجازه رشـد و بلوغ داشته و امکان ابتکار و خلاقیت و در نتیجه عاملیت یافته و ناچار گوش به فرمان سیاست و در عزا و عروسی سر بریده شده است.

از منظر توسعه اقتصادی این معضل تاریخی را می‌توان در فرآیندی مشـاهده کرد که طی آن هرگاه امکان بزرگ شدن اقتصاد و مستقل شـدن بنگاه‌های اقتصادی و رشـد و بلوغ و خروج آنهـا از محدوده بازارهای داخلی و حضورشـان در بازارهای منطقه‌ای و شاید جهانی فراهم شده، دولت نفتی وارد شده و با انواع توجیه‌ها (حمایت از مردم و مصرف‌کنندگان و مقابله با کمبودها و تامین منفعت عمومی و...) و البته تطمیع‌ها (توزیع انواع رانت‌ها و امتیازها و...) و با شعار «خودکفایی» این روند را متوقف کرده و با سرکوب خلاقیت‌ها و ابتکارات و به بند کشیدن یا نمایشـی کردن ایده‌های خلاقانه و... جریان توسعه و آزادیخواهی اقتصادی را دوباره به جوی حقیر اقتصادی دولتی و معیشتی (اقتصاد سفره) منحرف کرده است؛ جوی حقیری که از آن «مروارید»ی صید نخواهد شد.



این روزها شاید البته گفته شود که اگر امروز اقتصاد ایران می‌تواند در زیر ضربات دهشتناک جنگ تاب بیاورد و همچنان نیازهای اساسی جامعه را تامین کند، همین سـاختار و سـازوکار اقتصادی و صنعتی درونگرایانه و مبتنی بر زنجیره تامین داخلی است والا با دشمنی دشمنان و قطع واردات کالاهای اساسی، کشور مجبور به تسلیم و سر فرود آوردن در مقابل خصم می‌شد. استدلالی به‌ظاهر درست اما در واقعیت نادرست. چرا که در حقیقت یکی از دلایل وقوع جنگ فعلی را باید عدم حضور و مشارکت کشورمان در زنجیره‌های تولید و ارزش جهانی دانست که غیبت اقتصادی آن کمتر هزینه‌ای را متوجه اقتصاد جهانی کرده و حتی نقش نفت به‌عنوان مهم‌ترین محصول صادراتی کشـورمان نیز در این سال‌ها در بازارهای جهانی آنچنان تحلیل رفته که نبود آن برای بازارها قابل چشم‌پوشی بوده و آنچه این روزها قیمت جهانی نفت را بالا برده افزایش ریسک‌های نظامی و امنیتی در منطقه بوده است.

از سوی دیگر چنین ساختار اقتصادی درونگرا و معیشتی، چارچوب سیاستی را در داخل و خارج کشور شکل داده که خروجی آن شاید جز تنش و جنگ نمی‌توانسته باشد؛ منفعت‌جویان و رانت‌خواران و مافیاهایی که بقای آنان در اقتصادی بسته و سایه و قاچاق بوده است و جریان‌ها و کشورهایی که از قاچاق کالاها و سوخت و مواد اولیه یارانه‌ای بهره‌های هنگفت می‌برند و یا تخفیفات ویژه می‌گیرند. چارچوبی که سیاست‌ورزی را خانه‌نشـین کرده و دولت‌هایی همه‌کاره و جامعه و بخش خصوصی حاشیه‌ای و مطیع و بیکاره را به جای می‌گذارد.

۲ حرف آخر را در هر جنگی اقتصاد می‌زند. چنانکه که اگر نگاهی به آخرین گـزارش مرکز آمار ایران از وضعیت تورم در کشورمان بیندازیم بخوبی روشن می‌شود که تاب‌آوری اقتصاد و زندگی و معیشت مردم به نقاط هشداردهنده‌ای رسیده اسـت که نادیده گرفتن آن جز به تشدید بحران‌ها و تبدیل دستاوردهای آن به مصائب و سختی‌های احتمالی منجر نخواهد شد. چنانکه طبق گزارش مرکز آمار تورم یک‌سـاله منتهی به اسفندماه به ۵۰.۶ درصـد، نقطه به نقطه ۷۱.۶ درصد و تـورم ماهیانه ۵.۶ درصد رسیده است. در این میان تورم ماهانه «خوراکی‌ها و آشامیدنی‌ها» ۸.۶ درصد و تورم نقطه‌ای این گروه ۱۱۲ درصد بوده که مجموعاً در تاریخ معاصر میهنمان سـابقه نداشته است. فضای تورمی که با تداوم فضای جنگی بنابر تمامی برآوردهای کارشناسی تشدید شده و از یک سو به سبب ایجاد نااطمینانی و تعمیق افق پیش‌بینی‌ناپذیری و ریسک امنیتی در سطوح مختلف خانوار، بنگاه و دولت، امکان تصمیم‌گیری‌های میان و بلندمدت را از تصمیم‌گیران سلب خواهد کرد و از سوی دیگر با افزایش هزینه‌های دولت به‌خصـوص در حوزه‌های نظامی و امنیتی و افزایش حمایت‌های یارانـه‌ای برای تامین حداقل‌های زندگی طبقات مختلف به‌ویژه طبقات فقیـر و نابرخوردار از طریق چاپ پول و اسـتقراض و پیش‌خور کردن منابع موجود، کسری بودجه افزایش یافته و ماشین تورم با سرعت بیشتری به تخریب اقتصاد و له کردن مردم خواهد پرداخت.

اگر بخواهیم این سرزمین همچنان بماند و ماندگاری آن نه بر اساس سلطه و زور و قهر و ستیز با خود و جهان بلکه رضایت و همکاری ملی و ارتباطات جهانی باشد و امر «توسعه» و عالی‌ترین شکل آن یعنی «توسعه صنعتی» آن هم در قالب گفتمان موج چهارم آن به‌عنوان ضرورت‌های حیاتی این مردم و سرزمین محقق شود، باید خواستار خاتمه هرچه سریع‌تر این جنگ و آغاز یک گفت‌وگوی ملی و تعامل جهانی باشیم.

این البته به غیر از خسارات بزرگی است که به زیرساخت‌ها و گسست در زنجیره‌های تامین و تولید و توزیع و... وارد و سبب کاهش عرضه و کمبود کالا می‌شود که توقف فعالیت یک بنگاه صنعتی تنها توقف فعالیت یک بنگاه نیست بلکه ضربه به شبکه‌ای از تامین‌کنندگان، نیروی کار و بازارهای مرتبط است. البته دولت سعی نموده با تعریف بسته‌های حمایتی مالی، مالیاتی و تامین اجتماعی و... از بنگاه‌های اقتصادی و صنعتی به‌خصوص بنگاه‌های آسیب‌دیده از جنگ تا حدودی مشکلات این بنگاه‌ها را تخفیف دهد[1]؛ بنگاه‌هایی که بدون این جنگ ویرانگر نیز از مشکلات عدیده‌ای همچون تامین مواد اولیه و ارز و کمبود آب و برق و گاز و قیمت‌گذاری‌های دولتی و تعزیراتی و محدودیت‌های صادراتی و وارداتی و... در رنج و عذاب الیم بوده و هم‌اکنون نیز می‌بایست ۶۰ درصد به حقوق کارکنان خود بیفزایند که امری سخت و دشوار است و البته این افزایش‌ها دردی را هم از کارکنان این بنگاه‌ها در شرایط تورمی ذکرشده درمان نخواهد کرد.

در مجموع آنکه جامعه ایران از زخم‌هایی عمیقی در رنج است و در فضای تعلیق به‌سر می‌برد؛ از فقر گسترده و پیش‌رونده‌ای که همچون خوره جسم و جان انسان ایرانی را می‌تراشد و حداقل یک‌سوم آنان را به زیر خط فقر رانده است تا حاشیه‌نشینی و اعتیاد و شاغلان فقیر و تحصیل‌کردگان بیکار و مهاجرت نخبگان و کارآفرینان و...؛ جامعه‌ای که در افق کوتاه‌مدت زندگی می‌کند و تصمیم‌گیری‌ها در آن به تعویق می‌افتد و کنش‌ها نیمه‌تمام باقی می‌مانند. «وضعیتی که در آن نه‌تنها هنجارها تضعیف شده‌اند، بلکه افق‌های آینده نیز دچار انسداد یا ابهام شده‌اند و... جنگ هم به مثابه یک «شتاب‌دهنده» عمل می‌کند... و در نبود اعتماد پایدار و نهادهای کارآمد صرفاً «همبستگی موقتی» را شکل می‌دهد»[2]. التیام این زخم‌های ناسور هرچند به امنیتی نظامی و دفاعی نیاز اساسی دارد اما در ابعادی وسیع‌تر به امنیت و آرامش و ترسیم افق مشترک مبتنی بر توازن منافع و مشارکت همه بازیگران بر بستر بازسازی اعتماد و تقویت نهادها و گشودن فضاهای گفت‌وگو نیازمند است که شوق زیستن و امکان کار و سرمایه‌گذاری و تعاملات خارجی و... را فراهم آورد

۳

اما ماجرا در طول حدود یکصد سال اخیر به‌نظر از آنجا آغاز شد که «ایران» به حاشیه رفت و سعی شد روایت‌های تک‌بعدی و تک‌صدایی حاکم بر جامعه و فرهنگ پیچیده این سرزمین شود و این پیچیدگی در قالب «مدرنیزاسیون» و نه «مدرنیته» ساده‌سازی و معنا شود. روایت‌هایی که بی‌توجه و تامل در تقلاهای بی‌شمار برای نیل به دموکراسی و رواداری، چهره‌های گوناگون ناسیونالیسم، ظهور و سقوط رژیم‌های استبدادی و افسون‌زدایی از ایدئولوژی‌ها و درگیری‌های مداوم با قدرت‌های غربی و فرهنگ جهانی‌شده و... روایتی مطبوع و تک‌خطی از توسعه، «توسعه‌ای آمرانه» ساخته و به مردم خسته و صدمه‌دیده از پس این فراز و فرود تاریخی فروخته شود. بهشتی که واقعیت آن دولتی همه‌کاره و غیرپاسخگو متکی به درآمدهای حاصله از نفت و گاز و منابع طبیعی و... است و ملتی برخوردار و ثروتمند اما نه خلاق و مبتکر و مولد و مالیات‌دهندگانی مسئول و پرسشگر. در تمامی شاید یک قرن اخیر در بهترین حالت، «ایران، یک ابژه اتوپیایی خواستنی بود همچون عجایب صنعتی مکانیکی که باید سرهم شود، یا عمارتی که که باید آراسته شود، و نه یک جامعه پیچیده، و اغلب نابسامان و محروم از آزادی بیان و...»[3].

اکنون اما این خطر بزرگ وجود دارد که در غیبت ایران به‌عنوان کلیتی که متعلق به همه ایرانیان با هر فرهنگ و زبان و مذهب و مرام و قوم و قبیله است، جنگ هفتاد و دو ملت و تضادها و خصومت‌هایی پا گیرد که بقا و دوام این ملک و ملت را در خود فرو برد، هم آنچنان‌که که در طی قرن اخیر در تلاشی‌ها و فروپاشی‌های دولت‌ملت‌ها در این منطقه شاهد آن بودیم و خوشبختانه ایران عزیزمان از آن مصون و محفوظ مانده است «با تمثیلی محسوس ولی معیوب می‌توان گفت در میان محله‌هایی که ناشیانه تقسیم‌بندی شدند و دیگر مسکن مطلوب ساکنانشان نبودند، ایران مثل یک عمارت قدیمی، استوار بر جای خود ایستاد»[4].

اگر بخواهیم این سرزمین همچنان بماند و ماندگاری آن نه بر اساس سلطه و زور و قهر و ستیز با خود و جهان بلکه رضایت و همکاری ملی و ارتباطات جهانی باشد و امر «توسعه» و عالی‌ترین شکل آن یعنی «توسعه صنعتی» آن هم در قالب گفتمان موج چهارم آن به‌عنوان ضرورت‌های حیاتی این مردم و سرزمین محقق شود، باید خواستار خاتمه هرچه سریع‌تر این جنگ و آغاز یک گفت‌وگوی ملی و تعامل جهانی باشیم. نه با اقلیت ۱۰، ۱۵ و شاید ۲۰ درصدی می‌توان بر یک کشور ۹۰ میلیونی حکومت کرد و نه می‌توان با هر اکثریتی، اقلیت دارای قدرت اقتصادی و سیاسی و... را مجموعه‌ای حاشیه‌ای پنداشت و حذف و طردشان را تصور کرد.

چارچوبی که می‌تواند این عمارت قدیمی را نو و بار دیگر باشکوه سازد و نه ویرانه‌ای که گرد آن با یکدیگر بجنگیم و توهم ایران آزاد و پیشرفته را در ذهن بپرورانیم، چارچوب و نظم سیاسی دموکراتیکی است مبتنی بر غلبه رای اکثریت با احترام به رای و حقوق اقلیت. جامعه‌ای که در آن تنوع و چندصدایی به‌جای انحصار و تک‌صدایی، حاکم است و وحدت و اتحاد در آن از دل کثرت و تنوع، زاده می‌شود. چارچوب و نظم سیاسی که در آن دولت مقتدر و پاسخگو از دل انتخاباتی آزاد و رقابتی به قدرت می‌رسد. در این نظم سیاسی، آزادی رسانه‌ها و حق تشکل‌یابی و تحزب به رسمیت شناخته شده و نهادهای مدنی رکن اساسی ثبات و پایداری جامعه است و آزادی و رقابت اقتصادی ضرورتی بنیادین برای رونق و توسعه کسب‌وکارهاست و ابتنای بازار بر ابتکار و خلاقیت و نه انحصار و انفعال است. تنها در این چارچوب است که می‌توان از ترس و دوقطبی شدن جامعه، وضعیتی که امروز کشورمان به‌شدت گرفتار آن است، جلوگیری کرده و ملتی قدرتمند بود. بدون «ملت» بودن و «کشور» بودن هیچ پیشرفت و توسعه‌ای واقع نمی‌شود و این «بودن»ها از مسیر قبول حقوق و آزادی همه ایرانیان از چپ چپ تا راست راست و معتقد به هر آیین و فرهنگ و قوم و زبانی ممکن می‌شود. باور کنیم که ما یک ملتیم؛ اصلی حیاتی که به فراموشی سپرده شده و هزینه‌های سنگینی برای این فراموشی تاکنون پرداخته‌ایم. ضرورت تغییر را بپذیریم، تغییر مثبتی که از دل «گفت‌وگوی ملی» و از «خاکستر جنگ» و با نه به جنگ و خشونت و ستیز رخ می‌نمایاند و گریزناپذیر است و ناگریز، اگر سودای توسعه و پیشرفت این سرزمین را در سر داریم و اینکه «اقتصاد» و «سیاست» در جهت آزادی و پیشرفت و رفاه همه ایرانیان و نه افراد و گروه‌های خاص همسو شوند که چنین بادا!

بدون «ملت» بودن و «کشور» بودن هیچ پیشرفت و توسعه‌ای واقع نمی‌شود و این «بودن»ها از مسیر قبول حقوق و آزادی همه ایرانیان از چپ چپ تا راست راست و معتقد به هر آیین و فرهنگ و قوم و زبانی ممکن می‌شود

پی‌نوشت‌ها

۱- دنیای اقتصاد، ۱۸ و ۱۴۰۵//۱/۱۴

۲- «زندگی در تعلیق»، دنیای اقتصاد، ۱۴۰۵/۱/۱۶

۳- «تاریخ ایران مدرن»، عباس امانت

۴- همان.

توسعه به مثابه آرمان اجتماعی

اقتصاد چگونه به انسجام اجتماعی کمک می‌کند؟



خالد توکلی
جامعه‌شناس

از بدو پیدایش زندگی اجتماعی انسـان، اقتصاد نقش مهمی در ایجاد نظم و همچنین تضاد و تنش در جامعه داشته اسـت. به‌همین دلیل، در دوران مدرن، بسیاری از اندیشمندان اجتماعی و عالمان علوم انسانی، بخش مهمی از توجه خود را به آثـار و پیامدهای اقتصاد بر زندگی اجتماعی و فردی انسـان‌ها معطوف کرده‌اند. بخشی از جامعه‌شناسان، یکی از ابعاد اصلی نظم کلان اجتماعی را بُعد اقتصادی آن می‌دانند و پول را یکی از پاسداران اصلی و ژنریک نظم اجتماعی به‌شمار می‌آورند (چلبی: ۴۱ و ۸۶). فارغ از مباحث و نظریاتی که مطرح شـده و نتایجی که بر آنها مترتب‌اند، این امر نشـان می‌دهد که «اقتصاد» جایگاه مهمی در زندگی اجتماعی انسان ایفا می‌کند، به‌گونه‌ای که هرگاه مسئله‌ای اجتماعی یا بحرانی در جامعه سر برمی‌آورد، بسیاری از نگاه‌ها بیش از هر چیز دیگر ــ برای گذر از بحران یا ریشه‌یابی آن ــ به اقتصاد دوخته می‌شود و بر نقش آن در کاهش یا گسترش بحران تأکید می‌شود.

پرسشی که اکنون و در این روزها اهمیت بیشتری یافته است بر نقش اقتصاد در تقویت و تحکیم انسجام اجتماعی تمرکز دارد. این پرسش را می‌توان هم به‌صورت ایجابی و هم به‌صورت سلبی مورد بررسی قرار داد. به‌عبارت دیگر، در پاسخ به پرسش فوق می‌توان به دو گونه عمل کرد: یک اقتصاد چگونه باید باشد که انسجام اجتماعی ممکن شود؟ یا یک اقتصاد باید چگونه نباشد که مقوم نظم و انسجام اجتماعی باشد؟

۱

فساد یکی از مهم‌ترین پدیده‌هایی است که بخش عمده‌ای از آن از رهگذر وجود و حضور اقتصاد یا «پول» در جامعه رواج می‌یابد. بدیهی است فساد را نمی‌توان صرفـاً به عوامل و پیامدهای اقتصادی آن تقلیل داد و میدان تأثیرگذاری و تأثیرپذیری عام‌تری دارد اما در دوران کنونی که اقتصاد نقش محوری در بسیاری از مناسبات اجتماعی پیدا کرده است، فساد مرتبط با آن بر بروز تنش یا برقراری نظم تأثیر بیشتری دارد.

به‌عبارت دیگر، یک اقتصاد فاسـد که امکان اختلاس، دزدی، رانت‌خواری و... در آن وجود داشته باشد، در سطوح و به‌گونه‌های مختلف، موجبات بروز تنش و تعارض را فراهم می‌آورد و انسـجام را تضعیف می‌کند. دستیابی به منافع اقتصادی بدون بهره‌وری و کار مفید که در نتیجه فسـاد اقتصادی روی می‌دهد، اقتصاد را از یک ابزار مفید که در آن براساس کار و هزینه مقبول و مشروع به افراد و بنگاه‌ها سود تعلق می‌گیرد و ممکن است مقوم نظم باشد به ابزاری که باعث گسترش تضاد می‌شود، تبدیل می‌کند. در این شرایط کسانی که کار را سرمایه جاودانی می‌دانند به‌تدریج درمی‌یابند که در یک نظام اقتصادی فاسد، راه دستیابی به ثروت از طریق کار مفید و اخلاقی میسر نمی‌شود و راه‌های دیگری وجود دارند که می‌توانند افراد را یک‌شبه به ثروت‌های کلان و بادآورده برسانند.

فسـاد اقتصادی از جنبه‌های دیگر نیز موجب تضعیف انسجام میان اقشار و گروه‌های مختلف جامعه می‌شود: این شکل از فساد به‌سرعت قابلیت تکثیر و سرایت به دیگر بخش‌ها و نهادهای جامعه را دارد. رشد طبقه نوکیسه که از پیامدهای منفی و اصلی فساد اقتصادی به‌شمار می‌آید، پای این نوع از فساد را به حوزه سیاست و فرهنگ و حتی اجتماع می‌کشاند و آنها را نیز آلوده می‌سازد. به‌عبارت دیگر، هم سرمایه اقتصادی را فرسوده می‌سازد و هم سرمایه‌های اجتماعی و فرهنگی و نمادین را ناکارآمد و دچار فروپاشی می‌کند.

علاوه بر این، بخش مهمی از فسادی که در حکومت و سیاست رُخ می‌دهد مبنا و اهداف اقتصادی دارد. دستیابی به رانت و برخورداری از منابع ویژه‌ای که در اختیار حکومت‌هاست، تلاش بـرای تأثیرگذاری بر رأی مردم در انتخابات‌هـای مختلف، نادیده گرفتن اصول و توصیه‌های توسعه پایدار و... اگرچه فساد در حوزه سیاست به‌حساب می‌آیند، در حقیقت، قسمت عمده‌ای از آنها ریشه و اغراض اقتصادی دارند که نوکیسه‌ها و مافیاهای اقتصادی، در حوزه سیاست، نیات خود را اجرایی و منابع اقتصادی را درو می‌کنند.

تمامی مواردی که ذکر آنها رفت نشان می‌دهد که یک نظام اقتصادی فاسد، نه تنها توانایی برقراری و تقویت نظم و انسـجام را ندارد، بلکه آن را به‌شدت تضعیف می‌کند و حتی ممکن است مبنای اقتصاد جامعه را نیز که باید نیازهای اساسی مردم را تأمین کند، با اختلال مواجه سازد.

۲

نابرابری یکی دیگر از آسیب‌هایی است که اقتصاد را به یک عامل تنش‌زا و مُخِل انسـجام اجتماعی تبدیل می‌کند. در ذات اقتصاد و کنش و رابطه اقتصادی نابرابری وجـود دارد و در حقیقت، اقتصاد بدون وجود حدی از نابرابری امکان وجود و تداوم نخواهد داشت. همین امر موجب شده است بدبینی و مخالفت با اقتصاد همواره وجود داشـته باشد و در طول تاریخ، متفکرین و جنبش‌های اجتماعی گوناگون بر دستیابی به برابری به‌مثابه یک آرمان اجتماعی پافشاری کنند.

نابرابری در دسترسـی به منافع اقتصادی تحت تأثیر عوامل مختلف شکل می‌گیرد: ممکن است منشأ آن این باشد که در میزان دسترسی طبقات اجتماعی مختلف به منابع اقتصادی تفاوت و نابرابری وجود داشته باشد. مارکس این جنبه از نابرابری را واجد اهمیت می‌دانسـت، با آن به مبارزه برخاست و وعده جامعه‌ای بی‌طبقه را داد که در آن شکاف طبقاتی، مالکیت خصوصی و به‌تبع آن نابرابری اقتصادی وجود ندارد. علاوه بر این، نابرابری در دسترسی به مزایای اقتصادی ممکن است مبتنی بر شکاف‌ها و تفاوت‌های هویتی باشد و هویت غالب و اکثریت، به‌طور منظم و رسمی و در مواردی بر اساس قوانین نانوشته و غیر رسمی، منابع و مزایای اقتصادی را به خود اختصاص دهد و دیگر هویت‌ها را از آن محروم سـازد. توسعه نامتوازن، تبعیض نژادی و آپارتاید نمونه بارز این شکل از نابرابری هستند. دسترسی نابرابر به مزایای اقتصادی علل و عوامل مختلف دیگری نیز دارد، برای نمونه در برخی از جوامع، توزیع منابع بر اساس اعتقادات و گرایش‌های ایدئولوژیک صورت می‌گیرد و آنانی که با ایدئولوژی مسـلط همراه و هماهنگ هستند، میزان برخورداری بیشـتری را از منابع اقتصادی و مادی خواهند داشت و دیگران از آن محروم می‌شوند. تلاش برای یکسان‌سـازی و ادغام دگراندیشان و هویت‌های دیگر در ایدئولوژی و هویت مسلط و تضعیف سیستماتیک آنها از طریق محرومیت اقتصادی و عقب‌ماندگی تحمیلی، سیاست رایجی است که در حاکمیت‌های فاشیستی و استبدادی اِعمال می‌شود و نابرابری اقتصادی را موجه و مشروع قلمداد می‌کند.

در دهه‌های اخیر که ایده توسـعه به‌مثابه آرمان اجتماعی در بسیاری از جوامع رواج یافته است، توسعه نامتوازن و توزیع نابرابر منابع و امکانات اقتصادی مبتنی بر تفاوت و شکاف هویتی و ایدئولوژی‌ها یکی از علل اصلی عدم انسجام، تنش و جنبش‌های اجتماعی نوین بوده است. بخشی از علل شکل‌گیری هویت‌های مقاومت و اعتراض‌های جمعی که سـلطه و هژمونی انسجام تحمیلی را برنمی‌تابند از این زاویه قابل تحلیل و درک است. صاحبان هویت‌ها و اعتقاداتی که به‌طور سیستماتیک از منابع اقتصادی و توسعه محروم می‌شوند، عاملان اصلی جنبش‌هایی هستند که علیه انسجام و در شکل فاشیستی آن سیاست یکسان‌سازی، برپا داشته می‌شود.

دولت تا حد ممکن باید مشکلات پیش آمده را مرتفع کند: استمهال پرداخت اقساط وام‌ها، اعطاء تسهیلات ارزان، فوری و خارج از ضوابط بوروکراتیک جاری، کمک‌های مالی برای آسیب‌دیدگان از حملات دشمن، بخشش، کاهش، یا تقسیط مالیات‌ها یا بدهی‌های تأمین اجتماعیِ بخش تولید به خصوص بنگاه‌های کوچک و متوسط، و...

۳

تورم، آسیب دیگری است که در نظام اقتصادی وجود دارد و علاوه بر این‌که زمینه‌های مناسبی را برای بازتولید و رشد فساد و نابرابری فراهم می‌آورد، توازن و تناسب میان سرمایه‌های مادی، اجتماعی و فرهنگی را نیز برهم می‌زند. در دوران تورم، برای بسیاری آحاد جامعه، اولویت اول، پول و سرمایه مادی است و این بدان معنی است که سرمایه‌های اجتماعی و فرهنگی که برای تقویت انسجام، مشارکت و رشد اخلاق در جامعه ضروری هستند، به محاق و حاشیه می‌روند و اهمیت خود را از دست می‌دهند. تورم علاوه بر آثار زیانبار اقتصادی مانند کاهش قدرت خرید و ارزش پول ملی، بیکاری و گرانی روزافزون، به‌تدریج ذائقه و علایق طبقه متوسط را از آمال دموکراتیک و تولید سرمایه فرهنگی به تلاش برای انباشت سرمایه مادی و سودپرستی دگرگون می‌کند و بدین‌ترتیب برتری‌طلبی و سودجویی مادی و میل به تسلط بر محیط مادی، عرصه را بر فرهنگ و منش‌های سازگار با تحمل و مدارا و فرهیختگی تنگ می‌کند.

– اقتصاد در ذات خود مبتنی بر کنش ابزاری، میل به سلطه بر محیط، نابرابری و برتری‌جویی و رقابت است و اگر حتی رشد اقتصادی سالم و مناسبی هم محقق شود، علیرغم ضرورت انکارناپذیر آن برای تأمین جنبه‌های مادی زندگی اجتماعی و سازگاری با محیط، آفت‌های آن می‌تواند مسائل و مشکلات فراوانی را برای جامعه به‌بار آورد؛ به‌همین دلیل است که اندیشمندانی چون «آمارتیا سن» در فرآیند توسعه، جایگاه برتر و اولویت را به عواملی غیر اقتصادی می‌دهند.

«سن» بر این باور است که اگرچه در مردم در جوامع غربی غنی‌تر شده‌اند اما به‌همان نسبت شادکام‌تر نشده‌اند و بخش فراوانی از تحقیقات تجربی نشان می‌دهد که احساس شادمانی مردم در بسیاری از نقاط جهان با وجود برخورداری بیش‌تر و کسب درآمدی در حدی قابل‌توجه به‌هیچ‌وجه افزایش نیافته است (سن، ۳۴۴-۳۴۳).

البته این نکته نباید فراموش شود و می‌توان از جنبه‌ای دیگر این مسئله را مورد توجه قرار داد، بدین‌گونه که توسعه اقتصادی، اگر به‌دور از آسیب‌هایی باشد که در بالا مورد اشاره قرار گرفتند، به‌گونه‌ای غیرمستقیم و از طریق فعال و برجسته‌سازی هویت‌هایی که توانایی سازگاری بیشتری با «دیگری»ها دارند، می‌تواند تنش‌ها را کاهش دهد و نوعی از همزیستی و روح همکاری را در جامعه پرورش دهد. معمولاً هویت‌های «مرگبار» که توانایی مدارا با دیگران را ندارند، زمانی فعال می‌شوند که بیش از حد بر اقتصاد تأکید یا نابرابری مبتنی بر شکاف‌های هویتی و ایدئولوژیک توجیه شود و برابری فرهنگی، هویتی و تنوع مندرج در جامعه نادیده گرفته شود. در یک جامعه توسعه‌یافته، که نیازهای مادی در حد معقولی برآورده شود، مردم به برآورده‌ساختن نیازهای دیگر تمایل پیدا می‌کنند؛ نتیجه ناخواسته این وضعیت، ظهور و برجسته‌شدن هویت‌هایی است که براساس پیوندهای ضعیف شکل گرفته‌اند و به نظم و انسجام بیش از تنش و تعارض تمایل دارند.

منابع

۱. چلبی، مسعود (۱۳۷۵)، «جامعه‌شناسی نظم: تشریح و تحلیل نظری نظم اجتماعی»، تهران، نشر نی.

۲. سن، آمارتیا (۱۳۹۱)، «اندیشه عدالت»، ترجمه احمد عزیزی، تهران، نشر نی.

اولویت‌های حاکمیت برای مدیریت اقتصاد جنگ

اقتصاد در دوره جنگ و نقش بخش خصوصی



مرتضی افقه

اقتصاددان

۱

سال ۱۴۰۴ با جنگی سنگین اما کوتاه‌مدت شروع شد و با جنگی به مراتب سنگین‌تر و خسارت‌بارتر به اتمام رسید و تا فروردین ۱۴۰۵ ادامه یافت و با اعلام آتش‌بسی دوهفته‌ای در ۱۹ فروردین، به صورت موقت متوقف شده، اما کشور همچنان در تهدید تداوم جنگ به سر می‌برد، با این وصف، شرایط بحرانی و جنگی از ۸ سال پیش بر اقتصاد کشور حاکم شد؛ وقتی ترامپ بلافاصله پس از انتخاب در دور اول توافق برجام را لغو و تحریم‌هایی بی‌سابقه بر اقتصاد کشور تحمیل کرد. برجامی که بعد از دو سال تلاش فشرده دیپلماتیک به نتیجه رسیده بود، با کج‌فکری عده‌ای در داخل، از یک سو، و روی کارآمدن رئیس جمهوری ضدایران در امریکا، از دیگر سو، به سادگی لغو شد و اقتصاد کشور را با سنگین‌ترین فشارهای پس از انقلاب مواجه کرد.

در بخش تولید، شوربختانه تعداد قابل توجهی از واحدهای اقتصادی به خصوص در بخش صنعت با تخریب یا آسیب جدی مواجه شده‌اند و قادر به تولید کامل نیستند

۲

اعمال شدیدترین تحریم‌های پس از انقلاب ایجاب می‌کرد که سیاست‌گذاران و تصمیم‌گیران شرایط را بحرانی اعلام و سیاست‌های و تصمیمات متناسب با دوران جنگ و بحران تدوین کنند تا از منابع و سرمایه‌های کشور محافظت شود. از همان روزهای اول پس از لغو برجام و خروج امریکا از این توافقنامه، در نوشته‌ها و گفته‌های متعدد تأکید کردم که شرایط کشور ویژه است و باید مدیریت اقتصادی متناسب با شرایط جنگی و بحرانی انجام شود اما هر سه دولت (روحانی، رئیسی، و پزشکیان) زیر اصرار و فشار عده‌ای اقتصادخوانده غافل یا بی‌اعتنا به شرایط کشور، با شبیه‌سازی اقتصاد ایران با کشورهای پیشرفته و سرمایه‌داری، عمدتاً سیاست‌های اقتصاد آزاد را بر مردم و کشور تحمیل و خسارات بسیاری بر تولید و بنابراین بر معیشت مردم وارد کردند. شرایط فعلی اما جایی برای اشتباه و غفلت و آزمون و خطای بیش از این را باقی نگذاشته و حاکمیت ناچار به پذیرش شرایط جنگی و بحرانی شده است. بنابراین، مثل تجارب تمامی کشورها در شرایط جنگی، دولت و حاکمیت باید نقش فعال و محوری را در همه زمینه‌ها به‌خصوص در مدیریت اقتصاد (تولید و توزیع) ایفا کنند.

۳

از آنجا که کردارها و رفتارهای اقتصادی در بستری از عوامل غیراقتصادی (فلسفی و بینشی، اجتماعی، فرهنگی...) شکل می‌گیرند، توصیه و سیاست‌های اقتصادی در سطح خرد و کلان باید با توجه به ساختارهای غیراقتصادی حاکم بر جامعه تدوین و اجرا شوند. شوربختانه بسیاری از اقتصادخوانده‌های کشور و سیاست‌گذاران پیرو آن‌ها، غافل یا بی‌اعتنا به این واقعیت مهم، تحلیل‌ها و توصیه‌هایشان را در خلأ انجام داده و می‌دهند؛ امری که ظرف سه دهه گذشته موجب اتلاف وسیع منابع و فرصت‌سوزی‌های جبران‌ناپذیری برای مردم و کشور شده است.

۴ بنابراین، پیش‌نیاز رفع مشـــکلات حاد پیش‌آمده در شرایط کنونی و حتی قرار گرفتن در مسیر پیشرفت و رفاه اقتصادی، ایجاد وحدت عمومی و اعلام آشتی ملی برای افزایش سرمایه اجتماعی و برخورداری از حمایت و همراهی کلیه مردم ایران است. محور این اقدام، باید با تغییر اولویت‌های حکمرانی از تمرکز بر گرایشات ایدئولوژیک و سیاسی به پیشرفت و رفاه اقتصادی از طریق افزایش کمـــی و کیفی تولید و بهبود توزیع صورت پذیرد. ناگفته پیداســـت که این امر فوری‌ترین و ضروری‌ترین و شاید البته دشـــوارترین تصمیم در شرایط بسیار ویژه فعلی است اما برای عبور مشکلات پساجنگ، اجتناب‌ناپذیر است. سال‌ها حاکمیت بی‌اعتنا به وجود سلایق متعدد و متفاوت موجود، خواســـته یا ناخواسته، تعداد زیادی از مردم به خصوص جوانان کشور را از خود راند؛ غافل از اینکه کشور با همه جمعیتش پایدار و استوار می‌ماند و این گفته‌های غافلانه و غیرمنطقی که «هرکس ما را قبول ندارد از کشـــور برود»، یا «این کشور مالِ گروه خاصی است»، زیان‌های غیرقابل جبرانی به کشور وارد کرده و می‌کند. فراموش نکرده‌ایم که وجود سرمایه اجتماعی نزدیک به صددرصد جنگ عراق علیه ایران، امکان عبور کشور از شرایط بسیار دشـــوار ۸ ســـاله آن دوره را فراهم کرد. بنابراین، عدم همراهی گروه بسیاری از مردم نادیده گرفته‌شده در پذیرش و تحمل شرایط فعلی، مدیریت شرایط بحرانی فعلی را بسیار دشوار می‌کند. با این وصف، و به رغم نارضایتی‌های بسیاری از مردم و جوانان، تجربه این دو جنگ اخیر نشان داد که حفظ وطن اولویت اول همه مردم ایران است. بنابراین، در شرایط فعلی و تا سال‌ها پس از پایان جنگ، کشور با شرایط و دشواری‌های فراوان روبرو خواهد بود، باید تلاش شود تا سرمایه اجتماعی ازدست‌رفته بازیابی شود، تا عبور از بحران فعلی و آینده امکان‌پذیر گردد.

۵ با ذکر این مقدمات، اکنون می‌توان به اولویت‌های حاکمیت برای مدیریت مطلوب اقتصاد جنگ و پساجنگ پرداخت: تردیدی نیست که در این دوران مهم‌ترین وظیفه حاکمیت تلاش بـــرای تضمین تمامی نیازهای معیشتی مردم است؛ و برای نیل به این هدف، تمرکز و توجه دولت در وهله اول باید در دسترس بودن تمامی کالاها و خدمات مورد نیاز مردم باشد. این امر از دو مسیر قابل تحقق است: تأمین کالاها از طریق تولید داخل و یا واردات، و توزیع مناسب آن از طرق مرسوم در دوره جنگ و بحران همچون اقداماتی که دولت به طور نسبی در حال انجام آن است. با این وصف، در انجام هر دو وظیفه، دولت با مشکلات بسیار جدی مواجه است:

۵،۱. در بخش تولید، شوربختانه تعداد قابل توجهی از واحدهای اقتصادی به خصوص در بخش صنعت با تخریب یا آسیب جدی مواجه شده‌اند و قادر به تولید کامل نیستند. با این وصف، تعداد قابل توجهی از صنایع مادر (پتروشیمی‌ها و فولادسازی‌ها) که تأمین‌کننده مواد اولیه صدها بنگاه کوچک و متوســـط اقتصادی در بخش‌های کشاورزی، صنعت، و خدمات بوده‌اند در جنگ مورد تعرض دشمن قرار گرفته و تعطیل یا نیمه‌تعطیل شده‌اند. بنابراین، در صورتی که آتش‌بسی طولانی و مطمئن یا توافقی دائمی در جنگ ایجاد شود، اولویت اول بازسازی و راه‌اندازی فوری این صنایع است. و البته در زمان توقف تولید این واحدها، تأمین مواد اولیه مورد نیاز بنگاه‌های داخلی، باید از طریق واردات صورت پذیرد. به خصوص اگر خاتمه احتمالی جنگ همراه باشد با رفع تحریم‌های تجاری و محدودیت‌های روابط بین بانکی، دست دولت برای واردات سریع مواد اولیه باز خواهد بود. با این وصف، در صورتی که جنگ یا حالت نه جنگ، نه صلح تداوم یابد و به خصوص اگر محدودیت‌های ناشی از تحریم‌ها و روابط پولی و بانکی با جهان خارج رفع نشده باشد، تأمین واردات بسیار دشوار خواهد بود و باید منتظر کمبود شدید تولید و بنابراین تورم و همزمان رکود (به دلیل کاهش تولید و تعدیل شدید نیروها) بود.

۵،۲. در بخش توزیع نیز دولت وظیفه سنگینی در دوره جنگ و پساجنگ دارد. از آنجا که طبیعت جنگ با کمبود کالا و بنابراین تورم و رکود همراه است، زمینه برای سودجویی و احتکار و انبار کردن فراهم می‌شود. نظارت و دقت دولت در توزیع مطلوب کالاها بین همه طبقات به خصوص دهک‌های درآمدی پایین باید بســـیار بیشتر باشد. حاکمیت البته تجارب ارزشـــمندی در توزیع کالا از طریق کالابرگ یا جیره‌بندی و کنترل قیمت‌ها از دوره جنگ ۸ ســـاله دهه اول پس از انقلاب و در ســـال‌های اخیر کسب کرده و این اقدامات را چند سالی است که به صورت محدود شـــروع کرده اما تا سال‌ها باید این شیوه ادامه یابد تا شرایط کشور (با رفع تنش‌های منطقه‌ای و فرامنطقه‌ای فعلی) عادی شود.

> **تردیدی نیست که در این دوران مهم‌ترین وظیفه حاکمیت تلاش برای تضمین تأمین تمامی نیازهای معیشتی مردم است؛ و برای نیل به این هدف، تمرکز و توجه دولت در وهله اول باید در دسترس بودن تمامی کالاها و خدمات مورد نیاز مردم باشد**

۶ با این وصف، حاکمیت و دولت برای انجام وظایف گفته شده با مشکلات و محدودیت‌های جدی مواجه است. ضعف‌هـــا در دســـتگاه‌های حاکمیتـــی منجـــر بـــه بوروکراســـی‌های ناکارآمد شدیدی در انجام وظایف حاکمیتی شده است. شاید این ناکارآمدی‌ها در شرایط عادی و وفور درآمدهای نفتی، نمود برجسته و قابل توجهی نداشتند، اما در شرایط بحرانی و اضطراری فعلی، حاکمیت باید تصمیماتی فوری و جدی اخذ کند تا بتواند در کمترین زمان ممکن وظایف خود را در تأمین نیازهای حیاتی مردم (در تولید و توزیع) به بهترین شکل ممکن ایفا کند. در این راه دولت با اخذ مجوز از نهادهای ذیربط باید اختیارات ویژه کسب کند تا بتواند (لااقل تا رفع شـــرایط بحرانی فعلی) خارج از قوانین، ضوابط و بوروکراسی‌های ناکارآمد فعلی، وظایف حیاتی خود را در کمترین زمان ممکن ایفا کند.

۷ از آنجا که بخش خصوصی در هر سه بخش اقتصادی (کشاورزی، صنعت و خدمات) نقشـــی محوری و بسیار تأثیرگذار دارند و در این شرایط سخت دچار آسیب‌های جدی (اعم از خسارت ناشی از حملات دشمن یا کاهش درآمد به دلیل رکود) شده‌اند، دولت تا حد ممکن باید مشکلات پیش آمده را مرتفع کند: استمهال پرداخت اقساط وام‌ها، اعطاء تسهیلات ارزان، فوری و خارج از ضوابط بوروکراتیک جاری، کمک‌های مالی برای آسیب‌دیدگان از حملات دشمن، بخشش، کاهش، یا تقسیط مالیات‌هـــا یا بدهی‌های تأمین اجتماعیِ بخش تولیـــد به خصوص بنگاه‌های کوچک و متوسط، و... .

۸ تردیدی نیست که با توجه به تداوم ۸ سال تشدید تحریم‌ها، دولت خود با کمبود شدید منابع مالی و درآمد مواجه است و احتمالاً انجام همه یا بخش بزرگی از توصیه‌های بالا امکان‌ناپذیر یا با محدودیت‌های جدی مواجه است. با این وصف، خوشبختانه دولت برخی از این تصمیمات را در روزهای اخیر اخذ کرده است. اگـــر توافقی برای اتمام دائمی جنگ و تحریم‌های تجاری و پولی و بانکی صورت پذیرد، دست دولت برای انجام مطلوب توصیه‌های فوق باز خواهد شد. لازم به تأکید است که رفع احتمالی شرایط جنگی و عادی شدن نسبی روابط خارجی ممکن است طرفداران اقتصاد آزاد را مجدد به صحنه آورد و فشار در زمینه اعمال سیاست‌های غلط خود در شرایط فعلی را مجدد بر دولت‌ها تشدید کنند. دولت‌ها (فعلی و آینده) باید از تجارب سه دهه گذشته در شکست سیاست‌های غلط و بی‌موقع آزادسازی اجتناب و تا بهبود حکمرانی و آماده شدن بســـترهای غیراقتصادی در مقابل فشارهای این گروه از اقتصادخوانده‌ها مقاومت کنند

۹ در نهایت اما باید گفت که اگر شرایط فعلی (تداوم جنگ یا حالت نه جنگ، نه صلح و وجود تنش منطقه‌ای و فرامنطقه‌ای) ادامه یابد، باید منتظر شرایط بسیار دشواری در آینده بود.

در ایران، تفاوت معناداری میان شرکت‌های ایمن و حادثه‌خیز در نظام بیمه‌ای و فرآیندهای مناقصه وجود ندارد. این مسئله موجب کاهش انگیزه شرکت‌ها برای رعایت اصول ایمنی می‌شود. استقرار EMR می‌تواند این خلأ را جبران کند و به ابزاری شفاف برای ارزیابی عملکرد ایمنی شرکت‌ها تبدیل شود.

راهکارهای کاهش حوادث در صنعت ساختمان

ارزیابی فنی - حقوقی به‌کارگیری نرخ تعدیل تجربی (EMR) در شرکت‌های ساختمانی ایران



ایرج رهبر

رئیس کمیسیون عمران، احداث و امور زیربنایی اتاق تهران

چکیده

صنعت ساختمان یکی از پرحادثه‌ترین بخش‌های اقتصادی در جهان و به‌ویژه در کشورهای در حال توسعه محسوب می‌شود. در ایران نیز علی‌رغم وجود آیین‌نامه‌ها و دستورالعمل‌های متعدد ایمنی، آمار حوادث شغلی همچنان بالا بوده و پیامدهای جانی، اقتصادی و حقوقی گسترده‌ای به همراه دارد. یکی از خلأهای اساسی در این حوزه، نبود نظامی یکپارچه برای ارزیابی و رتبه‌بندی عملکرد ایمنی شرکت‌های پیمانکاری است. نرخ تعدیل تجربی (Experience Modification Rate – EMR) شاخصی مبتنی بر سوابق واقعی حوادث شغلی است که در بسیاری از کشورهای توسعه‌یافته به‌عنوان ابزار اصلی تشویق و تنبیه پیمانکاران به‌منظور بهبود ایمنی به کار گرفته می‌شود. این مقاله با رویکردی فنی–حقوقی، قابلیت به‌کارگیری شاخص EMR در صنعت ساختمان ایران را بررسی کرده و آثار بالقوه آن را بر کاهش حوادث، کاهش دعاوی حقوقی و افزایش بهره‌وری پروژه‌ها تحلیل می‌کند.

واژه‌های کلیدی: نرخ تعدیل تجربی، ایمنی شغلی، صنعت ساختمان، بیمه حوادث، ارزیابی ایمنی

۱ مقدمه

صنعت ساختمان به دلیل ماهیت فعالیت‌های خود، همواره در معرض انواع خطرات شغلی قرار دارد. فعالیت در ارتفاع، کار با ماشین‌آلات سنگین، شرایط محیطی متغیر و استفاده گسترده از نیروی انسانی، احتمال بروز حوادث را به‌طور قابل توجهی افزایش می‌دهد. این حوادث علاوه بر آسیب‌های جسمی و روانی نیروی کار، موجب تحمیل هزینه‌های مستقیم و غیرمستقیم فراوان به کارفرمایان و جامعه می‌شود. در بسیاری از پروژه‌های عمرانی کشور، معیار اصلی انتخاب پیمانکار قیمت پیشنهادی است و شاخص‌های ایمنی نقش پررنگی در فرآیند تصمیم‌گیری ندارند. این رویکرد موجب کاهش انگیزه شرکت‌ها برای سرمایه‌گذاری در ایمنی و آموزش نیروی انسانی شده و در بلندمدت، ریسک‌های فنی و حقوقی پروژه‌ها را افزایش می‌دهد. در چنین شرایطی، استفاده از شاخص‌هایی که مبتنی بر عملکرد واقعی شرکت‌ها باشد، می‌تواند به اصلاح این چرخه معیوب کمک کند. نرخ تعدیل تجربی (EMR) یکی از این شاخص‌هاست که تجربه کشورهای مختلف، کارآمدی آن را در کاهش حوادث نشان داده است.

۲ مفهوم و سازوکار نرخ تعدیل تجربی

EMR ضریبی است که بر اساس سابقه واقعی حوادث شغلی و هزینه‌های ناشی از آن در یک دوره زمانی مشخص (معمولاً سه ساله) محاسبه می‌شود. این ضریب به‌طور مستقیم بر میزان حق بیمه حوادث و جبران خسارت کارگران اثر می‌گذارد. عدد ۱ نشان‌دهنده عملکرد متوسط صنعت است؛ مقادیر کمتر از ۱ بیانگر عملکرد ایمنی بهتر و مقادیر بیشتر از ۱ نشان‌دهنده ریسک بالاتر شرکت است.

جدول ۱. طبقه‌بندی عملکرد ایمنی بر اساس EMR

مقدار EMR	سطح عملکرد ایمنی	پیامد مالی
کمتر از ۰٫۸	بسیار مطلوب (A)	کاهش محسوس حق بیمه
۰٫۸ تا ۰٫۹	مطلوب (B)	کاهش حق بیمه
۱	متوسط (C)	بدون تغییر
۱٫۱ تا ۱٫۵	ضعیف (D)	افزایش حق بیمه
بالاتر از ۱٫۵	بسیار ضعیف (F)	جریمه قابل توجه

این نظام با ایجاد پیوند مستقیم میان ایمنی و هزینه، شرکت‌ها را به بهبود عملکرد ایمنی ترغیب می‌کند.

۳ تجربه کشورهای پیشرفته

در بسیاری از کشورهای توسعه‌یافته، EMR به‌عنوان یکی از ابزارهای اصلی سیاست‌گذاری ایمنی شغلی به کار گرفته شده است. در ایالات متحده، اغلب ایالت‌ها از نظام‌های استاندارد محاسبه EMR استفاده می‌کنند و این شاخص نقش تعیین‌کننده‌ای در حق بیمه و حتی انتخاب پیمانکاران دارد. آمارها نشان می‌دهد که پس از استقرار این نظام، نرخ حوادث شغلی و مرگ‌ومیر در صنعت ساختمان روندی کاهشی داشته است.

۴ ضرورت استقرار EMR در صنعت ساختمان ایران

در ایران، تفاوت معناداری میان شرکت‌های ایمن و حادثه‌خیز در نظام بیمه‌ای و فرآیندهای مناقصه وجود ندارد. این مسئله موجب کاهش انگیزه شرکت‌ها برای رعایت اصول ایمنی می‌شود. استقرار EMR می‌تواند این خلأ را جبران کند و به ابزاری شفاف برای ارزیابی عملکرد ایمنی شرکت‌ها تبدیل شود.

جدول ۲. مقایسه وضعیت موجود و وضعیت پیشنهادی با اجرای EMR

شاخص	وضعیت فعلی	پس از اجرای EMR
معیار انتخاب پیمانکار	قیمت	قیمت + ایمنی
انگیزه رعایت ایمنی	پایین	بالا
نرخ حوادث	بالا	کاهشی
دعاوی حقوقی	گسترده	کاهش‌یافته

۵ شاخص‌های مؤثر در محاسبه EMR

محاسبه عادلانه EMR نیازمند استفاده همزمان از شاخص‌های پیشرو و پسرو است. شاخص‌های پیشرو شامل آموزش‌های ایمنی، ممیزی‌های دوره‌ای، وجود سیستم مدیریت ایمنی و سرمایه‌گذاری در تجهیزات ایمنی می‌شود. در مقابل، شاخص‌های پسرو بر سوابق واقعی حوادث، فراوانی، شدت و هزینه‌های ناشی از آن‌ها تمرکز دارند. ترکیب این دو دسته شاخص و استفاده از میانگین داده‌های چندساله، دقت ارزیابی را افزایش داده و از تأثیر نوسانات کوتاه‌مدت جلوگیری می‌کند.

۶ یافته‌ها و بحث

نتایج این مطالعه نشان می‌دهد که به‌کارگیری EMR در صنعت ساختمان ایران می‌تواند منجر به کاهش معنادار حوادث شغلی، کاهش هزینه‌های بیمه‌ای و افزایش بهره‌وری نیروی انسانی شود. علاوه بر این، کاهش حوادث موجب کاهش دعاوی حقوقی و تنش‌های اجتماعی مرتبط با پروژه‌های عمرانی خواهد شد.

۷ نتیجه‌گیری

نرخ تعدیل تجربی (EMR) ابزاری کارآمد برای ارتقای ایمنی، افزایش شفافیت و بهبود تصمیم‌گیری در صنعت ساختمان ایران است. استقرار این نظام، در کنار آموزش، نظارت و اصلاح ساختارهای حقوقی، می‌تواند گامی اساسی در جهت توسعه پایدار و حفظ سرمایه انسانی کشور باشد.

منابع

Hinze, J. (2011). Construction Safety. Prentice Hall.
Jazayeri, E., & Dadi, G. (2017). Construction Safety Management Systems.
Lingard, H. (2013). Occupational health and safety in the construction industry.
National Council on Compensation Insurance (NCCI). (2020). Experience Rating Plan Manual.

امید را به جامعه بازگردانیم

امنیت غذایی در سایه جنگ



فاطمه پاسبان

عضو هیئت علمی موسسه پژوهش‌های برنامه‌ریزی و اقتصاد کشاورزی

امنیـــت غذایی از طریـــق شـــاخص‌های آن قابل اندازه‌گیری و ســـنجش بوده و در طول زمان روند گذشته آن ارزیابی و چشـــم‌انداز آینده آن تحلیل می‌شود که کجا هستیم و به کجا قرار است برسیم. شـــاخص‌های امنیت غذایی یعنی دسترسی به غذا (غذا در دسترس همه مردم باشد)، توانایی اقتصادی (داشـــتن قدرت و توانایی خرید غذا) و غذای سالم از منظر اســـتانداردهای بهداشتی و سلامت غذا در طول زمان تعریف می‌شود. این مفهوم همواره مورد تهدید و خطر است.

به طور کلی ســـه عامل مناقشات منطقه‌ای، تغییر اقلیم و کاهش رشد اقتصادی بر امنیت غذایی و تغذیه تاثیرگذار بوده است، درگیری‌ها و مناقشات منطقه‌ای همچنان یکی از عوامل اصلی ناامنی غذایی در جهان است. تجربیات جهانی حاکی از آن اســـت که درگیری، مناقشـــه و جنگ از جمله عوامل موثر بر تهدید امنیت غذایی و تشـــدید ناامنی غذایی است که محدوده و میزان اثرگذاری آن وابسته به مکان، زمان و میزان درگیری در منطقه است. به عنوان نمونه جنگ و درگیری مداوم در افغانستان منجر به از بین رفتن زندگی مردم و آسیب دیدن معیشـــت شده اســـت، به دلیل درگیری باعث کاهش فرصت‌های شغلی و درآمد تاجران کوچک و در نتیجه محدود شدن دسترسی مالی خانوار شد که این کاهش درآمد و بیکاری عدم امنیت غذایی را افزایش داد. قیمت زیاد مواد غذایی دسترسی به مـــواد غذایی خانوارها و قدرت خرید آن‌ها را به گونه‌ای منفی متأثر ســـاخت، خصوصاً آنهایی که زیر خط فقر زندگی می‌کردند. همچنین در یمن بنا به گزارش فائو حملات هوایی ائتلاف در طی دو ســـال و نیم اخیر ســـبب افزایش مواردی از جمله گسترش درگیری‌های مسلحانه و حملات به زیرساخت‌های غیرنظامی یمن، عـــدم خودکفایی در تولید مواد غذایی به عنوان یک اختلال اقتصادی مهم، ایجاد ضعف در برنامه‌های ایمنی زمین‌های زراعتی از طریق کمبود آب، تخریب محیط زیســـت با مین‌های زمینی، کمبود دسترسی به مواد مورد نیاز کشاورزی و موارد دیگری از این قبیل شـــده و بحران بزرگ امنیت غذایی در این کشور را به مرحله ظهور رسانده است. تجربه دیگر، تهاجم روسیه به اوکراین بازارهای جهانی را بیشتر مختـــل خواهد کرد، پیامدهای منفی برای عرضه جهانی غلات در کوتاه‌مدت و با برهم زدن بازارهای گاز طبیعی و کود، تأثیرات منفی برای تولیدکنندگان با ورود به فصل کاشت جدید داشت. این امر می‌تواند تورم قیمت مواد غذایی را که از قبل بالا بود، افزایش دهد و عواقب جدی برای کشورهای واردکننده خالص مواد غذایی با درآمد پایین داشته باشد، که بسیاری از آنها در مواجهه با اختلالات همه‌گیر در چند سال گذشته شاهد افزایش نرخ سوءتغذیه بوده‌اند. همان‌طور که گزارش‌های وضعیت امنیت غذایی و تغذیه و گزارش جهانی درباره بحران غذایی اشاره می‌کنند، درگیری‌ها همچنان عامل اصلی ناامنی غذایی در جهان است. بسیاری از کشورهایی که به شدت به مواد غذایی و کودهای وارداتی وابسته هستند، از جمله کشورهای کمتر توسعه‌یافته (LDC) و کشورهای کم‌درآمد با کمبود مواد غذایی (LIFDC)، برای تامین نیازهای مصرفی خود به منابع غذایی اوکراین و روسیه متکی هستند. بسیاری از این کشورها، پیش از جنگ، با اثرات منفی قیمت‌های بالای بین‌المللی مواد غذایی و کود دست و پنجه نرم می‌کردند.

در ایران، بر اساس اطلاعات آماری و واقعیت‌های موجود تا قبل از جنگ امریکا و اســـرائیل بر علیه ایران هر چهار مولفـــه مهم امنیت غذایی در ایران در مخاطره شدید قرار داشت. دلایلی مبتنی بر از عوامل موثر بر ناامنی غذایی همچون تغییرات اقلیم (سیل، تگرگ، سرمازدگی، گرمای شدید و...)، تورم شدید در بخش تولیدی و مصرف و بازاریابی و فروش، ورشکســـتگی آب، بحران خاک و فرونشست زمین، تحریم‌ها و سیاست آزادسازی نرخ ارز، رانت، قاچاق، کووید-۱۹ و ... از همه مهم‌تر مدیریت ضعیف زنجیره ارزش و حکمروایی نامطلوب مواد غذایی همه دســـت به دست هم داده‌اند که هر چهار مولفه امنیت غذایی تضعیف شود هم دسترسی به غذا و هم توانایی اقتصادی برای خرید غذا و هم سلامت غذا به دلیل استفاده کمتر از نهاده کود و سم استاندارد تهدیدی برای امنیت غذایی کشور است. از بعد شاخص دسترسی اقتصادی امنیت غذایی، اطلاعات منتشر شده حاکی از گرانی شدید اقلام غذایی سبد خانوار است و این موضوع باعث شده که مدیریت سبد مصرفی خانوار به دلیل کاهش قدرت خرید به دلیل تورم و گرانی اقلام غذایی بسیار سخت شده و به ناچار مصرف برخی کالاها کم یا حذف شـــده و تامین سبد مصرفی استاندارد دشـــوار و گاهی غیر ممکن است. آمار منتشرشده مرکز آمار حاکی از آن است که از ۵۲ قلم غذایی در دی ماه سال ۱۴۰۴ متوسط قیمت اقلام خوراکی در مناطق شهری کشور نسبت به مدت مشابه سال قبل برای ۵۲ قلم افزایش داشته به طوری که برای نمونه برنج درجه یک ایرانی ۱۹۳ درصد، گوشت گوسفند ۵۴ درصد، سیب زمینـــی ۳۸ درصد ، گوجه فرنگی ۲۷ درصد، قـــارچ ۷۲درصد ، عدس ۶۵ درصد، پنیر ایرانی پاستوریزه ۷۷درصد افزایش قیمت داشته است. روند گرانی اقلام غذایی و ادامه این روند با توجه به تهدیدهایی که جنگ تحمیلی حاضر بر امنیت غذایی دارد، شرایط را به‌مراتب وخیم‌تر از قبل می‌کند.

همچنین بعد دیگر امنیت غذایی یعنی سلامت غذا در خطر بوده است چر ا که با گرانی نهاده‌های اســـتاندارد، رجوع کشاورزان به نهاده‌های غیر استاندارد و ورود قاچـــاق نهاده‌های ارزان قیمت و غیراســـتاندارد رواج یافته که خود کاهش تولید، تخریب خاک و محیط زیســـت، ورود آفات و بیماری‌ها و تهدید سلامت غذا را به همراه داشته است. همچین ورود اقلام غذایی بی‌کیفیت و غیر استاندارد غیرقانونی و اســـتفاده از تفاوت قیمت داخلی رواج یافته که ورود بدون کنترل‌های بهداشتی سلامت مردم را به مخاطره می‌اندازد.

نکته حائز اهمیت از دیدگاه مردم مساله فقر غذایی است که سلامت و بهره‌وری نیروی انسانی کشور به خصوص کودکان و نوجوانان را به خطر می‌اندازد؛ وضعیتی است که در آن خانوار:

توان خرید غذای کافی، ســـالم و مغذی را ندارد حتی اگر غذا در بازار «وجود» داشته باشد.

معمولاً با کاهش کیفیت، تنوع و ارزش تغذیه‌ای همراه است و به اصطلاح «سبد غذایی استاندارد» خانوار به «سبد غذایی شکم‌سیری بدون توجه به استانداردهای تغذیه‌ای» تبدیل می‌شود. فقر غذایی اغلب نتیجه «گرانی غذا» است، نه «کمبود غذا». «فقر غذایی تنها یک بحران معیشتی نیست؛ بلکه مانعی ساختاری در مسیر توسعه پایدار کشور است که سرمایه انسانی را تضعیف، نابرابری را تشدید و ثبات اجتماعی را تهدید می‌کند». کشـــوری که نتواند امنیت غذایی شهروندان خود را تضمین کند، توسعه پایدار آن ناگزیر شکننده و ناپایدار خواهد بود.

این در حالی اســـت که بر اســـاس گزارش مرکز آمار، رشد ارزش افزوده بخش

آنچه بیش از همه به اعتقاد نگارنده در شرایط جنگی و بعد از آن مهم است بال و پر گرفتن «امید» است. این که «امیدوارم باشیم» بخشی از آن به شرایط کشور و روندهای اقتصادی و اجتماعی و سیاسی آن برمی‌گردد و اینکه در هر برهه زمانی تصمیم‌سازان و سیاست‌گذاران کشور چقدر هم‌جهت با آمال و آرزوهای مردم تصمیم می‌گیرند، چه می‌گویند و چه اجرا می‌کنند.

کشاورزی به قیمت ثابت سال ۱۴۰۰ در تابستان سال ۱۴۰۴ رقم منفی ۳,۴ درصد است که نسبت به مدت مشابه سال قبل که رقم ۳,۱ درصد مثبت بوده، حاکی از رشد منفی بخش است. یعنی تولید و عرضه کمتر و مولفه دیگر امنیت غذایی یعنی فراهم بودن غذا را به طور مستقیم مورد تهدید قرار می‌دهد. در صورت کاهش تولید و عرضه داخلی و عدم تامین به موقع و به اندازه تقاضا از طریق واردات، قیمت غذا افزایش یافته که خود در این ارتباطات مستقیم و غیر مستقیم باعث افزایش قیمت غذا شده و دسترسی اقتصادی به غذا را برای خانوارها مختل می‌سازد. کاهش رشد بخش کشاورزی یعنی تهدید فراهم‌سازی غذا که عمق بحران تولید غذا بیشتر آشکار می‌شود.

مرکز آمار ایران گزارش داده است که نرخ تورم نقطه‌ای در دی ماه ۱۴۰۴، به عدد ۵۸ درصد رسیده است؛ یعنی خانوارهای کشور به طور میانگین ۵۸ درصد بیشتر از دی ۱۴۰۳ برای خرید یک «مجموعه کالاها و خدمات یکسان» هزینه کرده‌اند. نرخ تورم نقطه‌ای گروه عمده «خوراکی‌ها، آشامیدنی‌ها و دخانیات» ۸۸,۶ درصد بوده یعنی نیاز اولیه انسان «غذا» به شدت متورم شده و این در حالی است که با تورم افسارگسیخته قدرت خرید واقعی مردم کاهش یافته و بیش از ۵۸ درصد قدرت خودش را در دی ماه نسبت به مدت مشابه سال قبل از دست داده است. در گروه عمده «خوراکی‌ها، آشامیدنی‌ها و دخانیات» بیشترین افزایش قیمت نسبت به مدت مشابه سال قبل مربوط به گروه «نان و غلات» (۱۳۳,۵ درصد تورم نقطه‌ای)، گروه «میوه و خشکبار»» (۱۱۸,۵ درصد تورم نقطه‌ای) و گروه «روغن و چربی‌ها» (۱۰۷ درصد تورم نقطه‌ای) است. با افزایش تورم، سهم هزینه‌های غذایی از درآمد خانوار به‌طور مستمر افزایش می‌یابد و دهک‌های پایین درآمدی ناگزیر به کاهش مصرف یا حذف اقلام ضروری و مغذی مانند پروتئین، لبنیات و میوه می‌شوند. واقعیت اقتصادی نشان می‌دهد که مسئله اصلی کمبود فیزیکی غذا نیست، بلکه ناتوانی اقتصادی در دسترسی به آن است. در ویترین فروشگاه‌ها غذا وجود دارد، اما در سفره خانوارها حجم و تنوع غذا کاهش یافته و برخی اقلام به‌تدریج حذف می‌شوند. این وضعیت را می‌توان به‌درستی «پدیده نمایش ویترینی غذا» نامید؛ وضعیتی که در آن وفور ظاهری کالا، پنهان‌کننده فقر غذایی و کاهش امنیت تغذیه‌ای خانوارهاست. به بیان دیگر، امنیت غذایی با پر بودن انبارها و قفسه‌ها سنجیده نمی‌شود، بلکه با توان واقعی خانوار برای خرید و مصرف غذای کافی، سالم و مغذی معنا پیدا می‌کند (سفره مردم)؛ موضوعی که در شرایط تورم مزمن و بی‌ثباتی اقتصادی، به چالشی جدی برای تامین امنیت غذایی تبدیل شده است..

در طرف تولید هم شاهد شدت تورم هستیم که به معنای افزایش قیمت تمام شده و گران شدن محصولات تولیدی و از دست دادن مزیت رقابتی در مقابل محصولات مشابه خارجی است؛ برای محصولات صادراتی یعنی کوچک شدن بازارهای فروش و در بازار داخلی یعنی کاهش تقاضا که هر دو باعث کاهش فروش واحدهای تولیدی شده و پایداری فعالیت و ادامه کار را با مشکل مواجه می‌سازد که تعطیلی کسب و کار یا کاهش ظرفیت تولیدی را به دنبال دارد که هم عرضه کم می‌شود و هم بخشی از نیروی کار بیکار می‌شوند. براساس گزارش مرکز آمار ایران در فصل پاییز ۱۴۰۴، شاخص قیمت تولیدکننده بخش کشاورزی نسبت به فصل قبل (تورم فصلی) ۳۰,۵ درصد، نسبت به فصل مشابه سال قبل (تورم نقطه به نقطه) ۸۵ درصد و در چهارفصل منتهی به فصل پاییز نسبت به دوره مشابه سال قبل (تورم سالانه) ۵۷,۹ درصد افزایش داشته است.

آمارها و ارقام حاکی از وخامت اوضاع امنیت غذایی قبل از جنگ تحمیلی آمریکا و اسرائیل به ایران است. جنگ به‌صورت مستقیم و غیرمستقیم امنیت غذایی را با تخریب زیرساخت‌های کشاورزی، نابودی زیرساخت‌های حمل و نقل، ایجاد بی‌ثباتی سیاسی و نوسان قیمت‌ها تضعیف می‌کند و باعث افزایش فقر، بیکاری و مهاجرت جمعیت‌ها می‌شود. این عوامل باعث کاهش تولید، کاهش دسترسی به مواد غذایی و افزایش نارسایی تغذیه در سطوح مختلف جامعه می‌شوند. تخریب انبارها و خطوط تولید، تخریب زیرساخت‌های اقتصادی، قطع و تأخیر در زنجیره عرضه و حمل و نقل، افزایش قیمت‌های مواد غذایی و تورم، ناپایداری بازارها و کاهش سرمایه‌گذاری در بخش کشاورزی، نااطمینانی و ریسک بالای اقتصاد، تشدید و تعمیق تورم و رکود، کاهش بودجه‌های تحقیقاتی و عمرانی دولت و سطح حمایت از زنجیره ارزش غذا، کاهش صادرات و کاهش فروش تولیدکننده و... باعث آثار منفی بر شاخص‌های امنیت غذایی میشود. آنچه مسلم است جنگ یعنی جان باختن، ویرانی، فقر، گرسنگی و... که حیات انسان و هر جانداری را به خطر می‌اندازد و امنیت غذایی، گرسنگی و سوءتغذیه از تهدیدهای جنگ بوده و هست. برآورد آثار جنگ بر شاخص‌های امنیت غذایی نیازمند اطلاعات آماری است که با بکارگیری مدل‌های علمی سنجش آثار مستقیم و غیر مستقیم بتوان میزان و جهت اثرگذاری را مشخص کرد که در حال حاضر دسترسی به آمار و ارقام میسر نیست.

با این وجود با توجه به آخرین گزارش‌های سازمان‌های بین‌المللی، درگیری میان آمریکا و ایران به شدت به امنیت غذایی جهان ضربه می‌زند و هزینه‌های انرژی و مواد اولیه کشاورزی را افزایش می‌دهد که به چند مورد آن می‌توان به شرح ذیل اشاره کرد:

- **تأثیر بر قیمت‌ها:** افزایش قیمت نفت و گاز باعث افزایش قیمت‌های غذایی در بازارهای جهانی می‌شود. همچنین اختلال در حمل و نقل دریایی و محدودیت صادرات مواد اولیه، باعث رشد قیمت‌های جهانی غذا می‌شود.
- **اختلال در زنجیره عرضه:** تحریم‌ها و محدودیت‌های حمل‌ونقل، مانع تأمین کودهای شیمیایی و مواد اولیه کشاورزی می‌شود که در نتیجه افزایش قیمت را به دنبال دارد.
- **ریسک فقر غذایی:** کشورهای کم‌درآمد و وابسته به واردات، در معرض آسیب فقر قرار دارند.
- **کاهش دسترسی به کمک‌های بشردوستانه:** جنگ محدودیت‌های فضایی و زمینی برای کمک‌های بشردوستانه ایجاد کرده و باعث کاهش دسترسی جوامع به مواد غذایی ضروری شد.

اما آنچه بیش از همه به اعتقاد نگارنده در شرایط جنگی و بعد از آن مهم است بال و پر گرفتن «امید» است. این که «امیدوارم باشیم» بخشی از آن به شرایط کشور و روندهای اقتصادی و اجتماعی و سیاسی آن برمی‌گردد و اینکه در هر برهه زمانی تصمیم‌سازان و سیاست‌گذاران کشور چقدر هم‌جهت با آمال و آرزوهای مردم تصمیم می‌گیرند، چه می‌گویند و چه اجرا می‌کنند. شاید بتوان گفت بخشی از این امید و آرزو با متغیرهای اقتصادی مرتبط است؛ «اقتصاد امید». مطالعات تحقیقاتی نشان می‌دهد که تورم و بیکاری رابطه منفی با امید دارد و رشد تولید، رشد اقتصادی، افزایش درآمد سرانه و افزایش سرانه مخارج رفاه اجتماعی اثر مثبت بر امید دارد. وقتی مردم امیدوار می‌شوند، وقت، پول و انرژی خود را در فعالیت‌هایی صرف می‌کنند که طبق باور آن‌ها باعث رشد در آینده خواهد شد. فعالیت‌هایی مانند: تحصیلات، راه‌اندازی کسب‌وکارهای کوچک و ایده‌پردازی و ایجاد فرصت‌های خلق ارزش و ثروت که خود زمینه‌ساز توسعه پایدار خواهد بود. تحقیقات نشان می‌دهند تا زمانی که امید نباشد، حتی مثبت‌ترین دخالت‌های اقتصادی نیز بی‌تاثیر خواهند بود. ناامیدی، اقتصاد را فروخواهد پاشید. کشاورزی و تولید غذا که با وجود پرمخاطره بودن تولید شناخته می‌شود، به امید ثبات شرایط در آینده، به تلاش خود ادامه می‌دهد و از کوشش و تلاش دریغ نمی‌کند. «امید» پر پرواز است و چیدن پرها با قیچی نابسامانی اقتصادی، حرکت عقلایی و هوشمندانه نیست. اکنون این قیچی بعد از جنگ تیزتر شده است؛ تورم افسارگسیخته و گرانی هر روز اقلام غذایی، افزایش هزینه‌های تولیدی، خروج سرمایه از فعالیت‌های اقتصادی به سمت فعالیت‌های سوداگرانه، افزایش نقدینگی، افزایش شدید و تاریخی قیمت دلار، لبه این چاقو را تیزتر می‌کند و ناامیدی را شدت و عمق می‌بخشد و اقتصاد را شکننده‌تر می‌کند. لازم است دوباره امید را به جامعه برگردانیم با مشارکت متخصصان علوم اجتماعی، روان‌شناسان و اقتصاددانان و با الگوی حکمروایی مطلوب.

بازار سرمایه و اعتماد سرمایه‌گذاران

نگاهی تحلیلی به وضعیت بازار سرمایه ایران در سال ۱۴۰۴



امیر درویشی
کارشناس ارشد سرمایه‌گذاری و تأمین مالی

مقدمه و چارچوب تحلیلی

بازار سـرمایه ایران در سـال ۱۴۰۴ بار دیگر در کانون توجه تحلیل‌گران اقتصادی قرار گرفت؛ نه صرفاً به دلیل نوسـانات معمول آن، بلکه به خاطر ماهیت چندلایه‌ای از تحولاتی که همزمان در متغیرهای کلان اقتصادی، سیاسـت‌های پولی و ارزی، جریان‌های رفتاری سرمایه‌گذاران و رویدادهای سیاسی عمده نظیر جنگ ۱۲ روزه با رژیم صهیونیستی (۲۳ خرداد تا ۳ تیر ۱۴۰۴) شکل گرفت. درک صحیح این تحولات مستلزم نگاهی فراتر از خوانش سـاده اعداد و ارقام است؛ باید ساختار علّی پشت داده‌ها را کشف کرد و روابط پنهان میان متغیرها را به سطح آورد. این گزارش با اتکا به داده‌های معتبر بازار در بازه فروردین تا اسفند ۱۴۰۴، رویکردی تحلیلی و ساختارمند نسبت به روندهای حجم معاملات، ارزش بازار، شاخص‌های ارزی و نرخ بهره بدون ریسـک اتخاذ کرده است. هدف نهایی این تحلیل فراتر از توصیف صرف داده‌هاست؛ تلاش می‌شود تا الگوهای رفتاری بازار، محرک‌های واقعی تغییر و آسیب‌پذیری‌های ساختاری با دقت و صراحت تمام تشریح شوند.

دینامیک حجم و ارزش معاملات: از رکود نسبی تا جهش‌های تقاضا

بازار در نخستین روزهای فروردین ۱۴۰۴ با حجم معاملاتی در حدود ۷٬۴۰۰ میلیون سهم آغاز به کار کرد؛ رقمی که برای ابتدای سال، از محافظه‌کاری غالب در رفتار معامله‌گران حکایت می‌کند. این احتیاط اولیه را نباید به‌مثابه بی‌تفاوتی بازار تلقی کرد، بلکه باید آن را در چارچوب بی‌اطمینانی‌های معمول آغاز سال مالی فهمید؛ وضعیتی که در آن سرمایه‌گذاران پیش از آنکه مسیر سیاست‌گذاری کلان و جهت تحولات ارزی روشـن شود، موضع انتظاری اتخاذ می‌کنند. این رفتار محافظه‌کارانه ابتدایی، نه نشانه ضعف بازار، بلکه حاکی از عقلانیت نسبی فعالان آن در مواجهه با ابهام است.

اما این آرامش اولیه دیری نپایید. در ششـم فروردین، حجم معاملات به ۸٬۸۳۷ میلیون سهم ارتقاء یافت و این جهش اولیه، نخستین نشانه از انباشت تقاضای سرکوب‌شده در بازار بود. آنچه در این مرحله اتفاق می‌افتد پدیده‌ای شناخته‌شده در بازارهای نوظهور است؛ نقدینگی که در دوره انتظار تجمیع شده، به محض دریافت نخستین سیگنال‌های مثبت به بازار سرازیر می‌شود و شتاب اولیه‌ای ایجاد می‌کند که خود به محرک ورود بیشتر سرمایه تبدیل می‌گردد.

روند افزایشی با شتاب چشمگیری در اردیبهشت‌ماه ادامه یافت، به‌گونه‌ای که در دوم اردیبهشت، حجم معاملات به رقم قابل توجه ۱۰۲٬۰۷۷ میلیون سهم رسید. این جهش بزرگ که در عرض کمتر از یک ماه از سـطح ۷٬۴۰۰ به بیش از ۱۰۲٬۰۰۰ میلیون سهم رسید، بیش از آنکه صرفاً واکنشی فصلی باشد، نشان‌دهنده تغییر فاز رفتار سرمایه‌گذاران از انتظار به فعالیت تهاجمی است. در چنین مقاطعی، بازار دیگر منفعل نیست؛ بلکه خود به موتور محرک رفتار سرمایه‌گذاران تبدیل می‌شود و اثر گله‌ای در آن به‌وضوح قابل مشاهده است.

از منظر ارزش معاملات، تصویری مشـابه اما با ابعاد متفاوت مشـاهده می‌شـود. ارزش روزانه معاملات که در ابتدای فروردین در محدوده ۲٬۰۴۲ میلیارد تومان بود، در ششم اردیبهشت به مرز ۱۳٬۷۰۰ میلیارد تومان رسید. این شکاف عمیق بین نقطه آغاز و اوج، تنها از ورود نقدینگی پرده برنمی‌دارد، بلکه از تغییر ترکیب معاملات به سمت سهام با ارزش بالاتر نیز حکایت می‌کند. زمانی که ارزش معاملات با شتابی بیشتر از حجم آن رشد می‌کند، این تفاوت نشانگر حرکت سرمایه به سـمت سهام بزرگ‌تر و نمادهای شاخص‌ساز است؛ پدیده‌ای که معمولاً در مراحل اولیه یک روند صعودی قابل مشاهده است.

در ادامه دوره، نوسانات حجم و ارزش معاملات همچنان ادامه داشت، اما کف و سقف این نوسانات در مقایسه با ابتدای سال به‌وضوح ارتقاء یافته بود. این ارتقاء در سطوح نوسان، یکی از مهم‌ترین شواهد تعمیق نسبی بازار و افزایش دائمی پایه مشارکت فعالان اقتصادی در بورس تهران محسوب می‌شود. با این حال، این روند مثبت در خردادماه با وقوع جنگ ۱۲ روزه (۲۳ خرداد تا ۳ تیر ۱۴۰۴) دچار اختلال شدید شد. حملات غافلگیرانه اسرائیل به تأسیسات هسته‌ای و نظامی ایران، پاسخ موشکی گسترده ایران و دخالت محدود ایالات متحده، موجی از نااطمینانی ژئوپلیتیک ایجاد کرد که منجر به کاهش موقت حجم و ارزش معاملات، خروج بخشی از نقدینگی و حرکت سرمایه‌گذاران به سمت دارایی‌های امن (دلار آزاد و طلا) شـد. آتش‌بس سـریع در ۳ تیر و میانجی‌گری بین‌المللی، اجازه داد بازار از شوک اولیه عبور کند، هرچند پس‌لرزه‌های سیاسی و ارزی تا پایان تابستان ادامه یافت.

مسیر ارزش بازار: رشد ساختاری یا انبساط اسمی؟

ارزش کل بازار بورس تهران در پنجم فروردین ۱۴۰۴ برابر ۹٬۸۵۶٬۶۱۴ میلیارد تومان بود. این رقم در دوره مورد بررسی، فراز و نشیب‌های متعددی را پشت سر گذاشت و در نهایت در پنجم اسفند به ۱۲٬۱۳۴٬۵۷۶ میلیارد تومان رسید. رشد حدود ۲۳ درصدی در ارزش بازار، در نگاه اول چشمگیر به نظر می‌رسد و می‌تواند توجیهی برای خوش‌بینی نسبت به عملکرد بازار باشد.

اما اقتصاددانان باتجربه می‌دانند که این رقم را نمی‌توان به‌تنهایی و بدون تعدیل با نرخ تورم و تغییرات نرخ ارز تفسیر کرد. در محیطی که نرخ تورم به‌صورت ساختاری در سطوح بالا قرار دارد، رشد ۲۳ درصدی ارزش اسمی بازار لزوماً معادل ایجاد ثروت واقعی برای سرمایه‌گذاران نیست. بخش قابل توجهی از این انبسـاط ارزش، می‌تواند بازتاب افزایش سطح عمومی قیمت‌ها باشد، نه بهبود واقعی در سـودآوری شرکت‌ها، کارایی مدیریت یا بهبود محیط کسب‌وکار. این تمایز بنیادی میان رشد اسمی و رشد واقعی، در تحلیل بازار سرمایه ایران همواره از اهمیت تعیین‌کننده‌ای برخوردار اسـت. نقاط عطف ارزش بازار در این دوره، تمرکز بیشـتری در اواخر فروردین و ابتدای اردیبهشت دارند. جهش‌های ثبت‌شده در بیسـت‌وچهارم فروردین و اول اردیبهشت، همبستگی روشنی با موج‌های افزایشی در حجم معاملات دارند و این همبستگی، الگویی کلاسیک از چرخه بازخورد مثبت را به نمایش می‌گذارد. در این چرخه، ورود نقدینگی قیمت‌ها را بالا می‌برد، افزایش قیمت‌ها سـرمایه‌گذاران بیشتری را جذب می‌کند، و این جذب خود محرک افزایش بیشتر قیمت می‌شود. چنین چرخه‌ای تا زمانی که سیگنال بیرونی منفی آن را قطع نکند یا نقدینگی جدیدی برای تغذیه آن وجود نداشته باشد، ادامه می‌یابد.

با این حال، در خرداد و تیرماه، جنگ ۱۲ روزه باعث افت موقت ارزش بازار شد که عمدتاً ناشی از افزایش ریسـک سیاسـی و جهش نرخ دلار بود. پس از آتش‌بس، بازار با حمایت سیاست‌های تثبیت‌کننده بانک مرکزی و بازگشـت نسبی اعتماد، مسیر صعودی خود را از سر گرفت. از نیمه دوم سـال، رشد ارزش بازار تدریجی‌تر و با نوسان کمتری ادامه یافت. این آرامش نسبی را می‌توان هم نشانه‌ای از بلوغ تدریجی بازار و هم محصول اشباع نسبی تقاضای سرمایه‌گذاران تلقی کرد. در مرحله‌ای که بازار به اندازه کافی بالا رفته، سرمایه‌گذاران محتاط‌تر می‌شوند و نسبت قیمت به درآمد سهام در صنایع مختلف به سطوحی می‌رسد که توجیه خریدهای جدید را دشوارتر می‌کند.

ارزش بازار به دلار آزاد: آینه تمام‌نمای ریسک ارزی

شاید آموزنده‌ترین بخش این تحلیل، بررسی ارزش بازار بر مبنای دلار آزاد باشد؛ شاخصی که پرده از تفاوت واقعی میان رشد اسمی و رشد حقیقی بازار برمی‌دارد و درواقع یک معیار بین‌المللی برای سـنجش واقعی اندازه بازار فراهم می‌کند. در ابتدای فروردین ۱۴۰۴، ارزش بازار بر این مبنا حدود ۹۶٬۰۶۸ میلیارد دلار ارزیابی می‌شـد و در طول دوره با نوسـانات معناداری همراه بود تا در اوایل اردیبهشت به محدوده ۱۰۰٬۰۰۰ میلیارد دلار نزدیک شود.

اما نکته اصلی در این است که در مقاطعی که ارزش بازار به تومان رشد می‌کرد، معادل دلاری

نرخ بهره بدون ریسک در ایران تحت تأثیر شدید تصمیمات شورای پول و اعتبار و سیاست‌های بانک مرکزی قرار دارد. هر گونه تغییر در این متغیر باید در کنار تصمیمات کلان پولی و مسیر تورم تفسیر شود. زمانی که نرخ بهره واقعی، یعنی نرخ اسمی منهای تورم، منفی باشد، سرمایه‌گذاران منطقی ترجیح می‌دهند دارایی‌های واقعی از جمله سهام را به سپرده‌های بانکی ترجیح دهند و این انتخاب می‌تواند اثر افزایش نرخ بهره اسمی را تا حد زیادی خنثی کند.

آن لزوماً رشـــد متناظری نداشت. این واگرایی، نقش تعیین‌کننده نرخ ارز را در تحلیل واقعی بازار ســـرمایه ایران برجسته می‌سازد و نشان می‌دهد که بخشی از رشد اسمی بازار، تنها بازتاب کاهش ارزش پول ملی بوده اســـت و نه افزایش واقعی در ثروت سهامداران. به‌ویژه در دوره جنگ ۱۲ روزه، جهش شـــدید نرخ دلار آزاد باعث شد رشـــد دلاری بازار به طور قابل‌توجهی محدود شود و ارزش واقعی بازار تحت فشـــار قرار گیرد. در اقتصادی که نرخ ارز یکی از متغیرهای اصلی تعیین قدرت خرید و ارزش واقعی دارایی‌هاســـت، تغییرات نرخ دلار آزاد بلافاصله بر دو مسیر متضاد در بازار اثر می‌گذارد. از یک‌سو، افزایش نرخ ارز منجر به بازارگرمی و ورود نقدینگی به بورس به‌عنوان پوشش ریسک ارزی می‌شود؛ سرمایه‌گذاران با خرید سهام شرکت‌های صادراتی یا کامودیتی‌محور، در واقع دارایی‌های ارزی خریداری می‌کنند و خود را در برابر کاهش ارزش ریال محافظت می‌دهند. از سوی دیگر، بی‌ثباتی ارزی با بالا بردن هزینه نهاده‌های وارداتی برای شرکت‌ها، سودآوری بنگاه‌های وارداتی را تحت فشار قرار می‌دهد و در نتیجه ارزش سهام آن‌ها را کاهش می‌دهد.

این تضاد ذاتی میان دو اثر متقابل ارز بر بازار سهام، یکی از دلایل اصلی پیچیدگی تحلیل بازار سرمایه ایران است. در حالی که صنایع صادراتی مانند پتروشیمی، فولاد و معادن از تضعیف ریال بهره می‌برند، صنایع وارداتی و مصرف‌محور در موقعیت دشوارتری قرار می‌گیرند. این دوگانگی ساختاری باعث می‌شود که هیچ حکم کلی درباره تأثیر تغییرات ارزی بر بازار سرمایه ایران قابل اتکا نباشد و هر تحلیل دقیقی باید تفکیک صنعتی را در خود لحاظ کند.

نرخ بهره بدون ریسک: سیگنال ظریف اما پرمعنا

نرخ بهره بدون ریســـک در بازه مورد بررســـی از ۰٫۳۱ درصد در ابتدای فروردین به ۰٫۳۹ درصد در پنجم اسفند رسید. این ارقام در نگاه اول کوچک می‌نمایند، اما معنای اقتصادی آن‌ها به مراتب عمیق‌تر از ظاهرشان است. نرخ بهره بدون ریسک به‌عنوان پایه‌ای‌ترین معیار در ادبیات مالی، در واقع هزینه فرصت ســـرمایه‌گذاری را تعریف می‌کند و هر تغییر در آن، مستقیماً معادلات ارزش‌گذاری دارایی‌های ریسک‌پذیر را تحت تأثیر قرار می‌دهد. افزایش نرخ بهره بدون ریسک، در چارچوب نظری مدل‌های ارزیابی سهام، مستقیماً بر نرخ تنزیل جریان‌های نقدی آتی اثر می‌گذارد. اگر نرخ بهره بدون ریسک را و صرف ریسک بازار را بنامیم، آنگاه نرخ تنزیل مورد استفاده در ارزیابی سهام برابر خواهد بود. بر این اساس، هر افزایش در مستقیماً نرخ تنزیل را بالا می‌برد و در نتیجه ارزش فعلی جریان‌های نقدی آتی را کاهش می‌دهد. به عبارت ساده‌تر، زمانی که سرمایه‌گذار می‌تواند بازدهی بیشتری از ابزارهای بدون ریسک مانند اوراق خزانه‌داری یا سپرده‌های بانکی کسب کند، انگیزه پذیرش ریسک سهام کمتر می‌شود و این کاهش انگیزه در قالب خروج تدریجی نقدینگی از بازار سهام نمود می‌یابد. در دوره‌هایی که نرخ بهره بدون ریسک جهش چشمگیری داشت (از جمله واکنش‌های سیاستی پس از جنگ ۱۲ روزه)، می‌توان انتظار داشت که شاهد خروج نسبی نقدینگی از بازار سهام به سمت بازار اوراق بدهی باشیم. این الگو در برخی مقاطع این دوره قابل مشاهده است و تأیید دیگری است بر ارتباط تنگاتنگ میان سیاست پولی و رفتار بازار سرمایه. با این حال، باید توجه داشت که در ایران رابطه میان نرخ بهره و بازار سهام همواره به‌شکل کلاسیک خود عمل نمی‌کند؛ چراکه عوامل دیگری از جمله فشار تورمی، انتظارات ارزی و جو روانی بازار نیز همزمان در حال اثرگذاری هستند و می‌توانند اثر نرخ بهره را خنثی یا حتی معکوس کنند.

نرخ بهره بدون ریسک در ایران تحت تأثیر شدید تصمیمات شورای پول و اعتبار و سیاستهای بانک مرکزی قرار دارد. هر گونه تغییر در این متغیر باید در کنار تصمیمات کلان پولی و مسیر تورم تفســـیر شود. زمانی که نرخ بهره واقعی، یعنی نرخ اسمی منهای تورم، منفی باشد، سرمایه‌گذاران منطقی ترجیح می‌دهند دارایی‌های واقعی از جمله سهام را به سپرده‌های بانکی ترجیح دهند و این انتخاب می‌تواند اثر افزایش نرخ بهره اسمی را تا حد زیادی خنثی کند.

فازبندی رفتار بازار در طول سال

نگاه یکپارچه به متغیرهای اصلی این تحلیل نشان می‌دهد که بازار سرمایه ایران در سال ۱۴۰۴ سه فاز متمایز را طی کرده است که هر یک ویژگی‌های خاص خود را دارند و باید جداگانه مورد ارزیابی قرار گیرند.

فاز نخست که از ابتدای فروردین تا اواسط اردیبهشت ادامه داشت، دوره‌ای با بیشترین پویایی و جهش‌هـــای قابل توجه در حجم معـــاملات و ارزش بازار بود. این فاز با ورود تقاضای انباشـــته، فضای خوش‌بینانه ابتدای سال و احتمالاً پیش‌بینی‌های مثبت از مذاکرات دیپلماتیک و چشم‌انداز سیاست‌گذاری همراه بود. در این مرحله، بازار به‌شدت تحت تأثیر روان‌شناسی جمعی سرمایه‌گذاران بود و اثر گله‌ای نقش محوری ایفا می‌کرد.

فاز دوم که از اواسط اردیبهشت تا مهرماه ادامه داشت، دوره تثبیت نسبی و نوسانات کنترل‌شده بود که با یک شوک سیاسی عمده همراه شد. در این بازه، بازار با وجود حفظ سطوح بالاتر نسبت به ابتدای سال، از شتاب رشد خود کاست. اوج این فاز، وقوع جنگ ۱۲ روزه در خرداد و تیر ۱۴۰۴ بود که با افزایش شدید ریسک ژئوپلیتیک، جهش نرخ دلار آزاد و خروج موقت نقدینگی، باعث نوسانات شـــدید شاخص و افت ارزش معاملات شد. آتش‌بس سریع و تلاش‌های دیپلماتیک پس از جنگ، اجازه داد بازار تا حدودی بازیابی شود، هرچند جو احتیاط و تمرکز بر صنایع مقاوم به ریسک سیاسی تا پایان این فاز غالب ماند. این فاز می‌تواند حاکی از هضم تدریجی اطلاعات جدید توسط بازار، واکنش به تعدیل انتظارات و انتظار برای سیگنال‌های جدید سیاست‌گذاری باشد. در چنین فازهایی، بازار از حالت هیجانی خارج می‌شود و تحلیل بنیادی سهام اهمیت بیشتری پیدا می‌کند.

فاز سوم که از مهر تا اسفند ادامه داشت، دوره رشد آهسته و پایدارتر با نوسانات کمتر بود. این فاز ویژگی‌های یک بازار در حال تثبیت را بیشتر نشان می‌دهد. رشد تدریجی ارزش بازار در این مرحله، در غیاب جهش‌های هیجانی، می‌تواند نشانه مثبت‌تری از استحکام روند صعودی باشد؛ چراکه رشد پایدار با حمایت جریان‌های بنیادی، به مراتب قابل اتکاتر از رشد ناگهانی برخاسته از هیجان است.

ریسک‌های ساختاری و محدودیت‌های تفسیری

هیچ تحلیل منصفانه‌ای از بازار سرمایه ایران نمی‌تواند بدون پرداختن به ریسک‌های ساختاری آن جامع تلقی شود. مهم‌ترین آسیب‌پذیری این بازار، وابستگی شدید آن به نرخ دلار آزاد است. این وابستگی یک تله ساختاری ایجاد می‌کند که در آن، بازار سرمایه به‌جای اینکه بازتاب واقعی سودآوری بنگاه‌های اقتصادی باشد، به نوعی ابزار پوشش ریسک ارزی تبدیل می‌شود. این ماهیت دوگانه بازار، تفسیر سیگنال‌های آن را برای سیاست‌گذاران اقتصادی دشوارتر می‌کند. ریسک دیگری که در این دوره به‌وضوح قابل مشاهده است، تمرکز بیش از حد بازار در صنایع پایه و کامودیتی‌محور اســـت. سهم بالای پتروشیمی، فلزات و پالایشگاه‌ها در شـــاخص بازار، آسیب‌پذیری آن را در برابر نوسانات قیمت‌های جهانی کالا افزایش می‌دهد. این تمرکز صنعتی باعث می‌شود که عملکرد کل بازار به‌شدت به متغیرهایی وابسته باشد که خارج از کنترل سیاست‌گذار داخلی هستند؛ مانند قیمت نفت، فولاد و محصولات پتروشیمی در بازارهای جهانی. ریسک ژئوپلیتیکی نیز با تجربه تلخ جنگ ۱۲ روزه به عنوان یک تهدید واقعی و ناگهانی برجسته شد. این درگیری کوتاه اما پرتنش نشان داد که بازار سرمایه ایران تا چه حد به تحولات منطقه‌ای آسیب‌پذیر است و چگونه چنین رویدادهایی می‌توانند در کوتاه‌مدت ارزش دلاری بازار، حجم معاملات و اعتماد سرمایه‌گذاران را به شدت تحت تأثیر قرار دهند. محدودیت نقدینگی نیز همچنان یکی از چالش‌های جدی بازار سرمایه ایران محسوب می‌شود. با وجود جهش‌های قابل توجه در برخی مقاطع، عمق بازار هنوز در مقایســـه با بازارهای ســـرمایه توسعه‌یافته محدود است. این کم‌عمقی باعث می‌شود که جریان‌های نسبتاً کوچک نقدینگی بتوانند نوسانات قیمتی نامتناسبی ایجاد کنند و این موضوع، هم ریسک سرمایه‌گذاری را بالا می‌برد و هم اعتماد بلندمدت سرمایه‌گذاران را به بازار تضعیف می‌کند.

جمع‌بندی و چشم‌انداز تحلیلی

بازار سرمایه ایران در سال ۱۴۰۴ توانست مسیری صعودی با رشد حدود ۲۳ درصدی در ارزش اسمی طی کند. این رشد در کنار افزایش محسوس در حجم و ارزش معاملات، نشانه‌ای از بازگشت تدریجی اعتماد سرمایه‌گذاران به بازار است؛ هرچند این مسیر با شوک‌های سیاسی مهمی مانند جنگ ۱۲ روزه و تأثیرات ارزی و سیاستی آن همراه بود. ارزیابی واقع‌بینانه این عملکرد مستلزم تعدیل آن با نرخ تورم است که در صورت انجام این تعدیل، بخشی از رشد ظاهری از دست می‌رود.

برای آینده، مســـیر بازار ســـرمایه ایران در گرو چند متغیر کلیـــدی باقی خواهد ماند. نتیجه مذاکرات هسته‌ای و تأثیر آن بر نرخ ارز، مسیر سیاست پولی بانک مرکزی و جهت حرکت نرخ بهره، قیمت‌های جهانی نفت و کالاهای پایه، توانایی دولت در مدیریت کسری بودجه بدون افزایش پایه پولی، و درس‌گیری از ریسک‌های ژئوپلیتیکی جنگ ۱۲ روزه، همگی در تعیین مسیر آتی بازار نقش تعیین‌کننده‌ای ایفا خواهند کرد. سرمایه‌گذارانی که در این فضا به دنبال استراتژی بهینه هستند، باید رویکرد تنوع‌بخشی به سبد دارایی و توجه دقیق به نسبت‌های ارزیابی بنیادی را، که همواره باید با در نظر گرفتن ریسک‌های کلان اقتصادی تنظیم شوند، در اولویت برنامه‌ریزی خود قرار دهند.

در طول تاریخ، سازمان‌ها و معاهدات متعددی برای کاهش تنش‌ها، حل اختلافات از طریق دیپلماسی و ایجاد سازوکارهای همکاری پایدار شکل گرفته‌اند.

دیپلماسی پیش‌گیرانه

فرصتی برای پرهیز از خشونت جنگ‌آورانه



شیرین احمدنیا

دانشیار جامعه‌شناسی دانشگاه علامه طباطبایی

سال‌ها در کلاس‌های جامعه‌شناسی از دانشجویان پرسیده‌ام آیا می‌توانند جهان اجتماعی را بدون اتکای دائمی به خشونت تصور کنند؟ برای بسیاری از آنها حتی تصور این‌که گفت‌وگو، تغییر رفتار فردی یا میانجی‌گری بتواند جایگزینی واقعی برای خشونت باشد دشوار بود. این واکنش عجیب نیست؛ در جامعه‌ای که شهروندان هر روز با جلوه‌های گوناگون خشونت مواجه‌اند، دعوت به صلح و پرهیز از خشونت اغلب امری آرمان‌گرایانه، دور از ذهن یا حتی مضحک به‌نظر می‌رسد.

وقتی خشونت به هنجار تبدیل شود، پیامدهای آن در همه سطوح دیده می‌شود. از خشونت‌های روبه‌درون مانند خودزنی و خودکشی گرفته تا خشونت‌های متوجه دیگری، مانند تنش‌های خانوادگی، نزاع‌های محلی یا خشونت در ترافیک. در سطوح گسترده‌تر، این همان الگوهایی است که بعدها خود را در شکل تخاصمات جمعی، نزاع‌های قومی و مذهبی و نهایتاً جنگ میان دولت‌ها بازتولید می‌کند. پشت بسیاری از این اشکال خشونت، نوعی باور مشترک قرار دارد: این‌که خشونت «کارآمد» و «مفید» است؛ باوری که روزگاری تنبیه بدنی در مدرسه را توجیه می‌کرد و بعدها به روشی برای حل اختلافات خانوادگی یا سیاسی بدل شد.

البته خشونت در جهان واقعی تنها محصول یک باور ساده نیست. ساختارهای نابرابری، رقابت بر سر منابع و ترس‌های امنیتی نیز نقش خود را دارند. با این حال، باور به کارآمدی خشونت، بستری ذهنی ایجاد می‌کند که در آن اعمال قدرتِ خشن به امری طبیعی و حتی ناگزیر بدل می‌شود و مشروعیت اجتماعی می‌یابد.

این الگوی ذهنی چنان ریشه‌دار شده که گاه حتی تلاش‌های چند دهه‌ای جوامع برای فاصله‌گیری از خشونت - از ایجاد نهادهای صلح‌محور گرفته تا امضای پیمان‌های بین‌المللی - نیز بی‌اثر یا کم‌اثر به نظر می‌رسد. با وجود تجربه‌های فراوان شکست راهبردهای خشونت‌محور و هزینه‌های انسانی و اقتصادی سنگینی که جنگ‌ها به جوامع تحمیل کرده‌اند، همچنان شاهد تکرار همان چرخه‌های معیوب و مخرب هستیم.

بدین منظور بجاست از خود بپرسیم چرا باید تصمیم‌گیری درباره سرنوشت جوامع در انحصار افراد و گروه‌هایی باقی بماند که خشونت را بخشی طبیعی از سیاست و حتی گاه موجه تلقی می‌کنند؟ گذار به صلح تنها زمانی ممکن است که جامعه مدنی و نهادهای آگاه به پیامدهای انسانی و بلندمدت خشونت، نقش پررنگ‌تری در عرصه سیاست‌گذاری بیابند. چنین تغییری البته تدریجی و دشوار است، اما می‌تواند چشم‌اندازی بگشاید که در آن گریز از خشونت، نه خیال‌پردازی که یک امکان واقعی اجتماعی تلقی شود.

چنانچه به ادبیات تاریخی مراجعه شود ملاحظه می‌شود که تلاش‌های بین‌المللی متنوعی پیش از این برای ترویج صلح و جایگزینی جنگ با رویکردهای مسالمت‌جویانه صورت گرفته و نسبتاً، سابقه‌ای طولانی و چندوجهی دارد. در طول تاریخ، سازمان‌ها و معاهدات متعددی برای کاهش تنش‌ها، حل اختلافات از طریق دیپلماسی و ایجاد سازوکارهای همکاری پایدار شکل گرفته‌اند. منشور ملل متحد، به عنوان یک سند بنیادین، بر حفظ صلح و امنیت بین‌المللی و حل مسالمت‌آمیز اختلافات تأکید دارد. علاوه بر این، نهادهایی چون دیوان بین‌المللی دادگستری (ICJ) به عنوان بازوی قضایی سازمان ملل، نقش مهمی در رسیدگی به دعاوی حقوقی بین دولت‌ها و جلوگیری از توسل به زور ایفا می‌کنند. همچنین، سازمان‌هایی مانند سازمان امنیت و همکاری در اروپا (OSCE) و اتحادیه آفریقا (AU) نیز تلاش‌های منطقه‌ای قابل توجهی در زمینه پیشگیری از منازعات، میانجی‌گری و بازسازی پس از درگیری‌ها به عمل آورده‌اند. این تلاش‌ها، هرچند با چالش‌های فراوانی روبرو هستند، اما نمایانگر اراده جامعه جهانی برای ایجاد نظمی مبتنی بر همزیستی مسالمت‌آمیز و اجتناب از خشونت هستند.

در دهه‌های اخیر، تلاش‌ها برای جایگزینی جنگ با شیوه‌های مسالمت‌جویانه ابعاد جدیدی یافته است. تمرکز بر «دیپلماسی پیشگیرانه» و «حل منازعات» به عنوان ابزارهای کلیدی در دستور کار بسیاری از کشورها و سازمان‌های بین‌المللی قرار گرفته است. این رویکردها شامل میانجی‌گری فعال، مذاکرات چندجانبه، ایجاد مناطق عاری از سلاح‌های کشتار جمعی، و تقویت هنجارهای بین‌المللی علیه استفاده از زور است. همچنین، مفهوم «مسئولیت حفاظت» (R2P) که در سال ۲۰۰۵ توسط سازمان ملل متحد مطرح شد، بر تعهد جامعه بین‌المللی برای مداخله در مواردی که یک دولت قادر به حفاظت از جمعیت خود در برابر جنایات جنگی، پاکسازی قومی، جنایت علیه بشریت و نسل‌کشی نیست، تأکید دارد؛ هرچند اجرای آن همچنان محل بحث و جدل است. آموزش صلح، ترویج فرهنگ مدارا و گفت‌وگوی بین‌فرهنگی نیز به عنوان سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت برای کاهش ریشه‌های منازعات و تقویت همبستگی جهانی در نظر گرفته می‌شوند. این تلاش‌ها، در مجموع، نشان‌دهنده یک تغییر پارادایم بالقوه از اتکای صرف به قدرت نظامی به سوی راه‌حل‌های پایدارتر و انسانی‌تر برای چالش‌های جهانی است.

شاید اکنون، در مقطعی که پیامدهای ویرانگر خشونت و جنگ بیش از هر زمان دیگر آشکار شده، ضرورت بازاندیشی در این سنت فکری بیش از پیش احساس شود. اگر به جای اتکا به منطق زور، مسیر مسالمت‌جویی، گفت‌وگو و تعامل مدنی را جدی بگیریم، شاید امکان یافتن راه‌هایی مؤثرتر برای مهار بحران‌ها فراهم شود؛ راه‌هایی که تاریخ کمتر فرصت آزمودن کاملشان را داشته است.

با وجود تجربه‌های فراوان شکست راهبردهای خشونت‌محور و هزینه‌های انسانی و اقتصادی سنگینی که جنگ‌ها به جوامع تحمیل کرده‌اند، همچنان شاهد تکرار همان چرخه‌های معیوب و مخرب هستیم

آینده ما
بررسی موضوعات روز اقتصاد ایران

سال پیش‌بینی‌ناپذیر

پرونده ویژه آینده‌نگر: یادداشت‌ها و تحلیل‌های اقتصاددانان و فعالان بخش خصوصی درباره اقتصاد ایران در سال‌های ۱۴۰۴ و ۱۴۰۵

پیش‌بینی سال آینده

تجارت، رشد اقتصادی، تورم، نقدینگی
سرمایه‌گذاری، ارز، طلا، بورس
خودرو، بانک، صنعت، کشاورزی، مسکن
نفت، معدن و صنعت‌گردشگری

نویسندگان: مریم بابایی، پیام عابدی

1405

برآورد پژوهشکده پولی و بانکی نشان می‌دهد حجم اقتصاد ایران در سه ماهه منتهی به دی سال گذشته یعنی در ماه‌های آبان، آذر و دی سال ۱۴۰۴ در مقایسه با مدت مشابه در سال گذشته فقط ۰/۰۵ درصد افزایش یافته که تقریباً معادل هیچ است.

[آینده رشد اقتصادی]

ضربه جنگ به رشد اقتصادی

موتورهای اقتصادی از تحقق رشد پایدار ناتوان‌اند

گزارش ۱۴۰۴

اقتصاد کوچک‌تر شد

اقتصاد ایران در سال ۱۴۰۴ کوچک‌تر شد. مقایسه ۶ ماهه سال ۱۴۰۴ با ۱۴۰۳ نشان می‌دهد اقتصاد ایران در نیمه اول سالی که گذشت حدوداً ۰٫۶ واحد درصد در مقایسه با مدت مشابه سال قبل کوچک‌تر شده است. بررسی جزئیات این رشد در گزارش بانک مرکزی حاکی از این است که، در شش‌ماهه نخست سال ۱۴۰۴ رشد اقتصادی با نفت منفی ۰٫۶ درصد و بدون نفت منفی ۰٫۸ درصد ثبت شده است. در میان گروه‌های اصلی اقتصادی، بخش کشاورزی با ثبت رشد منفی ۲.۹، گروه صنایع و معادن منفی ۳.۴ و گروه نفت رشد مثبت ۱.۱ درصدی را در شش‌ماهه نخست سال به ثبت رساند. رشد شش‌ماهه بخش ساختمان به منفی ۱۲.۹ درصد رسیده که نشان‌دهنده رکودی عمیق و کم‌سابقه در این بخش است. از طرف دیگر سرمایه‌گذاری به عنوان عامل اصلی رشد اقتصادی وضعیت مناسبی ندارد. در سه فصل ابتدایی این سال براساس گزارش مرکز آمار رشد سرمایه‌گذاری به ترتیب منفی ۲٫۱ درصد، منفی ۴٫۵ درصد و منفی ۲٫۳ درصد ثبت شده است. امری که می‌توان گفت عمدتاً ناشی از تحریم‌ها و وقوع جنگ ۱۲روزه بین ایران و اسرائیل بوده است. اثرات جنگ و حمله آمریکا و اسرائیل با ایران نیز به طور قطع تاثیر منفی خود را بر روی سرمایه‌گذاری و رشد اقتصادی خواهد گذاشت. آمارها همچنین حاکی از این است که در میانه سال ۱۴۰۳ و سه فصل سال ۱۴۰۴ رشد سرمایه‌گذاری در ماشین‌آلات منفی برآورد شده و بخش صنعت نیز رشد منفی داشته است. دلایل اصلی کاهش شدید رشد بخش صنعت در بهار سال ۱۴۰۴ می‌توان به جنگ ۱۲ روزه بین ایران و اسرائیل اشاره کرد. موضوعی که بر نااطمینانی‌های عمیقی که قبل از این اقتصاد ایران با آن دست‌وپنجه نرم می‌کرد افزود. برآورد پژوهشکده پولی و بانکی نشان می‌دهد حجم اقتصاد ایران در سه ماهه منتهی به دی سال گذشته یعنی در ماه‌های آبان، آذر و دی سال ۱۴۰۴ در مقایسه با مدت مشابه در سال گذشته فقط ۰٫۰۵ درصد افزایش یافته که تقریباً معادل هیچ است.

پیش بینی ۱۴۰۵

روند کاهشی رشد تحت تاثیر جنگ و نااطمینانی

شواهد و پیش‌بینی‌ها حاکی از این است که روند نزولی رشد اقتصادی در ۱۴۰۵ با شدت بیشتری ادامه می‌یابد. علاوه بر محدودیت‌ها و سیاست‌های داخلی که رشد اقتصادی را تحت تاثیر قرار می‌دهد، بی‌ثباتی‌ها و تنش در روابط سیاسی که مشخص نیست در سال پیش رو کشور را به چه سمت و سویی می‌برد، چشم‌انداز روشنی از تصویر رشد در سال پیش رو نمی‌دهد. گزارش پژوهشکده پولی و بانکی از رشد اقتصادی نشان می‌دهد بین خرداد ۱۴۰۰ تا اردیبهشت ۱۴۰۴ رشد اقتصادی بالا و پایین‌های زیادی را تجربه کرده است. اما از اردیبهشت‌ماه به بعد به علت وقوع جنگ ۱۲روزه بین ایران و اسرائیل و نااطمینانی‌های بعد از آن رشد اقتصادی روندی کاهشی پیدا کرد و از ۳٫۳ درصد در اردیبهشت سال گذشته به ۰٫۱ درصد در دی‌ماه رسید. به عبارت دیگر در کنار تحریم‌های قبلی، حجم بالای مداخلات مستقیم و غیرمستقیم دولت در اقتصاد، جنگ نیز به مشکلات دیگر کشور افزوده شد. بعد از آتش‌بس نیز نااطمینانی‌ها به دلیل نگرانی‌ها از شروع دوباره جنگ شدت گرفت. قابل توجه‌تر اینکه نزول رشد اقتصادی از اردیبهشت سال گذشته تا دی‌ماه درحالی اتفاق افتاده که هنوز اثر ناآرامی‌های دی‌ماه و وقوع جنگ آمریکا و اسرائیل با ایران خود را در شاخص‌ها نشان نداده است. در کنار این عوامل تحریم و محدودیت‌های ساختاری اقتصاد و افت سرمایه‌گذاری و بهره‌وری تولید، در کنار ناترازی انرژی، تورم فزاینده، افت تقاضا، خشکسالی و... رشد اقتصادی را در مسیر منفی پیش خواهد برد.



اعداد سال

۰٫۰۵
درصد
رشد حجم اقتصاد ایران در سه ماهه منتهی به دی ۱۴۰۴

۰٫۳
درصد
رشد اقتصادی با نفت در فصل دوم ۱۴۰۴

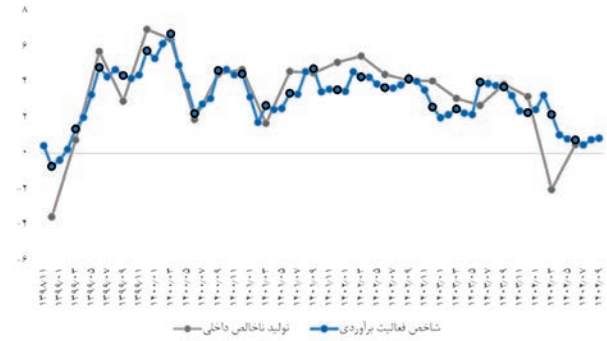
-۰٫۴
درصد
رشد اقتصادی بدون نفت در فصل دوم ۱۴۰۴



سجاد برخورداری
عضو هیئت‌علمی دانشکده اقتصاد دانشگاه تهران

رشد اقتصادی کشور از سال ۱۴۰۳ وارد یک روند نزولی شده و در دو فصل اول سال جاری نیز این روند تشدید شده است. بر اساس آمار و اطلاعات موجود، رشد اقتصادی با نفت و بدون نفت کشور در فصل دوم ۱۴۰۴، به ترتیب برابر با ۰/۳ و ۰/۴- بوده است. رشد اقتصاد بخش کشاورزی در دو فصل اول سال جاری به شدت منفی بوده است و رشد بخش صنعت نیز کم‌رمق است. بر این اساس، با توجه به تداوم کم آبی در بخش کشاورزی از یک سو و فشارهای هزینه‌ای وارد بر این بخش در نتیجه اجرای سیاست یکسان‌ازی نرخ ارز در سال جاری، رشد منفی بخش کشاورزی برای سال ۱۴۰۵ نیز مورد انتظار است. در خصوص رشد بخش صنعت نیز در نتیجه کمبود برق و قطعی مورد انتظار برق صنعت از یک سو و فشارهای هزینه‌ای ناشی از یکسان‌سازی نرخ ارز از سوی دیگر، برای بخش صنعت نیز رشد منفی پیش‌بینی می‌شود. برای بخش نفت و گاز نیز در نتیجه تشدید تحریم‌ها و احتمال بالای کاهش صادرات نفت، رشد منفی قابل پیش‌بینی است. از نگاه تقاضای اقتصاد، رشد منفی مخارج بخش خصوصی از یک سو و کاهش سرمایه‌گذاری در نتیجه حاکم شدن فضای نااطمینانی در اقتصاد کشور از سوی دیگر، احتمال رشد اقتصادی منفی برای سال ۱۴۰۵ را افزایش می‌دهد. بر این اساس، پیش‌بینی رشد اقتصادی در بازه منفی ۱/۵ الی منفی ۲ درصد محتمل است

مقایسه رشد شاخص برآوردی تولید ناخالص داخلی با مقدار محقق شده رشد تولید ناخالص داخلی



تورم اعلام شده روی دهک‌های مختلف کشور اثرات متفاوتی داشته است. طبق گزارش مرکز آمار دامنه تغییرات از ۴۹.۲ درصد برای دهک دهم، تا ۵۴.۲ درصد برای دهک دوم است. براین اساس، فاصله تورمی دهک‌ها در این ماه به ۵ واحد درصد رسید که نسبت به ماه قبل (۴.۱ واحد درصد) ۰.۹ واحد درصد افزایش داشته است.

[آینده تورم]

جهش تورم با تشدید تنش‌ها

دلیل رکوردشکنی تورم در ۱۴۰۴ چه بود؟

گزارش ۱۴۰۴

رکوردشکنی

گزارش پژوهشکده پولی و بانکی نشان می‌دهد با وجود نوسانات ماهانه در شاخص کل، فشارهای زیربنایی تورم همچنان قوی و رو به افزایش است. همچنین، این گزارش با بررسی سه شاخص مهم تورم هسته و مقایسه آن‌ها با تورم کل، مشخص می‌کند که بخش قابل توجهی از افزایش قیمت‌ها نه بخاطر شوک‌های مقطعی، بلکه ناشی از عوامل پایدار و گسترده در سطح اقتصاد است و چشم‌اندازی از کاهش تورم در ماه‌های آینده وجود ندارد. با توجه به آغاز جنگ و حملات به ایران در اسفندماه، به نظر می‌رسد روند افزایشی تورم با شدت بیشتری ادامه یابد. استیو هانکه، استاد دانشگاه جانز هاپکینز، نرخ تورم ایران را ۹۲.۳ درصد برآورد کرده است. او پیش‌تر و در سال ۱۳۹۷ نیز تورم ایران را ۱۱۷ درصد اعلام کرده بود. آمارهای رسمی داخلی نیز از وجود تورم بزرگ در اقتصاد ایران حکایت دارند. بر اساس آمارهای مرکز آمار از شاخص قیمت مصرف‌کننده در دی ماه و زمان تنظیم این گزارش، تورم نقطه به نقطه، رکورد ۱۴ ساله زده و به سطح ۶۰ درصد رسیده است. تورم ماهانه دی‌ماه نیز افزایش یافته و در مرز ۸ درصد رسیده که این رقم، بالاترین تورم ماهانه در دو تا سه سال اخیر است. این افزایش تورم به دلیل افزایش قیمت در کالاهای خوراکی بوده است. دلیل این افزایش قیمت را می‌توان حذف ارز ترجیحی کالاهای خوراکی در دی‌ماه عنوان کرد. همچنین براساس گزارش مرکز آمار ایران، نرخ تورم در دوازده ماهه منتهی به اسفند ماه ۱۴۰۴ نسبت به دوره مشابه سال قبل، ۵۰.۶ درصد افزایش داشته است. علاوه براین در اسفند ماه ۱۴۰۴، تورم نقطه به نقطه خانوارهای کشور، ۷۱.۸ درصد بوده است که در مقایسه با ماه قبل، ۳.۷ واحد درصد افزایش داشته است. البته تورم اعلام شده روی دهک‌های مختلف کشور اثرات متفاوتی داشته است. طبق گزارش مرکز آمار دامنه تغییرات از ۴۹.۲ درصد برای دهک دهم، تا ۵۴.۲ درصد برای دهک دوم است. براین اساس، فاصله تورمی دهک‌ها در این ماه به ۵ واحد درصد رسید که نسبت به ماه قبل (۴.۱ واحد درصد) ۰.۹ واحد درصد افزایش داشته است.

پیش بینی ۱۴۰۵

نرخ تورم ۱۴۰۵ در سه سناریو

در صورت ادامه یافتن جنگ و عدم دسترسی به توافقی پایدار، سناریوهای بدبینانه حاکی از جهش تورم در ۱۴۰۵ است. پیش از شروع شرایط جنگی و براساس سه سناریو، تورم بین ۴۵ تا ۵۰.۲ پیش‌بینی شده بود. طبق پیش‌بینی سازمان برنامه و بودجه، تورم نقطه‌ای سال ۱۴۰۵ به ۴۵.۵ درصد کاهش پیدا خواهد کرد. موسسه عالی نیاوران نیز سال ۱۴۰۵ را سخت‌تر ارزیابی کرده است. طبق برآوردهای این مرکز، نرخ تورم به ۴۵ درصد می‌رسد. بانک مرکزی نیز تورم نقطه به نقطه سال سال ۱۴۰۵ را ۵۰.۲ درصد پیش‌بینی کرده است. کارشناسان معتقدند درباره تورم سال ۱۴۰۵ می‌توان دو سناریو ترسیم کرد؛ در سناریوی خوش‌بینانه و در صورت موفقیت مذاکرات و کاهش تنش‌ها با ایالات متحده آمریکا، تورم در محدوده ۴۵ تا ۵۰ درصد باقی می‌ماند. اقتصاددانان هشدار می‌دهند در سناریوی بدبینانه، در صورت تشدید تنش‌ها و ادامه جنگ، تورم می‌تواند به سطوحی برسد که امروز حتی قابل تصور نیست. در چنین شرایطی، سقفی برای نرخ تورم متصور نخواهد بود. علاوه بر مسائل سیاسی، متغیرهای داخلی نیز عامل افزایش تورم در سال پیش رو خواهد بود. در حال حاضر نرخ تورم انتظاری بالاست زیرا روزانه قیمت دلار افزایش می‌یابد. در نتیجه افزایش نرخ تورم انتظاری، نرخ واقعی تورم نیز بالا می‌رود. از طرف دیگر کسری بودجه دولت، عامل دیگر افزایش تورم در سال ۱۴۰۵ است. به گفته کارشناسان از ۵,۲۰۰ هزار میلیارد تومان منابع عمومی تقریباً ۴۰ درصد کسری دارد. این کسری زمینه‌ساز نرخ تورم شده و با ایجاد نرخ تورم این افزایش به سایر بازارها مثل بازار ارز نیز سرایت پیدا می‌کند.



اعداد سال

۷۱,۸

درصد

تورم نقطه به نقطه در پایان اسفند

۵۰,۶

درصد

نرخ تورم کشور در پایان اسفند

۵

واحد

درصد فاصله تورمی دهک‌ها

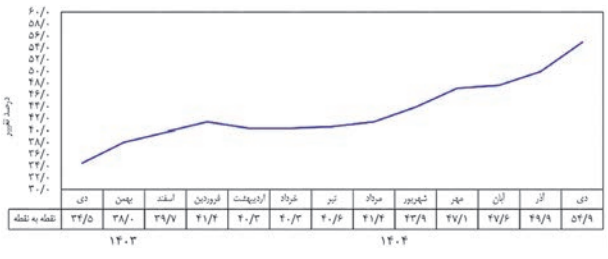


احسان برین

کارشناس اقتصادی

گزارش شاخص قیمت مصرف‌کننده مرکز آمار ایران نشان می‌دهد نرخ تورم نقطه‌به‌نقطه کل خانوارهای کشور از عدد ۳۸.۹ درصد در فروردین ۱۴۰۴ به ۶۰ درصد در دی ۱۴۰۴ رسیده است. کارنامه نرخ تورم در سال ۱۴۰۴ تا پایان دی‌ماه درحالی چنین ثبت شده که کشور تجربه مذاکرات ناتمام بهار ۱۴۰۴ با آمریکا، جنگ ۱۲ روزه، اجرای اسنپ‌بک از سوی کشورهای اروپایی عضو برجام، اجرای سیاست حذف ارز ترجیحی از سوی دولت (که در نفس خود سیاست شایسته‌ای بود اما آثار کوتاه‌مدت آن بر رشد قیمت‌ها اجتناب‌ناپذیر است) و در نهایت اعتراضات اندوه‌بار اخیر را از سر گذراند. با عنایت به این موضوع و با توجه به اینکه به نظر می‌رسد آثار قیمتی شوک‌های مورد اشاره هنوز به طور کامل تخلیه نشده است، روند صعودی نرخ تورم نقطه‌به‌نقطه برای ماه‌های پایانی سال ۱۴۰۴ نیز ادامه‌دار بود. این در حالی است که هنوز وضعیت بودجه دولت برای سال ۱۴۰۵ به طور قطعی مشخص نشده و چنانچه به سیاق سال‌های قبل ناترازی بودجه ادامه‌دار باشد، از این محل نیز شاهد فشار بر سطح عمومی قیمت‌ها خواهیم بود. به نظر می‌رسد با توجه به وضعیت جنگی و افزایش تنش‌های سیاسی روند صعودی نرخ تورم در سال ۱۴۰۵ نیز ادامه‌دار باشد.

درصد تغییر نقطه به نقطه در سال‌های ۱۴۰۳ و ۱۴۰۴



کارشناسان پیش‌بینی می‌کنند باتوجه به وقوع جنگ در ماه پایانی سال و بلاتکلیفی کشور در شروع سال ۱۴۰۵ رشد نقدینگی در سال جدید بیش از گذشته شتاب بگیرد.

[آینده نقدینگی]

شتاب رشد نقدینگی در ۱۴۰۴

رشد نقدینگی و پایه پولی به افزایش تورم در سال ۱۴۰۴ دامن زد

گزارش ۱۴۰۴

رشد نقدینگی

رشد نقدینگی از ابتدای ۱۴۰۴ وارد روند صعودی شد و این روند با شتاب زیادی افزایش یافت. بر اساس گزارش بانک مرکزی، حجم نقدینگی اقتصاد ایران در هشتمین ماه سال ۱۴۰۴ به بیش از ۱۳ هزار همت رسید. حجم نقدینگی در آبان ماه سالی که گذشت نسبت به ماه مشابه سال قبل ۴۰.۴درصد رشد داشت و به بیشترین مقدار ۴ سال اخیر رسید. رشد پایه پولی نیز به ۴۷.۵ درصد افزایش یافته که از سال ۹۰ تاکنون بی‌سابقه بوده است. بر اساس گزارش بانک مرکزی، بدهی بخش دولتی به بانک مرکزی سهمی معادل ۱۸,۶ درصد در رشد پایه پولی داشته است. همچنین خالص دارایی‌های خارجی بانک مرکزی با ۱۶/۱ درصد سهم در رشد پایه پولی بعد از بدهی دولت بانک مرکزی بیشترین سهم را در این رشد داشته است. بانک مرکزی «بروز شرایط خاص در اقتصاد کشور» و «لزوم حمایت از تداوم فعالیت‌های اقتصادی و کمک به تأمین مالی دولت» را از علل افزایش رشد نقدینگی در سال ۱۴۰۴ دانست. همچنین آزادسازی ۵۰ هزار میلیارد تومانی سپرده قانونی بانک‌ها با هدف افزایش پرداخت تسهیلات قرض‌الحسنه ازدواج و فرزندآوری در شهریور ماه ۱۴۰۳ و تکرار آن در ماه‌های بعد، به دلیل کاهش در مخرج فرمول رشد، موجب افزایش در رشد پایه پولی شهریور ماه ۱۴۰۴ و ماه‌های پس از آن شده است. افزایش نسبت سپرده قانونی بانک‌ها و موسسات اعتباری به میزان ۰,۷۵ واحد درصد در مهرماه ۱۴۰۴، موجب افزایش در تودیع سپرده قانونی در سمت مصارف پایه پولی و به تبع آن افزایش در بدهی بانک‌ها به بانک مرکزی در سمت منابع پایه پولی شده است. دیگر عامل فزاینده رشد پایه پولی در پایان آبان ماه سال ۱۴۰۴ نسبت به پایان سال ۱۴۰۳ مطالبات بانک مرکزی از بانک‌ها با سهمی معادل ۷/۱ واحد درصد بوده است.

پیش بینی ۱۴۰۵

ادامه جهش

تحولات سیاسی و اقتصادی بازارها را در فاز احتیاطی برده و باعث تغییر در رفتار سرمایه‌گذاران شده است. این وضعیت تا زمان ثبات شاخص‌های کلان اقتصاد ادامه خواهد داشت. در شرایط فعلی رفتار سرمایه‌گذاران حقیقی به‌طور معناداری به سمت احتیاط بیشتر و ترجیح حفظ اصل سرمایه متمایل شده است. تحلیل‌ها حاکی از این است که گزینه‌های با درآمد ثابت و ریسک کمتر همچنان مقصد اصلی جریان نقدینگی باقی خواهند. پیش از شروع شرایط جنگی پیش‌بینی‌ها حاکی از این بود که رشد نقدینگی با شدت بیشتری در سال ۱۴۰۵ ادامه خواهد داشت. اصلی‌ترین دلیل این افزایش هم بودجه دولت خواهد بود. از سوی دیگر، بخش‌هایی از بودجه همچنان وابسته به منابع نفتی باقی مانده که این موضوع می‌تواند در صورت نوسان قیمت نفت، اثر قابل توجهی بر تراز مالی کشور داشته باشد. در صورتی که منابع پیش‌بینی‌شده تحقق پیدا نکند، دولت مجبور خواهد شد از طریق افزایش پایه پولی، رشد نقدینگی و فشار مالیاتی بودجه را تامین کند. حتی در صورت تحقق منابع، مشکلات ساختاری اقتصاد از جمله ناترازی بانک‌ها و تحریم‌ها همچنان پابرجا خواهد بود و رشد نقدینگی و تورم ادامه خواهد یافت. رشد بی‌رویه نقدینگی باعث رشد سریع تقاضا برای کالاها و خدمات شده و چون در کوتاه‌مدت عرضه کالا و خدمات و همچنین تولید داخلی محدود است، منجر به ایجاد تورم در اقتصاد و تشدید رکود تورمی بنگاه‌ها می‌شود. کارشناسان پیش‌بینی می‌کنند باتوجه به وقوع جنگ در ماه پایانی سال و بلاتکلیفی کشور در شروع سال ۱۴۰۵ رشد نقدینگی در سال جدید بیش از گذشته شتاب بگیرد.



اعداد سال

۴۷,۵

درصد

میزان بی‌سابقه رشد پایه پولی در ۹ ماهه نخست سال

۱۳

هزار همت

میزان حجم نقدینگی تا پایان آبان

۱۸,۶

درصد

سهم بدهی دولتی در رشد پایه پولی



عباس آرگون

عضو هیئت‌رئیسه اتاق بازرگانی تهران

در سال ۱۴۰۴ رشد نقدینگی به ۴۰,۴ درصد رسید و رشد پایه پولی نیز رکورد زد و در آبان ماه به ۴۷,۵ رسید. ورود نقدینگی پرقدرت به اقتصاد کشور تبعات زیادی دارد و بخش‌های مختلف اقتصادی را تحت تاثیر قرار می‌دهد. این نقدینگی، تورم بالایی به همراه دارد و به معنای کاهش بیشتر ارزش پول ملی است. تورم بالا همچنین قدرت خرید را کاهش می‌دهد و منجر به رکود می‌شود. در سال پیش رو شرایط رکود تورمی تشدید خواهد شد. در این شرایط اقتصادی، رشد نقدینگی عاملی برای رونق و رشد اقتصادی نیست؛ چرا که در فرایند تولید به کار گرفته نمی‌شود. از طرفی نرخ تامین مالی همچنان برای بنگاه‌ها بالاست. بنگاه‌ها با معضل کمبود نقدینگی و سرمایه در گردش روبه‌رو هستند و با افزایش نرخ ارز و حذف ارز ترجیحی و فضای تنش و ناطمینانی و جنگ، نیاز به نقدینگی افزایش پیدا کرده است. بنابراین اگر در سال پیش رو گشایشی در وضعیت بین‌المللی و سیاسی حاصل نشود و جنگ و تبعات آن ادامه دار باشد، تجارت رونق نگیرد و امکان استفاده از اعتبارات بین‌المللی و دسترسی به منابع مالی فراهم نشود، بنگاه‌ها در تامین نقدینگی به مشکل می‌خورند. در حال حاضر اقتصاد و بازارها در حالتی از ابهام به سر می‌برند و به نوعی کسب و کارها و بنگاه‌ها بلاتکلیف هستند. در سال پیش رو با کسری بودجه و افزایش هزینه‌های دولت و کاهش درآمدهای نفتی نیز روبه‌رو هستیم و این وضعیت نیز به تورم دامن می‌زند.

روند تحولات نرخ رشد دوازده ماهه نقدینگی (درصد)



جنگ و بی‌ثباتی در منطقه علاوه بر ایران، تجارت سایر کشورها را نیز تحت تاثیر قرار داده است. کارشناسان معتقدند با گسترش تنش‌ها در منطقه خاورمیانه و متوقف شدن واردات کالا به کشور از مسیرهای پیشین، ایران باید به دنبال ایجاد مسیرهای جایگزین باشد.

[آینده تجارت]

سکته تجارت

جنگ و بی‌ثباتی؛ تهدید جدی تجارت

گزارش ۱۴۰۴

خطر واردات کالاهای بی‌کیفیت

تجارت کشور تحت تاثیر جنگ در روزهای پایانی سال با افت روبه‌رو شد. اگرچه هنوز آمار دقیقی منتشر نشده است اما صادرات و واردات از جمله حوزه‌هایی است که اولین تاثیر را از جنگ و ناامنی می‌گیرد. این در حالی است که پیش از شروع جنگ نیز تجارت ایران با محدودیت‌های زیادی روبه‌رو بود. آخرین آمارهای گمرک ایران از تراز تجاری در ۱۰ ماهه ۱۴۰۴ بیانگر این اســت که صادرات غیرنفتی در این مدت ۱۳۰ میلیون و ۳۶ هزار تن به ارزش ۴۵ میلیارد و ۱۵ میلیون دلار بود؛ این در حالی است که در مدت مشابه پارسال (۱۰ ماهه ۱۴۰۳) میزان صادرات غیرنفتی ۱۲۸ میلیون و ۱۹۱ هزار تن به ارزش ۴۸ میلیارد و ۴۳ میلیون تن بود. در ۱۰ ماهه امسال در مقایسه با مدت مشــابه سال گذشته، رشــد ۱.۳۳ درصدی در وزن و کاهش تنها ۶.۳۰ درصدی در ارزش دلاری داشته است. همچنین تراز تجاری کشور که در ۱۰ ماهه سال گذشته منفی ۱۰ میلیارد دلار بود در ۱۰ ماهه امسال به منفی ۴ میلیارد دلار کاهش یافت. طی ۱۰ ماهه سال ۱۴۰۴ بیشترین میزان صادرات کشور به مقصد کشورهای چین با رقمی بالغ بر ۱۰ میلیارد و ۹۱۸ میلیون دلار و سهم ۲۴.۲۵ درصد از کل ارزش صادرات، عراق با ۷ میلیارد و ۹۱۷ میلیون دلار و سهم ۱۷.۵۹ درصد، امارات متحده عربی با ۶ میلیارد و ۴۴۸ میلیون و سهم ۱۴.۳۲ درصد، ترکیه با ۵ میلیارد و ۶۶۰ میلیون دلار و سهم ۱۲.۵۷ درصد و افغانستان با ۲ میلیارد و ۸۸ میلیون دلار و سهم ۴.۶۴ درصد از کل ارزش، صورت گرفته است. در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته، ارزش تجارت ۱۱.۳۶ درصد کاهش یافته، در حالی که وزن کالاها ۲ درصد رشــد داشته است. این ارقام نمایانگر شکاف قابل توجه بین وزن و ارزش تجارت است؛ روندی که در سال‌های گذشته هم‌راستا بوده و نشان‌دهنده کاهش ارزش افزوده صادرات ایران است نکته قابل توجه از تجارت ۱۴۰۴، افت ارزش دلاری تجارت و رشد وزنی است که به نوعی بیانگر صادرات کم‌ارزش و کاهش ارزش افزوده صادرات کشور است. این به معنای افت قیمت سبد صادراتی، صادرات اندک محصولات با ارزش افزوده و سنگینی وزنه صادرات کالاهای خام و نیمه‌خام است. نکته قابل تامل دیگر در جزئیات تجارت ۱۰ ماهه، کاهش قیمت متوسط کالاهای وارداتی است. موضوعی که می‌تواند بیانگر واردات کالاهی بی‌کیفیتی باشد که کیفیت تولید، بهره‌وری و رقابت‌پذیری را تحت تاثیر قرار دهد.

پیش بینی ۱۴۰۵

در بند بی‌ثباتی

جنگ و بی‌ثباتی در منطقه علاوه بر ایران، تجارت سایر کشورها را نیز تحت تاثیر قرار داده است. کارشناسان معتقدند با گسترش تنش‌ها در منطقه خاورمیانه و متوقف شدن واردات کالا به کشور از مسیرهای پیشین، ایران باید به دنبال ایجاد مسیرهای جایگزین باشد. صادرات نیز علاوه بر اینکه تحت تاثیر تنش و بی‌ثباتی و موانع لجستیکی انتقال کالاست، از افت تولید به دلیل تحمیل شرایط ناخواسته آسیب جدی خواهد دید. این به معنای از دست رفتن بازارهای تجاری کالاهای ایرانی و شرکای تجاری است که پیش از این نیز در بند محدودیت‌های داخلی و تحریم‌های خارجی بود. در این شــرایط صادرات ایران محدود به بازار همسایگان نیز محدود خواهد شد. از طرف دیگر در شرایطی که تولید امکان نوسازی، انتقال دانش فنی و به‌روزرسانی ماشین‌آلات برای تولید با کیفیت‌تر و با ارزش افزوده بیشتر را ندارد، رقابت‌پذیری کالاهای ایرانی در بازارهای صادراتی کاهش بیشتری پیدا می‌کند. رونق تجارت در ۱۴۰۵ بیش از هر عامل دیگر به ثبات در روابط سیاسی و بین‌المللی و سیاســت‌های اقتصادی و تجاری نیاز دارد. در صورت ادامه وضعیت فعلی، تجارت ایران از بین خواهد رفت و سبد صادراتی کم‌ارزش‌تر می‌شود. فعالان اقتصادی معتقدند حل مشکلات سیاست دیپلماسی خارجی، امنیت اقتصادی و تسهیل مسیرهای بازگشت ارز، تنها راه فعال کردن ظرفیت واقعی بخش خصوصی برای رونق تجارت است.

اعداد سال

۴-

میلیارد دلار
تراز تجاری ۱۰ ماهه کشور در سال ۱۴۰۴

۲۴,۲

درصد
سهم صادرات کشور به چین از کل صادرات کشور

۶,۳

درصد
کاهش ارزش صادرات کشور در ده ماهه اول سال ۱۴۰۴

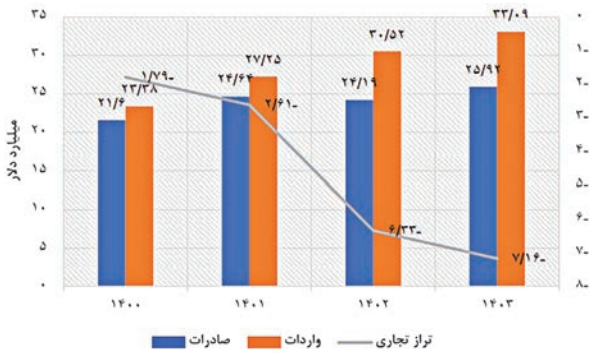


حسین سلاح‌ورزی

رئیس سازمان ملی کارآفرینی ایران

اگر بخواهم خیلی ساده بگویم، سال ۱۴۰۵ برای تجارت ایران سال معجزه نیست؛ سال آزمونِ استقامت است. نه نشانه‌ای از فروپاشی فوری دیده می‌شود، نه علامتی از جهش جدی. در بهترین حالت، تجارت ادامه پید می‌کند، اما با حاشیه سود فشــرده‌تر و ریسک بالاتر. صادرات نفت و فرآورده‌ها احتمالاً از نظر حجم حفظ می‌شود، اما همچنان با تخفیف و وابستگی بالا به چند بازار محدود. این یعنی درآمد ارزی هست، اما شکننده است؛ کافی است یک حلقه از زنجیره مالی یا سیاسی سفت‌تر شود تا فشار منتقل شود داخل اقتصاد. در پتروشیمی و صنایع انرژی‌بر، مسئله اصلی همچنان گاز و برق اســت. اگر همان الگوی کمبود زمستانی تکرار شود، دوباره با وقفه تولید و بی‌ثباتی در تعهدات صادراتی روبه‌رو می‌شــویم. این موضوع فقط عدد صادرات را تحت تأثیر نمی‌گذارد؛ اعتبار تجاری را هم تضعیف می‌کند. در سمت واردات هم داستان روشن است: هزینه تأمین بالا می‌ماند، فاصله نرخ‌های ارزی بازی را پیچیده‌تر می‌کند، و فقط شــرکت‌هایی دوام می‌آورند که شبکه مالی و لجستیکی چندلایه دارند. ۱۴۰۵ سال «ثبات پرریســک» است. اگر اصلاح جدی در سیاســت ارزی، ثبات مقررات و مدیریت انرژی اتفاق نیفتد، تجارت ادامه می‌دهد ــ اما قوی‌تر نمی‌شود، فقط دوام می‌آورد.

نمودار صادرات، واردات و تراز تجاری کشور در نیمه سال‌های ۱۴۰۰ تا ۱۴۰۳



موتور سرمایه‌گذاری در سال ۱۴۰۴ نیز همچنان خاموش بود. جنگ و بی‌ثباتی، تردید و بی‌انگیزگی سرمایه‌گذاران را تشدید کرد.

[آینده سرمایه‌گذاری]

سقوط آزاد سرمایه‌گذاری

جنگ و بی‌ثباتی، سرمایه‌گذاری در اقتصاد ایران را به چه سمت‌وسویی می‌برد؟

گزارش ۱۴۰۴

افت سرمایه‌گذاری

موتور سرمایه‌گذاری در سال ۱۴۰۴ نیز همچنان خاموش بود. جنگ و بی‌ثباتی، تردید و بی‌انگیزگی سرمایه‌گذاران را تشدید کرد. گزارش مرکز پژوهش‌های مجلس حاکی از آن است که رشد سرمایه‌گذاری که موتور رشد اقتصادی محسوب می‌شود عملاً در وضعیت سقوط قرار گرفته است. رشد سرمایه‌گذاری از حدود منفی ۸ درصد به منفی ۱۵ درصد رسیده است. این موضوع بیانگر خطری جدی برای آینده رشد اقتصادی کشور است. بی‌ثباتی و نااطمینانی در بازارها در کنار مشکلات ساختاری اقتصاد، یکی از اصلی‌ترین دلایل کاهش سرمایه‌گذاری در سالی که گذشت بود. تشدید بی‌ثباتی‌های مزمن در اقتصاد ایران طی سال‌های اخیر، هزینه‌های تصمیم‌گیری را افزایش داده، افق برنامه‌ریزی را کوتاه کرده و به تضعیف اعتماد اقتصادی منجر شده است. روند شاخص ثبات اقتصاد کلان در بازه ۱۳۹۰ تا ۱۴۰۲ بیانگر گذار تدریجی اقتصاد از یک وضعیت ثبات نسبی به یک رژیم بی‌ثباتی ساختاری است که منجر به سقوط سرمایه‌گذاری شده است. گزارش مرکز پژوهش‌های اتاق ایران نیز نشان می‌دهد کل سرمایه‌گذاری در ساختمان و ماشین‌آلات از حدود ۵۱۵ هزار میلیارد تومان در سال ۱۳۹۰ به حدود ۲۸۷ هزار میلیارد تومان در سال ۱۴۰۲ کاهش یافته است. این کاهش شدید و پایدار بیانگر آن است که اقتصاد ایران طی این دوره با انقباض در فرآیند انباشت سرمایه مواجه بوده است. در چنین شرایطی، تغییرات نسبت سرمایه‌گذاری بخش خصوصی عمدتاً در بستری رخ داده که اندازه کل سرمایه‌گذاری به طور مستمر کوچک‌تر شده است. افزایش یا پایداری سهم بخش خصوصی در یک اقتصاد با سطح سرمایه‌گذاری نزولی، الزاماً به معنای تقویت مشارکت واقعی بخش خصوصی نیست. در واقع داده‌ها نشان می‌دهد که کاهش سرمایه‌گذاری دولتی در بسیاری از سال‌ها سریع‌تر و عمیق‌تر از کاهش سرمایه‌گذاری بخش خصوصی رخ داده است. بنابراین، افزایش سهم بخش خصوصی بیش از آنکه حاصل گسترش نقش این بخش باشد، بازتاب عقب‌نشینی دولت از سرمایه‌گذاری حقیقی و کاهش ظرفیت سرمایه‌گذاری عمومی است.

پیش بینی ۱۴۰۵

جنگ و بی‌ثباتی، دافعه سرمایه‌گذاری

سرمایه‌گذاری در سال پیش رو در شرایطی رونق خواهد گرفت که ثبات به سیاست و اقتصاد ایران برگردد و تحریم‌های اقتصادی برداشته شود. در غیراین صورت و در صورت ادامه وضعیت جنگی و تنش‌های سیاسی، امیدی برای رونق سرمایه‌گذاری و اقتصاد وجود ندارد. بررسی شاخص امنیت سرمایه‌گذاری، بیانگر این است که سه شاخص عملکرد دولت، ثبات اقتصاد کلان و تعریف و تضمین حقوق مالکیت نامناسب‌ترین مولفه‌های امنیت سرمایه‌گذاری هستند. به نظر می‌رسد با ادامه بی‌ثباتی‌ها در اقتصاد ایران در سال پیش رو نیز، بخش خصوصی تمایلی به سرمایه‌گذاری و مشارکت در اقتصاد نداشته باشد. از طرف دیگر رفتار سیاستگذار و شیوه حکمرانی اقتصادی، تاثیر مهمی در رفتار سرمایه‌گذاران داشته و عامل دافعه سرمایه‌گذاری طی این سال‌ها بوده است. کاهش مستمر شاخص بیانگر آن است که حتی با لحاظ کردن سهم بالای بخش خصوصی، اقتصاد ایران نتوانسته بستری فراهم کند که مشارکت خصوصی در یک فرآیند انباشت پایدار و توسعه محور عمل کند. مشارکت بخش خصوصی به تدریج از یک نقش فعال در انباشت سرمایه به یک نقش تدافعی در اقتصاد کوچک‌شونده تنزل یافته است. سیاستگذاری اقتصادی نتوانسته قواعد باثباتی ایجاد کند که بخش خصوصی بر مبنای آن تصمیمات سرمایه‌گذاری بلندمدت اتخاذ کند؛ در نتیجه، مشارکت خصوصی به تدریج از سرمایه‌گذاری مولد به سمت حداقل‌سازی ریسک و حفظ سطح فعالیت حرکت کرده است.



اعداد سال

۱۵-
درصد
رشد سرمایه‌گذاری
برای سال ۱۴۰۴

۸-
درصد
رشد سرمایه‌گذاری
برای سال ۱۴۰۳

۵۰
درصد
کاهش سرمایه‌گذاری در ساختمان و ماشین‌آلات از سال ۱۳۹۰ تا ۱۴۰۲

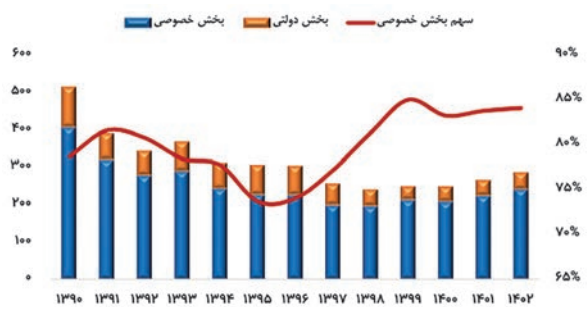


پیمان مولوی

کارشناس اقتصادی

از نگاه من، چشم‌انداز سرمایه‌گذاری در سال ۱۴۰۵ چندان امیدوارکننده نیست. اقتصاد ایران همچنان با تنش سیاسی، نااطمینانی ساختاری، کسری بودجه مزمن، فشارهای تورمی و محدودیت‌های بیرونی دست‌وپنجه نرم می‌کند. در چنین فضایی، افق تصمیم‌گیری کوتاه‌تر می‌شود و سرمایه‌گذار به‌جای توسعه، به بقا فکر می‌کند. تورم بالا و نوسان ارزی، امکان برنامه‌ریزی بلندمدت را تضعیف کرده است. بازار سرمایه با بحران اعتماد مواجه است و تا زمانی که ثبات سیاست‌گذاری و شفافیت تقویت نشود، ورود سرمایه‌های بزرگ بعید به نظر می‌رسد. در بخش واقعی اقتصاد نیز رشد سرمایه‌گذاری مولد به‌دلیل نااطمینانی حقوق مالکیت، ریسک‌های مقرراتی و محدودیت‌های تأمین مالی، تحت فشار خواهد بود. در چنین شرایطی، جریان سرمایه بیشتر به سمت دارایی‌های غیرمولد و پوشش‌دهنده تورم حرکت می‌کند؛ نه به سمت تولید و خلق ارزش پایدار. اگر تغییر جدی در متغیرهای سیاسی و سیاست‌گذاری رخ ندهد، ۱۴۰۵ می‌تواند سال فرسایش سرمایه و تعمیق شکاف میان اقتصاد اسمی و واقعی باشد.

سرمایه‌گذاری حقیقی در ماشین‌آلات و ساختمان (هزار میلیارد تومان) و سهم بخش خصوصی (درصد)



در سال ۱۴۰۵، دلار آزاد به احتمال زیاد روی همین سکو نوسانی حرکت می‌کند اما همراه با جهش‌های عمودی، جایی که شاهد موج‌های رفت‌وبرگشت در محدوده جدید خواهیم بود. این محدوده هم تابع بودجه و سیاست ارزی است و هم تابع بازار که خود از مذاکرات آتی یا دوره جدید یک منازعه جنگی نشات می‌گیرد.

[آینده ارز]

حرکت روی سکوی نوسانی

جنگ چه تاثیری بر بازار ارز گذاشت؟

گزارش ۱۴۰۴

تشدید انتظارات

بازار ارز در سال ۱۴۰۴ را نمی‌توان با یک خط‌کش توضیح داد؛ سالی بود که نرخ‌ها از شتاب تورم، اصلاحات ارزی و سایه تحریم‌ها تغذیه شدند و از نیمه دوم سال، خود به موتور تورم بدل شدند. فاصله‌گیری تدریجی سیاست‌گذار از نرخ‌های ترجیحی، فشار تحریم بر منابع ارزی و شکل‌گیری بازارهای توافقی به مرور شکاف بین دلار و یورو آزاد با نرخ‌های نیما را عمیق‌تر کرد. در چنین فضایی، نوسان به تجربه زیسته خانوار و بنگاه راه پیدا کرد و انتظارات را برای سال ۱۴۰۴ بازآرایی کرد. بین ۶ فروردین تا ۳۰ بهمن ۱۴۰۴، دلار آزاد حدود ۵۹.۹ درصد رشد کرده و سطح جدیدی برای قیمت‌گذاری در اقتصاد جا انداخته است. در نیما اما داستان تندتر است؛ رشد حدود ۹۸.۹ درصدی دلار نیمایی نشان می‌دهد شکاف تاریخی بین ارز ترجیحی‌تر و بازار آزاد به سرعت بسته شده و فشار هزینه‌ای بر واردات و قیمت مصرف‌کننده تقریباً دو برابر شده است. این همگرایی دیرهنگام، خود به تشدید انتظارات در سال ۱۴۰۴ کمک کرده است. یورو آزاد در همین بازه با رشدی در حدود ۷۳.۶ درصد و بازدهی ۷۶.۸ درصدی در شش‌ماهه منتهی به ۳۰ بهمن، مسیر خود را بر پایه پیچیدگی‌های تسویه تجاری و محدودیت‌های دلاری ترسیم کرده است. در سطح نیما، رشد حدود ۱۱۷.۹ درصدی یورو نیمایی معنایی روشن دارد: سیاست‌گذار ناگزیر شده سد ارزان‌فروشی ارز به واردکنندگان اروپامحور را سریع‌تر از دلار کنار بزند تا ترکیب واردات دچار اختلال جدی نشود. درهم امارات با بازدهی حدود ۷۴.۷ درصدی در شش‌ماهه، به عنوان لنگر پنهان بسیاری از معاملات، ریتم تندتر کاهش ارزش ریال را عیان کرده است. رشد حدود ۵۸.۷ درصدی درهم آزاد، زمانی که کنار جهش تقریباً ۹۸.۹ درصدی درهم نیما قرار می‌گیرد، نشان می‌دهد شکاف تاریخی بازار دوبی و سامانه‌های رسمی ایران به سمت همگرایی اجباری حرکت کرده و موج تازه‌ای از تورم وارداتی را رقم زده است. مجموع این اعداد نشان می‌دهد سال ۱۴۰۴ سال تسلیم تدریجی در برابر منطق بازار ارز بوده است.

پیش بینی ۱۴۰۵

تعادلِ ناپایدار ارز

سال ۱۴۰۴ با جهش ۶۰ تا بیش از ۱۱۰ درصدی اغلب نرخ‌های ارزی، نقطه عزیمت سال ۱۴۰۵ را به‌گونه‌ای تعیین کرده که سناریوی «بازگشت به عقب» تقریباً نامحتمل است؛ به ویژه با شروع طوفانی و توقف جنگ رمضان. در واقع، بازار در ماه‌های پایانی ۱۴۰۴، دلار آزاد را در محدوده‌ای تثبیت کرد که برای بنگاه و خانوار، حکم «کف جدید قیمت» را دارد؛ سطحی که زیر آن، عرضه معنادار شکل نمی‌گیرد و سیاست‌گذار هم انگیزه جدی برای عقب‌نشینی از آن ندارد. در سال ۱۴۰۵، دلار آزاد به احتمال زیاد روی همین سکو نوسانی حرکت می‌کند اما همراه با جهش‌های عمودی، جایی که شاهد موج‌های رفت‌وبرگشت در محدوده جدید خواهیم بود. این محدوده هم تابع بودجه و سیاست ارزی است و هم تابع بازار که خود از مذاکرات آتی یا دوره جدید یک منازعه جنگی نشات می‌گیرد. از این منظر، دلار نیمایی که در ۱۴۰۴ تقریباً دو برابر شد، در ۱۴۰۵ نقش فنر دارای انتظارات تورمی را بازی می‌کند و فاصله خود با نرخ آزاد را در حاشیه‌ای گسترده نگه می‌دارد.

اعداد سال

۶۷.۵

درصد

رشد حواله یوان چین از ابتدای سال تا ۳۰ بهمن

۷۹۵۶۰

تومان

رشد دلار نیمایی در ۶ ماهه منتهی به ۳۰ بهمن

۱۱۷.۹

درصد

رشد یورو نیمایی بین ۶ فروردین تا ۳۰ بهمن



علی سمیعی زفرقندی

کارشناس ارز

در اقتصاد ایران، نرخ ارز آینه تمام‌قدی است که هم‌زمان چندین تنش مزمن را بازتاب می‌دهد: ناترازی بودجه، فرسایش اعتماد به ریال، محدودیت در دسترسی به منابع خارجی و بی‌ثباتی قواعد سیاست‌گذاری. اگر به جای خیره شدن به نمودار دلار و یورو، یک گام عقب‌تر بایستیم، می‌بینیم آنچه «نوسان» نامیده می‌شود، در واقع زبان اعتراضی اقتصادی است که نمی‌تواند خود را در کانال‌های رسمی‌تر بیان کند: زبانی که هر بار، از مسیر جهش ارزی، صورت‌حساب تعویق تصمیم‌های سخت را به جامعه نشان می‌دهد. در این چارچوب، نرخ ارز نه فقط متغیری مالی، بلکه نوعی شاخص ترکیبی کیفیت حکمرانی است. هرچه تصمیم‌ها کوتاه‌مدت‌تر، قواعد تغییرپذیرتر و چشم‌انداز روابط خارجی مبهم‌تر باشد، ارز بیشتر به پناهگاه ذهنی و عملی پس‌انداز تبدیل می‌شود. در سوی مقابل، هر گام کوچک در شفافیت بودجه، انضباط یارانه‌ای، ثبات قواعد تجاری و کاهش نااطمینانی سیاسی، ولو بدون «کاهش محسوس نرخ ارز»، می‌تواند وزن انتظارات را به سمت رفتار عقلانی‌تر سوق دهد. نگاه تحلیلی به ارز یعنی پذیرفتن این نکته که هیچ «دست نامرئی معجزه‌گر»ی در کار نیست؛ آنچه می‌بینیم صورت خلاصه‌شده تمام تناقض‌ها و فرصت‌های استفاده‌نشده در ساختار اقتصاد ایران است. در نهایت، همین نرخ ارز است که سطور آخر داستان اقتصاد را می‌نویسد؛ جایی که خلاصه خلق‌وخوی جمعی می‌شود.

جدول شاخص‌های کلیدی ارزی ۱۴۰۴

شاخص ارزی	بازه زمانی	سطح/بازده نهایی	درصد رشد یا بازده
دلار آزاد	۶ فروردین تا ۳۰ بهمن ۱۴۰۴	۱۶۳,۴۶۰ تومان	۵۹.۹ درصد
دلار نیما	۶ فروردین تا ۳۰ بهمن ۱۴۰۴	۱۳۵,۷۷۰ تومان	۹۸.۹ درصد
یورو آزاد	۶ فروردین تا ۳۰ بهمن ۱۴۰۴	۱۹۲,۴۹۰ تومان	۷۳.۶ درصد
یورو نیما	۶ فروردین تا ۳۰ بهمن ۱۴۰۴	۱۶۰,۳۵۲ تومان	۱۱۷.۹ درصد
درهم آزاد	۶ فروردین تا ۳۰ بهمن ۱۴۰۴	۴۴,۵۸۵ تومان	۵۸.۷ درصد
درهم نیما	۶ فروردین تا ۳۰ بهمن ۱۴۰۴	۳۶,۹۶۹ تومان	۹۸.۹ درصد
حواله یوان چین	۶ فروردین تا ۳۰ بهمن ۱۴۰۴	۲۴,۰۷۰ تومان	۶۷.۵ درصد رشد

افزایش ۱۵۷ درصدی طلای ۲۴ عیار و مثقال در شش‌ماهه منتهی به اواخر بهمن، نشان می‌دهد که بخش مهمی از این رشد نه از اونس، بلکه از استهلاک ریال و تورم ساختاری تغذیه شده است. در عمل، طلا به داشبوردی تبدیل شده که هم‌زمان نرخ ارز، کسری بودجه و عمق تحریم را بازتاب می‌دهد.

[آینده طلا]

طلا زردتر شد

سال ۱۴۰۵ همچنان سال طلا خواهد بود؟

گزارش ۱۴۰۴

جهش بی‌مهار طلای ناپایدار

در سال ۱۴۰۴، طلا برای خیلی‌ها دیگر فقط یک عدد روی تابلوی صرافی نبود؛ کم‌کم به جایی تبدیل شد که نگرانی از ضعیف‌شدن پول، نوسان‌های بازار ارز و دغدغه حفظ پس‌اندازهای کوچک و بزرگ را به آن منتقل کردند. در این زمین بازی، جهش اونس جهانی از حدود ۳۰۱۹ دلار در ابتدای فروردین ۱۴۰۴ به آستانه ۴۹۹۶ دلار تا پایان بهمن، یعنی رشد بیش از ۶۵ درصدی، تنها یک حرکت قیمتی نبود؛ بازتابی بود از تشدید نااطمینانی ژئوپلیتیک و تداوم سیاست‌های پولی انبساطی در اقتصاد جهانی، که طلا را دوباره به زبان مشترک ترس و احتیاط تبدیل کرد. آن‌سوی این صحنه، ریالِ زیر فشارِ اصلاحات ارزی، حذف تدریجی رانتِ ارز ترجیحی و چندنرخی‌بودن مزمن دلار، موجب شد بازار داخلی طلا نه فقط دنباله‌رو اونس باشد، بلکه شتابی مضاعف بگیرد و «روایت» مستقل خود را بسازد.

طلا به‌عنوان تفسیرگر تورم پنهان: در بازار جهانی، رشد حدود ۵۰ درصدی اونس در شش‌ماهه منتهی به ۳۰ بهمن ۱۴۰۴، ترجمه‌ای بود از تقویت انتظارات تورمی و نگرانی از تنش‌های تازه، از جنگ‌ها تا سایه تحریم‌ها بر جریان انرژی. این رشد، که از یک سو به ضعف ارزهای فیات و از سوی دیگر به عطش بانک‌های مرکزی برای افزودن بر ذخایر طلا گره خورده بود، سطح جدیدی از «استاندارد طلا» را در ذهن سرمایه‌گذاران بازتعریف کرد. در چنین فضایی، طلا فقط دارایی امن نبود؛ به شاخصی تبدیل شد که سرعت فرسایش ارزش پول و ناکارآمدی چارچوب‌های سیاست‌گذاری را تثبیت می‌کرد

طلا به‌عنوان راوی بحران ارز: در ایران، همان بازه‌ای که اونس جهانی ۶۵ درصد بالا رفت، طلای ۲۴ عیار و مثقال حدود ۱۴۵ درصد رشد کردند؛ یعنی نزدیک به دو برابر شتاب دلار طلایی جهان. این واگرایی، کپسول فشرده‌ای است از جهش نرخ‌های نیما و آزاد، حذف تدریجی ارز ترجیحی و انتقال فشار بودجه‌ای دولت به سفره مردم. افزایش ۱۵۷ درصدی طلای ۲۴ عیار و مثقال در شش‌ماهه منتهی به اواخر بهمن، نشان می‌دهد که بخش مهمی از این رشد نه از اونس، بلکه از استهلاک ریال و تورم ساختاری تغذیه شده است. در عمل، طلا به داشبوردی تبدیل شده که هم‌زمان نرخ ارز، کسری بودجه و عمق تحریم را بازتاب می‌دهد.

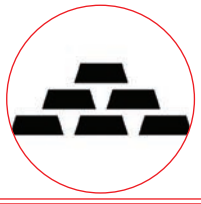
پیش بینی ۱۴۰۵

اوج طلایی پیش رو

در سال ۱۴۰۵، بازار طلا احتمالاً نه‌فقط ادامه موج صعودی، بلکه عرصه تقابل تورم ساختاری با تلاش‌های ناکام ثبات ارزی می‌شود؛ به ویژه در چشم‌انداز جنگ و صلح. با تداوم جهش و عقب‌نشینی موقت اونس جهانی و فرسایش ریال، طلای داخلی شتابی تازه می‌گیرد؛ پیش‌بینی می‌شود اونس از ۴۹۹۶ دلار به حدود ۶۵۰۰ دلار برسد، یعنی رشدی ۳۰ درصدی. این چشم‌انداز، حتی بی‌علاقگان به بازار را به فکر سپر تورمی می‌اندازد، جایی که طلا به زبان بحران‌های پنهان اقتصاد تبدیل می‌شود

موج تنش‌های نو: اونس طلا در ۱۴۰۵، با رشد ۳۰ درصدی، از سیاست‌های پولی انبساطی بانک‌های مرکزی و تشدید نااطمینانی ژئوپلیتیک تغذیه می‌شود. تنش‌های خاورمیانه، آثار جهانی جنگ رمضان بر تقاضا و زنجیره‌های تامین و نوسانات انرژی، تقاضای بانک‌های نوظهور را شعله‌ورتر می‌کند و فیات‌ها را حاشیه‌نشین. طلا، فراتر از دارایی امن، به معیار جهانی بی‌ثباتی بدل می‌گردد و رشد ۲۵ درصدی در نیم‌سال دوم ۲۰۲۶ را رقم می‌زند.

تسریع فرسایش ریال: طلای ۱۸ عیار، با جهش نیمایی و تورم حداقل ۶۰ درصدی، احتمالاً ۸۰ درصد رشد می‌کند و از حدود ۱۷.۵ میلیون تومان به حدود ۳۱ میلیون تومان می‌رسد. این شتاب، از حذف کامل رانت ارزی و کسری بودجه ناشی است. ریال، زیر فشار تحریم‌ها، تورم وارداتی را دوچندان کرده و طلا را به پناهگاه اجباری ۱۴۰۵ بدل می‌کند.



اعداد سال

۸۰
درصد
پیش بینی رشد طلای ۲۴ عیار در ۱۴۰۵

۱۹۷۷
دلار
رشد اونس طلا از ۶ فروردین تا ۳۰ بهمن

۱۱,۵۹۹
میلیون تومان
افزایش قیمت طلای دسته دوم



حسین اسدی‌نیا

کارشناس بازار طلا

سال ۲۰۲۵ نقطه اوج کم‌سابقه‌ای برای دو فلز گرانبها بود؛ طلا با پشتوانه بانک‌های مرکزی جهان و نقره با اتکای به مصرف صنعتی رشد کرد. ارزش بازار جهانی طلا اکنون حدود ۳۵ تریلیون دلار و نقره نزدیک به ۵ تریلیون دلار است، که همین اختلاف باعث می‌شود نوسانات نقره پرشتاب‌تر باشد. در آغاز ۲۰۲۶، طلا تا ۵۶۰۰ دلار و نقره تا ۱۲۰ دلار در هر اونس صعود کرد، اما پس از اصلاح شدید به‌ترتیب تا ۴۴۰۰ و ۶۴ دلار سقوط کردند. در میانه فوریه، طلا دوباره حدود ۵۰۰۰ دلار و نقره نزدیک ۷۷ دلار معامله می‌شود؛ نشان از بازاری به‌شدت نوسانی اما پرتقاضا. در ایران، نوسانات خارجی با ضریب بالاتری بازتاب یافته است، زیرا ارزش ریال در برابر دلار به دلیل تورم حدود ۶۰درصد و محدودیت‌های ارزی در مسیر تضعیف است. با فرض دلار ۲۰۰ هزار تومانی و بهای متوسط جهانی طلا ۵۵۰۰ تا ۶۰۰۰ دلار، بهای گرم طلای ۲۴ عیار در نیمه دوم ۱۴۰۵ می‌تواند در محدوده ۳۵ تا ۴۰ میلیون تومان نوسان کند. تحلیل‌های بین‌المللی نشان می‌دهد در نیمه دوم ۲۰۲۶ احتمال حرکت طلا به سمت ۶۰۰۰ دلار تقویت می‌شود. با توجه به اعتماد تاریخی، تنش‌های ژئوپلیتیک و ضعف ارزهای ملی، طلا همچنان اصلی‌ترین ابزار حفظ ارزش ثروت در جهان و ایران باقی خواهد ماند.

جدول تحولات بازار طلا از ۶ فروردین تا ۳۰ بهمن ۱۴۰۴

نوع دارایی	قیمت در ۶ فروردین ۱۴۰۴	قیمت در ۳۰ بهمن ۱۴۰۴	میزان تغییر قیمت	درصد تغییرکل دوره	رشد ۶ ماهه منتهی به ۳۰ بهمن ۱۴۰۴
اونس جهانی طلا	۳,۰۱۹ دلار	۴,۹۹۶ دلار	+۱,۹۷۷ دلار	٪۶۵.۴	٪۵۰.۸
طلای ۲۴ عیار(هر گرم)	۱۰,۸۱۸,۰۰۰ تومان	۲۶,۵۱۲,۰۰۰ تومان	+۱۵,۶۹۴,۰۰۰ تومان	٪۱۴۵	٪۱۵۷
مثقال طلا	۳۵,۱۴۹,۰۰۰ تومان	۸۶,۱۴۲,۰۰۰ تومان	+۵۰,۹۹۳,۰۰۰ تومان	٪۱۴۵	٪۱۵۷
طلای دسته دوم (هرگرم)	۸,۰۶۰,۰۰۰ تومان	۱۹,۶۱۹,۰۰۰ تومان	+۱۱,۵۵۹,۰۰۰ تومان	٪۱۴۳	٪۱۵۷

کنترل کسری بودجه ۹۱۰ هزار میلیارد تومانی و مدیریت پیامدهای شوک‌های ژئوپلیتیک، پیش‌شرط بازگشت اعتماد و ورود پایدار سرمایه است. در صورت ثبات نسبی و حرکت به سمت ارز تک‌نرخی، کف بنیادی شاخص می‌تواند حوالی ۳.۴ میلیون واحد ارزیابی شود.

[آینده بورس]

بازار سرمایه؛ ورود و خروج

جنگ چه تاثیری روی شاخص‌ها خواهد داشت؟

گزارش ۱۴۰۴

تعادل گم‌شده بورس

سال ۱۴۰۴ برای بورس ایران با تناقضی معنادار به پایان رسید؛ بازاری که هم‌زمان نشانه‌های رفتار بالغانه و اعتماد از دست رفته را در خود حمل کرد. اعداد بزرگ شدند، نقدشوندگی بالا رفت، اما توزیع بازدهی نامتوازن ماند. در این میان، شاخص‌ها مسیرهای متفاوتی را پیمودند و پول، مدام میان ترس و طمع جابه‌جا شد.

رشد عددی، افت پهنای بازار: در میانه بهمن ۱۴۰۴، شاخص کل با رسیدن به سطح ۳ میلیون و ۹۵۹ هزار واحد، نسبت به کف ۳ میلیون و ۷۰۳ هزار واحدی اسفند، رشدی حدود ۶.۹ درصدی را ثبت کرد. همین بازه برای شاخص هم‌وزن معنایی معکوس داشت؛ افت از محدوده یک میلیون و ۳ هزار واحد به ۹۵۸ هزار واحد، کاهش تقریبی ۴.۴ درصدی را نشان داد. این واگرایی، تصویر بازاری را ساخت که رشد آن بر شانه چند صنعت بزرگ ایستاده بود و بدنه بازار زیر فشار فروش فرسایشی قرار داشت.

پولی که آرام نمی‌گرفت: ارزش معاملات روزانه تا سطح ۱۷ هزار و ۴۷۴ میلیارد تومان بالا رفت و حجم معاملات به ۲۷.۸ میلیارد سهم رسید؛ ارقامی که از چرخش فعال پول حکایت داشت. نسبت قدرت خرید ۱.۱۶ در مقاطعی نشان داد خریداران دست بالا را گرفته بودند، اما این برتری پایدار نماند. در اسفند، نسبت قدرت خرید به منفی ۲.۵۵ سقوط کرد و سرانه فروش بیش از دو برابر سرانه خرید ایستاد؛ نشانه‌ای از غلبه احتیاط بر جسارت.

خروج و ورود؛ بازی پیچیده نقدینگی: سال با خروج ۱ هزار و ۱۷۲ میلیارد تومان از صندوق‌های درآمد ثابت آغاز شد و با خروج سنگین‌تر ۲ هزار و ۳۶۲ میلیارد تومان از همان صندوق‌ها به پایان رسید.

پیش بینی ۱۴۰۵

چشم‌انداز پرریسک

سال ۱۴۰۵ با وجود سناریوهایی جنگی، احتمال توافق سیاسی میان ایران و امریکا و کاهش برخی از تحریم‌ها، در پس زمینه بحران عمیق اقتصادی و سیاسی، احتمالاً میدان رقابت میان نرخ بهره بالا، سیاست پولی انقباضی و امید به تعدیل ریسک‌های ارزی می‌شود. داده‌های ۱۴۰۴ نشان داد حتی با ارزش معاملات ۱۷,۴۷۴ میلیارد تومان و نسبت قدرت خرید ۱.۱۶، خروج پول حقیقی و فشار فروش می‌تواند روندها را بشکند؛ پس سناریوی پایه، اصلاح شاخص کل به دنبال بازگشایی معاملات، حمایت دولت از بازار، همراه با تداوم واگرایی با هم‌وزن است.

ارز و بودجه: گزارش‌های بیرونی از حرکت دولت به سمت یکسان‌سازی نرخ ارز و کنارگذاشتن نظام چندنرخی حکایت دارد؛ این تغییر، سودآوری صادراتی‌ها را شفاف‌تر می‌کند اما شوک قیمتی کوتاه‌مدت به هزینه خانوار و تقاضای داخلی می‌دهد. هم‌زمان، اگر کسری عملیاتی و انتشار اوراق مهار نشود، بازار با رقیب قدرتمند «درآمد ثابت» مواجه می‌ماند که در روزهای جنگی هم شاهد ورود سنگین نقدینگی بود.

انتخاب‌گری سخت: بر اساس داده CEIC، نرخ ریپو ۲۳درصد و نرخ بین‌بانکی ۲۴درصد در ابتدای ۲۰۲۶ میلادی بالا مانده است؛ بنابراین، رالی پایدار فقط با افت معنی‌دار نرخ‌ها یا جهش سود شرکت‌ها ممکن می‌شود، سناریویی که با وجود خسارات جنگ چندان محتمل نیست؛ مگر در برخی گروه‌ها مانند خرده‌فروشی. برای ۱۴۰۵، وزن‌دهی به پالایشی و پتروشیمی دارای ریسک به نظر می‌رسد. صنایع معدنیِ صادرات‌محور با تمرکز بر تقسیم سود و تراز ارزی، رجوع به درآمد ثابت، در کنار پرهیز از نمادهای کوچکِ بدهکار و قیمت‌گذاری‌دستوری، منطقی‌تر است. اگر اعتماد با ثبات سیاسی، شفافیت گزارش‌دهی و ثبات مقررات ترمیم شود، هم‌وزن می‌تواند به شاخص کل نزدیک شود.

اعداد سال

۶,۹

درصد

رشد اسمی شاخص کل بورس در اوج‌گیری بهمن

۴,۴

درصد

افت شاخص هم‌وزن هم‌زمان با واگرایی ساختاری بازار

۱۵۳۲

میلیارد تومان

حداکثر خروج پول حقیقی در مقاطع اصلاح شاخص کل



حمید میرمعینی

کارشناس بازار سرمایه

عملکرد بورس تهران در سال ۱۴۰۴ ترکیبی از رشد اسمی شاخص کل و تضعیف عمق بازار بود. شاخص کل با ثبت رشدی نزدیک به ۹۰ درصد تا نیمه نخست سال، عمدتاً تحت تاثیر نمادهای بزرگ و دلاری قرار گرفت، اما در ادامه در بازه نوسانی ۳٬۹۲۹٬۰۰۰ تا ۴٬۵۵۴٬۰۰۰ واحد تثبیت شد. در مقابل، شاخص هم‌وزن به‌واسطه فشار فروش در شرکت‌های کوچک‌تر و خروج نقدینگی، عملکردی ضعیف‌تر از شاخص کل داشت. هرچند مقاطعی از ورود پول حقیقی (قدرت خرید ۱.۱۶ و خروج ۱٬۵۳۲ میلیارد تومان از صندوق‌های درآمد ثابت) مشاهده شد، اما تداوم نوسانات منفی، از جمله افت ۲.۷۱ درصدی شاخص در دوم اسفند، فضای بی‌اعتمادی را تقویت کرد. چشم‌انداز بورس در سال ۱۴۰۵ اکنون تحت‌تاثیر سطح بالاتری از ریسک‌های کلان و نااطمینانی ناشی از درگیری‌های آغازشده در روزهای پایانی ۱۴۰۴ قرار دارد. تداوم شرایط تنش‌آلود می‌تواند نوسان‌پذیری بازار، فشار بر انتظارات تورمی و جابه‌جایی نقدینگی میان بازارها را افزایش دهد. در چنین بستری، مسیر حذف ارز ترجیحی و شفاف‌تر شدن سودآوری شرکت‌های صادرات‌محور همچنان اهمیت دارد. اما نرخ‌های بالای بهره (ریپو ۲۳ درصد و سپرده کوتاه‌مدت ۱۷ درصد) و افزایش ریسک‌های سیستماتیک، جذابیت سهام را محدود می‌کند. کنترل کسری بودجه ۹۱۰ هزار میلیارد تومانی و مدیریت پیامدهای شوک‌های ژئوپلیتیک، پیش‌شرط بازگشت اعتماد و ورود پایدار سرمایه است. در صورت ثبات نسبی و حرکت به سمت ارز تک‌نرخی، کف بنیادی شاخص می‌تواند حوالی ۳.۴ میلیون واحد ارزیابی شود؛ اما تحقق سناریوهای خوش‌بینانه‌تر از جمله رشد تا محدوده ۷ میلیون واحد، به شرایط باثبات‌تر، تعدیل ریسک‌های جدید و عدم عبور P/E آینده‌نگر از سطح ۷ واحد وابسته خواهد بود.

جدول داده‌های کمی عملکرد ۱۴۰۴ و چشم‌انداز ۱۴۰۵ بورس تهران

تفسیر تحلیلی	دوره زمانی	مقدار / دامنه	متغیر کلیدی
رشد اسمی متکی بر نمادهای بزرگ و دلاری	نیمه اول ۱۴۰۴	٪۹۰	رشد شاخص کل
تثبیت بازار در فاز بی‌تصمیمی	بهمن و اسفند ۱۴۰۴	۳,۹۲۹,۰۰۰ - ۴,۵۵۴,۰۰۰ واحد	دامنه نوسان شاخص کل
نشانه ورود مقطعی نقدینگی به سهام	مقاطع ۱۴۰۴	۱,۵۳۲ میلیارد تومان	خروج از صندوق‌های درآمد ثابت
وابسته به ارز تک‌نرخی، نرخ بهره و P/E ≥ ۷	پیش‌بینی ۱۴۰۵	کف ۳.۴M / سقف ۷M واحد	سناریوی شاخص در ۱۴۰۵

انتظار می‌رود معاملات در ماه‌های ابتدایی سال بیشتر حالت تعلیق داشته باشد، تا فعالان بازار تصویر روشن‌تری از آینده سیاسی و مسیر واردات به‌دست آورند. سال ۱۴۰۵ برای بازار خودرو، سالی پرریسک، کم‌تحرک و متکی بر نقدینگی محدود خواهد بود؛ بازاری که بیش از هر زمان، اسیر نااطمینانی است.

[آینده خودرو]

دنده عقب

جنگ چه تاثیری بر تولید و بازار خودرو خواهد داشت؟

گزارش ۱۴۰۴

خودرو در دام رکود

بازار خودرو ایران در سال ۱۴۰۴ میان رکود، نوسان محدود و وابستگی شدید به متغیرهای بیرونی حرکت کرد. شاخص‌های کلان از جمله تورم بالای ۵۲ درصدی، نرخ ارز در کانال ۱۳۰ تا ۱۶۰ هزار تومان و محدودیت‌های تولید، مسیر قیمت‌ها را تعیین کردند. سطح تقاضا به‌دلیل افت قدرت خرید به پایین‌ترین حد چند سال اخیر رسید و رشد قیمت خودروها از نرخ ارز عقب ماند؛ آن‌گونه که در تابستان اختلاف رشد دلار و قیمت خودرو به ترتیب ۱۳ و ۰.۶ درصد شد.

کاهش عرضه موثر و غلبه رکود: در بخش عرضه، ایران‌خودرو و سایپا با تولید ۸۹۶ هزار دستگاه در ۱۱ ماه گذشته، کاهش ۱.۶ درصدی نسبت به سال قبل را ثبت کردند. واردات با وجود آزادسازی، کم‌اثر ماند و فاصله بازار و کارخانه کاهش یافته انگیزه واسطه‌گری را کم کرد. معاملات در سطح پایین تثبیت شد و بازار دوره‌های طولانی انتظار را تجربه کرد. در پاییز و زمستان، انتظارات تورمی تحت تاثیر تنش‌های سیاسی و مذاکرات خارجی فعال شد، اما خروج نقدینگی سرمایه‌ای و کاهش توان مصرفی مانع جهش قیمتی شد. نوسانات قیمتی به حد ۳ تا ۵ درصد در محصولات داخلی و حداکثر ۱۰ درصد در مونتاژی‌ها محدود ماند، در حالی که خودروهای خارجی تا ۳.۴ درصد افت داشتند.

رفتار قیمتی و فاصله عرضه و تقاضا: در نیمه دوم سال، رکود تورمی تثبیت شد و بازار از واکنش سنتی به دلار فاصله گرفت. نمونه بارز آن در بازه بهمن، رشد ۳ درصدی خودروهای اقتصادی سایپا و افت قیمت اغلب محصولات ایران‌خودرو بود. بخش مونتاژی نوسانات بیشتری تا ۱۰ درصد ثبت کرد و به نرخ ارز حساس‌تر ماند. اعتراضات دی‌ماه و تعطیلی نمایشگاه‌ها حجم معاملات را به پایین‌ترین حد رساند و بازار را در وضعیت قفل‌شده نگه داشت. نوسان‌های ارزی کوتاه‌مدت بیشتر اثر روانی ایجاد کردند و قیمت‌های پیشنهادی بدون معامله واقعی بالا رفت. رفتار سالانه بازار نشان داد هر تغییر سیاسی می‌تواند جریان قیمت را دگرگون کند حتی اگر اثر اقتصادی مستقیم نداشته باشد. به هر روی، بازار خودرو اسفند ۱۴۰۴ رکودی، شکننده و وابسته به سیاست‌گذاری و نوسانات ارزی باقی ماند.

پیش بینی ۱۴۰۵

خودرو در سایه جنگ و تنگنای نقدینگی

بازار خودرو ایران در سال ۱۴۰۵ وارد مرحله‌ای بی‌سابقه از عدم‌قطعیت شده است. آغاز جنگ ایران با آمریکا و اسرائیل در روزهای پایانی ۱۴۰۴، زنجیره تامین و جریان نقدینگی صنعت خودرو را به‌شدت متزلزل کرده است. در حالی که بخش بزرگی از ظرفیت تولید در گیر کمبود قطعه و تاخیر در واردات مواد اولیه است، انجمن‌های قطعه‌سازی با صدور بیانیه مشترک، ادامه همکاری با خودروسازان را مشروط به پرداخت نقدی و قیمت‌گذاری کوتاه‌مدت کرده‌اند. این تغییر موازنه قدرت، نشانه‌ای از بحران در کل زنجیره تامین تلقی می‌شود. انباشت بدهی بالای خودروسازان و نوسان نرخ ارز، باعث شده بخش عرضه به سمت تعدیل اجباری حرکت کند. در نتیجه، هرچند رکود نسبی در تقاضای مصرفی ادامه دارد، اما قیمت‌ها در اغلب مدل‌ها بالای یک میلیارد تومان تثبیت شده‌اند و خودروهای «اقتصادی» عملاً از بازار حذف شده‌اند. در چنین فضایی، سیاست‌گذاری ارزی و امنیتی نقش تعیین‌کننده‌تری از متغیرهای اقتصادی یافته است. انتظار می‌رود معاملات در ماه‌های ابتدایی سال بیشتر حالت تعلیق داشته باشد، تا فعالان بازار تصویر روشن‌تری از آینده سیاسی و مسیر واردات به‌دست آورند. سال ۱۴۰۵ برای بازار خودرو، سالی پرریسک، کم‌تحرک و متکی بر نقدینگی محدود خواهد بود؛ بازاری که بیش از هر زمان، اسیر نااطمینانی است.



امیرحسن کاکایی

عضو هیئت علمی دانشکده خودرو علم و صنعت

بازار خودرو ایران در سال ۱۴۰۴ با رکودی عمیق‌تر نسبت به دوره‌های پیشین مواجه شد؛ رکودی که هم بازار آزاد و هم بازار رسمی را دربر گرفت. در بازار آزاد، روند قیمت‌ها مستقیم تحت‌تاثیر افت ارزش پول ملی قرار داشت. ارزش ریال از ابتدای این سال نسبت به دلار حدود ۱.۸ برابر کاهش یافته و در مقیاس طلا این افت به حدود ۲.۵ برابر رسیده است. این کاهش ارزش پول، افزایش اسمی قیمت خودرو را رقم زده، اما هم‌زمان به تشدید رکود منجر شده است. عامل اصلی رکود، افت محسوس تقاضای واقعی عنوان می‌شود. طی حدود هشت سال گذشته، تورم مزمن در بازه ۴۰ تا ۶۰ درصدی در کنار رشد محدود دستمزدها (حدود ۱.۳ برابر) باعث کاهش شدید قدرت خرید شد و بخش قابل‌توجهی از تقاضای مصرفی را از بازار خارج کرد. هم‌زمان، تقاضای سرمایه‌ای نیز به دلیل جذابیت بیشتر بازارهایی مانند طلا و ارز و افزایش خروج سرمایه، تضعیف شده است. در بازار رسمی، قیمت‌گذاری دستوری موجب شکل‌گیری شکاف قابل‌توجه میان قیمت کارخانه و بازار شد؛ فاصله‌ای که در خودروهای داخلی در مقاطعی به حدود ۶۰ درصد رسیده و به ایجاد تقاضای رانتی انجامیده است. ثبت‌نام حدود ۱۰ میلیون نفر برای ۳۰ هزار خودرو، بیش از آنکه نشانه رونق باشد، بیانگر همین اختلال ساختاری است.



اعداد سال

۱۵ درصد
افزایش فصلی معاملات پیش از نوروز

۵ درصد
دامنه نوسان قیمت خودروهای داخلی

۱۰ درصد
نوسان قیمتی خودروهای مونتاژی

جدول شاخص‌های کمی بازار خودرو ایران (۱۴۰۴)

شاخص کلیدی	مقدار/ دامنه	دوره زمانی	توضیح تحلیلی
نرخ تورم عمومی	۴۰ تا ۶۰٪	میانگین سال‌های اخیر	عامل اصلی افت قدرت خرید و کوچک شدن بازار مصرفی
افت ارزش ریال	۱.۸ برابر (دلار) / ۲.۵ برابر (طلا)	سال جاری	محرک رشد اسمی قیمت‌ها بدون ایجاد رونق
شکاف قیمت کارخانه و بازار	تا ۶۰٪ (خودروهای داخلی)	مقاطع ۱۴۰۴	نتیجه قیمت‌گذاری دستوری و شکل‌گیری تقاضای رانتی
تغییر تولید خودرو	کاهش حدود ۱۰٪	سال جاری	پیامد کمبود ارز، قطعی انرژی و بی‌ثباتی سیاستی

بحث انحلال ۸ بانک ناتراز از هشدار به اجرا نزدیک شده؛ ادغام‌های گذشته بدون پاکسازی دارایی سمی، ناترازی را منتقل کرده‌اند. اکنون شرط تزریق سرمایه و فروش دارایی‌های راکد، محور بازچینی شبکه از «بانک‌های ضعیف متعدد» به «بانک‌های قوی کمتر» است.

[آینده بانک]

خطر تشدید ناترازی‌ها

دو راهی «بانک‌های ضعیف متعدد» و «بانک‌های قوی کمتر»

گزارش ۱۴۰۴

ناترازی عمیق بانکی

سال ۱۴۰۴ نظام بانکی ایران زیر فشار ناترازی‌های عمیق سرمایه و سیاست‌های انقباضی قرار گرفت؛ جایی که نسبت‌های کفایت سرمایه منفی و نرخ بهره بین‌بانکی ۲۴ درصدی، فضای آشکاری از ریسک سیستماتیک ترسیم می‌کنند و سایه انحلال چند بانک ناتراز بر آینده می‌افتد.

سیاست پولی در تنگنا: بانک مرکزی با کنترل شدید ترازنامه، رشد دارایی‌ها را مهار کرده اما کفایت سرمایه شبکه نه‌تنها ایمن نشده، بلکه در برخی بانک‌ها منفی گزارش می‌شود. نرخ بهره ۲۳.۹۵-۲۳.۹۸ درصدی، ثبات ظاهری را حفظ کرده ولی فشار نقدینگی از طریق اضافه‌برداشت، بدهی بانک‌ها به بانک مرکزی را تشدید می‌کند و تورم را تداوم می‌بخشد.

ناترازی سرمایه، تهدید وجودی: نسبت کفایت سرمایه در بسیاری بانک‌ها زیر ۸ درصد و در مواردی منفی ۳۰۰ تا ۳۶۰ درصدی است؛ یعنی سرمایه صفر شده و زیان به سپرده‌گذاران منتقل می‌گردد. هر درصد رشد مطالبات معوق، ریسک نکول را «غیرخطی» بالا می‌برد و ترازنامه‌های چند ده هزار میلیارد تومانی، انباشت ریسک خارج از توان سرمایه را نشان می‌دهد.

انحلال و بازآرایی اجتناب‌ناپذیر: بحث انحلال ۸ بانک ناتراز از هشدار به اجرا نزدیک شده؛ ادغام‌های گذشته بدون پاکسازی دارایی سمی، ناترازی را منتقل کرده‌اند. اکنون شرط تزریق سرمایه و فروش دارایی‌های راکد، محور بازچینی شبکه از «بانک‌های ضعیف متعدد» به «بانک‌های قوی کمتر» است.

آزمون سیاسی شفافیت: اصلاح قانون پولی، نظارت برنامه هفتم و فشار تکلیف بانک‌های زیان‌ده، ۱۴۰۴ را سال آزمون کرد؛ حفظ هر بانک ناتراز، ریسک را به بانک مرکزی و جامعه منتقل می‌کند و هزینه تورمی تعلل را افزایش می‌دهد. تعادل میان کنترل تورم و ذی‌نفعان، کلید گذار به بانکی مقاوم‌تر است.

پیش بینی ۱۴۰۵

آزمون بقای بانکی ۱۴۰۵

نظام بانکی ایران در سال ۱۴۰۵ با چالش‌های ساختاری شدیدی روبرو می‌شود. این چالش‌ها از ناترازی‌های سال ۱۴۰۴ سرچشمه می‌گیرند. نسبت کفایت سرمایه در سطح منفی باقی می‌ماند. نرخ بهره بین‌بانکی حول ۲۴ درصد قفل شده است. فشار برای انحلال بانک‌های ناتراز افزایش می‌یابد. همه این عوامل آینده‌ای پرتنش برای شبکه بانکی رقم می‌زنند.

تداوم سیاست‌های انقباضی: بانک مرکزی سیاست مهار ترازنامه را تشدید می‌کند؛ رشد دارایی‌ها محدودتر از ۱۴۰۴ خواهد بود و نرخ بهره احتمالاً به ۲۵-۲۶ درصد می‌رسد تا نقدینگی سرگردان را مهار کند، اما بدهی بانک‌ها به بانک مرکزی با رشد ۱۸ درصدی، تورم را بالای ۵۰ درصد نگه می‌دارد.

تشدید ناترازی‌ها: نسبت کفایت سرمایه شبکه به میانگین منفی ۱۵۰ درصد سقوط می‌کند؛ بانک‌های ناتراز با ترازنامه‌های چند صد هزار میلیارد تومانی، ریسک نکول ۲۵ درصدی مطالبات را تجربه می‌کنند و هر شوک ارزی، زیان را به سپرده‌گذاران منتقل می‌سازد.

انحلال عملیاتی می‌شود: حداقل ۴ تا ۶ بانک، منحل یا ادغام می‌شوند؛ شرط تزریق ۵۰ هزار میلیارد تومان سرمایه تازه و فروش دارایی‌های سمی، نقشه بانکی را از ۳۰ موسسه به ۲۰ تا ۲۲ بانک قوی‌تر بازطراحی می‌کند و سپرده‌گذاران خرد با تضمین ۸۰ درصدی حمایت می‌شوند.

افق تاب‌آوری یا فروپاشی: سال ۱۴۰۵، تقاطع اصلاحات قانونی و فشار بودجه‌ای است؛ اگر تعلل در انحلال ادامه یابد، هزینه تورمی بالاتر از ۱۰ درصدی اضافه می‌شود، اما تصمیم قاطع، زمینه بانکی مقاوم‌تر را فراهم می‌آورد و ریسک سیستماتیک را کاهش می‌دهد.



علیرضا حیدری

کارشناس اقتصادی

سال ۱۴۰۴ را می‌توان نقطه عطفی در مواجهه سیاست‌گذار پولی با ناترازی‌های مزمن نظام بانکی دانست. انحلال بانک آینده، نه به‌عنوان «مسئله اصلی»، بلکه به‌مثابه نماد پایان مدارا با بانکداری منحرف، نشان داد که رویکرد «تعویق اصلاح» جای خود را به «فیصله پرهزینه اما ضروری» داده است. در این سال، برای نخستین‌بار هزینه استمرار ناترازی چه از منظر تورم پنهان، چه از منظر اضافه‌برداشت و تخریب اعتماد، صریح‌تر از هزینه تصمیم قاطع دیده شد. تحلیل ۱۴۰۴ نشان می‌دهد ریشه بحران بانکی نه در کمبود منابع، بلکه در انحراف ماموریت است: تبدیل بانک از واسطه وجوه به بنگاه املاک، از مدیریت ریسک به بازی نرخ سود، و از شفافیت به پنهان‌سازی زیان. بانک آینده فقط یکی از مصادیق این الگو بود؛ الگویی که اگر مهار نمی‌شد، سرایت آن می‌توانست کل شبکه را درگیر کند. ۱۴۰۵ اما سال آزمون است. آزمون اینکه آیا نظام بانکی به بانکداری تجاری، ترازنامه‌محور و نقدشونده بازمی‌گردد یا خیر. اگر فروش دارایی‌های منجمد، مهار تسهیلات به اشخاص مرتبط، و انضباط در نرخ سود ادامه یابد، ۱۴۰۵ می‌تواند سال ترمیم اعتماد باشد. در غیر این صورت، ۱۴۰۴ نه پایان بحران، بلکه صرفاً اولین هشدار جدی آن تلقی خواهد شد. این مسیر، آینده‌ای باثبات‌تر برای نظام بانکی و اقتصاد کشور ترسیم می‌کند.

اعداد سال

-۳۶۰

درصد

حداکثر ناترازی نسبت کفایت سرمایه در برخی بانک‌های شبکه بانکی

۲۴

درصد

قفل‌شدگی نرخ بهره بین‌بانکی در ۱۴۰۴ و تداوم در افق ۱۴۰۵

۶

بانک

حداکثر بانک‌های در معرض انحلال یا ادغام عملیاتی

جدول تحلیلی ناترازی نظام بانکی ایران (۱۴۰۴ و افق ۱۴۰۵)

شاخص کلیدی	وضعیت در سال ۱۴۰۴	پیامد در ۱۴۰۴	پیش‌بینی ۱۴۰۵	ریسک سیستماتیک
نرخ بهره بین‌بانکی	۲۳.۹۸٪-۲۳.۹۵	فشار نقدینگی پنهان، اضافه‌برداشت	۲۵-۲۶٪	تشدید رکود اعتباری
نسبت کفایت سرمایه	زیر ۸٪ (تا منفی ۳۰۰-۳۶۰)	انتقال زیان به سپرده‌گذار	میانگین منفی ۱۵۰٪	تهدید بقا
بدهی بانک‌ها به بانک مرکزی	رشد بالا (محرک تورم)	تداوم تورم ساختاری	رشد ۱۸٪	تورم بالای ۴۰٪
اوراق بدهی دولتی در ترازنامه	رشد ۱۵٪	افت ۲۲٪ حاشیه سود عملیاتی	وابستگی بیشتر	قفل منابع
بانک‌های در معرض انحلال	تا ۸ بانک	ریسک سرایت سیستماتیک	۴ تا ۶ بانک	بازآرایی اجباری شبکه

شاخص میزان صادرات کالا کمترین مقدار هفت ماهه را ثبت کرد. شاخص قیمت محصولات تولیدشده، بالاترین سطح خود را طی ۸۸ دوره از ابتدای شروع طرح در مهرماه سال ۱۳۹۷ تاکنون تجربه کرد.

[آینده صنعت]

مسیر صنعت در پساجنگ

شرایط تداوم فعالیت بنگاه‌ها در وضعیت جنگی چیست؟

گزارش ۱۴۰۴

صنعت در خواب رونق

صنعت در سالی که گذشت به دلیل غلبه محدودیت‌ها، بی‌ثباتی و مشکلات ساختاری اقتصاد، دور از رونق و در تکاپوی بقا بود. در روزهای پایانی سال نیز جنگ و بی‌ثباتی، صنعت کشور را با شوک بی‌سابقه‌ای روبه‌رو کرد و باقی‌مانده توان تولیدی بنگاه‌ها را نشانه گرفت. پیش از این نیز تحریم، سیاست‌گذاری‌های غلط، تورم، دشواری و گرانی تامین مواد اولیه و نهاده‌ها، فرایندهای طولانی تامین و تخصیص ارز در کنار محدودیت‌های انرژی و افت تقاضای داخلی، فعالان صنعتی را به زانو درآورده بود. در سال ۱۴۰۴ صنایع بیشتر از قبل با کمبود نقدینگی و سرمایه درگردش مواجه بودند و تامین مالی در صدر مشکلات بنگاه‌ها قرار داشت. گزارش مرکز آمار از رشد محصول ناخالص داخلی و ارزش افزوده رشته فعالیت‌های عمده اقتصادی حاکی از این است که در ۶ ماهه ۱۴۰۴ رشد بخش صنعت منفی ۱,۱ بوده است. سیاست‌های انقباضی بانک‌ها نیز سدی در مسیر تامین مالی بنگاه‌ها و دسترسی به تسهیلات ارزان برای بنگاه‌ها بود و بسیاری از صنایع کوچک امکان دریافت تسهیلات را پیدا نکردند و از چرخه فعالیت کنار رفتند. این در حالی است که همچنان سایه سیاست‌های دستوری از جمله قیمت‌گذاری دولتی بر سر صنایع سنگینی می‌کند. گزارش‌های پژوهشی دوره‌ای از جمله شامخ نیز گویای وضعیت رکودی صنعت است. براساس گزارش مرکز پژوهش‌های اتاق ایران، شامخ کل اقتصاد در دی‌ماه به ۴۳,۴ و در بخش صنعت به ۴۳ رسید. در بخش صنعت شاخص مدیران (تعدیل‌شده) در دی‌ماه کم‌ترین مقدار هفت ماهه را از خردادماه تا کنون به ثبت رسانده است. در عین حال شاخص مقدار تولید محصولات، شاخص میزان سفارش‌های جدید مشتریان و شاخص میزان فروش محصولات در دی‌ماه، کمترین مقدار هفت ماهه خود را از خردادماه ثبت کرده‌اند. از طرف دیگر شاخص میزان صادرات کالا کمترین مقدار هفت ماهه را ثبت کرد. شاخص قیمت محصولات تولیدشده، بالاترین سطح خود را طی ۸۸ دوره از ابتدای شروع طرح در مهرماه سال ۱۳۹۷ تاکنون تجربه کرد.

پیش بینی ۱۴۰۵

افت توان تولید

جنگ و تشدید بی‌ثباتی وضعیت صنعت را تیره و تارتر از پیش‌بینی‌ها کرده است. در حال حاضر به دلیل خسارت ناشی از جنگ، توان تولیدی بنگاه‌های اقتصادی زیادی از بین رفته است. برآوردها نشان می‌دهد تنها در استان تهران، ۲۰۸ واحد صنعتی مستقر در نواحی صنعتی خسارت دیده‌اند و به ۹۷ واحد نیز کمتر از یک میلیارد تومان آسیب وارد شده است. از همین رو به نظر می‌رسد صنعت در سال پیش رو با ریسک‌های سیاسی، نااطمینانی‌های اقتصادی و عوامل ساختاری اقتصاد به شکل جدی‌تری روبه‌رو خواهد بود. در کنار این مشکلات، اجرای سیاست تک نرخی شدن ارز و افزایش نرخ ارز از ۷۵ هزار تومان به ۱۲۳ هزار تومان در بودجه ۱۴۰۵ فشار بی‌سابقه‌ای بر بنگاه‌ها تحمیل خواهد کرد. به تناسب افزایش نرخ ارز، هزینه بنگاه‌ها از جمله قیمت نهاده‌ها، ماشین‌آلات، مواد اولیه وارداتی و... افزایش پیدا می‌کند. به نظر می‌رسد بنگاه‌ها نه برای افزایش تولید و ارتقا و توسعه خطوط تولیدی بلکه برای بقا دست و پا خواهند زد. فعالان اقتصادی معتقدند یکی از شیوه حمایت از صنایع در سال پیش رو باید امهال بدهی‌های بانکی، مالیاتی و بیمه‌ای شرکت‌ها باشد. همچنین باید هم‌زمان با تک نرخی شدن ارز، تامین مواد اولیه صنعت تسهیل و صف تخصیص حذف شود. در حال حاضر انتظارات خوشبینانه کسب و کارها به شدت رو به وخامت گذاشته است. نکته قابل توجه این است که براساس گزارش شامخ شاخص انتظارات تولید به پایین‌ترین سطح خود در کل سری زمانی نظرسنجی رسیده است که نشان می‌دهد شرکت‌ها پیش‌بینی می‌کنند شرایط در ماه‌های آینده بدتر شود و خطرات تعطیلی، تعدیل نیروی کار و آسیب بلندمدت به ظرفیت تولید افزایش یابد.



اعداد سال

-۱,۱

درصد

رشد بخش صنعت در ۶ ماهه ۱۴۰۴

۴۳

شامخ

بخش صنعت در دی‌ماه ۱۴۰۴

۶۵

درصد

سهم صنایع فلزات اساسی و محصولات شیمیایی از تولید صنعتی



سجاد ابراهیمی

مدیر گروه مطالعات سیاست‌های پولی و ارزی پژوهشکده پولی و بانکی

روند فعالیت بخش صنعت در آینده تحت تاثیر دو گروه از چالش‌ها خواهد بود. گروه اول، چالش‌های ساختاری و مزمن اقتصاد ایران هستند. مهم‌ترین آنها محدودیت‌ها در تامین آب و انرژی صنایع و استهلاک ماشین‌آلات و تجهیزات به دلیل عدم سرمایه‌گذاری کافی در دهه اخیر است. تا زمانی که این مشکلات ساختاری وجود داشته باشند، در بهترین شرایط سیاسی نیز رشد بخش صنعت از یک آستانه‌ای بیشتر نخواهد شد. گروه دوم از چالش‌های بخش صنعت، تحت تاثیر مسائل سیاسی، نظامی و تجاری است. ازاین‌رو روند صنعت را می‌توان در سناریوهای مختلف وضعیت سیاسی بررسی کرد. در سناریوی بدبینانه اگر شرایط جنگی و نظامی در اقتصاد حاکم باشد، عملا بخش قابل توجهی از تولیدات بخش صنعتی به واسطه دشواری در دسترسی به بازارهای جهانی (برای تامین نهاده‌ها و فروش محصولات) با مشکل روبرو خواهند شد و متوقف خواهند شد. حدود ۶۵ درصد از تولید صنعتی کشور در صنایع فلزات اساسی و محصولات شیمیایی است که بازار بخش عمده محصولاتشان صادراتی است و عدم امکان صادرات می‌تواند ضربه مهلکی بر تولید آنها باشد. از طرف دیگر صنایعی مانند خودروسازی و ماشین‌الات وابستگی شدیدی به واردات نهاده‌ها و کالاهای واسطه دارند. لذا رشد منفی در این شرایط به احتمال زیاد دورقمی خواهد بود. در سناریوی خوش‌بینانه اگر شرایط تجاری از وضعیت فعلی بهتر شود و نااطمینانی اقتصاد ایران کاهش پیدا کند، می‌توان انتظار رشد مثبت اما محدود (به دلیل وجود چالش‌های گروه اول) در این بخش را داشت. در سناریوی میانی نیز اگر شرایط فعلی ادامه پیدا کند و شرایط تحریمی و نااطمینانی مشابه شرایط فعلی باشد، وقوع رشد منفی ضعیفی در سال آتی محتمل خواهد بود.

نگاهی به وضعیت واردات و صادرات بخش کشاورزی در سال ۱۴۰۴ نشان می‌دهد، تراز تجاری محصولات کشاورزی و صنایع غذایی در نه ماه اول سال ۱۴۰۴ منفی ۴٫۶ میلیارد دلار بوده است.

[آینده کشاورزی]

سایه جنگ بر امنیت غذایی

نقش بخش کشاورزی در شرایط بحرانی چیست؟

گزارش ۱۴۰۴

اقتصاد شکننده کشاورزی

بخش کشاورزی به عنوان یکی از اصلی‌ترین بخش‌های اقتصادی نقش حیاتی در امنیت غذایی و اشتغال دارد. در سال ۱۴۰۴ مجموع مشکلات مربوط به ارز و تامین نهاده‌ها، بخش کشاورزی را با موانع زیادی روبه‌رو کرد و بسیاری از کشاورزان سطح زیر کشت را کاهش دادند. در ماه پایانی سال نیز این بخش با تهدید جنگ و بی‌ثباتی روبه‌رو شد که بر واردات و تولید در این بخش تاثیر جدی داشت. این در حالی است که در شرایط جنگی، اهمیت مدیریت زنجیره تامین بیش از پیش آشکار می‌شود. آمارها حاکی از این است که شاخص مقدار تولید بخش کشاورزی در تابستان ۱۴۰۴ با کاهش ۳.۶ درصدی مواجه شد. اقتصاد این بخش همچنین به دلیل مشکلات ساختاری، تنش‌های اقلیمی، کم آبی، فرسایش خاک، خشکسالی و... افزایش هزینه نهاده‌ها، گرانی حامل‌های انرژی و هزینه نیروی کار از تعادل خارج شده و کاهش تولید اجتناب‌ناپذیر بوده است. مجموع ارزش تولیدات کشاورزی به ۳۸ میلیارد دلار می‌رسد که حدود ۸ تا ۱۰ درصد GDP کشور است. از طرف دیگر این بخش در سال ۱۴۰۴ نیز و در ادامه روند دهه گذشته با کاهش سرمایه‌گذاری، افت موجودی سرمایه و دسترسی محدود به منابع مالی مواجه بود. گزارش‌ها حاکی از سهم ۳.۶ درصدی بخش کشاورزی از سرمایه‌گذاری کل کشور دارد. آمارها همچنین نشان می‌دهد ۶۲ درصد از منابع بانک کشاورزی به هزینه‌های خدماتی، تکلیفی و غیرمولد اختصاص یافته و تسهیلات تولیدی (زراعت، باغداری، دامداری، شیلات) کاهش چشمگیر داشته‌اند. نگاهی به وضعیت واردات و صادرات بخش کشاورزی در سال ۱۴۰۴ نشان می‌دهد، تراز تجاری محصولات کشاورزی و صنایع غذایی در نه ماه اول سال ۱۴۰۴ منفی ۴٫۶ میلیارد دلار بوده است که نسبت به مدت مشابه سال گذشته حدود نهصد میلیون دلار افزایش یافته که نشان از بدتر تراز تجاری بخش کشاورزی و صنایع غذایی نسبت به سال گذشته دارد. افزایش ۱۶ درصدی کسری تراز تجاری در سال جاری نسبت به مدت مشابه سال گذشته ناشی از کاهش ۴ درصدی ارزش صادرات محصولات کشاورزی و صنایع غذایی در مقابل افزایش ۶ درصدی ارزش واردات محصولات در این بخش بوده است.

پیش بینی ۱۴۰۵

کاهش صادرات بخش کشاورزی

در صورت تداوم جنگی و بی‌ثباتی سیاسی و تنش در منطقه، نقش و اهمیت کشاورزی فراتر از قبل خواهد بود. در شرایط اختلال در زنجیره‌های تامین جهانی، مسیرهای حمل‌ونقل، مبادلات مالی و... بخش کشاورزی جایگاه مهمی پیدا خواهد کرد. هرچند وابستگی به واردات از جمله در تامین نهاده‌ها می‌تواند تولیدات کشاورزی و امنیت غذایی کشور را تحت تاثیر جدی قرار دهد. به گفته کارشناسان تجربه بسیاری از کشورها نشان داده است که وابستگی به واردات موادغذایی در زمان بحران می‌تواند به‌سرعت به یک نقطه ضعف جدی تبدیل شود و حتی امنیت سیاسی و اجتماعی را با چالش‌های جدی مواجه کند. این در حالی است که پیش از وضعیت جنگی نیز مجموعه‌ای از عوامل باعث شده بود زنگ خطر کاهش سهم بخش کشاورزی در اقتصاد به دلیل مجموع مشکلات ساختاری و اقلیمی و غلبه شرایطی که در مجموع فعالیت کشاورزی را به صرفه نمی‌کند، به صدا درآید. با توجه به حذف ارز ترجیحی، به نظر می‌رسد اصلی‌ترین چالش بخش کشاورزی در سال پیش رو، تامین مالی باشد. از همین رو ضروری است سازوکار تامین مالی مناسب برای حمایت از اقتصاد کشاورزی و حفظ سطح تولیدات و جبران هزینه کشاورزان، در اولویت سیاستگذار قرار بگیرد. از طرف دیگر پیش‌بینی‌ها نشان می‌دهد در صورتی که روند مربوط به پیمان‌سپاری ارزی در سال ۱۴۰۵ نیز از سوی دولت ادامه یابد، صادرات این بخش با کاهش روبه‌رو خواهد شد و تراز تجاری منفی‌تر می‌شود.



اعداد سال

۶۲

درصد

از منابع بانک کشاورزی صرف هزینه‌های غیرمولد شده است

۳٫۶

درصد

سهم بخش کشاورزی از سرمایه‌گذاری کل کشور

-۴٫۶

میلیارد دلار

تراز تجاری بخش کشاورزی در نه ماه اول سال ۱۴۰۴



فاطمه پاسبان

پژوهشگر بخش کشاورزی

بخش کشاورزی ایران در دهه‌های اخیر اگرچه توانسته جایگاه خود را در تأمین امنیت غذایی و ایجاد درآمد حفظ کند، اما برای رسیدن به سطحی پایدار از بهره‌وری، رشد اقتصادی و رقابت‌پذیری جهانی نیازمند اصلاحات ساختاری، سرمایه‌گذاری هوشمند و بهره‌گیری از فناوری‌های نوین است. چشم‌انداز توسعه این بخش باید بر مبنای پایداری منابع طبیعی، عدالت اقتصادی، و افزایش کارایی تولید شکل گیرد. رشد ارزش افزوده بخش کشاورزی به قیمت ثابت سال ۱۴۰۰ در تابستان سال ۱۴۰۴ رقم منفی ۳٫۴ درصد است که نسبت به مدت مشابه سال قبل که رقم ۳٫۱ درصد مثبت بوده، حاکی از رشد منفی بخش دارد. درصد تغییر ماهانه شاخص قیمت مصرف‌کننده خانوارهای کشور در دی‌ماه سال ۱۴۰۴ نسبت به مدت مشابه سال قبل با قیمت ثابت سال ۱۴۰۰ نشان می‌دهد که تورم خوراکیها ۹۰٫۷ درصد بوده که تورم شدید مواد غذایی را نشان می‌دهد. از طرف دیگر شاخص قیمت تولیدکننده نیز در تابستان ۱۴۰۴ نسبت به مدت مشابه با قیمت سال ۱۴۰۰ در حدود ۵۲٫۵ درصد بوده که حاکی از تورم در سطح عمده‌فروشی است. با توجه به شرایط اقتصادی (ریسک زیاد، نااطمینانی، فرار سرمایه از بخش واقعی اقتصاد، هزینه تامین مالی و سرمایه در گردش کسب و کارها، قدرت پایین خرید مردم و کاهش تقاضا، تورم افسارگسیخته، کاهش سرمایه اجتماعی و...) و سیاسی کشور (تحریم‌ها و تنش‌های سیاسی) و شرایط موجود بخش کشاورزی پیش‌بینی می‌شود نرخ رشد واقعی بخش کشاورزی منفی‌تر و افزایش قیمت تمام‌شده محصول و تورم غذایی بیشتر شود.

تراز تجاری محصولات کشاورزی در نه ماه اول ۱۴۰۳ و ۱۴۰۴

متغیر	۱۴۰۳	۱۴۰۴	نرخ تغییر
مقدار صادرات میلیون تن	۶٫۰۶	۵٫۵۳	-٪۹
مقدار واردات میلیون تن	۱۷٫۹	۲۰٫۳	٪۱۳
ارزش صادرات میلیارد دلار	۴٫۷	۴٫۴	-٪۶
ارزش واردات میلیارد دلار	۱۰٫۳۲	۱۰٫۹۴	٪۶
تراز تجاری میلیارد دلار	-۵٫۷	-۶٫۶	٪۱۶

برای سال ۱۴۰۵، در صورت کاهش ریسک‌های سیاسی و نظامی و بهبود فضای کلان، امکان تعدیل مثبت قیمت‌ها وجود دارد، اما تداوم سیاست‌های مالیاتی بازدارنده، ضعف بودجه عمرانی، کاهش اعتبارات حمایتی و نبود ابزارهای مالی نوین، احتمال استمرار رکود را تقویت می‌کند.

[آینده مسکن]

مسکن در رکود

خطر افزایش هزینه تولید مسکن و کاهش تقاضا

گزارش ۱۴۰۴

مسکن در مرز ایستایی

بازار مسکن در سال ۱۴۰۴ در وضعیتی میان رکود ساختاری و تحرک محدود معاملاتی به پایان رسید؛ وضعیتی که با کاهش محسوس حجم معاملات، افزایش تدریجی قیمت‌ها و تغییر ترکیب تقاضا همراه بود. داده‌های مبتنی بر آگهی‌ها نشان می‌دهد عرضه واحدهای فروش نسبت به سال قبل حدود ۴۹ درصد افت کرده، اما همزمان میانگین قیمت‌های درخواستی رشد حدود ۲.۴ درصدی و قیمت هر مترمربع افزایش نزدیک به ۹.۴ درصدی را تجربه کرده است. این واگرایی میان عرضه و قیمت، نشانه‌ای از فشار هزینه‌ای در بخش ساخت‌وساز و شکل‌گیری انتظارات تورمی است، نه رونق واقعی بازار. افزایش هزینه نهاده‌های ساختمانی، دستمزد نیروی کار و عوارض، قیمت تمام‌شده را بالا نگه داشته و در نتیجه، حتی در نبود تقاضای قوی، مانع اصلاح جدی قیمت‌ها شده است. بازار در چنین شرایطی به تعادل شکننده‌ای رسید.

رفتار تقاضا و جابه‌جایی سرمایه‌ها: بررسی داده‌ها نشان می‌دهد سهم واحدهای کوچک‌تر از ۷۵ متر در معاملات افزایش یافته و حدود ۵.۹ درصد رشد کرده است که بیانگر غلبه تقاضای مصرفی و جابه‌جایی‌های حداقلی خانوارهاست. در مقابل، تقاضای سرمایه‌ای درعمل از بازار خارج شده و بازدهی پایین‌تر مسکن نسبت به دارایی‌های موازی، جریان نقدینگی را به سمت گزینه‌های کوتاه‌مدت‌تر سوق داده است. شاخص قیمت به اجاره از ۱۵.۹۲ به ۱۵.۵۵ کاهش یافته که بهبود نسبی بازدهی اجاره را نشان می‌دهد، اما این سطح همچنان بالا و نشانه دشواری خرید برای خانوارهاست. کاهش قدرت خرید، ثبات وام‌ها و افت پس‌انداز واقعی باعث شده بخش بزرگی از تقاضای بالقوه به تعویق بیفتد و بازار در وضعیت انتظار باقی بماند.

چشم‌انداز اجاره و مسیر پیش‌رو: در بخش اجاره، میانگین رهن کل در پایان تابستان ۱۴۰۴ حدود ۴.۸ درصد افزایش یافته که نتیجه انتقال فشار خرید به بازار اجاره است. الگوی فصلی همچنان پابرجاست و آرامش نسبی تا اوایل خرداد، پیش از اوج جابه‌جایی‌ها، مشاهده می‌شود. با توجه به نبود داده‌های شفاف معاملاتی و تاخیر در انتشار آمار، ارزیابی دقیق روندها دشوارتر شده و این ابهام به قفل‌شدگی بازار دامن زده است.

پیش بینی ۱۴۰۵

ادامه رکود آرام

چشم‌انداز بازار مسکن در سال ۱۴۰۵ بر پایه نشانه‌های رفتاری و قیمتی موجود، شرایط صلح بی‌ثبات، ادامه وضعیتی کم‌تحرک با نوسان‌های کنترل‌شده را ترسیم می‌کند. ساختار بازار نشان می‌دهد ظرفیت جهش ناگهانی قیمت‌ها محدود است، اما فشارهای هزینه‌ای اجازه افت معنادار را نیز نمی‌دهد. بنابراین، رشد اسمی قیمت‌ها به احتمال در محدوده‌ای ملایم باقی می‌ماند و همچنان از تورم عمومی عقب‌تر حرکت می‌کند.

میان ثبات و فرسایش: از منظر عرضه، انتظار می‌رود محدودیت فایل‌های فروش تا نیمه نخست سال ادامه یابد، زیرا انگیزه ورود عرضه جدید همچنان ضعیف است. این موضوع می‌تواند به حفظ سطح قیمت‌ها کمک کند، بی‌آنکه به افزایش محسوس حجم معاملات منجر شود. تقاضا نیز عمدتاً ماهیت مصرفی خواهد داشت و تمرکز بر واحدهای کوچک‌متراژ تثبیت می‌شود؛ الگویی که بازتاب کاهش توان مالی خانوارها و احتیاط در تصمیم‌گیری‌های بلندمدت است.

اجاره در کانون تنش: در بازار اجاره، فشار تقاضا به احتمال، بیش از بخش خرید احساس می‌شود و رشد اجاره‌بها می‌تواند در سطحی بالاتر از سال قبل تثبیت شود. شاخص قیمت به اجاره در چنین شرایطی نوسان محدودی خواهد داشت و همچنان پیام دشواری دسترسی به مالکیت را مخابره می‌کند. در مجموع، سال ۱۴۰۵ برای بازار مسکن سال تداوم تعادل ناپایدار، نقدشوندگی پایین و وابستگی شدید به تحولات کلان اقتصادی و نظامی در منطقه خواهد بود.



اعداد سال

۱۲

درصد

رشد میانگین اجاره‌بها در کلان‌شهرها

۷

درصد

دامنه نوسان اسمی قیمت مسکن شهری

۸

درصد

افزایش سهم واحدهای زیر ۷۵ متر در معاملات

فرشید ایلاتی

کارشناس مسکن

سال ۱۴۰۴ برای بازار مسکن با تداوم رکود ساختاری به پایان می‌رسد. در این سال نه در بخش دولتی و نه در بخش خصوصی پروژه تازه‌ای با مقیاس معنادار تعریف نشد و تمرکز اصلی بر تکمیل پروژه‌هایی بود که در سال‌های قبل آغاز شده بودند. کاهش تعداد پروانه‌های ساختمانی، افت سرمایه‌گذاری بخش خصوصی و رشد نزدیک به ۶۰ درصدی هزینه‌های ساخت نسبت به سال قبل، در عمل ظرفیت عرضه جدید را محدود کرد. در سمت تقاضا نیز، ضعف قدرت خرید و پوشش محدود تسهیلات بانکی باعث شد معاملات عمدتاً به واحدهای کوچک‌متراژ محدود بماند و واحدهای بزرگ و گران‌قیمت در انتظار مشتری باقی بمانند. در ابتدای سال ۱۴۰۴ نشانه‌هایی از انتظار رونق دیده می‌شد، اما شوک‌های سیاسی و افزایش نااطمینانی، بخشی از سرمایه را دوباره از بازار مسکن خارج کرد. رشد قیمت مسکن نیز به‌مراتب کمتر از رشد دلار بود که بخش عمده آن ناشی از تورم انتظاری است.

برای سال ۱۴۰۵، در صورت کاهش ریسک‌های سیاسی و نظامی و بهبود فضای کلان، امکان تعدیل مثبت قیمت‌ها وجود دارد، اما تداوم سیاست‌های مالیاتی بازدارنده، ضعف بودجه عمرانی، کاهش اعتبارات حمایتی و نبود ابزارهای مالی نوین، احتمال استمرار رکود را تقویت می‌کند. عبور از این وضعیت، بیش از هر چیز نیازمند نهادسازی مالی، توسعه ابزارهای سرمایه‌گذاری و تقویت هم‌زمان سمت عرضه و تقاضای مصرفی است.

تصویر عددی بازار مسکن؛ عملکرد ۱۴۰۴ و برآورد ۱۴۰۵

شاخص کلیدی بازار مسکن	مقدار ۱۴۰۴	برآورد ۱۴۰۵	دامنه / جهت تغییر
تغییر عرضه فایل‌های فروش	۴۹٪ کاهش	۰ تا ۵٪ کاهش	منفی و محدود
رشد متوسط قیمت مسکن	۲.۴٪ کل / ۹.۴٪ مترمربع	۵-۸٪ اسمی	کمتر از تورم عمومی
رشد هزینه ساخت	حدود ۶۰٪	۳۰-۴۰٪	بالا و فشاری
رشد اجاره‌بها	حدود ۱۲٪	۱۵-۱۸٪	افزایشی مستمر

جنگ تحمیلی آمریکا و اسرائیل با ایران و محدودیت جریان کشتیرانی در تنگه هرمز موجب رشد حق بیمه حمل‌ونقل و احتیاط بیشتر در عرضه شده است. با وجود تداوم مازاد عرضه ساختاری و رشد محدود تقاضا طبق برآورد IEA، بازار از وضعیت باثبات خارج شده و به سوی نوسانات شدید حرکت کرده است.

[آینده نفت]

نفت طلا شد

بسته شدن تنگه هرمز معادلات بازار نفت را تغییر داد

گزارش ۱۴۰۴

در انتظار شوک

سال ۱۴۰۴ برای بازار نفت با نوسانات پی‌درپی و غلبه ریسک‌های بیرونی به پایان رسید و داده‌های قیمتی نشان می‌دهد میانگین قیمت نفت در نیمه دوم سال در سطوحی بالاتر از ابتدای سال تثبیت شد. در روزهای پایانی سال، نفت برنت در محدوده ۷۱ دلار و نفت خام آمریکا در کانال ۶۶ دلار معامله شد که نسبت به ماه‌های قبل افزایش معناداری را نشان می‌دهد. بررسی تغییرات هفتگی و ماهانه حاکی از آن است که بازار بیشتر از متغیرهای بنیادین، تحت تاثیر انتظارات و ناطمینانی‌های سیاسی حرکت کرده است. این رفتار قیمتی موجب شد دامنه نوسان کوتاه‌مدت افزایش یابد، اما روند کلی سال همچنان صعودی باقی بماند.

عوامل عرضه، تقاضا و ریسک‌های اثرگذار: در سمت عرضه، تداوم محدودیت تولید از سوی ائتلاف تولیدکنندگان و همزمان کاهش مقطعی ذخایر تجاری، فشـار افزایشی بر قیمت‌ها وارد کرد. در سمت تقاضا، بهبود تدریجی فعالیت‌های صنعتی و حمل‌ونقل در اقتصادهای بزرگ آسیایی نقش مهمی در حمایت از بازار داشت. همزمان، ریسک اختلال در مسیرهای حیاتی انتقال انرژی و تشدید ناطمینانی‌های ژئوپلیتیکی، موجب افزایش تقاضای احتیاطی و ورود سرمایه‌های کوتاه‌مدت به بازار شد. ترکیب این عوامل سبب شد حتی اخبار کاهشی در حوزه رشد اقتصادی نیز نتواند روند کلی قیمت‌ها را به‌طور پایدار معکوس کند.

پیامدها برای اقتصاد ایران و چشـم‌انداز آتی: افزایش قیمت نفـت در ۱۴۰۴ از منظر درآمدی فرصت‌هایی برای اقتصاد ایران ایجاد کرد، اما نوسـان بـالا و عدم قطعیت صادرات، این مزیت را شکننده ساخت. وابستگی بودجه به نفت موجب شد هر تغییر قیمتی اثر مستقیم بر تراز مالی و انتظارات تورمی داشته باشد. داده‌ها نشان می‌دهد در صورت تداوم قیمت‌های بالاتر از سطح مبنای بودجه، امکان کاهش فشار مالی وجود دارد، اما اتکای صرف به این متغیر ریسک‌پذیر است.

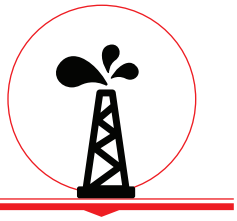
پیش بینی ۱۴۰۵

وابسته به سیاست و تقاضا

بازار جهانی نفت پس از تجربه نوسانات قابل‌توجه در سال ۱۴۰۴، وارد سال ۱۴۰۵ با سطح بالایی از عدم قطعیت سـاختاری می‌شود. روند صعودی ملایم قیمت‌ها در ۱۴۰۴ که عمدتاً تحت تاثیر ریسک‌های ژئوپلیتیکی، مدیریت عرضه و انتظارات تقاضا شکل گرفت، مبنای پیش‌بینی‌ها برای سال آینده قرار دارد. در ۱۴۰۵ انتظار می‌رود دامنه نوسان قیمت نفت همچنان تحت تاثیر تنش در تنگه هرمز باشد و قیمت حساس به اخبار سیاسی و داده‌های کلان اقتصادی باقی بماند.

در پیچ‌وخم متغیرهای کلیدی: در سمت عرضه، و با فرض کاهش و مدیریت تنش‌ها در تنگه هرمز، ظرفیت مازاد تولید جهانی همچنان نقش ضربه‌گیر را ایفا خواهد کرد و مانع از جهش‌های پایدار قیمتی (۱۰۰ دلار و بالاتر) می‌شود، هرچند هرگونه اختلال در مسیرهای انتقال یا تشدید تنش‌های منطقه‌ای می‌تواند نوسانات کوتاه‌مدت (سناریو نفت ۱۰۰ تا ۱۵۰ دلاری) ایجاد کند. در سمت تقاضا، رشد اقتصادی کشورهای آسیایی، به‌ویژه چین، همچنان عامل کلیدی خواهد بود، اما نشانه‌های ضعف در اقتصادهای توسعه‌یافته می‌تواند از شتاب تقاضا بکاهد.

در انتظار شوک نفتی: برای اقتصاد ایران، سال ۱۴۰۵ از منظر درآمدهای نفتی به‌شدت وابسته به تداوم قیمت‌ها در سطوح نزدیک یا بالاتر از مبنای بودجه است. با این حال، محدودیت‌های صادراتی و ریسک‌های سیاسی و نظامی آینده موجب می‌شود اثر مثبت قیمت‌ها به‌طور کامل محقق نشود. در مجموع، چشم‌انداز بازار نفت در ۱۴۰۵ ترکیبی از مداخلات محدود نظامی در هرمز، ثبات نسبی به دنبال توافقات سیاسی، نوسان مقطعی و وابستگی بالا به متغیرهای غیراقتصادی خواهد بود و عبور از آن مستلزم راهبردی فعال در دیپلماسی انرژی است.



اعداد سال

۹

میلیون بشکه

کاهش ذخایر نفت خام آمریکا در یک هفته

۸۰۰

هزار بشکه

صادرات روزانه نفت ونزوئلا در دی‌ماه

۸۱

هزار بشکه

کاهش تولید روزانه نفت ایران در دی‌ماه



احسان سلطانی

تحلیلگر بازارهای کامودیتی

بازار جهانی نفت در سـال ۱۴۰۴ با نوسانات قابل‌توجهی همراه بود. بر اساس داده‌های اداره اطلاعات انرژی آمریکا (EIA)، قیمت نفت برنت در دی‌ماه ۱۴۰۴ به میانگین ۶۳ دلار در هر بشکه رسید که ۱۱ دلار نسبت به مدت مشابه سال قبل کاهش داشت. این کاهش عمدتاً ناشی از رشد تولید نفت و افزایش موجودی‌های شـناور بود که اثر تنش‌های ژئوپلیتیکی را خنثی کرد. در سمت عرضه، اوپک‌پلاس در اردیبهشت‌ماه ۱۴۰۴ اجرای برنامه افزایش تدریجی تولید را آغاز کرد و ۲.۲ میلیون بشکه در روز از کاهش تولید داوطلبانه را طی شش ماه بازگرداند. این تصمیم، همراه با افزایش تولید از سوی آمریکا، برزیل و گویان، فشار نزولی بر قیمت‌ها ایجاد کرد. چشم‌انداز نفت در سال ۱۴۰۵ با افزایش ناطمینانی و ریسک‌های ژئوپلیتیکی همراه است. جنگ تحمیلی آمریکا و اسـرائیل با ایران و محدودیت جریان کشتیرانی در تنگه هرمز موجب رشد حق بیمه حمل‌ونقل و احتیاط بیشتر در عرضه شده اسـت. با وجود تداوم مازاد عرضه ساختاری و رشد محدود تقاضا طبق برآورد IEA، بازار از وضعیت باثبات خارج شده و به سوی نوسـانات شدید حرکت کرده است. هم‌زمان کاهش صادرات برخی تولیدکنندگان خلیج فارس و افت ذخایر تجاری جهانی، تصویر شـکننده‌ای از تعادل جدید بازار ایجاد کرده و نقش عوامل سیاسی را بر قیمت‌ها پررنگ‌تر ساخته است.

مهم‌ترین شاخص‌های بازار نفت ایران و جهان در ۱۴۰۴-۱۴۰۵

شاخص‌های کلیدی	داده‌های سال ۱۴۰۴	پیش‌بینی سال ۱۴۰۵	توضیحات
میانگین تولید نفت ایران	۳.۲۶۱ میلیون بشکه در روز	حدود ۳.۲ میلیون بشکه در روز	تولید ایران در ۱۴۰۴ به بالاترین سطح سال‌های اخیر رسید؛ اما برای ۱۴۰۵ به دلیل عدم‌قطعیت‌های سیاسی و تحریمی، اندکی کاهش پیش‌بینی می‌شود.
میانگین قیمت نفت برنت	۶۶ دلار به ازای هر بشکه	۹۰ تا ۱۰۰ دلار به ازای هر بشکه (برآورد EIA)	قیمت‌ها در ۱۴۰۴ تحت تاثیر ریسک‌های ژئوپلیتیکی و تنش‌های منطقه‌ای بالا ماند؛ اما برای ۱۴۰۵ سناریوی غالب، کاهش قیمت از سطوح کنونی (۹۰ دلار) است.
صادرات نفت خام ایران	حدود ۱.۶ میلیون بشکه در روز	وابسته به تحولات سیاسی؛ حدود ۱.۳ میلیون بشکه در روز (زمستان ۱۴۰۴)	صادرات نفت ایران به سیاست‌های آمریکا و تقاضای چین وابستگی بالایی دارد و در ماه‌های پایانی ۱۴۰۴ نشانه‌هایی از افت داشت.

بخش معدن در حالی با مشکلات ساختاری و سیاست‌های غلط دست و پنجه نرم می‌کرد که با شروع جنگ در ماه پایانی سال گذشته و ادامه‌دار شدن این فضا در سال جدید، عملاً با تهدیدهای جدی‌تری روبه‌روست.

[آینده معدن]

اقتصاد معدن در وضعیتی شکننده

بخش معدن در ۱۴۰۴ با چه چالش‌هایی روبه‌رو بود؟

گزارش ۱۴۰۴

معدن درگیرکمبود نقدینگی

بخش معدن در سالی ۱۴۰۴ زیر بار فشارهای مضاعف قرار داشت. بی‌ثباتی و نااطمینانی، فضای ملتهب سیاسی و سایه جنگ در سالی که گذشت، تولید و صادرات این بخش را با چالش جدی روبه‌رو کرد. بسیاری از مشکلات این بخش اما ریشه در حکمرانی غلط و سیاست‌گذاری‌های اشتباهی دارد که بدون توجه به ظرفیت معادن وضع می‌شود. نمونه این سیاست‌های غلط عوارض صادراتی و مبالغ سنگینی است که تحت عنوان حقوق دولتی اخذ می‌شد. به گفته فعالان این بخش، معدنکاران باید حدود ۱۰ درصد ارزش افزوده، حدود ۷ درصد حقوق دولتی و نزدیک به ۵ درصد مالیات عملکرد پرداخت کنند. مجموع این هزینه‌ها سهم بزرگی از فروش را می‌بلعد و صرفه اقتصادی استخراج را کاهش می‌دهد. معادن در حالی در سال گذشته زیر بار حقوق دولتی سنگین قرار داشتند که در بخش فروش و دریافت مطالبات نیز با موانع زیادی روبه‌رو بودند. کمبود سوخت و انرژی، کمبود مواد ناریه، ماشین‌آلات فرسوده، محدودیت‌های صادراتی و کمبود نقدینگی از دیگر مشکلات بخش معدن است که در کنار شرایط ناامنی و جنگ، تولید و رشد این بخش در سال گذشته را تهدید کرد. بررسی آمارهای این بخش از جمله پایش بخش حقیقی اقتصاد از سوی مرکز پژوهش‌های مجلس نشان می‌دهد در دی‌ماه سال ۱۴۰۴، شاخص تولید شرکت‌های معدنی بورسی نسبت به ماه مشابه سال قبل با کاهش ۱۰/۱ درصدی و نسبت به ماه قبل با کاهش ۱/۵ درصدی مواجه شده و همچنین، شاخص فروش شرکت‌های معدنی بورسی هم نسبت به ماه مشابه سال قبل با افزایش ۱۳/۱ درصدی و نسبت به ماه قبل با افزایش ۳/۷ درصدی مواجه شده است. بررسی رشد بخش «سایر معادن» به قیمت‌های ثابت سال ۱۴۰۰، نیز نشان می‌دهد رشد استخراج معادن از سال ۱۳۹۱ در حال کاهش است به نحوی که از بالای ۲۰ درصد در سال ۱۳۹۲ به حدود ۰٫۵ درصد در سال ۱۴۰۳ و ۲ درصد در فصل دوم سال ۱۴۰۴ رسیده است. از سال ۱۴۰۱ رشد این بخش در محدوده‌ای بین ۰٫۵ تا ۲٫۵ درصد در سال در نوسان بوده است.

پیش بینی ۱۴۰۵

تهدید جدی تولید و صادرات معدن

بخش معدن در حالی با مشکلات ساختاری و سیاست‌های غلط دست و پنجه نرم می‌کرد که با شروع جنگ در ماه پایانی سال گذشته و ادامه‌دار شدن این فضا در سال جدید، عملاً با تهدیدهای جدی‌تری روبه‌روست. این شرایط، چشم‌انداز تولید و حیات بسیاری از واحدها را با ابهام و اما و اگر همراه کرده است. در حال حاضر معدنکاری در ابتدای زنجیره با کمبود شدید مواد اولیه از جمله مواد ناریه روبه‌روست. موضوعی که به صورت مستقیم تداوم تولید را تهدید می‌کند. این وضعیت در حالی است که مسیرهای لجستیکی با اختلال روبه‌روست و جریان واردات مواد اولیه و ماشین‌آلات مورد نیاز این بخش مسدود است. توقف تولید در بخش معدن، صنایع پایین‌دستی وابسته به مواد اولیه معدنی را به طور جدی تهدید می‌کند و بر زنجیره صادرات مواد معدنی و محصولات فولادی، مس و سرب و روی اثر می‌گذارد. از طرف دیگر مسدود بودن زیرساخت‌های حمل و نقل صادراتی و لجستیک و وضعیت پرتنش تنگه هرمز، چشم‌انداز صادرات و ارزآوری را مبهم کرده است. به گفته فعالان این بخش مسیر بندر چابهار هم به‌طور کامل عملیاتی نشده و استفاده از حمل‌ونقل ریلی و مسیر چین هم پرهزینه است. این شرایط در حالی است که در روزهای پایانی فروردین ۱۴۰۵ مالیات علی‌الحساب صادرات مواد و محصولات معدنی، صنایع معدنی فلزی و غیر فلزی و محصولات نفتی ابلاغ شد. موضوعی که به گفته فعالان این بخش نمونه سیاست‌های اشتباه بدون در نظر گرفتن وضعیت فعلی این بخش است.



اعداد سال

۱۰٫۱
درصد
میزان کاهش شاخص تولید شرکت‌های معدنی بورسی نسبت به دی ماه ۱۴۰۳

۱۳٫۱
درصد
میزان افزایش شاخص فروش شرکت‌های معدنی بورسی نسبت به دی ماه ۱۴۰۳

۱۰
درصد
میزان ارزش افزوده پرداختی بخش معدن



حسن حسینقلی

رئیس اتحادیه تولیدکنندگان و صادرکنندگان سرب و روی ایران
و عضو هیئت نمایندگان اتاق بازرگانی ایران

با توجه به وضعیت جنگی و تحولات سیاسی و همچنین به دلیل سیاست‌های اشتباه داخلی معتقدم معدن در سال پیش رو وضعیت بسیار نامناسبی خواهد داشت. در وهله اول معدنکاری با کمبود شدید مواد ناریه روبه‌روست. وقتی مواد ناریه برای شروع فرایند معدنکاری در دسترس نباشد، تکلیف ادامه این فرایند مشخص است. بنابراین پیش‌بینی من این است که امسال با رکود شدید بخش معدن و تعطیلی‌های گسترده روبه‌رو خواهیم بود. طبیعی است که زمانی که مواد اولیه از معادن استخراج نشود، فعالیت‌ها و تولیدات در ادامه زنجیره نیز تحت‌الشعاع قرار می‌گیرد و زنجیره‌های بعدی مثل ذوب آلومینیوم، مس و آهن و... دچار مشکل می‌شود. در وهله دوم، قیمت برق ۵۲ درصد افزایش پیدا کرده است، گازوئیل به اندازه کافی در دسترس معدنکاران نیست. در وهله سوم سیاست‌های اشتباه داخلی معدنکاری در سال پیش رو را سخت‌تر می‌کند. طی روزهای گذشته وزیر امور اقتصاد و دارایی بخشنامه‌ای صادر کرده که براساس آن از صادرات معدن یک درصد مالیات علی‌الحساب گرفته شود. این سیاست پیش از این نیز وضع شده بود که با تلاش‌های بخش خصوصی متوقف شده بود. باید به این واقعیت توجه داشت که بسیاری از واحدهای اقتصادی سال اول است که صادرات انجام می‌دهند یا اساساً از مالیات معاف هستند. همچنین اگر واحدی با ضرر فعالیت می‌کند چگونه قرار است مالیات هم پرداخت کند. بنابراین این اقدام و چنین سیاست‌هایی در این شرایط جنگی غلط است چرا که در قانون هم دریافت مالیات منوط به عملکرد سال گذشته بنگاه شده است. عوارض بخش معدن هم به ۱۵ درصد رسیده است. قطعی اینترنت هم به مشکلات بخش معدن افزوده شده است. بنابراین به دلیل جمیع این موارد، حیات بسیاری از واحدهای معدنی با تهدید روبه‌روست و رشد بخش معدن محقق نخواهد شد، چراکه تولیدی وجود ندارد.

فعالان حوزه گردشگری با پررنگ شدن سایه جنگ در بهمن ماه خواستار اعلام رسمی «شرایط فورس‌ماژور» یا «وضعیت اضطراری گردشگری» شدند.

[آینده صنعت گردشگری]

گردشگری در بن‌بست

در حسرت گردشگر

گزارش ۱۴۰۴

بی‌رونقی

گردشـــگری یکی از حوزه‌هایی اســـت که در ســـال ۱۴۰۴ به طور مستقیم تحت تاثیر جنگ و بی‌ثباتی‌های سیاسی و اقتصادی قرار گرفت. صدور هشدار قرمز برخی کشورها برای سفر به ایران، حدود ۹۰درصد از فعالیت‌های بخش گردشگری را تحت تاثیر مستقیم قرار دارد و از آنجایی که صنعت گردشگری طیف گسترده‌ای از فعالیت‌ها از جمله هتل‌داری و حمل و نقل، رستوران‌داری و... را شـــامل می‌شود بسیاری از فعالیت‌های مرتبط وارد رکود شدند. در ماه‌های پایانی سالی که گذشت نیز، صدور و تشدید هشدارهای سفر از سوی برخی کشورها، تعلیق یا لغو سفر گردشگران خارجی و افزایش ریسک ادراک شده مقصد ایران در بازارهای بین‌المللی گردشگری، منجر به لغو گسترده تورهای ورودی و توقف قراردادهای پیشین دفاتر خدمات مسافرتی و گردشگری شد. به گفته فعالان این حوزه تحولات سیاســـی باعث شـــد دفاتر گردشگری کشور در معرض پرداخت خسارت‌های سنگین ناشی از کنسلی تورها، جریمه‌های قراردادی و دعاوی حقوقی بین‌المللی قرار گیرند؛ موضوعی که تضعیف جدی بخش خصوصی گردشگری و حتی خروج فعالان این حوزه از چرخه فعالیت و ورشکســـتگی شدید را به دنبال داشت. از همین رو فعالان این صنعت با پررنگ شدن سایه جنگ در بهمن ماه خواستار اعلام رسمی «شرایط فورس‌ماژور» یا «وضعیت اضطراری گردشگری» شدند. طبق اعلام سازمان جهانی گردشگری ورود گردشگران خارجی به ایران در سه ماهه نخست ۲۰۲۵ رشد ۱۴درصدی نسبت به مدت مشابه سال قبل از آن داشته است. رشدی که البته با وقوع جنگ اسرائیل با ایران و تحولات سیاسی داخلی پس از آن و همچنین شروع جنگ ۴۰ روز به شدت افت کرد. طبق آمارهای این سازمان گردشگری ایران طی سال ۲۰۲۴ شاهد رشد ۲۰ درصدی و در سال ۲۰۲۳ شاهد رشد ۴۳ درصدی بوده است. در سال ۲۰۲۴ بیش از ۷ میلیون گردشگر و در سال ۲۰۲۳ نیز ۵.۹ میلیون گردشگر به ایران سفر کردند.

پیش بینی ۱۴۰۵

تهدید جدی گردشگری

در سال پیش رو نیز در صورت ادامه جنگ و بی‌ثباتی سیاسی و نبود امنیت، گردشگری بیش از پیش مورد تهدید قرار می گیرد و موج گسترده از ورشکستگی سلسله فعالیت‌های مرتبط با این صنعت را به دنبال خواهد داشت. وضعیتی که پالس منفی به هرگونه سرمایه‌گذاری در این حوزه به سرمایه‌گذار بخش خصوصی می‌دهد. علاوه بر شرایط سیاسی، ضعف زیرساخت، محدودیت‌های خدماتی و ناهماهنگی‌ها تهدید جدی برای صنعت گردشگری است. در حالی است که این صنعت می‌تواند ارزآوری قابل توجهی داشته باشد، سهم فعلی کمتر از ظرفیت واقعی است. بر اساس گزارش عملکرد برنامه ششم توسعه سازمان برنامه‌وبودجه (۱۴۰۴) درآمدهای حاصل از گردشگری در ایران در سال ۱۴۰۲ (۲۰۲۳) معادل ۷ میلیارد دلار بوده است که این رقم به میزان قابل ملاحظه‌ای کمتر از کشـــورهای امارات متحده عربی (۵۲ میلیارد دلار) و ترکیه (۵۰ میلیارد دلار) در ســـال ۲۰۲۳ بوده است. این در حالی است که در اهداف برنامه ششم توسعه برای سال ۱۴۰۲ رقم ۲۱ میلیارد دلار درآمد پیش‌بینی شده بود که این رقم مبین تحقق ۲۳ درصدی هدف برنامه است. از همین رو حمایت از بخش خصوصی و تقویت زیرساخت‌ها برای بقای این صنعت در سال پیش رو ضروری است. صنعت گردشگری همچنین نیازمند تأمین مالی پایدار و سیاست‌گذاری واقع‌بینانه است. ارائه بسته‌های تشویقی برای تحریک گردشگری از ملزومات رونق این صنعت در همه کشورهاســـت مالیات نیز دغدغه اصلی فعالان گردشگری است از همین رو در نظر گرفتن تسهیلاتی از سوی سیاستگذار برای رفع این دغدغه و کمک به رونق این صنعت ضروری است.



اعداد سال

۲۰

درصد

میزان رشد گردشگران ورودی به ایران در ۲۰۲۴

۷

میلیون

گردشگر خارجی در سال ۲۰۲۴ به ایران آمدند

۵,۹

میلیون

گردشگر خارجی در سال ۲۰۲۳ به ایران آمدند

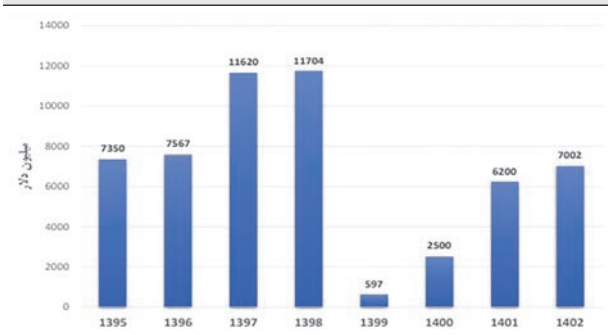


علی‌اکبر عبدالملکی

رئیس کمیسیون گردشگری اتاق بازرگانی مشترک ایران و ژاپن

چشم‌انداز گردشـــگری ایران در سال ۱۴۰۵ را می‌توان ترکیبی از «عدم‌قطعیت‌های جـــدی» و «فرصت‌های بالقوه» دانست. صنعت گردشگری ایران طی سال‌های اخیر تحت‌تأثیر عوامل بیرونی همچون محدودیت‌های بین‌المللی، نوسانات اقتصادی، ریسک‌های ادراکی مقصد و همچنین چالش‌های داخلی نظیر ضعف زیرساخت‌ها و ناپایداری سیاست گذاری قرار داشته است. بنابراین، مسیر پیش رو همچنان شـــکننده و حساس به تحولات سیاسی و اقتصادی خواهد بود. با این حال، گردشـــگری ایران از مزیت‌های کم‌نظیری برخوردار اســـت؛ تنوع فرهنگی و تاریخی، جاذبه‌های طبیعی چهار فصل، مزیت قیمتی در مقایسه با مقاصد رقیب منطقه‌ای و مهم‌تر از همه، عطش بازارهای خارجی برای تجربه مقاصد «جدید و کمتر دیده‌شـــده». در صورت بهبود روابط بین‌المللی و کاهـــش محدودیت‌ها، به‌ویژه در ســـناریوی توافق با آمریکا، می‌توان انتظار داشت که موج تازه‌ای از تقاضای گردشـــگران خارجی به سمت ایران شکل بگیرد. تحقق این فرصت‌ها اما نیازمند آمادگی داخلی است: تسهیل صدور ویزا، بهبود تصویر مقصد در رسانه‌های بین‌المللی، حرفه‌ای‌سازی خدمات، تقویت زیرساخت‌های اقامتی و حمل‌ونقـــل، و حمایت هدفمنـــد از بخش خصوصی. آینده گردشـــگری ایران اگرچه نامعلوم اســـت، اما با تصمیم‌های درست، می‌تواند به فرصتی راهبردی برای رشـــد اقتصادی و دیپلماسی عمومی کشور در سال‌های پیش رو تبدیل شود.

درآمدهای حاصل از گردشگران ورودی به ایران طی دوره ۱۴۰۲-۱۳۹۵



مهارت تاثیرگذاری در محیط کار

روش‌های عملی و کاربردی برای دیده‌شدن
و همراهی دیگران و رسیدن به نتیجه

استیو جی. مارتین

ترجمه امیرحسین زراندوز



آینده‌نگر

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

www.tccim.ir

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

شکست

نگاهی به تجربیات ناموفق کارآفرینی

داستان شکست لیمن برادرز

۱۵۸ سال صعود، یک سقوط تاریخی





امیرحسین زراندوز
مشاور کسب و کار

مقدمه

در ساعت یک و چهل و پنج دقیقه بامداد پانزدهم سپتامبر ۲۰۰۸، در دل شـبی سنگین و پراضطراب، هنگامی که چراغ‌های وال‌اسـتریت هنوز روشـن بود اما اعتماد در تاریکی فرورفته بود، مدیران ارشد و وکلای لیمن برادرز آخرین اسناد ورشکستگی را امضا کردند. در همان لحظه، نه‌تنها یک شرکت، بلکه یک قرن و نیم اعتبار، قدرت، غرور و تاریخ فروپاشید. لیمن برادرز که تا چند روز پیش یکی از ستون‌های بلامنازع نظام مالی آمریکا به شمار می‌رفت، ناگهان به نخستین دومینوی فروپاشی بزرگ‌ترین بحران مالی جهان پس از رکود بزرگ دهه ۱۹۳۰ تبدیل شـد. خبری که چند ساعت بعد به‌طور رسمی منتشر شد، همانند شـوکی الکتریکی بازارهای مالی جهان را درنوردید و این باور دیرینه را که برخی نهادها «بزرگ‌تر از آن هسـتند که شکست بخورند» برای همیشه در هم شکست.

صبح آن روز، کارکنانی که طبق روال همیشگی وارد ساختمان مرکزی لیمن در خیابان ۷۴۵ هفتم منهتن شدند، با صحنه‌ای مواجه شدند که تا پایان عمر فراموش نخواهند کرد. خبرنگاران، دوربین‌ها، چهره‌های مبهوت و نگهبانانی که جعبه‌های مقوایی برای جمع‌آوری وسـایل شخصی توزیع می‌کردند، تصویری آفریدند که به یکی از نمادهای ماندگار بحران ۲۰۰۸ بدل شـد. کارمندانی که تـا دیروز خود را بخشـی از نخبه‌ترین نهاد مالی جهان می‌دانستند، اکنون در سکوت و ناباوری، با جعبه‌هایی در دست، ساختمان را ترک کردند. این تصاویر نه‌تنها روایت‌گر سقوط یک شرکت، بلکه بازتاب فروپاشی یک اطمینان جمعی بود؛ اطمینانی که سال‌ها بر شانه‌های نظام مالی جهانی استوار شده بود.

سقوط لیمن برادرز تنها یک ورشکستگی بزرگ شرکتی نبود. این رویداد به‌مثابه جرقه‌ای عمل کرد که انبار باروت بحران‌های پنهان را منفجر ساخت. در روزهای پس از آن، شاخص داوجونز با سقوط ۴.۴ درصدی، بدترین افت خود از زمان حملات یازدهم سپتامبر را تجربه کرد و بازارهای سـهام در اروپا و آسـیا نیز به‌سرعت به این شوک واکنش نشان دادند. بانک‌ها به یکدیگر بی‌اعتماد شدند، بازارهای اعتباری منجمد گردید، صندوق‌های پول بازار که امن‌ترین پناه سرمایه‌گذاران تلقی می‌شدند دچار بحران شدند و نظام مالی جهانی برای لحظاتی در آستانه توقف کامل قرار گرفت. آنچه آغاز شده بود، دیگر با ابزارهای معمول قابل مهار نبود و دولت‌ها ناچار شدند با صرف تریلیون‌ها دلار از منابع عمومی، از فروپاشی کامل اقتصاد جهانی جلوگیری کنند.

پیامدهـای این بحران فراتر از تابلـوی بورس و ترازنامه بانک‌ها رفت و به زندگی روزمره میلیون‌ها انسان نفوذ کرد. موج بیکاری، سقوط بازار مسکن، نابودی پس‌اندازها و بی‌ثباتی اقتصادی، خانواده‌های بی‌شـماری را در سراسر جهان تحت تأثیر قرار داد. بازنشسـتگانی که عمر خود را صرف پس‌انداز کرده بودند، شاهد کاهش شدید سرمایه‌هایشان شدند و طبقه متوسط در بسیاری از کشورها ضربه‌ای را تجربه کرد که آثار آن تا سال‌ها باقی ماند. در چنین ابعادی، سقوط لیمن دیگر یک رویداد صرفـاً مالی نبود، بلکه به یک زلزله اجتماعی و سیاسی تبدیل شد.

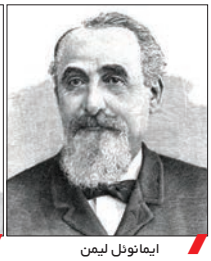
اهمیت این روایت زمانی دوچندان می‌شود که به ماهیت خود لیمن برادرز توجه کنیم. این شرکت نه یک بازیگر نوپا بود، نه نهادی حاشیه‌ای و نه شرکتی بی‌تجربه. لیمن برادرز یکی از قدیمی‌ترین و معتبرترین نام‌های وال‌استریت به شمار می‌رفت؛ نهادی که از میانه قرن نوزدهم فعالیت خود را آغاز کرده بود، دو جنگ جهانی، رکـود بزرگ، بحران‌های مالی متعدد و دگرگونی‌های عمیق اقتصادی را پشـت سر گذاشـته و همواره خود را با شرایط جدید تطبیق داده بود. این شرکت در مقاطع حساس تاریخ آمریکا نقش‌آفرینی کرده و نام آن با قدرت مالی، هوشمندی سرمایه‌گذاری و نفوذ اقتصادی پیوند خورده بود. همین سابقه طولانی و این اعتبار عمیق بود که سـقوط آن را تا این اندازه تکان‌دهنده و غیرقابل تصور می‌ساخت.

پرسـش بنیادین دقیقاً از همین‌جا آغاز می‌شود: چگونه ممکن است نهادی با چنین پیشـینه، منابع، سرمایه انسانی و نفوذ گسترده، در فاصله‌ای کوتاه به‌طور کامل فروبپاشد؟ پاسخ به این پرسـش را نمی‌توان در یک تصمیم نادرست، یک مدیر نالایق یا یک بحران بیرونی خلاصه کرد. سـقوط لیمن برادرز حاصل برهم‌کنش پیچیده‌ای از طمع انسـانی، غرور سازمانی، نادیده‌انگاشتن هشدارهای مکرر، ضعف رهبری، فرهنگ سازمانی ناسالم و ناکارآمدی سازوکارهای نظارتی بود. این روایت به دوره‌ای اشاره دارد که موفقیت‌های گذشته به توهم مصونیت انجامید و اعتمادبه‌نفس، جایگزین احتیاط و فروتنی شد.

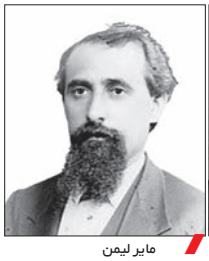
مطالعه این شکست تنها برای اقتصاددانان یا تاریخ‌پژوهان اهمیت ندارد، بلکه برای هر مدیر، کارآفرین و تصمیم‌گیرنده‌ای که در دنیای پرریسک امروز فعالیت می‌کند، ضرورتی اساسـی به شمار می‌رود. تاریخ بارها نشان داده است که الگوهای شکست تکرار می‌شوند، حتی اگر بازیگران و صحنه‌ها تغییر کنند. لیمن برادرز نمونه‌ای روشن از این واقعیت است که هیچ سـازمانی، صرف‌نظر از اندازه و سابقه، از خطر فروپاشی مصون نیست. فشار برای رشد شتاب‌زده، پیچیدگی فزاینده مدل‌های کسب‌وکار، استفاده گسترده از اهرم‌های مالی و سرعت بالای تحولات اطلاعاتی، امروز نیز همان دام‌هایی هستند که می‌توانند هر سازمانی را به ورطه سقوط سوق دهند.

این نوشـتار با چنین نگاهی شکل گرفته اسـت؛ نگاهی که از قضاوت‌های سطحی و ساده‌سازی افراطی پرهیز می‌کند و می‌کوشد با واکاوی عمیق مسیر صعود و سقوط لیمن برادرز، تصویری روشن از سازوکارهای پنهان شکست ارائه دهد. هدف، صرفاً بازگویی یک فاجعه تاریخی نیست، بلکه استخراج درس‌هایی است که می‌توانند در زمان حال نیز راهنمای تصمیم‌گیری باشند، به‌ویژه برای کسـب‌وکارهایی که در محیط‌های پرنوسان و غیرقابل پیش‌بینی فعالیت می‌کنند.

چنان‌کـه مارک تواین بیـان کرده اسـت، تاریخ تکرار نمی‌شـود، اما قافیه می‌سازد. داسـتان لیمن برادرز یکی از بلندترین و پرهزینه‌تریـن قافیه‌های تاریخ اقتصاد مدرن به شمار می‌رود. درک عمیق این داستان، نه یک انتخاب تجملی فکری، بلکه ضرورتی عملی برای هر فردی است که می‌خواهد در دنیای کسب‌وکار امروز، نه‌تنها رشد کند، بلکه دوام بیاورد.



ایمانوئل لیمن



مایر لیمن

قله موفقیت

از فروشـگاه کوچک پارچه‌فروشی تا یکی از قدرتمندترین نهادهای مالی جهان، مسـیر لیمن برادرز روایتی از تحول، سازگاری و جاه‌طلبی است. این شرکت در طول بیش از یک قرن و نیم، بارهـا خود را بازآفرینی کرد و هر بار که اقتصاد جهانی دگرگون می‌شـد، راهی برای نه‌تنها بقا، بلکه رشد و گسترش نفوذ یافت. داستان موفقیت لیمن برادرز از مهاجران هوشمند، رهبران بلندپرواز، نوآوری‌های پیشگامانه و توانایی چشـمگیر در درک نشـانه‌های زمان حکایت می‌کند، اما هم‌زمان به جاه‌طلبی‌ای اشاره دارد که به‌تدریج از یک مزیت راهبردی به عاملی آسیب‌زا تبدیل شد.

در سال ۱۸۵۰، سـه برادر آلمانی‌تبار به نام‌های هنری، ایمانوئـل و مایر لیمن، پس از مهاجـرت به ایالات متحده، فروشگاهی کوچک در آلاباما تأسیس کردند. آنان به‌سرعت دریافتند که در اقتصاد جنوب، منبع اصلی ثروت در تجارت پنبه نهفته اسـت و به همین دلیل به این حوزه وارد شدند.



در سال ۱۸۵۰، سه برادر آلمانی‌تبار به نام‌های هنری، ایمانوئل و مایر لیمن، پس از مهاجرت به ایالات متحده، فروشگاهی کوچک در آلاباما تأسیس کردند.

لیمن برادرز در اوایل دهه ۲۰۰۰ تصمیمی استراتژیک اتخاذ کرد که مسیر آینده آن را تعیین کرد، یعنی تمرکز شدید بر بازار اوراق بهادار مبتنی بر رهن مسکن، به‌ویژه وام‌های سابپرایم. این وام‌ها به متقاضیانی با سابقه اعتباری ضعیف و توان بازپرداخت محدود اعطا می‌شدند، اما بازدهی بسیار بالایی داشتند.

فروشگاه کوچک آنان به‌تدریج به شرکتی تجاری و معتبر تبدیل شد که نه‌تنها به خرید پنبه می‌پرداخت، بلکه از طریق اعطای وام به کشاورزان و ایجاد شبکه‌ای گسترده از روابط تجاری، جایگاهی تثبیت‌شده یافت. این تجربه در تجارت کالا و تأمین مالی، شالوده کسب‌وکار آینده لیمن برادرز را شکل داد.

پس از جنگ داخلی آمریکا که اقتصاد جنوب را به‌شدت تضعیف کرد، لیمن برادرز دفتر مرکزی خود را به نیویورک منتقل کرد و این جابه‌جایی به نقطه عطفی در تاریخ شرکت بدل شد. با این تغییر، لیمن دیگر صرفاً یک تاجر پنبه نبود و به عرصه بانکداری گام نهاد. شرکت به‌تدریج فعالیت خود را به پذیره‌نویسی اوراق بهادار گسترش داد و به یکی از بازیگران کلیدی در تأمین مالی شرکت‌های در حال رشد آمریکا تبدیل شد. در این دوره، لیمن برادرز نقشی مهم در تأمین مالی صنایع نوظهوری چون راه‌آهن، فولاد و نفت ایفا کرد.

در طول قرن بیستم، لیمن برادرز نه‌تنها از جنگ‌های جهانی، رکود بزرگ و بحران‌های متعدد عبور کرد، بلکه در بسیاری از این مقاطع، موقعیت خود را تقویت کرد. توانایی شرکت در سازگاری با شرایط متغیر و جذب استعدادهای برجسته، آن را از بسیاری از رقبا متمایز می‌ساخت. در دهه‌های ۱۹۵۰ و ۱۹۶۰، لیمن به یکی از پیشگامان بازارهای سرمایه بدل شد و در حوزه‌هایی مانند ادغام و تملک و مشاوره مالی، نقشی اثرگذار بر عهده گرفت.

دهه‌های ۱۹۸۰ و ۱۹۹۰ را می‌توان دوران اوج قدرت لیمن برادرز دانست. مقررات‌زدایی، جهانی‌سازی و گسترش بازارهای سرمایه، فضایی تازه پدید آوردند و لیمن با شتاب از این فرصت‌ها بهره گرفت. شرکت در حوزه‌هایی نظیر اوراق بهادار مبتنی بر رهن، معاملات ساختاریافته و مشتقات مالی به یکی از پیشروان بازار تبدیل شد، حضور بین‌المللی خود را با افتتاح دفاتر جدید در اروپا و آسیا گسترش داد و به‌طور مستمر رکوردهای تازه‌ای در سودآوری به ثبت رساند.

در آغاز قرن بیست‌ویکم، لیمن برادرز به یکی از قدرتمندترین نهادهای مالی جهان دست یافته بود. این شرکت در سال ۲۰۰۷، با دارایی‌هایی نزدیک به ۶۹۰ میلیارد دلار، چهارمین بانک سرمایه‌گذاری بزرگ ایالات متحده محسوب می‌شد و بیش از ۲۸ هزار کارمند در ده‌ها کشور در اختیار داشت. درآمدهای سالانه شرکت از مرز ۱۹ میلیارد دلار عبور کرده بود و لیمن برادرز در حوزه‌های گوناگونی، از جمله پذیره‌نویسی اوراق بهادار و به‌ویژه بازار اوراق مبتنی بر رهن مسکن، جایگاهی مسلط و تعیین‌کننده داشت.

اما شاید مهم‌ترین شاخص موفقیت، نفوذ و اعتباری بود که در طول دهه‌ها کسب شده بود. نام لیمن برادرز با قدرت، تخصص و اطمینان همراه بود و این شرکت در معاملات استراتژیک بزرگ نقشی تعیین‌کننده ایفا می‌کرد. کار کردن در لیمن هم‌چنان یک افتخار محسوب می‌شد و فرهنگ سازمانی آن بر تعالی، رقابت، نوآوری و پاداش‌های هنگفت تأکید داشت.

با این حال، در اوج موفقیت، بذرهای فروپاشی نیز کاشته شده بودند. رشد سریع لیمن برادرز در دهه ۲۰۰۰ همراه با تمرکز بر بازار پررسک اوراق مبتنی بر رهن مسکن، ترازنامه شرکت را پیچیده‌تر و آسیب‌پذیرتر می‌ساخت. میزان اهرم مالی شرکت به نسبت ۳۱ به ۱ رسیده بود، که به این معنا بود برای هر دلار سرمایه، ۳۱ دلار بدهی وجود داشت. این سطح از اهرم هرچند در دوران رونق، سودآوری چشمگیری ایجاد می‌کرد، اما به معنای آن بود که هر کاهش اندکی در ارزش دارایی‌ها می‌توانست سرمایه شرکت را به‌طور کامل محو کند.

بازار اوراق مبتنی بر رهن که لیمن به‌شدت در آن سرمایه‌گذاری کرده بود، بر مفروضات خوش‌بینانه بنا شده بود. فرض بر این بود که قیمت مسکن به‌طور مداوم افزایش یابد و بازار رهن همواره نقدشونده باقی بماند. بر اساس این مفروضات، بانک‌ها وام‌های رهنی را به افرادی اعطا می‌کردند که توانایی بازپرداخت نداشتند، آنها را به اوراق بهادار پیچیده تبدیل می‌کردند و به سرمایه‌گذاران عرضه می‌نمودند. لیمن نه‌تنها نقش محوری در ساختار این اوراق ایفا می‌کرد، بلکه حجم عظیمی از آنها را در ترازنامه خود نگهداری می‌کرد.

در سال‌های ۲۰۰۶ و ۲۰۰۷، نشانه‌های بحران آشکار شد و برخی تحلیلگران هشدار دادند که بازار مسکن به‌شدت داغ شده و یک حباب قیمتی در حال شکل‌گیری است. اما این هشدارها نادیده انگاشته شدند، زیرا سودآوری بسیار بالا بود و هیچ‌کس نمی‌خواست از موج رشد عقب بماند. مدیران ارشد اعتقاد داشتند که به اندازه کافی هوشمند و توانمند هستند تا هر بحرانی را مدیریت کنند و قواعد سنتی اقتصاد دیگر کاربرد ندارند.

این غرور و اطمینان افراطی، همراه با فشار برای حفظ رشد، فرهنگ پذیرش ریسک‌های مفرط را تقویت کرد و لیمن را به مسیری سوق داد که در کوتاه‌مدت سودآور، اما در درازمدت ویرانگر بود. در قله موفقیت، لیمن برادرز نه‌تنها قدرتمندترین، بلکه آسیب‌پذیرترین نسخه خود نیز بود و شرکتی که تا دیروز نماد ثبات محسوب می‌شد، اکنون بر لبه پرتگاهی ایستاده بود که کوچک‌ترین تکان می‌توانست آن را به ورطه سقوط بکشاند.

علل شکست

سقوط لیمن برادرز نه یک حادثه ناگهانی، بلکه حاصل انباشت تصمیمات نادرست، ساختارهای معیوب و انتخاب‌های استراتژیک پرمخاطره‌ای بود که در طول سال‌ها شکل گرفت و به‌تدریج بنیان‌های این نهاد قدرتمند را از درون تضعیف کرد. آنچه در ۱۵ سپتامبر ۲۰۰۸ رخ داد، صرفاً لحظه آشکار شدن بحرانی عمیق‌تر بود که ریشه‌های آن به سال‌ها پیش بازمی‌گشت.

۱ اعتیاد به بازار پرخطر رهن مسکن

لیمن برادرز در اوایل دهه ۲۰۰۰ تصمیمی استراتژیک اتخاذ کرد که مسیر آینده آن را تعیین کرد، یعنی تمرکز شدید بر بازار اوراق بهادار مبتنی بر رهن مسکن، به‌ویژه وام‌های سابپرایم. این وام‌ها به متقاضیانی با سابقه اعتباری ضعیف و توان بازپرداخت محدود اعطا می‌شدند، اما بازدهی بسیار بالایی داشتند. قیمت مسکن در ایالات متحده به‌طور مداوم افزایش می‌یافت و مدل‌های ریاضی پیچیده این تصور را ایجاد می‌کردند که ریسک این سرمایه‌گذاری‌ها قابل مدیریت است.

با این حال، واقعیت با این مفروضات فاصله داشت. استانداردهای وام‌دهی به‌شدت تضعیف شده بود و بانک‌ها به افرادی وام می‌دادند که حتی توانایی پرداخت اقساط اولیه را نداشتند. این وام‌ها سپس به اوراق بهادار پیچیده‌ای مانند MBS و CDO تبدیل می‌شدند و لیمن نه‌تنها نقشی محوری در طراحی و عرضه آنها داشت، بلکه حجم قابل توجهی از این اوراق را در ترازنامه خود نگه می‌داشت. با آغاز افت بازار مسکن در سال ۲۰۰۷ و افزایش گسترده نکول وام‌گیرندگان سابپرایم، ارزش این اوراق به‌سرعت سقوط کرد و ترازنامه لیمن با زیان‌های سنگین مواجه شد.



«اتاق شرکا»، برادران لیمن، ۱۹۵۷

۲ اهرم مالی افراطی

یکی از پرمخاطره‌ترین انتخاب‌های لیمن برادرز، استفاده افراطی از اهرم مالی بود. در اوج فعالیت، شرکت با نسبت اهرم ۳۱ به ۱ عمل می‌کرد، به این معنا که در برابر هر دلار سرمایه، ۳۱ دلار بدهی ایجاد شده بود. این سطح از اهرم حتی در میان بانک‌های سرمایه‌گذاری پرریسک نیز غیرمتعارف و نگران‌کننده به شمار می‌رفت.

چنین ساختاری بدان معنا بود که کوچک‌ترین کاهش در ارزش دارایی‌ها می‌توانست کل سرمایه شرکت را از میان

ببرد. کاهش تنها ۳ تا ۴ درصدی ارزش دارایی‌ها برای نابودی کامل سرمایه کافی بود. مسئله اساسی آن بود که این میزان اهرم با ریسک‌های موجود در پرتفوی شرکت تناسب نداشت. نهادی که بخش عمده دارایی‌های خود را در بازار پرنوسان رهن سابپرایم متمرکز کرده بود، نمی‌بایست چنین سطحی از بدهی را تحمل کند، اما فشار برای حفظ سودآوری و رقابت با سایر مؤسسات مالی مانع از تعدیل این وضعیت شد.

۳ رهبری استبدادی و فرهنگ سکوت

ریچارد فولد، مدیرعامل لیمن برادرز که به لقب «گوریلا» شناخته می‌شد، سبک رهبری اقتدارگرایانه‌ای داشت و تحمل نقد و مخالفت را از خود نشان نمی‌داد. این رویکرد، به‌تدریج فرهنگ ترس و سکوت را در سازمان نهادینه کرد. فولد عمیقاً معتقد بود که لیمن در هر شرایطی قادر به رشد است و هیچ مانعی نمی‌تواند مسیر موفقیت آن را متوقف کند. این اعتماد به نفس افراطی سبب شد حتی در مقاطع بحرانی، نشانه‌های هشدار نادیده گرفته شوند و تصمیمات اصلاحی به تعویق افتند.

هیئت‌مدیره نیز عملاً تحت نفوذ مدیرعامل قرار داشت و از استقلال لازم برای اعمال نظارت مؤثر برخوردار نبود. افرادی که به وضعیت شرکت انتقاد وارد می‌کردند، یا نادیده گرفته می‌شدند یا از سازمان کنار گذاشته می‌شدند. فرهنگ سازمانی بر رقابت شدید داخلی، پاداش‌های کلان برای دستاوردهای کوتاه‌مدت و پذیرش ریسک‌های بالا تأکید داشت، در حالی که ارزش‌هایی چون شفافیت، پاسخ‌گویی و مسئولیت‌پذیری بلندمدت به حاشیه رانده شده بود. نتیجه این فضا آن بود که تصویر واقعی از وضعیت شرکت به‌درستی به سطوح عالی تصمیم‌گیری منتقل نمی‌شد.

۴ مهندسی حسابداری: ترفند Repo 105

یکی از تکان‌دهنده‌ترین افشاگری‌ها پس از ورشکستگی لیمن برادرز، استفاده گسترده از ترفند حسابداری Repo 105 بود. در این روش، شرکت دارایی‌های خود را به‌طور موقت واگذار می‌کرد و متعهد می‌شد پس از چند روز آنها را بازخرید کند، اما در ثبت‌های حسابداری این معامله به‌عنوان فروش قطعی شناسایی می‌شد و دارایی‌ها به‌طور موقت از ترازنامه خارج می‌شدند.

در فصول پایانی، لیمن از این سازوکار برای حذف موقت دارایی‌هایی به ارزش حداکثر ۵۰ میلیارد دلار در پایان هر فصل استفاده می‌کرد. این اقدام به شرکت امکان می‌داد نسبت اهرم مالی پایین‌تری گزارش دهد و تصویری باثبات از وضعیت خود به بازار ارائه کند، در حالی که واقعیت به‌مراتب شکننده‌تر بود. چنین رفتاری نه‌تنها از منظر اخلاقی محل تردید جدی بود، بلکه بازتاب فرهنگی سازمانی محسوب می‌شد که در آن ظاهرسازی بر بازنمایی واقعیت اولویت داشت.

۵ شکست در مدیریت نقدینگی

لیمن برادرز به‌شدت به تأمین مالی کوتاه‌مدت از بازارهای پول وابسته بود و برای ادامه فعالیت روزانه خود ناگزیر به استقراض مستمر از سایر نهادهای مالی به شمار می‌رفت. این وابستگی ساختاری، شرکت را در برابر هرگونه تزلزل در اعتماد بازار به‌طور جدی آسیب‌پذیر می‌ساخت، زیرا با کاهش اعتماد، جریان تأمین مالی به‌سرعت متوقف می‌شد.

در تابستان ۲۰۰۸، با گسترش شایعات درباره مشکلات مالی لیمن، طرف‌های مقابل به‌تدریج معاملات خود را کاهش دادند و هم‌زمان مشتریان نیز به بستن حساب‌ها و برداشت وجوه اقدام کردند. این فرسایش اعتماد به‌سرعت به بحران نقدینگی انجامید و شرکت دریافت که دیگر قادر به تأمین نیازهای مالی روزانه خود نیست. مشکل اساسی آن بود که لیمن هیچ برنامه منسجمی برای مدیریت بحران نقدینگی نداشت و بر این فرض اتکا کرده بود که دسترسی به بازارهای پول همواره تضمین‌شده خواهد بود.

۶ تکیه بر ایده «بزرگ‌تر از آنکه شکست بخورد»

یکی از باورهای خطرناک حاکم بر مدیریت لیمن، اتکا به ایده «Too Big to Fail» بود؛ این تصور که نهادهای مالی بزرگ در صورت بروز بحران، به‌طور حتم از سوی دولت نجات داده خواهند شد. این ذهنیت به‌ویژه پس از مداخله دولت در نجات Bear Stearns در مارس ۲۰۰۸ تقویت شد و به افزایش اعتماد به نفس مدیران انجامید.

مدیریت لیمن تا واپسین لحظات امیدوار بود که دولت یا یک مؤسسه مالی بزرگ وارد عمل شود و شرکت را نجات دهد و به همین دلیل، اتخاذ تصمیمات دشوار اما ضروری را به تعویق انداخت. این امید به امکان چانه‌زنی و دستیابی به شرایط بهتر، در نهایت با تصمیم دولت برای عدم مداخله نقش بر آب شد و لیمن به حال خود رها گردید. اتکای بیش از حد به فرض نجات حتمی، نه‌تنها مانع اقدام به‌موقع شد، بلکه فرهنگ پذیرش ریسک‌های افراطی را نیز تقویت کرد.

۷ نادیده گرفتن هشدارها

در سال‌های منتهی به ورشکستگی، هشدارهای متعددی از سوی تحلیلگران مستقل، اقتصاددانان و حتی برخی کارکنان داخلی مطرح شد که از شکل‌گیری حبابی خطرناک در بازار مسکن حکایت داشت. شماری از این تحلیل‌ها به‌صراحت از احتمال بروز بحرانی فراگیر سخن می‌گفتند و نسبت به آسیب‌پذیری شدید شرکت‌های فعال در بازار رهن هشدار می‌دادند.

با این حال، این هشدارها جدی گرفته نشد. مدیریت ارشد منتقدان را بدبین می‌دانست و بر این باور بود که آنها شرایط بازار را به‌درستی درک نمی‌کنند. فرهنگ سازمانی نیز افرادی را که نگرانی‌های خود را آشکارا بیان می‌کردند با برچسب منفی‌نگری به حاشیه می‌راند و در نتیجه، بسیاری ترجیح می‌دادند سکوت اختیار کنند. این بی‌اعتنایی نظام‌مند به نشانه‌های هشدار، سازمان را از دسترسی به اطلاعات حیاتی محروم ساخت و در نهایت، مسیر حرکت شرکت را به سوی فروپاشی هموار کرد.

درس‌آموخته‌ها از شکست

سقوط لیمن برادرز فراتر از یک حادثه مالی، آزمایشگاهی زنده برای مطالعه آسیب‌پذیری‌های سیستمیک، بیماری‌های سازمانی و شکست‌های ساختاری است. آنچه در ۱۵ سپتامبر ۲۰۰۸ رخ داد، نه نتیجه یک تصمیم نادرست منفرد، بلکه محصول چندین لایه از ضعف‌های نهادینه‌شده‌ای بود که در طول سال‌ها انباشته شدند و در لحظه بحران به‌طور هم‌زمان فعال گشتند. درس‌های این فروپاشی امروز نیز برای سازمان‌ها، نهادهای تنظیم‌گر و رهبران در سراسر جهان کاربردی و حیاتی است.



گواهی سهام شرکت لیمن، ۱۹۲۹. بایگانی بورس اوراق بهادار نیویورک.

۱ پارادوکس رشد: وقتی موفقیت دشمن خود می‌شود

یکی از عمیق‌ترین درس‌های شکست لیمن، پارادوکس رشد است. این شرکت در دهه ۲۰۰۰ با سرعت چشمگیری رشد کرد، به سودآوری‌های بی‌سابقه دست یافت و رضایت سهامداران خود را جلب کرد. بااین‌حال، این رشد شتابان بر پایه اهرم‌سازی افراطی، تمرکز بر بازارهای پرخطر و فرهنگ «رشد به هر قیمتی» استوار بود. در واقع، همان عواملی که زمینه‌ساز صعود شرکت شدند، بذر فروپاشی آن را نیز کاشتند.

یکی از چالش‌های بنیادینی که لیمن با آن مواجه بود، تنش ذاتی میان سودآوری کوتاه‌مدت و پایداری بلندمدت بود. سهامداران برای افزایش سود فشار وارد می‌کردند، مدیران بر اساس عملکرد فصلی پاداش می‌گرفتند و بازار شرکت‌هایی را که ریسک بیشتری می‌پذیرفتند تشویق می‌کرد.

درس کلیدی این تجربه آن است که رشد پایدار با رشد سریع یکسان نیست. سازمان‌هایی که در پی گسترش بی‌حدوحصر هستند، غالباً زیرساخت‌های کنترلی، فرهنگ سالم مدیریت ریسک و حاشیه‌های ایمنی را فدای سودآوری کوتاه‌مدت می‌کنند. تجربه لیمن نشان می‌دهد که سازمان‌ها باید در اوج موفقیت، بیشترین سطح هوشیاری را حفظ کنند، زیرا دقیقاً در چنین مقاطعی است که آسیب‌پذیری‌های پنهان شکل می‌گیرند و فرهنگ «غیرقابل‌شکست بودن» جایگزین واقع‌گرایی می‌شود.

۲ شکاف بین پیچیدگی و درک: وقتی ابزارها از کنترل خارج می‌شوند

لیمن برادرز در میانه انقلاب مهندسی مالی فعالیت می‌کرد. ابزارهای پیچیده‌ای مانند اوراق بهادار مبتنی بر وام مسکن، تعهدات بدهی وثیقه‌دار، مبادلات نکول اعتباری و شیوه‌های پیشرفته حسابداری همچون توافق بازخرید ۱۰۵ طراحی شدند که هدف ظاهری آنها مدیریت ریسک بود، اما در عمل به پنهان‌سازی آن انجامید. مسئله اساسی آن بود که پیچیدگی این ابزارها از ظرفیت سازمان برای درک و کنترل آنها فراتر رفت.

این وضعیت را می‌توان «شکاف پیچیدگی-درک» نامید. زمانی که مدل‌های ریاضی و ساختارهای مالی به‌حدی پیچیده می‌شوند که حتی متخصصان درون‌سازمانی قادر به ارزیابی دقیق ریسک‌های واقعی نیستند، سازمان عملاً بر یک نقطه کور گسترده حرکت می‌کند. درس اصلی این تجربه آن است که نوآوری مالی و فناورانه باید با شفافیت و فهم‌پذیری همراه باشد. اگر مدیران ارشد و اعضای هیئت‌مدیره نتوانند به‌روشنی درک کنند که سازمان دقیقاً چه فعالیت‌هایی انجام می‌دهد، چنین نوآوری‌هایی نه ابزار پیشرفت، بلکه بمب ساعتی خواهد بود.

۳ اقتصاد سیاسی سکوت: چرا سیستم‌های هشدار خاموش می‌مانند؟

یکی از جنبه‌های کمتر مورد توجه اما بسیار حیاتی در فروپاشی لیمن، اقتصاد سیاسی درون‌سازمانی است. در این سازمان، کارکنانی که نسبت به وجود مشکلات آگاهی داشتند، جرئت بیان نگرانی‌های خود را نداشتند. تحلیلگران داخلی که نسبت به وضعیت شرکت هشدار می‌دادند، یا نادیده گرفته می‌شدند یا با پیامدهای شغلی مواجه بودند. هیئت‌مدیره نیز به دلیل وابستگی‌های شخصی و حرفه‌ای، از توانایی لازم برای اعمال نظارت مستقل برخوردار نبود.

درس عمیق‌تر این تجربه به ساختار قدرت و نظام انگیزشی سازمان بازمی‌گردد. هنگامی که نظام پاداش‌دهی صرفاً بر نتایج کوتاه‌مدت متمرکز است، زمانی که رهبران منتقدان را تهدید تلقی می‌کنند و هنگامی که بیان مشکلات با هزینه‌های شخصی بالا همراه می‌شود، نظام‌های هشدار زودهنگام عملاً کارکرد خود را از دست می‌دهند. ازاین‌رو، سازمان‌ها باید ساختارهای حاکمیتی‌ای ایجاد کنند که در آنها مکانیزم‌های گزارش‌دهی ناشناس و محافظت‌شده وجود داشته باشد، انگیزه‌ها بر عملکرد بلندمدت و پایداری متمرکز شود و هیئت‌مدیره از استقلال و اختیار واقعی برخوردار باشد.

۴ توهم کنترل: زمانی که مدل‌ها به‌جای واقعیت، دنیایی موازی می‌سازند

لیمن برادرز از مدل‌های پیچیده ارزیابی ریسک استفاده می‌کرد که هدف آنها پیش‌بینی و مهار خطرات بود. بااین‌حال، این مدل‌ها بر فرضیات تاریخی و سناریوهای محدود استوار بودند و توانایی پیش‌بینی یک بحران سیستمیک را نداشتند. مدیران تصمیم‌های خود را بر مبنای خروجی این مدل‌ها اتخاذ می‌کردند و در نتیجه به احساسی از امنیت کاذب دست می‌یافتند.

این وضعیت را می‌توان «توهم کنترل مبتنی بر مدل» نامید. هنگامی که سازمان‌ها بیش از اندازه به مدل‌های کمی تکیه می‌کنند و قضاوت کیفی، تجربه عملی و نشانه‌های غیرقابل اندازه‌گیری را نادیده می‌گیرند، در عمل دنیایی موازی می‌سازند که در آن همه‌چیز کنترل‌شده به نظر می‌رسد، اما فاصله‌ای معنادار با واقعیت دارد.

درس این تجربه آن است که مدل‌ها ابزار تصمیم‌سازی هستند، نه جایگزین قضاوت انسانی. سازمان‌ها باید به‌طور مستمر از خود بپرسند که در صورت نادرست بودن فرضیات مدل‌هایشان چه پیامدهایی ممکن است رخ دهد و هم‌زمان سیستم‌های هشدار کیفی و تجربه‌محور را در کنار تحلیل‌های کمی حفظ کنند.

۵ ریسک سیستمیک: هنگامی که سقوط یک شرکت، کل سیستم را متزلزل می‌کند

یکی از درس‌های کلان شکست لیمن، ماهیت به‌هم‌پیوسته نظام مالی جهانی است. لیمن تنها یک بانک سرمایه‌گذاری مستقل نبود، بلکه گره‌ای کلیدی در شبکه‌ای پیچیده از قراردادها و تعهدات مالی به‌شمار می‌رفت. با سقوط این نهاد، آثار آن به‌سرعت به بازارهای جهانی سرایت کرد و اعتماد عمومی به نظام مالی دچار فروپاشی شد.

این تجربه نشان می‌دهد که ریسک‌های خرد می‌توانند به بحران‌های کلان تبدیل شوند. نهادهای تنظیم‌گر و سیاست‌گذاران باید نه‌تنها به سلامت تک‌تک مؤسسات، بلکه به ریسک‌های سیستمیک و میزان به‌هم‌پیوستگی میان آنها توجه کنند. سازمان‌ها نیز باید درک کنند که در دنیای به‌هم‌پیوسته امروز، مسئولیت آنها صرفاً حفظ بقای خود نیست، بلکه پذیرش مسئولیت نسبت به اثرگذاری بر کل اکوسیستم مالی را نیز دربر می‌گیرد.

۶ تنش میان سودآوری و پایداری: یک معضل ساختاری

یکی از چالش‌های بنیادینی که لیمن با آن مواجه بود، تنش ذاتی میان سودآوری کوتاه‌مدت و پایداری بلندمدت بود. سهامداران برای افزایش سود فشار وارد می‌کردند، مدیران بر اساس عملکرد فصلی پاداش می‌گرفتند و بازار شرکت‌هایی را که ریسک بیشتری می‌پذیرفتند تشویق می‌کرد.

درس این تجربه آن است که ساختارهای انگیزشی نیازمند بازطراحی هستند. سازمان‌هایی که به دنبال تداوم و پایداری‌اند، باید نظام پاداش‌دهی را بر عملکرد چندساله متمرکز کنند، معیارهای ارزیابی را فراتر از سود خالص فصلی گسترش دهند و شاخص‌هایی مانند کیفیت حاکمیت، پایداری مالی و مدیریت ریسک را نیز در نظر بگیرند، و فرهنگی ایجاد کنند که در آن پرهیز آگاهانه از فرصت‌های پرخطر به همان اندازه پیگیری فرصت‌های سودآور ارزشمند تلقی شود.

۷ فروتنی سازمانی: توانایی پذیرش خطا و یادگیری

شاید عمیق‌ترین و اساسی‌ترین درس این فروپاشی، اهمیت فروتنی سازمانی باشد. لیمن در اوج قدرت خود به این باور رسید که شکست‌ناپذیر است، قواعد محدودکننده شامل حال دیگران می‌شود و همواره راه‌حلی برای عبور از مشکلات وجود خواهد داشت. این خودباوری افراطی، مسیر یادگیری، اصلاح و پذیرش محدودیت‌ها را مسدود کرد.

سازمان‌هایی که در بلندمدت موفق باقی می‌مانند، آنهایی هستند که به‌طور مداوم امکان خطای خود را به رسمیت می‌شناسند، بازخورد منفی را فرصتی برای یادگیری تلقی می‌کنند و به‌جای تمرکز صرف بر افزایش موفقیت، به‌طور جدی می‌اندیشند که چه عواملی می‌تواند بقای آنها را به خطر اندازد. چنین فروتنی‌ای نشانه ضعف نیست، بلکه بیانگر بلوغ و پختگی سازمانی است.



یکی از جنبه‌های کمتر مورد توجه اما بسیار حیاتی در فروپاشی لیمن، اقتصاد سیاسی درون‌سازمانی است. در این سازمان، کارکنانی که نسبت به وجود مشکلات آگاهی داشتند، جرئت بیان نگرانی‌های خود را نداشتند.

درس‌هایی برای کسب‌وکارهای ایرانی

اگرچه فروپاشی لیمن برادرز در بستر اقتصاد آزاد و بازارهای مالی پیشرفته آمریکا رخ داد، الگوهای شکست آن با واقعیت بسیاری از کسب‌وکارهای ایرانی هم‌پوشانی معناداری دارد. تفاوت در مقیاس، صنعت یا جغرافیا مانع از تعمیم‌پذیری این تجربه نمی‌شود، زیرا آنچه لیمن را نابود کرد، نه صرفاً ابزارهای مالی پیچیده، بلکه ترکیبی از خطاهای رهبری، ضعف حاکمیت شرکتی، خوش‌بینی افراطی و ناتوانی در مدیریت عدم‌قطعیت بود؛ مسائلی که در محیط کسب‌وکار ایران نیز به اشکال گوناگون حضور دارند.

۱ تاب‌آوری در برابر رشد بی‌رویه

کسب‌وکارهای ایرانی در محیطی فعالیت می‌کنند که ذاتاً بی‌ثبات، پرنوسان و وابسته به شوک‌های بیرونی است. نوسانات ارزی، تغییرات ناگهانی سیاست‌گذاری، محدودیت‌های تأمین مالی و عدم‌قطعیت‌های حقوقی، شرایطی ایجاد کرده‌اند که در آن بقا بیش از هر چیز به تاب‌آوری سازمانی وابسته است. تجربه لیمن نشان می‌دهد که اتکا به شرایط مساعد مقطعی ــ چه رونق بازار مسکن در آمریکا و چه دوره‌های وفور نقدینگی در ایران ــ می‌تواند خطرناک باشد. شرکت‌هایی که در دوره‌های رونق بدون تقویت زیرساخت‌های کنترلی و ذخایر نقدینگی رشد می‌کنند، در واقع شکنندگی خود را افزایش می‌دهند. درس کلیدی این تجربه آن است که در محیط ایران، پایداری بر سرعت رشد ارجحیت دارد و سازمان‌هایی که در زمان رونق به تقویت بنیادها می‌اندیشند، در زمان رکود عملکرد بهتری خواهند داشت.

۲ مدیریت نقدینگی و شناسایی اهرم پنهان

یکی از درس‌های محوری برای کسب‌وکارهای ایرانی، اهمیت مدیریت نقدینگی و شناسایی اهرم پنهان است. بسیاری از شرکت‌ها ممکن است ظاهراً سودآور باشند، اما در عمل به جریان‌های نقدی ناپایدار، بدهی‌های کوتاه‌مدت یا تعهدات ارزی وابسته‌اند. لیمن نیز تا لحظه سقوط از منظر حسابداری سالم به نظر می‌رسید، اما بحران نقدینگی آن را در چند روز فروپاشید. این تجربه نشان می‌دهد که سودآوری بدون نقدینگی، توهمی خطرناک است؛ به‌ویژه در اقتصادی مانند ایران که دسترسی به منابع اضطراری محدود و پرهزینه است. شرکت‌های ایرانی باید به‌طور مستمر نسبت بدهی به دارایی، سررسید تعهدات و توان تحمل شوک‌های ارزی را ارزیابی کنند و حاشیه‌های امنیتی را به‌طور جدی در نظر بگیرند.

۳ فرهنگ رهبری و توازن قدرت

از منظر رهبری و فرهنگ سازمانی، شباهت‌ها حتی پررنگ‌تر می‌شوند. تمرکز قدرت تصمیم‌گیری در دست یک فرد یا حلقه‌ای محدود، که در بسیاری از شرکت‌های ایرانی ــ به‌ویژه کسب‌وکارهای خانوادگی یا شبه‌دولتی ــ رایج است، می‌تواند به نادیده‌گرفتن هشدارها و حذف صداهای منتقد بینجامد. همان‌گونه که در لیمن رخ داد، زمانی که رهبر سازمان خود را بی‌بدیل می‌داند و مخالفت را نشانه ضعف تلقی می‌کند، سازمان به‌تدریج توان اصلاح مسیر را از دست می‌دهد. برای کسب‌وکارهای ایرانی، ایجاد حداقلی از توازن قدرت، مشورت‌پذیری و پذیرش نقد، نه یک تجمل مدیریتی، بلکه شرط بقاست. سازمان‌هایی که افراد بتوانند نگرانی‌های خود را بدون ترس از تبعات شغلی بیان کنند، شانس شناسایی و مدیریت به‌موقع بحران را به‌مراتب افزایش می‌دهند.

۴ نهادسازی در برابر مدیریت مبتنی بر روابط شخصی

درس مهم دیگر، ضرورت فاصله گرفتن از مدیریت مبتنی بر روابط شخصی و حرکت به‌سوی نهادسازی است. در بسیاری از شرکت‌های ایرانی، اعتبار فردی مدیران، روابط غیررسمی و توافق‌های شفاهی جایگزین سیستم‌های شفاف حسابداری، گزارش‌دهی و کنترل داخلی شده‌اند. این الگو شاید در شرایط عادی کارآمد به نظر برسد، اما در مواجهه با بحران‌ها به‌سرعت فرو می‌پاشد. تجربه لیمن نشان داد که حتی برندهای بزرگ نیز بدون شفافیت و حاکمیت شرکتی قوی در برابر شوک‌ها آسیب‌پذیرند؛ چه رسد به شرکت‌هایی که اساساً بر ساختارهای غیررسمی بنا شده‌اند. کسب‌وکارهای ایرانی نیاز دارند که حتی در مقیاس‌های کوچک‌تر، سیستم‌های گزارش‌دهی مستند، فرآیندهای تصمیم‌گیری شفاف و حسابرسی مستقل را جدی بگیرند تا بتوانند به سازمان‌هایی تبدیل شوند که فراتر از افراد، پایدار باقی بمانند.

۵ تفکر سناریومحور و پذیرش عدم‌قطعیت

در نهایت، شاید عمیق‌ترین درس برای کسب‌وکارهای ایرانی، ضرورت پذیرش عدم‌قطعیت و تفکر سناریومحور باشد. لیمن برادرز قربانی این باور شد که «این‌بار شرایط متفاوت است» و بحران‌های بزرگ تکرار نخواهند شد. در ایران، که عدم‌قطعیت ویژگی دائمی محیط کسب‌وکار است، نادیده گرفتن سناریوهای بدبینانه می‌تواند هزینه‌های جبران‌ناپذیری به‌همراه داشته باشد. سازمان‌هایی که خود را برای بدترین حالت آماده می‌کنند، حتی اگر آن حالت هرگز رخ ندهد، در وضعیت عادی نیز چابک‌تر، منضبط‌تر و پایدارتر خواهند بود. این امر مستلزم سناریوسازی مداوم برای شوک‌های ارزی، تحریم‌ها، اختلال در زنجیره تأمین و تغییرات ناگهانی قوانین، و نیز تدوین برنامه‌های اضطراری مشخص برای هر یک از این سناریوهاست.

تجربه لیمن برادرز به کسب‌وکارهای ایرانی یادآوری می‌کند که شکست‌های بزرگ معمولاً ناگهانی نیستند، بلکه حاصل انباشت تصمیم‌های کوچک، خوش‌بینی‌های بی‌پایه و ضعف‌های ساختاری‌اند. تفاوت میان سازمان‌هایی که سقوط می‌کنند و آنهایی که دوام می‌آورند، نه در هوش مدیران، بلکه در میزان فروتنی، شفافیت و آمادگی آنها برای مواجهه با واقعیت‌های ناخوشایند نهفته است.

نتیجه‌گیری

سقوط لیمن برادرز در پانزدهم سپتامبر ۲۰۰۸ نه یک حادثه تصادفی، بلکه پیامد منطقی انباشت تصمیم‌های نادرست، ساختارهای معیوب و فرهنگی سازمانی بود که خود را فراتر از قواعد بازار می‌دانست. آنچه این بانک ۱۵۸ ساله را به ورطه نابودی کشاند، نه صرفاً ابزارهای مالی پیچیده، بلکه ترکیبی از خوش‌بینی افراطی، رهبری اقتدارگرا، بی‌اعتنایی به هشدارهای داخلی و توهم «بزرگ‌تر از آن چیزی که شکست بخورد» بود.

این تجربه، درس‌هایی بنیادین و ماندگار برای تمامی سازمان‌ها به همراه دارد: رشد بدون تاب‌آوری، مترادف با شکنندگی است؛ اهرم‌سازی بالا بدون پشتوانه نقدینگی، نوعی خودویرانگری اقتصادی محسوب می‌شود؛ تمرکز قدرت بدون سازوکارهای نظارتی، به فاجعه‌ای ساختاری می‌انجامد؛ و اتکای صرف به اعتبار برند بدون شفافیت، توهمی است که در نخستین شوک فرو می‌پاشد. تجربه لیمن برادرز به‌روشنی نشان داد که هیچ نهادی، فارغ از اندازه، قدمت یا اعتبار تاریخی، در برابر پیامدهای غرور، بی‌احتیاطی و نادیده گرفتن واقعیت‌ها مصون نیست.

برای کسب‌وکارهای ایرانی که در محیطی پرنوسان، غیرقابل پیش‌بینی و آکنده از ریسک‌های سیاسی و اقتصادی فعالیت می‌کنند، این تجربه حامل پیامی حیاتی است: بقا و تداوم نه صرفاً حاصل هوش، جسارت یا بلندپروازی، بلکه نتیجه فروتنی سازمانی، آمادگی برای شنیدن صداهای منتقد، نهادینه‌سازی شفافیت و شجاعت مواجهه با واقعیت‌های ناخوشایند است. در چنین بستری، سازمان‌هایی پایدار خواهند ماند که پیش از اجبار بازار، خود به اصلاح مسیر تن دهند.



سقوط لیمن برادرز در پانزدهم سپتامبر ۲۰۰۸ نه یک حادثه تصادفی، بلکه پیامد منطقی انباشت تصمیم‌های نادرست، ساختارهای معیوب و فرهنگی سازمانی بود که خود را فراتر از قواعد بازار می‌دانست.



بازگشت از جهنم

مگی؛ داستانی از سقوط ۸۰ درصدی تا بازگشتی که محال به نظر می‌رسید

فاطمه صدقی
خبرنگار بخش تجربه

هیچ برندی دوست ندارد شاهد جمع‌آوری محصولاتش از قفسه‌ها باشد و هیچ شرکتی آرزو نمی‌کند که نام تجاری‌اش به تیتر اول اخبار منفی تبدیل شود. اما گاهی طوفان‌هایی وزیدن می‌گیرند که هیچ تدبیر بازاریابی پیشگیرانه‌ای حریفشان نیست. در سال ۲۰۱۵، برند «مگی» با بدترین کابوس ممکن برای یک تولیدکننده مواد غذایی روبه‌رو شد. این محصول که سی سال تمام جایگاهی ویژه در قلب و سفره‌های مردم هند داشت، ناگهان با ممنوعیت سراسری مواجه گشت. دولت هند اعلام کرد نمونه‌های این نودل حاوی مقادیر غیرمجاز سرب است و سلامت عمومی را تهدید می‌کند. در پی این خبر، سهم بازار مگی در کمتر از یک ماه از ۸۰ درصد به صفر سقوط کرد. شرکت نستله هند ناچار شد ۳۸ هزار تن از محصولاتش را از قفسه‌ها جمع‌آوری کرده و به آتش بکشد؛ عملیاتی که ضرر مستقیم آن به ۷۷ میلیون دلار می‌رسید. در آن روزهای تیره، بسیاری از کارشناسان با قاطعیت اعلام کردند که دوران مگی به پایان رسیده و این برند هرگز نمی‌تواند اعتماد از دست رفته را بازیابد. اما ۱۸ ماه بعد، ورق برگشت و یکی از خیره‌کننده‌ترین بازگشت‌های تاریخ بازاریابی رقم خورد. مگی نه تنها به بازار بازگشت، بلکه این بار با صلابتی دوچندان جایگاه خود را پس گرفت!

فرشته نجات مادران

برای درک این بازگشت شگفت‌انگیز، ابتدا باید دریابیم که مگی در نگاه مردم چه جایگاهی داشت. زمانی که این محصول وارد بازار هند شد، مفهوم غذای آماده هنوز برای بسیاری از خانواده‌ها تازگی داشت. مادران شاغل هر روز میان مسئولیت‌های خانه و محل کار در رفت‌وآمد بودند و اغلب احساس می‌کردند زمان کافی برای رسیدگی به هر دو نقش ندارند. در چنین فضایی، مگی با وعده نودلی که تنها در «دو دقیقه» آماده می‌شد، قواعد بازی را تغییر داد. مگی نکته‌ای کلیدی را دریافت که بسیاری از برندها از درک آن عاجز مانده بودند: زنان تمایلی ندارند کسی به آن‌ها امر و نهی کند، بلکه می‌خواهند در انتخاب‌های خود احساس هوشمندی و مدرن بودن داشته باشند. برخلاف رویکرد سنتی دهه‌های ۱۹۲۰ و ۱۹۳۰ که اکثر برندهای غذایی، زنان خانه‌دار را تنها در قامت خدمت‌گزارانی برای جلب رضایت خانواده نشان می‌دادند، مگی مسیر متفاوتی برگزید. تبلیغات این برند، زنان را افرادی هوشمند معرفی می‌کرد که در مدیریت زمان تخصص دارند و در عین

حال، بهترین‌ها را برای خانواده فراهم می‌کنند. یکی از معروف‌ترین کمپین‌های مگی در آن دوران، زنی را نشان می‌داد که صبح خود را صرف مطالعه یا ورزش می‌کند، اما در زمان ناهار همچنان غذایی خوشمزه و مغذی روی میز می‌گذارد. عنوان تبلیغ می‌گفت: «زن مدرن می‌داند که زمان باارزش‌تر از همیشه است.» این پیام در آن دوران انقلابی بود؛ چرا که به زنان می‌گفت شما حق دارید برای خودتان وقت بگذارید و این به معنای ضعف در نقش مادری یا همسری نیست. مگی در واقع به زنان اجازه می‌داد از احساس گناه رها شوند؛ همان احساس گناهی که فرهنگ اجتماعی به آن‌ها تحمیل کرده بود مبنی بر اینکه اگر از محصولات آماده استفاده کنند، زن خانه‌دار خوبی نیستند! مگی با این استراتژی، خود را به عنوان یک متحد و ابزار رهایی‌بخش معرفی کرد. همین پیوند عاطفی و حمایت از هویت زن مدرن باعث شد مگی در تار و پود زندگی روزمره خانواده‌ها نفوذ کند و فراتر از یک نام تجاری، به بخشی از فرهنگ زندگی تبدیل شود.

میراث ۳۰ ساله مگی دود شد و هوا رفت!

اما در ژوئن ۲۰۱۵، تمام آن میراث و اعتبار در عرض چند روز دگرگون شد و جای خود را به بحرانی بی‌سابقه داد. داستان از جایی شروع شد که یک بازرس غذا در ایالت اوتارپرادش متوجه شد بسته‌های مگی مدعی عدم استفاده از ام‌اس‌جی هستند. او برای راستی‌آزمایی این ادعا، نمونه‌هایی را روانه آزمایشگاه کرد که نتایج نهایی آن یک سال بعد منتشر شد و جامعه را در بهت فرو برد. بر اساس این گزارش، مگی حاوی ۱۷.۲ قسمت در میلیون سرب بود؛ رقمی که هفت برابر بیشتر از حد مجاز ۲.۵ قسمت در میلیون برآورد می‌شد. انتشار این خبر در رسانه‌ها همچون جرقه‌ای در انبار باروت عمل کرد و در کمترین زمان، هشتگ ممنوعیت مگی در شبکه‌های اجتماعی فراگیر شد. با بالا گرفتن موج اعتراضات، دهلی به عنوان اولین شهر حکم به ممنوعیت مگی داد و بلافاصله ایالت‌های گجرات و تامیل نادو نیز به این جریان پیوستند تا اینکه یکی پس از دیگری تمام ایالت‌های هند با این تصمیم همراه شدند. سرانجام در پنجم ژوئن ۲۰۱۵، سازمان ایمنی غذا و داروی هند با صدور دستوری قاطع، خواستار جمع‌آوری تمام محصولات مگی از سطح کشور شد و این نودل محبوب را کالایی ناامن و خطرناک برای سلامت انسان اعلام کرد.

تیر خلاص به اعتماد مشتری

در این شرایط بحرانی، نستله هند در ابتدا واکنش اشتباهی نشان داد و به جای جدی گرفتن نگرانی‌های عمیق مردم، به دفاع قانونی و مباحث فنی پناه برد. بیانیه‌های کمپانی لحنی سرد و اداری داشتند و همین رویکرد باعث شد مخاطب احساس کند که شرکت، دلواپسی‌های واقعی مادران را نادیده می‌گیرد. این نخستین اشتباه بزرگ استراتژیک آن‌ها بود؛ چرا که در یک بحران اعتماد، احساسات با سرعتی بسیار بیشتر از واقعیت‌های علمی حرکت می‌کنند. نستله اگرچه بر داده‌های علمی تکیه داشت، اما کنترل روایت را از دست داده بود و مردم حس می‌کردند که سی سال تمام فریب خورده‌اند. در آن مقطع، کارشناسان صنعت با قاطعیت از پایان دوران مگی سخن می‌گفتند و بازگشت آن را محال می‌دانستند. اما آن‌ها یک فاکتور حیاتی را نادیده گرفته بودند: سرمایه احساسی عظیمی که مگی در طول سه دهه اندوخته بود. برای میلیون‌ها مصرف‌کننده، مگی فراتر از یک نودل ساده، بخشی از هویت فردی‌شان بود؛ محصولی که بوی روزهای پرشور خوابگاه را می‌داد، یادآور شب‌های دیروقتِ تنهایی بود و طعم دستان پرمهر مادر را داشت. همین پیوند عاطفی عمیق، تنها ریسمانی بود که نستله می‌توانست برای رهایی از سقوط به آن چنگ بزند و داستان را از یک فاجعه آماری به یک بازگشت انسانی تغییر دهد.

ما هم دلمان برایت تنگ شده!

با همین نگاه، سوریش نارایانان مدیرعامل جدید نستله هند که در اوج بحران منصوب شد، استراتژی شرکت را کاملاً تغییر داد. او دریافت که برای بازگشت مگی، باید دو مسیر هم‌زمان را پیش برد؛ اثبات قطعی ایمنی محصول و احیای پیوند احساسی با مردم. در گام اول، بیش از ۳۵۰۰ نمونه مگی در معتبرترین آزمایشگاه‌های جهان از سنگاپور تا انگلیس بررسی شد تا سرانجام دادگاه عالی هند با تکیه بر نتایج درخشان این تست‌ها، در اوت ۲۰۱۵ حکم به لغو ممنوعیت داد. اما نارایانان می‌دانست که تایید قانونی به تنهایی کافی نیست و باید دوباره قلب‌های مردم را فتح کند. بر همین اساس، کمپینی راه‌اندازی شد که از نظر روان‌شناختی یک شاهکار به حساب می‌آمد، چون بر پایه اصل نوستالژی و حس فقدان بنا شد. مگی شروع به ساخت ویدیوهای کوتاهی کرد که در آن‌ها مردم عادی از جای خالی این محصول در زندگی‌شان می‌گفتند. مثلاً دانشجویی که دیروقت به خانه برمی‌گشت و نگران گرسنگی‌اش بود و دوستش با جمله «آشپزی نیمه‌شب برگشته»، نوید حضور دوباره مگی را به او می‌داد. یا مادری که تعریف می‌کرد چطور پسرش شب‌ها دزدکی برای خودش مگی درست می‌کرد و او با لبخند این اجازه را می‌داد، چون خیالش راحت بود که فرزندش گرسنه نمی‌ماند. با عبور مگی از تست‌های سخت‌گیرانه ایمنی، حالا آن مادر هم حس می‌کرد که گویی خودش یک آزمون بزرگ را پشت سر گذاشته و اعتمادش بی‌پاسخ نمانده است. نکته نبوغ‌آمیز این ویدیوها در این بود که هیچ‌گاه مستقیماً نام مگی را نمی‌بردند. تنها در لحظات پایانی، لوگوی مگی ظاهر می‌شد و پیام کوتاه «ما هم دلمان برایت تنگ شده» روی صفحه نقش می‌بست. این استراتژی به مردم اجازه می‌داد تا خودشان روایت‌گر احساساتشان باشند. مگی با لحنی فروتنانه به دنبال عذرخواهی‌های کلیشه‌ای نرفت، بلکه با یک همدلی عمیق اعلام کرد که دلتنگی مخاطب را درک می‌کند و در این حس با آن‌ها شریک است. همین رویکرد انسانی باعث شد تا دیوار بی‌اعتمادی فرو بریزد و راه برای بازگشتی حماسی هموار شود.



مگی؛ قوی‌تر از گذشته

نتایج استراتژی شرکت نستله فراتر از تصور بود؛ سهم بازار مگی که در ژوئن ۲۰۱۶ به ۵۵ درصد رسیده بود، تا پایان همان سال از مرز ۶۰ درصد گذشت. هم‌زمان، درآمد نستله هند در سال ۲۰۱۶ با افزایشی ۱۳ درصدی نسبت به سال پیش از آن، به ۱.۴ میلیارد دلار رسید. مگی با این جهش خیره‌کننده ثابت کرد که نه‌تنها به بازار بازگشته، بلکه قدرتمندتر از گذشته جایگاه خود را تثبیت کرده است. این بازگشت شگفت‌انگیز آموخت که در یک بحران اعتماد، شفافیت و صداقت بسیار کارآمدتر از دفاع قانونی و بیانیه‌های خشک است. از آنجا که احساسات همیشه با سرعتی بیشتر از واقعیت‌ها حرکت می‌کنند، برندهای هوشمند می‌دانند که باید ابتدا قلب‌ها را فتح کنند تا پس از آن بتوانند بر ذهن‌ها و منطق مشتریان اثر بگذارند. مگی به جهان نشان داد که سرمایه احساسی، بیمه عمر یک برند در روزهای طوفانی است. امروزه مگی همچنان بر بازار بزرگ هند حکمرانی می‌کند و داستان بازگشت قهرمانانه‌اش در دانشگاه‌های برتر بیزینس به عنوان یک مطالعه موردی تدریس می‌شود.

چطور می‌توان برندی را که همه فکر می‌کنند فقط مخصوص پسرهای ثروتمند قایق‌سوار است، به چیزی تبدیل کرد که نسل جدید برایش سرودست بشکند؟ برند «اسپری» در سال ۲۰۱۵ با همین چالش بزرگ روبرو بود. آن‌ها ۸۰ سال تمام کفش‌های مخصوص قایق‌رانی ساخته بودند و همه دنیا این برند را می‌شناختند؛ اما دقیقاً همین شهرت داشت به یک نفرین تبدیل می‌شد.

قمار روی ۸۰ مسافر

چطورکفش پدربزرگ‌ها به ترند محبوب نسل زد تبدیل شد؟

چطور می‌توان برندی را که همه فکر می‌کنند فقط مخصوص پسرهای ثروتمند قایق‌سوار است، به چیزی تبدیل کرد که نسل جدید برایش سرودست بشکند؟ برند «اسپری» در سال ۲۰۱۵ با همین چالش بزرگ روبرو بود. آن‌ها ۸۰ سال تمام کفش‌های مخصوص قایق‌رانی ساخته بودند و همه دنیا این برند را می‌شناختند؛ اما دقیقاً همین شهرت داشت به یک نفرین تبدیل می‌شد. جوان‌ها فکر می‌کردند اسپری برای پدربزرگ‌هایشان است؛ برای کسانی که عضو باشگاه‌های تفریحی گران‌قیمت هستند و آخر هفته‌ها با لباس‌های راه‌راه و کلاه‌های مخصوص، روی عرشه قایق‌های شخصی‌شان وقت می‌گذرانند. این تصویر «بچه پولدار قایق‌سوار» داشت برند را در بازار از بین می‌برد. ریک بلاکشا، رئیس وقت اسپری، به‌خوبی می‌دانست که باید دست به اقدامی اساسی بزند؛ کاری که تا آن زمان هیچ برند کفشی جرئت انجام دادنش را پیدا نکرده بود. او می‌خواست اسپری را از روی عرشه‌های تفریحی پایین بکشد و به دل خیابان‌ها ببرد، اما بدون اینکه ریشه‌های ۸۰ساله‌اش را فراموش کند.

نقشه‌ای دیوانه‌وار

درست در همین نقطه بود که «پروژه ادیسه» متولد شد؛ یکی از جسورانه‌ترین کمپین‌هایی که دنیای بازاریابی تا به امروز به خود دیده است. ایده پشت این پروژه در ظاهر ساده بود، اما اجرای آن به معنای واقعی کلمه دیوانه‌وار به نظر می‌رسید. اسپری تصمیم گرفت ۸۰ نفر را از گوشه و کنار دنیا انتخاب کند و آن‌ها را به سفرهایی بفرستد که هرگز فراموش نکنند. اما اشتباه نکنید؛ خبری از سفرهای توریستی معمولی یا تعطیلات لوکس و تجملی نبود. اسپری به دنبال سفرهایی بود که این افراد را از حاشیه امنشان بیرون بکشد و وادارشان کند تا چیزی تازه درباره خودشان و جهان پیرامونشان کشف کنند. جالب‌ترین بخش داستان اینجا بود که اسپری به این ۸۰ نفر گفت: «برنامه سفر با خودتان! هر جا دوست دارید بروید و هر کاری که دلتان می‌خواهد انجام دهید. ما فقط یک چیز از شما می‌خواهیم؛ اینکه برگردید و داستان واقعی خودتان را برای ما تعریف کنید.» مایکل هارت، مدیر خلاقیت آژانس «مونو» که طراح اصلی این کمپین بود، در توضیح این استراتژی گفت که هدف آن‌ها صرفاً تولید ویدیوهای هیجان‌انگیز تبلیغاتی نبوده است. در واقع، هدف اصلی این بود که افراد واقعی یک تجربه حماسی را پشت سر بگذارند؛ تجربه‌ای که به آن‌ها اجازه دهد در جستجوی معنای زندگی، به درک عمیق‌تری از خود و جهان برسند. این رویکرد، برند را از یک تامین‌کننده کالا به یک محرک برای رشد فردی و ماجراجویی تبدیل کرد.

چطور با «رها کردن کنترل»، بازار را در دست بگیریم؟

حالا بیایید ببینیم این استراتژی چقدر هوشمندانه طراحی شده بود. در گام اول، اسپری کنترل کامل محتوا را به دست این ۸۰ مسافر سپرد. این یعنی برند آگاهانه حق دخالت یا سانسور را از خود سلب کرد و نمی‌توانست به آن‌ها دیکته کند که چه بگویند یا چه تصویری را نشان ندهند. همه چیز در واقعی‌ترین حالت ممکن، بدون فیلتر و روتوش پیش می‌رفت. در دنیای امروز که محتواهای ساختگی و مصنوعی همه جا را پر کرده است، این رویکرد مانند یک نفس تازه بود؛ چرا که مردم دیگر تمایلی به تماشای تبلیغات دیکته‌شده ندارند و تشنه شنیدن داستان‌های واقعی از زبان افرادی



اسپری تصمیم گرفت ۸۰ نفر را از گوشه و کنار دنیا انتخاب کند و آن‌ها را به سفرهایی بفرستد که هرگز فراموش نکنند. اما اشتباه نکنید؛ خبری از سفرهای توریستی معمولی یا تعطیلات لوکس و تجملی نبود. اسپری به دنبال سفرهایی بود که این افراد را از حاشیه امنشان بیرون بکشد و وادارشان کند تا چیزی تازه درباره خودشان و جهان پیرامونشان کشف کنند. جالب‌ترین بخش داستان اینجا بود که اسپری به این ۸۰ نفر گفت: «برنامه سفر با خودتان! هر جا دوست دارید بروید و هر کاری که دلتان می‌خواهد انجام دهید. ما فقط یک چیز از شما می‌خواهیم؛ اینکه برگردید و داستان واقعی خودتان را برای ما تعریف کنید.»

هستند که احساساتشان را صادقانه بیان می‌کنند. دوم اینکه اسپری در انتخاب این ۸۰ نفر، هوش بازاریابی‌اش را به رخ کشید. آن‌ها سراغ کسانی رفتند که خودشان صاحب سبک و داستان بودند؛ از موسیقی‌دان‌ها و بلاگرها گرفته تا کارآفرینان و عکاسان. یعنی آدم‌هایی که قبلاً مخاطبان خودشان را داشتند و بلد بودند چطور یک روایت را جذاب تعریف کنند. یکی از اولین داوطلبان، «کری وایت» بود؛ کارآفرینی که به ایرلند سفر کرد تا در اعماق تاریخ، ریشه‌های خانوادگی‌اش را جستجو کند. در مثالی دیگر، دو نفر از گروه سوئدی «شات ات لادز» راهی تایلند شدند تا زندگی میان قوم «موکن» را تجربه کنند؛ مردمان عجیبی که ۳۵۰۰ سال است پیوندی ناگسستنی با آب دارند و خانه‌هایشان روی امواج بنا شده است. این تنوع در روایت‌ها باعث شد تا برند اسپری به جای تکرار یک شعار واحد، به تعداد مسافرانش داستان‌های متفاوت و جذاب داشته باشد. آن‌ها به جای آنکه از کیفیت محصول خود سخن بگویند، بستری فراهم کردند تا مفاهیمی مثل «کشف هویت» و «ارتباط انسانی» با نام برندشان گره بخورد.

سرنخ‌های مبهم

بخش هیجان‌انگیز ماجرا، شیوه نمادین شروع این سفرها بود. هر یک از این ۸۰ نفر یک جعبه کفش اختصاصی دریافت می‌کردند که با گشودن آن، با یک جفت کفش اسپری و چند سرنخ مبهم روبرو می‌شدند که فقط نقطه شروع سفر را نشان می‌داد. خبری از برنامه سفر کامل یا بلیت‌های آماده نبود؛ بقیه ماجرا را خودشان باید کشف می‌کردند. این طراحی هوشمندانه، حس کشف و هیجان مواجهه با ناشناخته‌ها را به اوج می‌رساند. وقتی فردی نمی‌داند در قدم بعدی چه اتفاقی رخ می‌دهد، اشتیاق و توجه او به جزئیات چندین برابر می‌شود. در نهایت، این ۸۰ مسافر با کوله‌باری از تجربه بازگشتند و داستان‌های خود را در اینستاگرام، یوتیوب و بلاگ‌های شخصی‌شان به اشتراک گذاشتند. هر روایت، رنگ‌وبوی خاص خود را داشت؛ هر تصویر سرشار از احساسات واقعی بود و هر ویدیو، برشی صادقانه از یک زندگی را نشان می‌داد. مخاطبان در سراسر دنیا با ولع این ماجراها را دنبال می‌کردند. آن‌ها دیگر در حال تماشای یک تبلیغ تجاری خسته‌کننده نبودند، بلکه خود را در اعماق داستانی می‌دیدند که واقعی، ملموس و الهام‌بخش بود. اسپری با این حرکت، کفش قایق‌رانی را از عرشه کشتی‌های لوکس بیرون کشید و به دل جاده‌های ناشناخته و تجربه‌های دستاول نسل جوان برد.

بازگشت افسانه‌های دریا به خیابان

اما اسپری به درخشش این کمپین بزرگ بسنده نکرد. مدیران برند به‌خوبی درک کرده بودند که برای ایجاد پیوندی عمیق‌تر و پایدارتر با مشتریان، باید چیزی فراتر از یک محصول فیزیکی ارائه دهند. درست در همین مرحله بود که برگ برنده بعدی‌شان را رو کردند: استراتژی «شخصی‌سازی». البته آن‌ها سراغ روش‌های کلیشه‌ای و معمولی که بقیه برندها انجام می‌دادند نرفتند و این بار هم راه متفاوتی را برگزیدند. اسپری غرفه‌هایی را در فروشگاه‌ها و رویدادهای مختلف تحت عنوان «بار شخصی‌سازی» راه‌اندازی کرد، اما آنچه این غرفه‌ها را متمایز می‌کرد، عمقِ جزئیاتی بود که در اختیار مشتری قرار می‌گرفت. شما می‌توانستید از میان ۱۰ رنگ خاص، چرم بدنه را انتخاب کنید و سپس رنگ نخ، حلقه‌های چشمی و حتی رنگ زیره کفش را به سلیقه خود تغییر دهید. حتی تنوع بندها به بیش از ۱۵ رنگ می‌رسید. اما هیجان‌انگیزترین و عجیب‌ترین بخش ماجرا، امکان «تتو کردن» روی کفش بود! تتوهای دست‌دوزی شده‌ای با طرح‌های کلاسیک دریانوردی مثل کوسه، لنگر، جمجمه و نهنگ که حال‌وهوای افسانه‌های قدیمی دریا را داشتند. استفانی بروکم، معاون ارشد بازاریابی اسپری، در این باره می‌گوید: «ما امکان زدن تتوهای دست‌دوز روی کفش‌ها را فراهم کردیم و مردم واقعاً عاشقش شدند. این کار به آن‌ها اجازه می‌دهد داستان منحصربه‌فرد خودشان را خلق کنند و در عین حال، به آن افسانه‌های قدیمی و سنتی دریانوردی متصل بمانند.»

ویترین‌های هوشمند

این استراتژی بر پایه یک اصل ساده بنا شده بود؛ وقتی شما چیزی را شخصی‌سازی می‌کنید، آن را فراتر از یک محصول معمولی می‌بینید. در این حالت، کالا به شکل یک خاطره، یک هدیه یا بخشی از هویت شما درمی‌آید. یک کفش معمولی اسپری شاید ۱۰۰ دلار ارزش داشته باشد، اما وقتی همان کفش طرح تتوی دلخواه شما را دارد یا رنگ و بندهایش را خودتان انتخاب کرده‌اید، دیگر نمی‌توان روی آن قیمت گذاشت؛ چون آن کفش حالا به تکه‌ای از وجودتان تبدیل شده است. اما اسپری نمی‌خواست این حس خوب فقط به فروشگاه‌های حضوری محدود شود. آن‌ها خوب می‌دانستند که دنیا دارد دیجیتالی می‌شود و مشتریان دوست دارند از پشت مانیتور هم همان لذت ساختن را تجربه کنند. چالش بزرگ اینجا بود که چطور می‌شود لذت لمس کردن و چرخاندن کفش را به فضای آنلاین برد؟ برای حل این معما، اسپری با شرکت «فلوید» وارد همکاری شد تا یک پلتفرم سه‌بعدی و تعاملی خلق کند. این فناوری به مشتریان اجازه می‌داد در لحظه، محصول خود را از تمام زوایا ببینند و شخصی‌سازی کنند. دقت این سیستم به قدری بالا بود که با تغییر رنگ چرم یا جابه‌جایی بندها، نتیجه بلافاصله و با جزئیات دقیق پیش چشم کاربر ظاهر می‌شد. حتی امکان زوم کردن روی بافت‌ها وجود داشت تا هیچ ابهامی باقی نماند.

ردپای هویت

تجربه اسپری ثابت کرد موفقیت واقعی زمانی حاصل می‌شود که برندها محصولاتشان را از یک جسم بی‌جان به یک تجربه احساسی تبدیل کنند؛ تجربه‌ای که مردم سال‌ها آن را در ذهن نگه می‌دارند و با دیگران به اشتراک می‌گذارند. امروزه پوشیدن کفش‌های اسپری نشان‌دهنده یک انتخاب آگاهانه است. کسی که این کفش را به پا می‌کند، اعلام می‌کند که به این جامعه تعلق دارد. او هم مانند آن ۸۰ مسافر پروژه ادیسه، آماده است تا دست به اکتشاف بزند؛ حتی اگر این ماجراجویی فقط قدم زدن و کشف گوشه‌های ناشناخته خیابان‌های شهر خودش باشد. این برند با پیوند زدن میراث قدیمی خود به روحیه ماجراجوی نسل جدید، توانست از یک سقوط حتمی نجات پیدا کند و دوباره به ویترین محبوب‌ترین‌های بازار برگردد.



یکی از اولین داوطلبان پروژه ادیسه، «کری وایت» بود؛ کارآفرینی که به ایرلند سفر کرد تا در اعماق تاریخ، ریشه‌های خانوادگی‌اش را جستجو کند. در مثالی دیگر، دو نفر از گروه سوئدی «شات ات لادز» راهی تایلند شدند تا زندگی میان قوم «موکن» را تجربه کنند؛ مردمان عجیبی که ۳۵۰۰ سال است پیوندی ناگسستنی با آب دارند و خانه‌هایشان روی امواج بنا شده است. این تنوع در روایت‌ها باعث شد تا برند اسپری به جای تکرار یک شعار واحد، به تعداد مسافرانش داستان‌های متفاوت و جذاب داشته باشد. آن‌ها به جای آنکه از کیفیت محصول خود سخن بگویند، بستری فراهم کردند تا مفاهیمی مثل «کشف هویت» و «ارتباط انسانی» با نام برندشان گره بخورد

تصور کنید بخواهید قانونی را متقاعد کنید که صدای افتادن یک قطره آب یا ورق خوردن یک کتاب، منحصراً متعلق به شماست! در نگاه اول خنده‌دار و حتی غیرممکن به نظر می‌رسد، اما برند «زیپو» دقیقاً همین مسیر را طی کرد. در دنیایی که اکثر برندها تمام توان خود را صرف دیده شدن و جذابیت‌های بصری می‌کنند، زیپو روی حسِ «شنیده شدن» سرمایه‌گذاری کرد.

امضای شنیداری

آیا می‌توان مالکیت یک «صدا» را به نام خود زد؟

تصور کنید بخواهید قانونی را متقاعد کنید که صدای افتادن یک قطره آب یا ورق خوردن یک کتاب، منحصراً متعلق به شماست! در نگاه اول خنده‌دار و حتی غیرممکن به نظر می‌رسد، اما برند «زیپو» دقیقاً همین مسیر را طی کرد. در دنیایی که اکثر برندها تمام توان خود را صرف دیده شدن و جذابیت‌های بصری می‌کنند، زیپو روی حسِ «شنیده شدن» سرمایه‌گذاری کرد. آن‌ها توانستند صدای کلیک مشهور فندک‌هایشان را در فهرست نشان‌های تجاری ثبت کنند و آن را در کنار بزرگ‌ترین دارایی‌های معنوی جهان قرار دهند. اما چرا یک شرکت باید برای ثبت صدایی که تنها یک ثانیه طول می‌کشد، چنین ریسک بزرگی را بپذیرد و وارد پیچ‌وخم‌های حقوقی شود؟

صدای ماندگار، برند پایدار

این ماموریت دشوار در سال ۲۰۱۶ با ورود بث سیلز به عنوان مشاور حقوقی شرکت جان دوبارای گرفت. او که از شکست تلاش‌های مشابه در دهه نود آگاه بود، به خوبی می‌دانست چالش اصلی، ابطال نگاه سخت‌گیرانه اداره ثبت است؛ نهادی که معتقد بود زیپو هنوز در اثبات منحصربه فرد بودن این صدا و میزان شناخت مردم از آن موفق نشده است. سیلز برای عبور از این سد محکم، به جای استخدام مهندسان صدا یا تکیه بر نمودارهای فرکانسی خشک، دست به دامان جادوی هالیوود شد؛ چرا که می‌دانست این صدا طی دهه‌ها حضور در بیش از دو هزار فیلم، به بخشی جدایی‌ناپذیر از حافظه شنیداری بشر تبدیل شده است. او در این مسیر با چهره‌های تأثیرگذاری همچون «راسل بوبیت»، استاد طراحی ابزار در دنیای مارول، گفتگو کرد تا تأیید کند صدای زیپو در سینما، ابزاری کلیدی برای شخصیت‌پردازی و نمایش اقتدار کاراکترهاست. همزمان، «دیوید اگرز» از طراحان صاحب‌نام سینمای مستقل نیز خاطرنشان کرد این صدا چنان قدرت فضاسازی بالایی دارد که کارگردان‌ها گاهی برای ایجاد تمرکز و جلب توجه مخاطب در صحنه‌های حساس از آن استفاده می‌کنند، حتی اگر بازیگر قصدی برای روشن کردن فندک نداشته باشد. همین استراتژی هوشمندانه باعث شد پس از چهار سال بررسی دقیق، سرانجام در سال ۲۰۱۸ این صدا رسماً به عنوان علامت تجاری ثبت شود.



اوج استراتژی زیپو در جشنواره‌های بزرگ موسیقی نمایان شد. زیپو فضاهایی اختصاصی طراحی کرد که تنها یک شرط برای ورود داشت: همراه داشتن یک فندک زیپو. این ایده ساده اما نبوغ‌آمیز، ماهیت محصول را تغییر داد؛ فندک حالا به «کلید ورود» به یک تجربه تکرارنشدنی و جمعی خاص بدل شده بود. مخاطب با لمس فندک در جیب خود، حس می‌کرد عضوی از یک قبیله برگزیده است که به محتوایی دست اول دسترسی دارد. ثابت کرد که اگر برندی بتواند بخشی از فرهنگ و خاطرات مردم شود، دیگر نیازی به فریاد زدن در تبلیغات ندارد؛ چرا که مخاطب، آن برند را به عنوان بخشی از سبک زندگی خود انتخاب می‌کند

کلیک آرام‌بخش!

بسیاری از شرکت‌ها پس از یک موفقیت حقوقی، به انتشار یک بیانیه خبری بسنده می‌کنند، اما زیپو این دستاورد را فرصتی برای خلق روایت تازه‌ای دید. لوکاس جانسون، مدیر ارشد بازاریابی جهانی زیپو، به خوبی متوجه تغییر الگوی مصرف رسانه‌ای شده بود. محبوبیت روزافزون پادکست‌ها، گسترش دستیارهای صوتی در خانه‌ها و افزایش تمایل مخاطبان به تجربه‌های شنیداری، نشانه‌هایی بودند که خبر از شکل‌گیری عصری متفاوت می‌دادند؛ عصری که در آن صدا می‌توانست به اندازه تصویر تاثیر گذار باشد. از همین رو، او تصمیم گرفت صدای ثبت‌شده زیپو را به محور یک کمپین نوآورانه تبدیل کند. در این مسیر، همکاری با یکی از پلتفرم‌های پرمخاطب فضای مجازی شکل گرفت، اما هدف تولید یک محتوای معمولی نبود. آن‌ها به سراغ پدیده‌ای رفتند که با استفاده از صداهای خاص، حس آرامش و تمرکز عمیقی در شنونده ایجاد می‌کند. این انتخاب از منظر روان‌شناختی بسیار هوشمندانه بود، زیرا چنین تجربه‌های حسی پیش‌تر میلیون‌ها نفر را در فضای دیجیتال به خود جذب کرده بودند. طراحان دریافتند که صدای باز شدن درپوش، جرقه خوردن شعله و بسته شدن فندک، پتانسیل بالایی برای نفوذ به قلب و ذهن مخاطب دارد. بنابراین تیم بازاریابی زیپو با همکاری پلتفرم «بازفید»، ویدیوهایی را خلق کرد که در آن‌ها هیچ شعار تبلیغاتی به گوش نمی‌رسید. تنها چیزی که شنیده می‌شد، ریتم آرام‌بخش باز و بسته شدن فندک و طنین جرقه‌هایی بود که

در سکوت، حسی از تمرکز و آرامش را به رگ‌های مخاطب تزریق می‌کرد. این محتوا که بر پایه پاسخ‌های حسی خودکار طراحی شده بود، به سرعت در فضای مجازی دست به دست شد. واکنش‌ها فراتر از انتظار بود؛ کاربرانی که شاید هرگز فندکی به دست نگرفته بودند، از تاثیر جادویی این صدا بر کاهش اضطراب و حتی بهبود خواب خود نوشتند. برای اطمینان از این دستاورد، زیپو پژوهشی را روی هزار شهروند آمریکایی انجام داد که نتایج آن تامل‌برانگیز بود. هفتاد درصد از شرکت‌کنندگان، پیوند عاطفی عمیقی با این صدا برقرار کردند و نیمی از آن‌ها تایید کردند که چنین تجربه‌های شنیداری، انرژی ذهنی‌شان را افزایش می‌دهد. این تحقیقات ثابت کرد که زیپو موفق شده است یک ابزار فلزی ساده را به یک «تجربه عاطفی» تبدیل کند؛ تجربه‌ای که در دنیای شلوغ امروز، به جای جلب توجه بصری، آرامش شنیداری را به مخاطب هدیه می‌دهد.

هنر تبدیل کالا به تجربه

جذاب‌ترین بخش استراتژی زیپو در جایی شکل گرفت که برند به سراغ ریشه‌ای‌ترین پیوند فرهنگی خود رفت؛ موسیقی. سال‌ها پیش از آنکه این شرکت به‌صورت رسمی وارد همکاری‌های حرفه‌ای در این حوزه شود، فندک‌هایش در کنسرت‌های راک حضوری نمادین داشتند. روشن کردن شعله و بالا گرفتن آن در تاریکی سالن، به نشانه‌ای برای درخواست اجرای دوباره و همراهی با هنرمند تبدیل شده بود؛ حرکتی ساده که به مرور در حافظه جمعی مخاطبان موسیقی ریشه دواند. مدیران شرکت زمانی که به ارزش این سرمایه فرهنگی پی بردند، تصمیم گرفتند این رابطه خودجوش را به یک برنامه هدفمند و طراحی شده تبدیل کنند و آن را از سطح یک نماد غیررسمی به تجربه‌ای سازمان‌یافته ارتقا دهند. بر همین اساس، رویکرد زیپو به حمایت مالی محدود نماند. مدیران زیپو به‌خوبی دریافتند که برای ساختن یک پیوند عمیق و ماندگار، هنرمندان باید نقشی فراتر از یک چهره تبلیغاتی صرف کنند. به همین دلیل، آن‌ها را به همکاران خلاق برند تبدیل کردند و فرصت طراحی فندک‌های اختصاصی را در اختیارشان گذاشتند تا هر گروه موسیقی بتواند امضای خاص خود را مستقیماً به هوادارانش هدیه دهد. برای نمونه، یکی از گروه‌های موسیقی چهار طرح پیشنهادی را در صفحه خود منتشر کرد و از هواداران خواست درباره طرح محبوبشان نظر بدهند. میزان مشارکت به اندازه‌ای گسترده بود که رکورد تعامل صفحه گروه شکسته شد و طرح منتخب با استقبال چشمگیر به فروش رسید. اوج این استراتژی در جشنواره‌های بزرگ موسیقی نمایان شد. زیپو فضاهایی اختصاصی طراحی کرد که تنها یک شرط برای ورود داشت: همراه داشتن یک فندک زیپو. این ایده ساده اما نبوغ‌آمیز، ماهیت محصول را تغییر داد؛ فندک حالا به «کلید ورود» به یک تجربه تکرارنشدنی و جمعی خاص بدل شده بود. مخاطب با لمس فندک در جیب خود، حس می‌کرد عضوی از یک قبیله برگزیده است که به محتوایی دست اول دسترسی دارد. ثابت کرد که اگر برندی بتواند بخشی از فرهنگ و خاطرات مردم شود، دیگر نیازی به فریاد زدن در تبلیغات ندارد؛ چرا که مخاطب، آن برند را به عنوان بخشی از سبک زندگی خود انتخاب می‌کند.

پایان یک وابستگی تاریخی!

اما این مسیر همیشه هم هموار پیش نرفت؛ چرا که در میانه دهه نود میلادی، زیپو با بحرانی جدی روبه‌رو شد که فروش سالانه آن را از هجده میلیون عدد به دوازده میلیون کاهش داد. علت این افت، موج گسترده ترک سیگار، تبلیغات ضد دخانیات و قوانین محدودکننده‌ای بود که نسل جوان را به سمت سلامت و ورزش سوق می‌داد. برای شرکتی که هفتاد درصد فروشش به مصرف‌کنندگان سیگار وابسته بود، این تغییرات یک هشدار حیاتی به شمار می‌آمد و مدیران را واداشت تا برای بقا، دست به تغییر مسیری بنیادین بزنند. مدیران شرکت به این جمع بندی رسیدند که برند باید از وابستگی تاریخی خود فاصله بگیرد و هویتی گسترده‌تر پیدا کند. به همین دلیل، نام زیپو بر محصولاتی فراتر از فندک نقش بست؛ ساعت، لباس راحتی، عطر و کیف دستی به سبد کالاها اضافه شد. هدف این بود که زیپو از یک ابزار مشخص به یک نشان تجاری با دامنه وسیع‌تر تبدیل شود. با این حال، تغییر تصویر ذهنی مخاطب کار ساده‌ای نبود. مردم زیپو را با فندک فلزی مقاوم و صدای خاص در آن به خاطر می‌آوردند و پذیرش چهره‌ای تازه زمان می‌خواست. نتایج اولیه چندان درخشان نبود، اما شرکت از مسیر جدید عقب نشینی نکرد و به تدریج جایگاه خود را در حوزه‌های تازه تثبیت کرد. گام مهم دیگر در این تحول، معرفی فندک‌های چندمنظوره بود که با گاز کار می‌کردند و کاربردهایی فراتر از مصرف سنتی داشتند. این محصولات برای روشن کردن شمع، گریل و استفاده در طبیعت طراحی شدند و بازار هدف تازه‌ای را پیش روی برند قرار دادند. حالا خانواده‌هایی که برای تعطیلات آخر هفته به دل طبیعت می‌رفتند، به مخاطبان جدید زیپو تبدیل شده بودند. در سال دو هزار و نه نیز، شرکت رانسون که از رقیبان قدیمی زیپو به شمار می‌رفت، به مالکیت این برند درآمد تا دامنه حضور زیپو در بازار گسترده‌تر شود. امروز درآمد شرکت تنها به فندک‌های کلاسیک وابسته نیست، بلکه مجموعه‌ای از محصولات متنوع را در بر می‌گیرد که همگی بر یک اصل مشترک تکیه دارند: دوام، قابلیت اطمینان و آن ضمانت همیشگی. داستان زیپو به ما می‌آموزد که حتی ریشه‌دارترین سنت‌ها نیز برای بقا نیازمند انعطاف‌پذیری هستند؛ می‌توان بدون گم کردن اصالت و آن «صدای» آشنا، در دنیایی که مدام در حال تغییر است، دوباره متولد شد و از خاکستر بحران، مسیری نو به سوی آینده گشود.



محتوایی که بر پایه پاسخ‌های حسی خودکار طراحی شده بود، به سرعت در فضای مجازی دست به دست شد. واکنش‌ها فراتر از انتظار بود؛ کاربرانی که شاید هرگز فندکی به دست نگرفته بودند، از تاثیر جادویی این صدا بر کاهش اضطراب و حتی بهبود خواب خود نوشتند. برای اطمینان از این دستاورد، زیپو پژوهشی را روی هزار شهروند آمریکایی انجام داد که نتایج آن تامل‌برانگیز بود. هفتاد درصد از شرکت‌کنندگان، پیوند عاطفی عمیقی با این صدا برقرار کردند و نیمی از آن‌ها تایید کردند که چنین تجربه‌های شنیداری، انرژی ذهنی‌شان را افزایش می‌دهد. این تحقیقات ثابت کرد که زیپو موفق شده است یک ابزار فلزی ساده را به یک «تجربه عاطفی» تبدیل کند؛ تجربه‌ای که در دنیای شلوغ امروز، به جای جلب توجه بصری، آرامش شنیداری را به مخاطب هدیه می‌دهد

در سال ۲۰۱۸، حراجی شهر وین اتریش شاهد اتفاقی خیره‌کننده بود. روی میز، دوربینی قدیمی متعلق به سال ۱۹۲۳ قرار داشت که حدود یک قرن از عمر آن می‌گذشت. با آغاز مزایده، ارقام به شکلی سرسام‌آور بالا رفتند؛ یک میلیون یورو، دو میلیون یورو و سرانجام چکش حراج با مبلغ ۲.۴ میلیون یورو فرود آمد. این دوربین حتی به طور کامل کار نمی‌کرد و تنها یک قطعه تاریخی به شمار می‌رفت.

۲.۴ میلیون یورو برای دوربینی که کار نمی‌کند!

رازگران‌ترین برند عکاسی جهان چیست؟

در سال ۲۰۱۸، حراجی شهر وین اتریش شاهد اتفاقی خیره‌کننده بود. روی میز، دوربینی قدیمی متعلق به سال ۱۹۲۳ قرار داشت که حدود یک قرن از عمر آن می‌گذشت. با آغاز مزایده، ارقام به شکلی سرسام‌آور بالا رفتند؛ یک میلیون یورو، دو میلیون یورو و سرانجام چکش حراج با مبلغ ۲.۴ میلیون یورو فرود آمد. این دوربین حتی به طور کامل کار نمی‌کرد و تنها یک قطعه تاریخی به شمار می‌رفت. در حالی که خریدار ناشناس باقی ماند، یک پرسش ذهن همگان را درگیر کرد: چرا فردی باید چنین مبلغ کلانی را برای یک دوربین قدیمی پرداخت کند؟ پاسخ در یک نام نهفته است؛ لایکا.

لجاجت در برابر ارزان‌سازی

لایکا هرگـــز تلاش نکرد ارزان‌ترین یا پرفروش‌ترین دوربین بازار باشد. از همان ابتدا، فلسفه این شرکت بر پایه یک اصل ساده بنا شد؛ ساخت بهترین دوربین ممکن، فارغ از هزینه یا زمان. این تعهد وسواس‌گونه به کمال، گاهی به حدی می‌رسید که حتی برای خودِ شرکت هم گران تمام می‌شد. در دهه ۱۹۵۰، وقتی غول‌های ژاپنی مانند کانن و نیکن شروع به ساخت دوربین‌هایی کردند که مشابه لایکا اما با نصف قیمت بود، بســـیاری تصور کردند دوران لایکا به سر آمده است. در آن روزها مشاوران مدیریت اصرار داشتند که لایکا باید قیمت‌ها را کاهش دهد و با راه‌اندازی خط تولید ارزان‌قیمت با ژاپنی‌ها رقابت کند، اما پاسخ لایکا یک «نه» قاطع و تاریخی بود. عکاسان حرفه‌ای خیلی زود دریافتند که تفاوت میان عکس ثبت‌شده با لایکا و سایر دوربین‌ها، مانند تفاوت میان شنیدن موســـیقی زنده و گوش دادن به آن از بلندگو است. کیفیت لنزهای لایکا چنان بود که عکاسان می‌گفتند هنگام نگاه کردن از منظره‌یاب این دوربین، احساس می‌کنند دنیا واضح‌تر و شفاف‌تر شده است.

از گران بودن نترسید

جادوی بصری، لایکا را به عصای دست اسطوره‌های عکاسی تبدیل کرد. از «آنسل آدامز»، معمار عکاسی منظره، تا «سباستیائو سالگادو» که رنج‌های انسانی را روایت می‌کرد، همگی لایکا را برگزیدند؛ چرا که می‌دانستند در لحظات سرنوشت‌ساز و تکرارنشدنی، لایکا هرگز دچار خطا نمی‌شـــود. نکته تأمل‌برانگیز اینجاســـت که لایـــکا هیچ‌گاه تخفیـــف نمی‌دهد. حتی در سخت‌ترین بحران‌های اقتصادی، لایکا به قیمت‌های خود پایبند می‌ماند. این رویکرد اگرچه در ظاهر جســـورانه و پرخطر به نظر می‌رسد، اما در واقع هویت و اعتبار برند را در ذهن مشـــتری حک می‌کند. برخلاف اکثر دوربین‌های دیجیتال که پس از چند سال به کالایی بی‌ارزش تبدیل می‌شوند، یک لایـــکای قدیمی هنوز هم مثل طلا ارزش دارد و به قیمت بالایی فروخته می‌شـــود. برندهای کوچک و نوپا می‌توانند از این الگوی رفتاری درس‌های بزرگی بگیرند. قیمت‌گذاری بالا زمانی به یک اســـتراتژی موفق تبدیل می‌شود که با کیفیت واقعیِ پشتیبانی شـــود. اگر محصول یا خدمت شما واقعاً در سطحی برتر قرار دارد، نباید از تعیین قیمت‌های بالا هراسی داشـــته باشید. همچنین کاهش قیمت بدون دلیل قانع‌کننده، آســـیب‌های جبران‌ناپذیـــری به ارزش درک شـــده برند در ذهن مخاطـــب وارد می‌کند. لایکا با همین ثبات در قیمت و کیفیت، ثابت کرد که ماندگاری در بـــازار، مدیون احترام به ارزش‌های بنیادین محصول است.



هانری کارتیه برسون، عکاس افسانه‌ای فرانسوی، مفهومی را ابداع کرد که به فلسفه اصلی لایکا بدل شد: «لحظه قطعی». او معتقد بود در هر صحنه، لحظه‌ای تکرارنشدنی وجود دارد که تمام عناصر در آن به شکلی کامل با هم هماهنگ می‌شوند و اگر از دست برود، هرگز بازنخواهد گشت. این لحظه می‌تواند همان کسری از ثانیه باشد که سایه یک مرد روی گودال آب می‌افتد یا برقی که در نگاه یک کودک می‌درخشد. لایکا به دلیل سرعت بالا و صدای بسیار کم، تنها دوربینی بود که اجازه می‌داد این لحظات ناب، بدون کوچک‌ترین تغییری در واقعیت ثبت شوند. کارتیه برسون بارها تعریف می‌کرد که لایکا چگونه به او امکان «نامرئی بودن» می‌داد. او می‌گفت وقتی با یک دوربین بزرگ در خیابان راه می‌روی، حضور تو صحنه را تغییر می‌دهد؛ مردم آگاه می‌شوند و رفتارشان مصنوعی می‌شود. اما لایکا آن‌قدر کوچک و معمولی است که توجهی جلب نمی‌کند و به عکاس اجازه می‌دهد زندگی را همان‌طور که هست ببیند

امپراتوری یک درصدی!

شاید باورتان نشود، اما لایکا فقط یک درصد از بازار جهانی دوربین را در اختیار دارد و سالانه حدود صد هزار دوربین می‌فروشـــد. این عـــدد در برابر فروشِ

میلیونی غول‌های عکاسی، تقریباً هیچ است! اما نکته اینجاست که این «کوچک ماندن» کاملاً عمدی است. لایکا هیچ‌وقت نخواسته یک تولیدکننده انبوه باشد؛ برعکس، آن‌ها از «کمیابی» به عنوان یک ابزار بازاریابی هوشمندانه استفاده می‌کنند. بر اساس این منطق، وقتی چیزی کمیاب باشد، ارزشش بالا می‌رود و زمانی که همه نتوانند آن را داشته باشند، کسانی که صاحبش هستند، احساس خاص بودن می‌کنند. برای این که این حس خاص بودن حفظ شود، لایکا روی تمام مراحل فروش نظارت شدیدی دارد. محصولات این برند را نمی‌توانید در هر مغازه‌ای پیدا کنید؛ آن‌ها فقط از طریق نمایندگی‌های معتبر و فروشگاه‌های تخصصی عرضه می‌شوند. لایکا با دقت زیادی حدود صد نمایندگی در کل دنیا انتخاب کرده تا مطمئن شود دوربین‌هایش فقط به دست متخصص‌ها و حرفه‌ای‌ها می‌رسد.

تزریق هیجان به بازار

یکی دیگر از برگ‌های برنده‌ی لایکا، تولید «نسخه‌های محدود» یا همان ادیشن‌های خاص است که حسابی در بازار هیجان راه می‌اندازد. مثلاً در سال ۲۰۱۲، لایکا با برند لوکس «هرمس» همکاری کرد و دوربینی ساخت که دنیای کلکسیونرها را تکان داد. این دوربین در دو مدل عرضه شد: یک مدل ۲۵ هزار دلاری که فقط ۳۰۰ عدد از آن ساخته شده بود و یک مدل رویایی ۵۰ هزار دلاری که تنها ۱۰۰ دستگاه از آن در کل دنیا وجود داشت! مدل گران‌تر با سه لنز حرفه‌ای و یک کیف چرمی دست‌دوز هرمس ارائه می‌شد. جالب است بدانید تمام این دوربین‌ها در کمتر از چند ساعت فروش رفتند و امروز در حراجی‌ها با قیمت‌هایی بسیار بالاتر دست‌به‌دست می‌شوند. اما این استراتژی فقط مخصوص برندهای میلیارد دلاری نیست. برندهای کوچک و محلی هم می‌توانند با ایجاد محدودیت‌های هوشمندانه، همین حس «خاص بودن» را در مشتری ایجاد کنند. مثلاً یک کافه کوچک می‌تواند هر روز فقط تعداد مشخصی از یک شیرینیِ خاص و خوشمزه بپزد؛ طوری که مشتری بداند اگر دیر بجنبد، آن را از دست می‌دهد. یا یک فروشگاه لباس محلی می‌تواند هر ماه یک کالکشنِ محدود عرضه کند که فقط برای یک هفته فروخته می‌شود. نکته مهم اینجاست که محدودیت باید واقعی باشد. اگر گفتید فقط ۱۰ عدد موجود است، واقعاً باید روی حرفتان بمانید و عدد یازدهمی در کار نباشد. لایکا به ما یاد داد که وقتی مشتری بفهمد شما به استانداردهایتان پایبند هستید، با کمال میل حاضر است بهای خاص‌بودن را بپردازد.

لحظه را شکار کن!

هانری کارتیه برسون، عکاس افسانه‌ای فرانسوی، مفهومی را ابداع کرد که به فلسفه اصلی لایکا بدل شد: «لحظه قطعی». او معتقد بود در هر صحنه، لحظه‌ای تکرارنشدنی وجود دارد که تمام عناصر در آن به شکلی کامل با هم هماهنگ می‌شوند و اگر از دست برود، هرگز بازنخواهد گشت. این لحظه می‌تواند همان کسری از ثانیه باشد که سایه یک مرد روی گودال آب می‌افتد یا برقی که در نگاه یک کودک می‌درخشد. لایکا به دلیل سرعت بالا و صدای بسیار کم، تنها دوربینی بود که اجازه می‌داد این لحظات ناب، بدون کوچک‌ترین تغییری در واقعیت ثبت شوند. کارتیه برسون بارها تعریف می‌کرد که لایکا چگونه به او امکان «نامرئی بودن» می‌داد. او می‌گفت وقتی با یک دوربین بزرگ در خیابان راه می‌روی، حضور تو صحنه را تغییر می‌دهد؛ مردم آگاه می‌شوند و رفتارشان مصنوعی می‌شود. اما لایکا آن‌قدر کوچک و معمولی است که توجهی جلب نمی‌کند و به عکاس اجازه می‌دهد زندگی را همان‌طور که هست ببیند. لایکا خیلی هوشمندانه از این «نامرئی بودن» در بازاریابی‌اش استفاده کرد، آن‌ها حتی جایزه‌ای به نام «کارتیه برسون» راه انداختند که حالا یکی از معتبرترین جوایز عکاسی دنیاست. اینجا بود که مسیر لایکا از بقیه جدا شد؛ در حالی که برندهایی مثل کانن و نیکن داشتند «ابزار و تکنولوژی» می‌فروختند، لایکا داشت «جهان‌بینی و نگاه» عرضه می‌کرد. همین استراتژی باعث شد لایکا از یک برند صنعتی، به یک جنبش فرهنگی تبدیل شود؛ جنبشی که هر عکاسی آرزو داشت عضوی از آن باشد.

فروشندگانی که محصول نمی‌فروشند، قصه می‌گویند!

اما عنصر حیاتی که لایکا را از رقبا متمایز می‌سازد، فروشگاه‌های عجیب‌وغریب آن است. اگر انتظار دارید وارد یک مغازه پر از جعبه و قفسه‌های شلوغ شوید، سخت در اشتباهید! وقتی پا به یک فروشگاه لایکا می‌گذارید، حس می‌کنید وارد یک گالری هنری شده‌اید. دیوارها پر از عکس‌های خیره‌کننده است، نور فضا ملایم است و همه‌چیز، از صدا گرفته تا حتی بوی فضا، به شما آرامش می‌دهد. این مکان‌ها جوری طراحی شده‌اند که شما به جای «خرید کردن»، یک تجربه‌ی فرهنگی و لوکس داشته باشید. نکته جالب اینجاست که کارمندهای آنجا اصلاً شبیه فروشنده‌های معمولی نیستند. آن‌ها عکاس‌های حرفه‌ای هستند که می‌توانند ساعت‌ها با شما درباره تکنیک، نور و قصه‌گویی با تصویر گپ بزنند. در فروشگاه لایکا، کسی به شما اصرار نمی‌کند که سریع خرید کنید. برعکس، می‌توانید هر دوربینی را که دوست دارید در دست بگیرید، با آن عکس بیندازید و وزنش را حس کنید تا ببینید آیا با آن ارتباط برقرار می‌کنید یا نه. این تجربه لمسی، کلید طلایی اتصال لایکا به مخاطبان هدفش است. لایکا به خوبی می‌داند که دوربین‌هایش باید حس متفاوتی داشته باشند؛ از وزن بدنه و مرغوبیت مواد به‌کاررفته گرفته تا صدای منحصربه‌فرد شاتر، همگی قطعاتی از یک پازل هستند که تجربه مالکیت یک اثر هنری را کامل می‌کنند. از سال ۱۹۷۶ تا امروز، گالری‌های لایکا در سراسر دنیا به فرهنگ بصری و گفتگوی عکاسی کمک کرده‌اند و این میراث چیزی است که هیچ برند دیگری نمی‌تواند ادعا کند.



برندهای کوچک و نوپا می‌توانند از الگوی رفتاری لایکا درس‌های بزرگی بگیرند. قیمت‌گذاری بالا زمانی به یک استراتژی موفق تبدیل می‌شود که با کیفیت واقعی پشتیبانی شود. اگر محصول یا خدمت شما واقعاً در سطحی برتر قرار دارد، نباید از تعیین قیمت‌های بالا هراسی داشته باشید. همچنین کاهش قیمت بدون دلیل قانع‌کننده، آسیب‌های جبران‌ناپذیری به ارزش درک‌شده برند در ذهن مخاطب وارد می‌کند. لایکا با همین ثبات در قیمت و کیفیت، ثابت کرد که ماندگاری در بازار، مدیون احترام به ارزش‌های بنیادین محصول است

کارآفرین
نگاهی به زندگی کارآفرینان برتر جهان

کارآفرینی بدون مرز

وقتی قطار نوآوری با ایده‌های ساده به حرکت در می‌آید



قصه ویلیام کافی‌من کلمن و ظهور شرکت کلمن

مردی که آسایش را به طبیعت آورد

نسیم بنایی
دبیر بخش کارآفرین خارجی

اوکیست؟

بسیاری افراد با کلمن‌های آب‌آشنا هستند؛ ابزارهایی برای نگه‌داری آب در دمای پایین. نخستین بار فردی به اسم ویلیام کلمن این برند را راه‌اندازی کرد. او درس‌هایی برای کارآفرین‌های امروزی دارد.

کمتر برندی وجود دارد کـــه آن‌قدر در زندگی روزمره مردم نفوذ کرده باشـــد که نامش به یک واژه عمومی برای یک دســـته از محصولات تبدیل شود. در دنیای زندگی در فضای باز نظیر کمپینگ، سفرهای جاده‌ای و تجهیزات بقا، آن نام کلمن است. پشت این نام مردی قرار دارد که مســـیر زندگی‌اش بازتابی از نبوغ، پشتکار و درک عمیق از نیازهای انسان است: ویلیام کافی‌من کلمن

از آغازهای ساده در مناطق روستایی آمریکا تا ساختن یکی از شناخته‌شده‌ترین برندهای تجهیزات فضای باز در جهان، داستان کلمن فقط درباره محصولات نیست؛ بلکه درباره حل مشکلات واقعی، در دسترس کردن آسایش برای همه، و شکل دادن به تجربه انسان از طبیعت است.

شروعی ساده با کنجکاوی بزرگ

ویلیام کافی‌من کلمن در سال ۱۸۷۰ در ایالت کانزاس آمریکا متولد شـــد؛ زمانی که برق هنوز یک کالای لوکس محسوب می‌شد و زندگی در مناطق روستایی به شدت به کار دستی و منابع محدود وابسته بود. او در خانواده‌ای با شرایط متوسط بزرگ شد و مانند بسیاری از هم‌نسلانش در محیطی رشد کرد که اتکا به خود یک ضرورت بود.

زندگی اولیه کلمن نشـــانه‌ای از این که او روزی به یک چهره مهم صنعتی تبدیل خواهد شد، نداشت. او در مشاغل مختلفی کار کرد، از جمله کشاورزی و فروشندگی، و گاهی با مشکلات مالی هم مواجه بود. با این حال چیزی که او را از دیگران متمایز می‌کرد کنجکاوی‌اش نسبت به فناوری بود، به‌ویژه سیستم‌های روشنایی که در آغاز قرن بیستم به سرعت در حال تحول بودند.

در آن زمان بخش زیادی از آمریکا، به‌ویژه مناطق روســـتایی، هنوز از چراغ‌های نفتی کم‌نور و ناکارآمد استفاده می‌کردند. شهرها کم‌کم به سمت استفاده از برق می‌رفتند، اما بسیاری از مناطق روستایی از این پیشرفت محروم مانده بودند. کلمن در این وضعیت نه‌تنها یک شکاف فناوری، بلکه یک نیاز انسانی دید: مردم نور بهتر می‌خواستند، روشن‌تر، ایمن‌تر و قابل اعتمادتر!

نقطه‌عطف: چراغی که همه‌چیز را تغییر داد

مسیر کارآفرینی کلمن با یک تصمیم جسورانه آغاز شد. در سال ۱۹۰۰ او یک چراغ بنزینی را به صورت نسیه خرید، با وجود اینکه پولی برای پرداخت آن نداشت. برنامه‌اش ساده اما پرریسک بود: اگر می‌توانست چراغ را بهبود دهد و با موفقیت بفروشد، بدهی خود را پرداخت می‌کرد.

این چراغ در زمان خود محصولی انقلابی بود. برخلاف چراغ‌های نفتی، نور بســـیار روشن‌تر و پاک‌تری تولید می‌کرد. اما مشـــکلاتی هم داشت، به‌ویژه از نظر قابلیت اطمینان. کلمن شروع به آزمایش، اصلاح و بهبود طراحی آن کرد.



کلمن ابزار مرتبط با کمپینگ را طراحی می‌کند.

این لحظه در واقع تولد هویت کارآفرینانه او بود: او دیگر فقط یک فروشنده نبود، بلکه یک نوآور به شمار می‌آمد. او به‌تدریج شروع کرد به اجاره دادن چراغ‌های بهبودیافته به کسب‌وکارها، از جمله فروشـــندگان محلی و کشاورزان. تقاضا به سرعت افزایش یافت. کسانی که نور روشن‌تر را تجربه می‌کردند، دیگر نمی‌خواستند به روش‌های قدیمی برگردند.

این بینش، یعنی درک تجربه کاربر حتی پیش از آن‌که چنین مفهومی به طور رسمی مطرح شود، به پایه و اساس برند آینده او تبدیل شد.

از چراغ‌ها تا یک شرکت

در ســـال ۱۹۰۲ کلمن رســـماً وارد دنیای تجارت شد و شـــرکتی را پایه‌گذاری کرد که بعدها به Coleman Company تبدیل شد. در ابتدا تمرکز شرکت بر تولید و توزیع فانوس‌ها و چراغ‌های بنزینی بود.

یکی از لحظات تعیین‌کننده زمانی بود که کلمن فانوس قوســـی (Arc Lantern) را معرفی

تولد در کانزاس، ایالات متحده
۱۸۷۰

خرید یک چراغ بنزینی به صورت نسیه و آغاز آزمایش برای بهبود آن
۱۹۰۰

پایه‌گذاری کسب‌وکاری که بعدها به شرکت Coleman تبدیل شد
۱۹۰۲

ویلیام کافی‌من کلمن در سال ۱۸۷۰ در ایالت کانزاس آمریکا متولد شد؛ زمانی که برق هنوز یک کالای لوکس محسوب می‌شد و زندگی در مناطق روستایی به شدت به کار دستی و منابع محدود وابسته بود.

کرد که می‌توانست مناطق بزرگی را روشن کند. این فانوس‌ها برای روشن کردن مزارع، شهرهای کوچک و حتی رویدادهای عمومی استفاده می‌شدند. حتی گفته می‌شود که از این چراغ‌ها برای روشن کردن مسابقات فوتبال شبانه در شهرهای کوچک آمریکا استفاده شده است، نمونه‌ای اولیه از اینکه چگونه محصولات او بر زندگی اجتماعی تأثیر می‌گذاشتند. مدل کسب‌وکار کلمن بسیار هوشمندانه بود: نخست، تمرکز بر کاربرد عملی، سپس تأکید بر دوام و قابلیت اطمینان و در نهایت هدف قرار دادن بازارهای نادیده گرفته‌شده (به‌ویژه مناطق روستایی). در زمانی که زیرساخت برق هنوز گسترده نبود، کلمن عملاً «نور روز قابل حمل» را به مردمی آورد که هرگز چنین چیزی را تجربه نکرده بودند.

گسترش و نوآوری: فراتر از روشنایی

با گسترش تدریجی برق در سراسر ایالات متحده، کلمن با یک چالش کلاسیک کارآفرینی روبه‌رو شـد: وقتی محصول اصلی شما در حال منسوخ شدن است چه باید کرد؟ او به جای افول، مسیر خود را تغییر داد. شرکت شروع به گسترش سبد محصولات خود کرد و از تخصصش در فناوری سوخت برای حوزه‌های جدید بهره گرفت. یکی از مهم‌ترین نوآوری‌ها اجاق کمپینگ قابل حمل بود که در دهه ۱۹۲۰ معرفی شد.

این محصول نقطه عطفی مهم بود. کلمن دیگر فقط یک شرکت تولید چراغ نبود، بلکه در حال تبدیل شدن به یک برند سبک زندگی بود. این اجاق به مردم اجازه می‌داد به‌راحتی در فضای باز غذا بپزند و کمپینگ را از یک فعالیت سخت و بقا محور به تجربه‌ای راحت‌تر و در دسترس‌تر تبدیل کرد. این تحول با روندهای اجتماعی گسترده‌تر هم‌زمان بود: آمریکایی‌ها بیشتر سفر می‌کردند، طبیعت را کشف می‌کردند و به دنبال تفریحات خارج از شهر بودند. کلمن فقط از این روند پیروی نکرد، او به شکل‌گیری آن کمک کرد.

تولد یک نماد فضای باز

تا اواسط قرن بیستم، شرکت Coleman به نامی مترادف با تجهیزات فضای باز تبدیل شده بود. دامنه محصولات آن گسترش یافت و شامل موارد زیر شد:

- کلمن‌های خنک‌کننده (Coolers)
- کیسه‌خواب
- چادر
- بخاری‌های قابل حمل
- مبلمان کمپینگ

آنچه کلمن را متمایز می‌کرد تمرکز بر قابلیت اطمینان در شرایط سخت بود. محصولات این شرکت نه‌تنها توسط خانواده‌ها در سفرهای کمپینگ استفاده می‌شدند، بلکه مورد استفاده ارتش، کاوشـگران و نیروهای امدادی هم قرار می‌گرفتنـد. در طول جنگ جهانی دوم، شـرکت Coleman اجاق‌ها و مشعل‌های قابل حمل برای ارتش ایالات متحده تأمین کرد. این امر اعتبار برند را از نظر دوام و عملکرد در شرایط سخت بیشتر تقویت کرد.

آسایش در دل ماجراجویی

یکی از جالب‌ترین جنبه‌های برند کلمن، فلسفه آن است: آوردن آسـایش به فضای باز. پیش از کلمن، زندگی در طبیعت اغلب با سـختی همراه بود؛ نور محدود، امکانات ابتدایی برای پخت‌وپز و راحتی بسیار کم. کلمن این تجربه را با معرفی محصولاتی که زندگی در طبیعت را دلپذیرتر و آسان‌تر می‌کردند، بازتعریف کرد. این فلسفه را می‌توان در سه ایده کلیدی خلاصه کرد:

۱. در دسترس کردن طبیعت برای همه: کلمن کمپینگ را برای خانواده‌های معمولی ممکن کرد، نه فقط برای ماجراجویان حرفه‌ای.

۲. نوآوری کاربردی: تمرکز شرکت بر حل مشکلات واقعی بود، نه ایجاد پیچیدگی‌های غیرضروری.

۳. اعتماد و قابلیت اطمینان: مشتریان به محصولات کلمن اعتماد داشتند که در لحظات مهم، چه در سفر خانوادگی و چه در شرایط اضطراری، به‌درستی کار کنند.

با گذشت زمان، کلمن به چیزی فراتر از یک شرکت تبدیل شد، به بخشی از حافظه فرهنگی! برای بسـیاری از مردم، به‌ویژه در ایالات متحده، یک فانوس کلمن یا کلمن خنک‌کننده یادآور چیزهایی مانند سفرهای جاده‌ای خانوادگی، کمپینگ‌های تابستانی، پارک‌های ملی و سنت‌های زندگی در طبیعت است. حضور این برند در زندگی روزمره به آن ارزش احساسی بخشیده است. موضوع فقط محصولات نیست، بلکه تجربه‌ها هستند. این ارتباط احساسی یکی از دلایلی است که باعث شده این برند بیش از یک قرن همچنان مرتبط و محبوب باقی بماند.

چالش‌ها و سازگاری

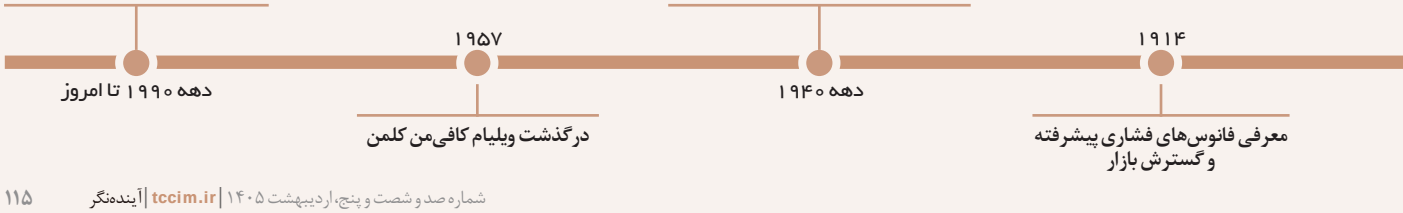
کلمن مانند هر شرکت قدیمی دیگری با چالش‌هایی روبه‌رو بوده است. ظهور دستگاه‌های برقی و باتری‌محور، افزایش رقابت در بازار تجهیزات فضای باز و تغییر سلیقه مصرف‌کنندگان از جمله این چالش‌ها محسوب می‌شدند. با این حال شرکت توانسته با روش‌هایی خود را تطبیق دهد؛ مثلاً با معرفی طراحی‌های مدرن، گسترش حضور در بازارهای جهانی و حفظ هویت اصلی برند در کنار پیشـرفت فناوری. امروزه محصولات کلمن در سراسر جهان فروخته می‌شوند و همچنان یکی از پایه‌های اصلی صنعت تفریحات فضای باز محسوب می‌شوند.

میراث ویلیام کافی‌من کلمن

ویلیام کافی‌من کلمن در سال ۱۹۵۷ درگذشت، اما میراث او از طریق برندی که بنیان گذاشت همچنان زنده اسـت. داستان او نمونه‌ای کلاسیک از کارآفرینی است؛ کسی که با منابع محدود شـروع کرد، در جهت شناسایی یک مشکل واقعی قدم برداشـت و از مسیرهای نوآوری مداوم و سازگاری با تغییر به کارآفرینی واقعی تبدیل شد. او نه برق را اختراع کرد و نه کمپینگ را، اما نحوه تجربه انسان از نور و طبیعت را تغییر داد.



داسـتان ویلیام کافی‌من کلمن فقط درباره ساختن یک شرکت موفق نیست؛ بلکه درباره درک نیازهای مردم و پاسـخ دادن به آن‌ها با راه‌حل‌های ساده و مؤثر است. شرکت کلمن، امروز نمادی از همان دیدگاه است: برندی که تاریکی را به نور، سـختی را به آسایش، و فضای باز را به جایی تبدیل کرد که هر کسـی بتواند در آن احساس تعلق داشته باشد. در دنیایی که دائماً به دنبال نوآوری‌های بزرگ بعدی است، میراث کلمن یادآوری می‌کند که گاهی قدرتمندترین ایده‌ها همان‌هایی هستند که زندگی روزمره را کمی بهتر می‌کنند.



چگونه گابریل ویلی به یک برهم‌زننده فرهنگی تبدیل شد؟

معمار شیطنت

اوکیست؟

گابریل ویلی را می‌توان به‌عنوان چهره‌ای معرفی کرد که برهم‌زنندگی را به معنای واقعی در عرصه فرهنگی وارد دنیای کارآفرینی کرده است. او با راه‌اندازی برند میسچیف یا شیطنت، تحولات فرهنگی بزرگی را ایجاد کرده است. برند او قواعد را می‌کشند.

در دوره‌ای کــه برندینگ‌های صیقلــی و چرخه‌های قابل پیش‌بینی تولید محصول بر بازار مسلط هستند، یک شرکت هویت خود را بر پایه اختلال، طنز طعنه‌آمیز و هرج‌ومرج کنترل‌شــده بنا کرده اســت. نام این شــرکت MSCHF (میسچیف یا شیطنت) اســت؛ یک مجموعه مستقر در بروکلین که به خاطر عرضه «دراپ‌های» محدود و جنجالی شناخته می‌شــود، پروژه‌هایی که مرز میان هنر، تجارت و فرهنگ اینترنتی را محو می‌کنند.

در مرکز این ماجرا گابریل ویلی (Gabriel Whaley) قرار دارد؛ بنیان‌گذاری که شیطنت را به یک مدل کسب‌وکار تبدیل کرده اســت. از فروش کفش‌هایی به نام «Jesus Shoes» که داخل آن‌ها آب مقدس قرار داده شــده بود، تا بریدن و تکه‌تکه کردن کیف‌های لوکس و فروش دوباره آن‌ها در قالب صندل، میسچیف بارها فرضیات رایج درباره ارزش، مالکیت و معنا در عصر دیجیتال را به چالش کشیده است. این فقط داستان یک برند نیست. این داستانِ دنیایی است که در آن توجه به ارزشمندترین ارز تبدیل شده و کارآفرینی که یاد گرفت چگونه بر این ارز مسلط شود.



متفاوت بودن در عصر اینترنت

گابریل ویلی در دوره‌ای بزرگ شد که اینترنت با سرعتی چشمگیر در حال گسترش بود؛ دوره‌ای که نحوه درک یک نسل کامل از خلاقیت و ارتباط را شکل داد. برخلاف بسیاری از کارآفرینان سنتی که از مدارس کسب‌وکار یا محیط‌های شرکتی می‌آیند، پایه فکری ویلی بیشتر بر آزمایش و تجربه‌گری استوار بود. او در دانشگاه نیویورک (NYU) در رشته علوم کامپیوتر تحصیل کرد. این پیشینه فنی بعدها نقش مهمی ایفا کرد، نه در ساخت نرم‌افزارهای معمولی، بلکه در فهم این‌که سیستم‌های دیجیتال، الگوریتم‌ها و جوامع آنلاین چگونه کار می‌کنند.

پیش از تأسیس MSCHF، ویلی در شرکت BuzzFeed کار می‌کرد؛ شرکتی که به خاطر تسلط بر تولید محتوای وایرال شناخته می‌شود. در آنجا او با مکانیزم‌های فرهنگ اینترنت آشنا شد. مثلاً با اینکه چه چیزی باعث می‌شود مردم روی چیزی کلیک کنند یا چه چیزی آن‌ها را وادار به اشتراک‌گذاری می‌کند. همچنین با اینکه چه چیزی یک محتوا را وایرال می‌کند! این تجربه به یکی از مهم‌ترین دارایی‌های او تبدیل شــد. او فقط یاد نمی‌گرفت که محتوا چگونه پخش می‌شود، بلکه می‌آموخت توجه چگونه کار می‌کند.

تغییر مسیر کارآفرینی: از محتوا به مفهوم

انتقال ویلی از کارمند به کارآفرین به دلیل یک ایده ناگهانی نبود، بلکه نتیجه تغییر در طرز نگاه او بود. در BuzzFeed محتوا در مقیاس بزرگ تولید می‌شد ــ مقاله‌ها، آزمون‌ها، ویدئوهاــ که هرکدام برای جلب توجهی کوتاه طراحی شده بودند. ویلی به تدریج محدودیتی در این مدل دید: محتوا مصرفی است. سریع پخش می‌شود، اما همیشه اثر ماندگاری ندارد. او این پرسش را مطرح کرد: اگر به جای محتوا، رویداد خلق کنیم چه می‌شود؟

اگر هر پروژه چیزی نباشد که فقط مصرف شود، بلکه چیزی باشد که تجربه شود، درباره‌اش بحث شود و حتی باعث جدل شود چه؟ این ایده به پایه شکل‌گیری MSCHF تبدیل شد. در سال ۲۰۱۶ ویلی شرکت MSCHF را در بروکلین تأسیس کرد. نام این شرکت، نسخه‌ای تغییر شکل‌یافته از واژه mischief به معنای شیطنت، از همان ابتدا نیت آن را نشان می‌داد؛ یعنی اختلال ایجاد کردن، تحریک کردن و بازیگوش بودن.

مدل MSCHF: «دراپ»، نه محصول

برخلاف شرکت‌های سنتی که خطوط محصول می‌سازند، MSCHF با مدل «دراپ» (Drop) کار می‌کند. این شرکت هر دو هفته یک بار، پروژه‌ای جدید منتشر می‌کند، اغلب بدون هیچ اعلام قبلی. این دراپ‌ها می‌توانند شکل‌های مختلفی داشته باشند. مثلاً محصولات فیزیکی، تجربه‌های دیجیتال، اینستالیشن‌های هنری. اپلیکیشــن‌ها یا وب‌سایت‌ها! هر دراپ معمولاً محدود و شماره‌گذاری‌شــده اســت و اغلب در مدت کوتاهی به فروش می‌رسد. این مدل از فرهنگ استریت‌ویر، به‌ویژه برندهایی مانند Supreme الهام گرفته، اما MSCHF آن را یک قدم جلوتر برده و هر عرضه را به یک آزمایش مفهومی تبدیل کرده است. ایده اصلی ترکیبی از کمیابی و غافلگیری است.

تحصیل گابریل ویلی در رشته علوم کامپیوتر
اوایل دهه ۲۰۱۰

اواسط دهه ۲۰۱۰
کار در BuzzFeed و کسب تجربه در تولید محتوای وایرال

تأسیس MSCHF در بروکلین
۲۰۱۶

۲۰۱۸
آغاز مدل دراپ‌های منظم هر دو هفته

میسچیف در پروژه‌ای دیگر، کیف‌های بسیار گران‌قیمت هرمس را خرید، آن‌ها را برید و از آن‌ها صندل ساخت. نتیجه هم شوکه‌کننده بود و هم نمادین. نقدی بر فرهنگ لوکس، بازتعریف مفهوم مهارت ساخت و چالشی برای تعریف سنتی ارزش از جمله نتایج آن بودند.

آزمایش‌های وایرال: وقتی محصولات تبدیل به تیتر خبر می‌شوند

شهرت جهانی MSCHF از مجموعه‌ای از پروژه‌ها به دست آمد که توجه رسانه‌ها را در مقیاسی بزرگ جلب کردند.

۱ Jesus Shoes (۲۰۱۹)

شاید معروف‌ترین پروژه MSCHF، کفش‌های «Jesus Shoes» بود. در این پروژه کفش‌های نایکی دستکاری شدند؛ داخل کفی آن‌ها آب مقدس قرار داده و نمادهای مذهبی به آن افزوده شد. قیمت این کفش‌ها بیش از ۱۰۰۰ دلار بود و به سرعت فروخته شدند. این پروژه هم یک محصول بود و هم یک نقد! نقدی بر برندینگ و همچنین نقدی بر برداشت مصرف‌کنندگان و نقدی بر پوچی مفهوم ارزش.

۲ صندل‌های Birkinstock

میسچیف در پروژه‌ای دیگر، کیف‌های بسیار گران‌قیمت هرمس را خرید، آن‌ها را برید و از آن‌ها صندل ساخت. نتیجه هم شوکه‌کننده بود و هم نمادین. نقدی بر فرهنگ لوکس، بازتعریف مفهوم مهارت ساخت و چالشی برای تعریف سنتی ارزش از جمله نتایج آن بودند.

فلسفه: هنر، تجارت و نقد

آنچه میسچیف را منحصربه‌فرد می‌کند این است که در یک دسته‌بندی واحد قرار نمی‌گیرد. آیا این یک شرکت است؟ آیا یک گروه هنری است؟ آیا یک آزمایش بازاریابی است؟ پاسخ: همه این‌ها. ویلی کارهای MSCHF را این‌گونه توصیف کرده است: «ترجمه فرهنگ اینترنت به شکل فیزیکی.» هر پروژه با هدف‌های زیر طراحی می‌شود:

- ایجاد گفت‌وگو
- به چالش کشیدن هنجارها
- آشکار کردن تناقض‌ها

برای مثال، فروش لپ‌تاپی که عمداً با ویروس‌ها پر شده بود با قیمت هزاران دلار، ساخت اپلیکیشنی که به کاربران اجازه می‌دهد در سهام یک کفش سرمایه‌گذاری کنند و مسابقه‌ای به نام Finger on the App که در آن آخرین فردی که انگشتش را روی گوشی نگه دارد برنده پول می‌شود. این‌ها صرفاً محصولات نیستند، بلکه ایده‌هایی هستند که در قالب تجربه بسته‌بندی شده‌اند

تبدیل توجه به درآمد

در نگاه اول، پروژه‌های میسچیف ممکن است کاملاً بی‌نظم به نظر برسند. اما پشت صحنه یک مدل کسب‌وکار دقیق قرار دارد. این شرکت از چند طریق درآمد کسب می‌کند: فروش مستقیم دراپ‌های محدود، سرمایه‌گذاری سرمایه‌گذاران خطرپذیر (Venture Capital) و همکاری با برندها. با این حال دارایی واقعی آن توجه است.

در دنیایی که از محتوا اشباع شده، توجه کمیاب است. میسچیف پروژه‌هایی می‌سازد که توجه را مطالبه می‌کنند؛ چه از طریق طنز، چه جنجال، و چه از طریق پوچی آشکار. به همین دلیل این شرکت در تقاطع سه حوزه فعالیت می‌کند: بازاریابی، هنر و تجارت. این شرکت به خطوط محصول بلندمدت وابسته نیست بلکه از اختراع مداوم خود زنده می‌ماند.

بازتعریف ارزش در عصر دیجیتال

تأثیر میسچیف فراتر از محصولاتش است. این شرکت به تغییر نحوه فکر کردن مردم درباره این موارد کمک کرده است: مالکیت، اصالت و ارزش. در بازارهای سنتی، ارزش به مواد، مهارت ساخت و کارکرد وابسته است. میسچیف این تصور را به چالش می‌کشد و نشان می‌دهد که ارزش می‌تواند از چیزهای دیگری هم ناشی شود؛ مثلاً از داستان، زمینه فرهنگی و وایرال شدن. یک جفت کفش دستکاری‌شده ممکن است از یک کالای لوکس استاندارد ارزشمندتر باشد، نه به خاطر مواد آن، بلکه به خاطر روایتی که پشت آن قرار دارد. این تغییر بازتابی از تحولات گسترده‌تر در اقتصاد دیجیتال است؛ جایی که میم‌ها، ترندها و توجه اغلب بیش از ویژگی‌های فیزیکی ارزش ایجاد می‌کنند.

رویکرد میسچیف بدون انتقاد نبوده است. برخی معتقدند این شرکت از جنجال برای سود استفاده می‌کند و مرزهای اخلاقی را مبهم می‌کند. همچنین ممکن است شوک‌آفرینی را بر محتوا ترجیح می‌دهد. برخی دیگر هم می‌پرسند که آیا پروژه‌های میسچیف ارزش ماندگاری دارند یا فقط نمایش‌های کوتاه‌مدت هستند. با این حال این انتقادها بخشی از هویت برند شده‌اند. میسچیف قصد ندارد همه آن را دوست داشته باشند، هدفش این است که درباره‌اش صحبت شود.

گابریل ویلی نماینده نوع جدیدی از کارآفرینان است، کارآفرینانی که توسط اینترنت شکل گرفته‌اند، نه صنایع سنتی. رویکرد او بر پایه چند اصل است: آزمایش به جای ثبات، ایده‌ها به جای محصولات، فرهنگ به جای دسته‌بندی. او می‌داند که در دنیای امروز قدرتمندترین شرکت‌ها فقط آن‌هایی نیستند که کالا می‌فروشند، بلکه آن‌هایی هستند که گفت‌وگوها را شکل می‌دهند. از این منظر، میسچیف کمتر یک شرکت و بیشتر یک موتور فرهنگی است.

کسب‌وکار شیطنت

داستان گابریل ویلی و میسچیف بازتابی از دنیای در حال تغییر است. در گذشته شرکت‌ها بر سر کیفیت، قیمت و توزیع رقابت می‌کردند. امروز آن‌ها بر سر توجه، روایت و ارتباط فرهنگی رقابت می‌کنند. میسچیف این واقعیت را کاملاً پذیرفته است. این شرکت فقط محصول نمی‌فروشد، بلکه لحظه خلق می‌کند. فقط از فرهنگ پیروی نمی‌کند، بلکه آن را شکل می‌دهد. چه آن را نبوغ بدانیم و چه یک ترفند، یک چیز روشن است: میسچیف تعریف ما از اینکه یک برند در قرن بیست‌ویکم چه می‌تواند باشد را دگرگون کرده است و در این مسیر، شیطنت را به یک کسب‌وکار جدی تبدیل کرده است.



ویلی به معنای واقعی یک کارآفرین برهم‌زننده به شمار می‌آید.

گسترش پروژه‌های دیجیتال و فیزیکی
۲۰۲۰

ادامه دراپ‌های پرسروصدا در حوزه هنر و مد
۲۰۲۲

تثبیت جایگاه MSCHF به عنوان یکی از برهم‌زنندگان فرهنگی مهم
۲۰۲۳ تا امروز

ریکارد اوسته غله را به جنبشی جهانی تبدیل کرد

انقلاب جو دوسر



اوکیست؟

ریکارد اوسته، کارآفرینی سوئدی است که توانست از دل کشاورزی سنتی، به نوآوری و برهم‌زندگی دست پیدا کند. این دانشمند علوم غذایی ابداعی داشته که توانسته به بسیاری از افراد کمک کند. محصول نهایی او برندی است با عنوان اوتلی.

در صنعت جهانی غذا که بسیار شلوغ، رقابتی و اشباع‌شده است، برندهای کمی توانسته‌اند یک دسته کامل از محصولات را بازتعریف کنند. Oatly (اوتلی) یکی از آن‌هاست. آنچه به‌عنوان یک آزمایش علمی در سوئد آغاز شد، به مرور به نمادی جهانی از پایداری، نوآوری و برهم‌زدن قواعد فرهنگی تبدیل شد. در قلب این تحول نام ریکارد اوسته (Rickard Öste) قرار دارد، دانشمند علوم غذایی که تحقیقاتش درباره عدم تحمل لاکتوز او را به پرسشی بزرگ‌تر رساند: اگر شیر اصولاً لازم نبود از حیوانات به‌دست بیاید چه؟ این داستانِ تلاقی علم و کارآفرینی است؛ داستان اینکه چگونه جو دوسر فراتر از یک خوراک صبحانه، به کالایی جهانی تبدیل شد؛ و اینکه چگونه یک برند مکالمه‌ها درباره غذا، اقلیم و هویت مصرف‌کننده را دگرگون کرد.

علم، کنجکاوی و نوآوری غذایی

ریکارد اوسته در سوئد متولد شد؛ کشوری با سنت‌های قوی کشاورزی و فرهنگ پژوهش علمی. او از همان ابتدا به تقاطع غذا و علم علاقه‌مند بود، یعنی حوزه‌ای که زیست‌شناسی، شیمی و سلامت انسان را به هم پیوند می‌دهد. او تحصیلات دانشگاهی خود را در علوم غذایی ادامه داد و بعدها در دانشگاه لوند به عنوان پژوهشگر فعالیت کرد. تمرکز اولیه تحقیقات او عدم تحمل لاکتوز بود، مشکلی که میلیون‌ها نفر را در سراسر جهان تحت تأثیر قرار می‌دهد. در بسیاری از مناطق جهان، به‌ویژه آسیا و آفریقا، بخش بزرگی از جمعیت قادر به هضم درست لاکتوز نیستند. در آن زمان جایگزین‌های لبنی بسیار محدود بودند، اغلب مبتنی بر سویا و نه‌چندان محبوب از نظر طعم یا بافت. اوسته کل این مشکلات را به چشم یک فرصت دید: نه فقط برای ساخت یک جایگزین، بلکه برای بازاندیشی کامل در اینکه انسان‌ها یکی از بنیادی‌ترین مواد غذایی خود، یعنی شیر، را چگونه مصرف می‌کنند. به این ترتیب نخستین قدم را برای ابداع و نوآوری برداشت.

پیشرفت بزرگ: تبدیل جو دوسر به شیر

نوآوری کلیدی در اوایل دهه ۱۹۹۰ اتفاق افتاد، زمانی که اوسته و تیم پژوهشی‌اش روشی توسعه دادند که جو دوسر را به یک مایع شبیه شیر تبدیل می‌کرد. این کار اصلاً یک فرآیند ساده مخلوط‌کردن نبود. مراحل علمی پیچیده‌ای لازم بود. ابتدا باید فرایند شکستن نشاسته جو دوسر به اجزای کوچک‌تر صورت می‌گرفت. مرحله بعد، استفاده از آنزیم‌ها برای ایجاد بافتی صاف و نوشیدنی بود. البته حفظ ارزش غذایی نباید در هیچ مرحله‌ای فراموش می‌شد. نتیجه محصولی بود بدون لاکتوز، کم‌چرب و کم‌چربی اشباع و البته بسیار پایدارتر از شیر حیوانی از نظر زیست‌محیطی! این دستاورد علمی، پایه‌ای شد برای چیزی که بعدها Oatly نام گرفت. با این حال، در ابتدا این ایده بیشتر آکادمیک بود تا تجاری. مانند بسیاری از نوآوری‌ها، نیاز به یک جنبه کارآفرینانه داشت تا وارد بازار شود.

تبدیل شدن به کارآفرین: از آزمایشگاه به بازار

ریکارد اوسته در ابتدا قصد نداشت یک کارآفرین کلاسیک شود. هویت او بر پژوهش استوار بود، نه تجارت. اما با آشکار شدن ظرفیت بزرگ اختراعش، او قدم مهم تجاری‌سازی را برداشت. در دهه ۱۹۹۰، او شرکت اولیه‌ای را تأسیس کرد که بعدها به Oatly تبدیل

تولد ریکارد اوسته در سوئد
دهه ۱۹۴۰–۱۹۵۰

دهه ۱۹۸۰
تحصیل و پژوهش در علوم غذایی با تمرکز بر عدم تحمل لاکتوز

توسعه فرایند آنزیمی تولید مایع شبیه شیر از جو دوسر
اوایل دهه ۱۹۹۰

۱۹۹۴
هم‌بنیان‌گذاری شرکتی که بعدها Oatly شد

خیلی زود، شیر جو دوسر به یک انتخاب ثابت در کافه‌های لندن، نیویورک و برلین تبدیل شد. این نقطه عطف بود. اوتلی دیگر فقط یک محصول سوپرمارکتی نبود؛ به بخشی از فرهنگ سبک زندگی شهری تبدیل شده بود.

شد. سال‌های نخست بسیار دشوار بود. آگاهی کم مصرف‌کنندگان، مقاومت در برابر لبنیات گیاهی و مشکلات توزیع و تولید جزو اصلی‌ترین چالش‌ها بودند. در آن زمان شیرهای گیاهی یک بازار قابل تامل بودند، اغلب وابسته به محدودیت‌های غذایی، نه انتخاب سبک زندگی. راهبرد اولیه اوسته بر کارکرد محصول تمرکز داشت: معرفی شیر جو دوسر به‌عنوان راه‌حلی برای افراد دچار عدم تحمل لاکتوز. رویکردی عقلانی و سلامت‌محور که می‌توانست مورد استقبال هم واقع شـود. اما تحول واقعی برند زمانی رخ داد که Oatly از یک محصول به یک جنبش تبدیل شد.

بازآفرینی: ظهور Oatly به‌عنوان یک برند

سال‌ها Oatly خارج از اسکاندیناوی چندان شناخته‌شده نبود. اما در دهه ۲۰۱۰ همه‌چیز تغییر کرد؛ با یک بازبرندسازی رادیکال. به جای رقابت آرام در قفسه محصولات سالم، Oatly تصمیم گرفت فریاد بزند. استراتژی جدید شامل موارد زیر بود:

- بسته‌بندی جسورانه و نامتعارف
- پیام‌نویسی طنزآمیز و تحریک‌کننده
- حمله‌های مستقیم و علنی به صنعت لبنیات

روی بسـته‌ها شعارهایی دیده می‌شد مانند: «وای، بدون گاو!» یا «شبیه شیر است، اما برای انسان ساخته شده.»! این دیگر بازاریابی معمولی مواد غذایی نبود. این شبیه کنشگری بود. اوتلی خود را نه فقط یک جایگزین، بلکه انتخابی بهتر معرفی کرد؛ برای سلامتی، برای محیط‌زیست و برای آینده.

نوآوری محصول: فراتر از شیر جو دوسر

اگرچه شـیر جو دوسر محصول اصلی Oatly است، اما این شرکت سبد محصولات خود را بسیار گسترش داده است. نسخه‌های مخصوص باریستا برای کافه‌ها، بستنی بر پایه جو دوسـر، جایگزین‌های ماست و خامه‌های پختوپز از نمونه این محصولات بوده‌اند. یکی از تصمیم‌های استراتژیک این بود که Oatly به سراغ کافه‌ها و باریستاها رفت. با تولید نوعی شیر جو دوسر که مانند شیر گاو فوم‌دهی عالی داشت، Oatly وارد فرهنگ قهوه‌نوشی شد؛ جایی که دیده شدن و تأثیرگذاری بالایی دارد.

خیلی زود، شـیر جو دوسـر به یک انتخاب ثابت در کافه‌های لندن، نیویورک و برلین تبدیل شد. این نقطه عطف بود. اوتلی دیگر فقط یک محصول سوپرمارکتی نبود؛ به بخشی از فرهنگ سبک زندگی شهری تبدیل شده بود

پایداری: روایت اصلی برند

یکـی از مهم‌ترین عناصـر Oatly، تأکید شـدید آن بر پایداری محیط‌زیستی است. در مقایسه با تولید شیر گاو، شیر جو دوسر، آب بسیار کمتری مصرف می‌کند. همچنین زمین کمتـری نیاز دارد و گازهای گلخانه‌ای بسـیار کمتری تولید می‌کنـد. اوتلی تأثیر محیط‌زیستی خود را شفاف و عمومی منتشر می‌کند؛ از جملـه داده‌های مربوط به ردپای کربنی محصـولات. این شـفافیت اعتماد سـاخت، به‌ویژه در میان نسل‌های جوان که پایداری برایشان یک اولویت است. اما در کنار آن، انتقادهایی هم مطرح شـد. برای مثال همکاری با برخی سرمایه‌گذاران بزرگ، اثرات زیست‌محیطی تولید انبوه و فشار ناشی از رشد سریع از جمله انتقادات بودند. این مسائل نمونه‌ای از چالش‌هایی است که هر شرکت مأموریت‌محور در مقیاس جهانی با آن روبه‌روست

تأثیر فرهنگی: از یک بازار کوچک به جریان اصلی

شاید چشمگیرترین دسـتاورد Oatly این باشد که توانست رژیم‌های غذایی گیاهی را به جریان اصلی بیاورد. بازاری که زمانی محدود به وگان‌ها و افراد حساس به لاکتوز بود، اکنون به یک روند جهانی تبدیل شـده است. اوتلی نقش مهمی در این تغییر ایفا کرد، با تبدیل مصرف محصولات گیاهی به چیزی که قابل دسـترس، مدرن، اجتماعی و معنادار است. بازاریابی Oatly مرز بین برند و فعالیت اجتماعی را از بین برد. گاهی حتی بحث‌هایی درباره سیاست‌های غذایی و مسئولیت زیست‌محیطی به راه انداخت. این اهمیت فرهنگی به اندازه خود محصول مهم بوده است.

موفقیت Oatly بدون جنجال نبود. منتقدان نگرانی‌هایی مطرح کرده‌اند؛ همانطور که گفته شد از جمله آن‌ها می‌توان به سرمایه‌گذاری برخی شرکت‌های بزرگ خصوصی، افزایش اثرات زیست‌محیطی با رشد گسترده و لحن گاهی تهاجمی پیام‌های تبلیغاتی اشاره کرد که به‌ویژه شراکت با گروه‌هایی مرتبط با صنعت کشاورزی صنعتی، برای برخی مصرف‌کنندگان خوشایند نبود. اما این انتقادها نشان‌دهنده پیچیدگی گسترش یک شرکت مأموریت‌محور در بازاری جهانی است.

میراث ریکارد اوسته

ریکارد اوسته نمونه متفاوتی از کارآفرینان است؛ کارآفرینی که ریشه در علم دارد، نه فقط غریزه تجاری. سـهم او تنها تأسیس یک شرکت نیست، بلکه توسعه یک فناوری غذایی جدید، به چالش کشیدن سیستم‌های غذایی سنتی و الهام‌بخشی به یک جنبش بزرگ‌تر برای پایداری از جمله کارهای اوست. اگرچه افراد دیگری بعدها برند Oatly را جهانی کردند و روایت آن را شکل دادند، اما نوآوری اولیه اوسته همچنان هسته اصلی این برند است.

چیزی فراتر از شیر

داستان ریکارد اوسته و Oatly فقط داستان یک محصول نیست. داستان بازاندیشی انتخاب‌های روزمـره و اثر آن‌ها بر جهان است. با تبدیل یک غله ساده به پدیده‌ای جهانی، Oatly نشـان داد کـه نوآوری همیشه در ساختن چیزهای کاملاً جدید نیسـت؛ گاهی در بازتصور چیزی آشـنا نهفته اسـت. در دنیایی که با چالش‌های زیسـت‌محیطی و تغییـر ارزش‌هـای مصرف‌کنندگان روبه‌روست، Oatly نمادی اسـت از اینکه چگونه علم، کارآفرینی و روایت‌پردازی می‌توانند دست به دست هم دهند و نه فقط بازارها؛ بلکه طرز فکر انسان را تغییر دهند.



محصولات اوتلی، تحولی بزرگ در دنیای صنعت مواد غذایی ایجاد کردند

عرضه نخستین محصولات شیر جو دوسر در سوئد
اواخر دهه ۱۹۹۰

۲۰۱۶–۲۰۱۹
گسترش سریع بین‌المللی به‌ویژه در آمریکا و بریتانیا

تبدیل شدن به رهبر جهانی آلترناتیوهای لبنی گیاهی
دهه ۲۰۲۰

جک هالدراپ چگونه با دکتر اسکواچ، برند مراقبتی آقایان را خلق کرد؟

بازآفرینی صابون!

اوکیست؟

جک هالدراپ با برند «دکتر اسکواچ» شناخته می‌شود. در جهانی که صنعت بهداشتی و مراقبت از پوست ظاهرا مختص زنان است، هالدراپ با برند خود تلاش کرد محصولاتی را معرفی کند که به مراقبت از آقایان می‌پردازد. او از دل ناامیدی از صابون به یک پدیده ویروسی رسید.



در دنیایی پر از غول‌های چندمیلیارد دلاری صنعت زیبایی و برندهای قدیمی، شـــاید عجیب به نظر برســـد که یک استارت‌آپ کوچک، آن هم در حوزه صابون قالبی، بتواند یک دسته محصول را کاملاً دگرگون کند. اما این دقیقاً همین کاری اســـت که Dr. Squatch (دکتر اسکواچ) انجام داد. این شرکت با بازاریابی طنزآمیز، هویتی قدرتمند بر پایه مردانگی و طبیعت، و یک استراتژی فروش مستقیم به مصرف‌کننده، توانسته یک محصول روزمره را به موضوعی فرهنگی تبدیل کند. در مرکز این تحول، جک هالدراپ قرار دارد؛ بنیان‌گذاری که مســـیرش ترکیبی از سرخوردگی از وضعیت موجود و درک عمیق از رفتار مصرف‌کنندگان امروزی است. این داستانِ فردی است که از یک کارمند عادی شرکت، تنها با یک بینش ساده، یعنی «مردها صابونِ بهتر می‌خواهند»، برندی ساخت که با میلیون‌ها نفر ارتباط برقرار می‌کند.

یک زندگی معمولی

جک هالدراپ در آمریکا بزرگ شـــد و مسیر تحصیلی نسبتاً سنتی‌ای را طی کرد. او در دانشگاه ایندیانا تحصیل کرد و رشـــته کسب‌وکار خواند، آموزشی که بعدها ابزارهای لازم برای حرکت در دنیای شـــرکت‌ها را به او داد. پس از فارغ‌التحصیلی، هالدراپ کارش را در حوزه مشاوره آغاز کرد؛ جایی که تفکر تحلیلی، حل مسئله ساختاریافته، و برنامه‌ریزی استراتژیک، بخش اصلی کار روزانه بود. در ظاهر، این شغلی باثبات و آینده‌دار به نظر می‌رسید. اما مانند بسیاری از کارآفرینان آینده، هالدراپ کم‌کم احساس نارضایتی کرد. فضای شرکت نظم و پیش‌بینی‌پذیری داشت، اما مالکیت نداشت. مسائلی که حل می‌کرد متعلق به مشتریان بود، نه خودش. و مهم‌تر از همه، این کار او را به ساختن چیزی واقعی، چیزی که واقعاً از آن خود باشد، نمی‌رساند.

لحظه سرخوردگی: یک مشکل شخصی

ریشه شکل‌گیری دکتر اسکواچ در یک ناراحتی ساده و قابل‌درک است. هالدراپ پوست حساسی داشت و متوجه شد بسیاری از صابون‌های معمول بازار، به‌خصوص صابون‌هایی که مخصوص مردان تولید می‌شد، خشک‌کننده، پر از مواد شیمیایی مصنوعی، و نه‌چندان جذاب از نظر عطر و ترکیبات هســـتند. او همزمان، شکافی واضح در بازار دید. زنان مجموعه گسترده‌ای از محصولات طبیعی و دست‌ساز مراقبت فردی داشتند اما در مقابل مردان، عمدتاً با محصولات صنعتی، تکراری و بی‌روح روبه‌رو بودند. این مشاهده، بذر مسیر کارآفرینی او شد. قصدش این بود که تحولی در این مسیر ایجاد کند. به‌جای پذیرش وضع موجود، هالدراپ یک سؤال ساده پرسید: چرا یک برند صابون طبیعی و باکیفیت مخصوص مردان وجود ندارد؟ به این ترتیب تصمیم گرفت همان کسی باشد که برندی مخصوص به آقایان را در این زمینه ایجاد می‌کند. البته که خلاقیت و نوآوری را هم وارد کار کرد.

تحصیل جک هالدراپ در دانشگاه ایندیانا
اوایل دهه ۲۰۱۰

۲۰۱۳
تأسیس Dr. Squatch با تمرکز بر صابون طبیعی مردانه

ساخت پایه مشتریان اولیه از طریق فروش آنلاین
۲۰۱۴–۲۰۱۶

ریشه شکل‌گیری دکتر اسکواچ در یک ناراحتی ساده و قابل‌درک است. هالدراپ پوست حساسی داشت و متوجه شد بسیاری از صابون‌های معمول بازار، به‌خصوص صابون‌هایی که مخصوص مردان تولید می‌شد، خشک‌کننده، پر از مواد شیمیایی مصنوعی، و نه‌چندان جذاب از نظر عطر و ترکیبات هستند.

جهش: از کار شرکتی تا بنیان‌گذار استارت‌آپ

تبدیل آن سؤال به یک کسب‌وکار، نیازمند جهشی بزرگ بود. جک هالدراپ شغل مشاوره‌ای‌اش را ترک کرد تا تمام‌وقت روی این ایده کار کند؛ تصمیمی با ریسک مالی و شخصی قابل‌توجه. در مراحل اولیه، همه کارهـــا را خودش انجام می‌داد. از تحقیق درباره ترکیبات گرفته تا همکاری با تولیدکنندگان، ساخت وب‌سایت و حتی مدیریت ارسال‌ها و خدمات مشتری، همگی جزو کارهایی بـــود که او خودش بر عهده گرفته بـــود و پیش می‌برد. نام برند، «Dr. Squatch» انتخابی کاملاً حساب‌شـــده بود. این نام در ابتدا یادآور طبیعت (از طریق موجود اســـطوره‌ای «ساسکوچ») بود. همچنین تخصص (به‌واسطه عنوان «دکتر») را نشان می‌داد. در عین حال طنز و به‌یادماندنی بود. از همان ابتدا، برند تلاش کرد فقط محصول ندهد؛ بلکه شخصیت داشته باشد.

ساخت هویت برند: اول هویت، بعد مقیاس

برخلاف بسیاری از استارت‌آپ‌ها که ابتدا روی مقیاس‌پذیری تمرکز می‌کنند، دکتر اسکواچ ابتدا روی هویت برند سرمایه‌گذاری کرد. عناصر کلیدی عبارت بودند از:

۱ ترکیبات طبیعی

شرکت روی صابون‌هایی تأکید داشت که از روغن‌های طبیعی، اسانس‌های گیاهی و مواد گیاهی ساخته شده و جایگزینی سالم‌تر برای محصولات معمولی بودند.

۲ جایگاه‌سازی مردانه

در حالی که بسیاری از محصولات طبیعی ظاهری خنثی یا زنانه داشتند، دکتر اسکواچ به سراغ هویتی خشن، طبیعی و مردانه رفت. مثلاً از رایحه‌های جنگلی، رنگ و تصویرسازی خاکی و تم فضای باز و طبیعت استفاده می‌کرد.

۳ طنز و لحن برند

شـــاید متمایزترین ویژگی برند، لحـــن آن بود. لحنش طنز، اغراق، و کمی جســـور و شیطنت‌آمیز به شمار می‌آمد. این مجموعه باعث شد برند هم واقعی به نظر برسد و هم سرگرم‌کننده

نقطه جهش: بازاریابی ویروسی

نقطه عطف واقعی دکتر اسکواچ استراتژی بازاریابی آن بود، به‌خصوص استفاده از ویدیوهای ویروسی. یکی از معروف‌ترین کمپین‌هایش، ســـخنگویی طنزپرداز را نشان می‌داد که با مخاطب صحبت می‌کرد و توضیح می‌داد «چرا صابون تو آشـــغاله»؛ بیانی شیطنت‌آمیز و تحریک‌کننده. ویدیو به سرعت در فضای اینترنت پخش شد و میلیون‌ها بازدید به دست آورد. این موفقیت یک واقعیت مهم را روشن کرد: مردم فقط محصول نمی‌خرند؛ با داستان‌ها و شخصیت‌ها ارتباط می‌گیرند. بازاریابی دکتر اسکواچ مؤثر بود زیرا مستقیماً با مخاطب هدف حرف می‌زد. همچنین با طنز، خستگی ناشی از تبلیغات را می‌شکســـت. در نهایت اینکه محصولی معمولی (صابون) را سرگرم‌کننده می‌کرد.

استراتژی فروش مستقیم: مالکیت رابطه با مشتری

عامل مهم دیگر موفقیت برند، مدل فروش مستقیم به مصرف‌کننده (DTC) بود. دکتر اسکواچ به‌جای تکیه بر فروشـــگاه‌ها، کسب‌وکار خود را به‌طور کامل آنلاین ساخت. فروش از طریق وب‌سایت، مدل‌های اشتراک و تبلیغات دیجیتال جزو این موارد بودند. این رویکرد به شرکت اجازه داد تا ابتدا روایت برند را خودش کنترل کند. سپس داده مشتریان را جمع کند و در نهایت بتواند روابط بلندمدت بسازد. علاوه بر این‌ها کاملاً با رشد تجارت الکترونیک و شبکه‌های اجتماعی همسو بود.

گسترش محصول: فراتر از صابون

اگرچه صابون هنوز محصول اصلی است، دکتر اسکواچ مجموعه محصولات خود را بسیار گسترده کرده است. از دئودورانت‌ها گرفته تا محصولات مراقبت از مو و مراقبت از پوست و حتی خمیردندان مخصـــوص آقایان! هر محصول از اصول ثابت برند پیروی می‌کند. یعنی ترکیبات طبیعی، هویت مردانه و لحن و پیام‌گذاری یکســـان باعث میشه یک وضعیت یکپارچه در زمینه برندینگ داشته باشد. این گسترش باعث شده برند از یک محصول خاص به یک برند کامل سبک زندگی مردانه تبدیل شود.

بازتعریف مراقبت مردانه

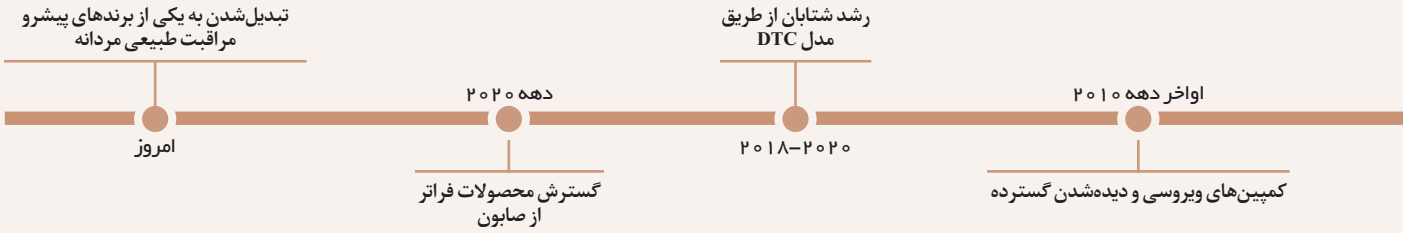
یکی از جالب‌ترین جنبه‌های برند، نقش آن در تغییر نگاه مردان به مراقبت فردی اســـت. به‌طور سنتی، مراقبت مردانه به نوعی حداقلی، صرفاً کارکردی و حتی اغلب نادیده‌گرفته‌شده بود. دکتر اســـکواچ این نگاه را تغییر داد. مثلاً از طریق جذاب‌کردن مراقبت فردی، معرفی مراقبت شخصی به عنوان بخشی از مردانگی و حتی ایجاد حس جامعه در میان کاربران برند. این رویکرد با تغییر گسترده‌تر فرهنگی هماهنگ است، جایی که مردان بیشتر از گذشته برای مراقبت و سلامت خود ارزش قائل‌اند. البته چالش‌ها و رقابت‌هایی هم برقرار بودند. با رشد برند، رقابت هم افزایش یافت، چه از سوی استارت‌آپ‌ها، چه برندهای بزرگ و سازمان‌یافته قدیمی. چالش‌ها شامل مواردی از این قرارند: حفظ اصالت در مقیاس بزرگ، مدیریت زنجیره تأمین ترکیبات طبیعی و رقابت با بودجه‌های بازاریابی کلان. همچنین اتکا بیش از حد به بازاریابی ویروسی می‌تواند خطرناک باشد، زیرا موفقیت آن همیشه قابل تکرار نیست. با این حال، دکتر اسکواچ همواره تکامل یافته و در عین نوآوری، به هویت اصلی خود وفادار مانده اســـت. ذهنیت کارآفرینانه جک هالدراپ از اهمیت بالایی در این زمینه برخوردار است. جک هالدراپ نماد ذهنیت کارآفرینانه مدرن است. یعنی شروع از یک مشکل شـــخصی، تشخیص یک شکاف در بازار، ساخت هویت قوی برند و همچنین استفاده از ابزارهای دیجیتال برای رشد سریع. موفقیت او یک درس مهم را نشان می‌دهد: امروز، نحوه روایت داستان می‌تواند به اندازه خود محصول اهمیت داشته باشد.

تبدیل سادگی به استراتژی

داســـتان جک هالدراپ و دکتر اســـکواچ یادآور این نکته اســـت که نوآوری همیشه نیازمند فناوری پیچیده یا علم انقلابی نیست. گاهی همه‌چیز با یک مشاهده ساده آغاز می‌شود. یعنی مثلاً مشاهده مشکلی که مردم تجربه می‌کنند یا شکافی که در بازار وجـــود دارد یا حتی روایتی که می‌توان بهتر تعریفش کرد! دکتر اسکواچ با ترکیب کیفیت محصول، هویت متمایز و بازاریابی مدرن، یک نیاز روزمره را به تجربه‌ای جذاب تبدیل کرده است. این برند نشان داده است که حتی محصولی به‌ظاهر عادی مثل صابون نیز می‌تواند غیرعادی، متفاوت و به‌یادماندنی شود، اگر با خلاقیت، وضوح و کمی شیطنت به آن نگاه شود.



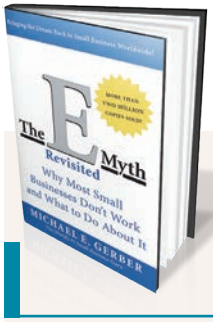
دکتر اسکواچ شکافی را در بازار برای محصولات مراقبتی از آقایان، پر کرد.



این صفحه در «آینده‌نگر» به معرفی کتاب‌هایی می‌پردازد که کارآفرینان نوشته‌اند.

افسانه کارآفرینی دوباره

مایکل ای. گربر

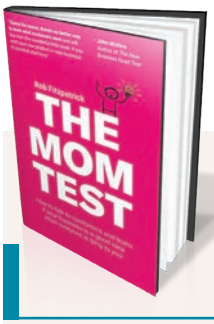




کتاب «افسانه کارآفرینی دوباره» نوشته مایکل ای. گربر یکی از کتاب‌های شناخته‌شده در حوزه راه‌اندازی و مدیریت کسب‌وکارهای کوچک است. ایده اصلی کتاب این است که بسیاری از کسب‌وکارهای کوچک به دلیل یک تصور اشتباه شکست می‌خورند؛ تصوری که گربر آن را «افسانه کارآفرینی» می‌نامد. این افسانه می‌گوید اگر کسی در یک کار مهارت فنی داشته باشد، می‌تواند یک کسب‌وکار موفق در همان حوزه راه‌اندازی کند. اما به گفته نویسنده، مهارت در انجام یک کار با توانایی اداره یک کسب‌وکار کاملاً متفاوت است. گربر توضیح می‌دهد که در هر کسب‌وکار سه نقش اصلی وجود دارد: کارآفرین، مدیر و متخصص. متخصص کسی است که کار فنی را انجام می‌دهد؛ مثلاً نانوا در نانوایی یا برنامه‌نویس در یک شرکت نرم‌افزاری. مدیر مسئول نظم، برنامه‌ریزی و سازمان‌دهی است. کارآفرین هم کسی است که آینده را می‌بیند، ایده‌های جدید می‌آورد و مسیر رشد کسب‌وکار را طراحی می‌کند. مشکل بسیاری از کسب‌وکارهای کوچک این است که صاحب کسب‌وکار معمولاً فقط نقش «متخصص» را بازی می‌کند و وقت یا توان کافی برای نقش‌های مدیریتی و کارآفرینانه ندارد. نویسنده همچنین درباره چرخه زندگی یک کسب‌وکار صحبت می‌کند: مرحله کودکی، نوجوانی و بلوغ. پیام مهم کتاب این است که صاحبان کسب‌وکار باید «روی کسب‌وکار خود کار کنند، نه فقط در آن». یعنی باید از همان ابتدا سیستم‌ها، دستورالعمل‌ها و روش‌های مشخصی برای انجام کارها طراحی کنند. وقتی یک کسب‌وکار بر اساس سیستم‌ها اداره شود، می‌تواند رشد کند، کارکنان جدید راحت‌تر آموزش ببینند و کیفیت کار هم ثابت بماند.

تست مامان

راب فیتزپاتریک

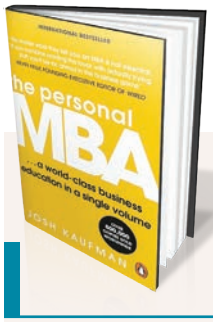




کتاب «تست مامان» نوشته راب فیتزپاتریک راهنمایی ساده و کاربردی برای کارآفرینان و صاحبان استارت‌آپ است تا یاد بگیرند چگونه درباره ایده‌های کسب‌وکار خود با مشتریان صحبت کنند و بازخورد واقعی بگیرند. ایده اصلی کتاب این است که بیشتر مردم وقتی درباره یک ایده جدید از دیگران سؤال می‌کنند، پاسخ‌های صادقانه دریافت نمی‌کنند؛ چون افراد معمولاً نمی‌خواهند احساسات طرف مقابل را جریحه‌دار کنند. حتی مادر شما هم احتمالاً از ایده‌تان تعریف می‌کند، نه اینکه واقعاً آن را نقد کند. به همین دلیل نویسنده این مشکل را «تست مامان» می‌نامد. پیام اصلی کتاب این است که اگر می‌خواهید بفهمید آیا ایده کسب‌وکارتان واقعاً ارزشمند است یا نه، نباید از مردم درباره نظرشان درباره ایده بپرسید. سؤال‌هایی مثل «آیا از این محصول استفاده می‌کنید؟» یا «به نظرتان این ایده خوب است؟» معمولاً پاسخ‌های غیرواقعی ایجاد می‌کند. در عوض باید درباره رفتار واقعی افراد در گذشته سؤال کنید؛ مثلاً اینکه چگونه مشکل موردنظر را تا امروز حل کرده‌اند، چه ابزارهایی استفاده می‌کنند و چه مقدار برای حل آن هزینه یا زمان صرف می‌کنند. فیتزپاتریک تأکید می‌کند که هدف گفت‌وگو با مشتریان، تأیید گرفتن از آن‌ها نیست، بلکه یاد گرفتن درباره مشکل واقعی آن‌ها است. کارآفرینان باید بیشتر گوش بدهند تا صحبت کنند، از سؤال‌های باز استفاده کنند و از هدایت کردن پاسخ‌ها خودداری کنند. همچنین بهتر است در مراحل اولیه، درباره راه‌حل خود زیاد توضیح ندهند و تمرکز را روی درک مشکل بگذارند.

مدیریت کسب‌وکار شخصی

جاش کافمن

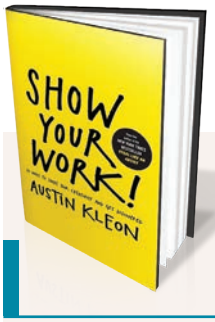




کتاب «مدیریت کسب‌وکارِ شخصی» (The Personal MBA) نوشته جاش کافمن، با یک ایده جنجالی و جسورانه آغاز می‌شود: برای موفقیت در دنیای تجارت و یادگیری اصول مدیریت، لزوماً نیازی به صرف زمان و هزینه‌های هنگفت در دانشکده‌های بازرگانی و دریافت مدرک مدیریت کسب‌وکار نیست. کافمن معتقد است که مفاهیم حیاتی تجارت را می‌توان به تنهایی و با مطالعه اصول پایه یاد گرفت. او در این کتاب، صدها مفهوم کلیدی و «مدل ذهنی» را گردآوری کرده است که هر کارآفرین یا مدیری برای اداره یک کسب‌وکار موفق به آن‌ها نیاز دارد. نویسنده ساختار هر کسب‌وکار را به پنج فرآیند اصلی و به‌هم‌پیوسته تقسیم می‌کند که درک آن‌ها برای هر صاحب کسب‌وکاری حیاتی است: ۱. خلق ارزش: یعنی شناسایی نیاز مردم و ساختن چیزی که آن‌ها می‌خواهند. ۲. بازاریابی: جلب توجه مشتریان بالقوه و ایجاد تقاضا برای آن ارزش. ۳. فروش: تبدیل افرادی که به محصول علاقه نشان داده‌اند به مشتریانی که حاضرند پول پرداخت کنند. ۴. تحویل ارزش: اطمینان از اینکه مشتری دقیقاً همان چیزی را که وعده داده شده دریافت می‌کند و راضی است. ۵. امور مالی: مدیریت درآمدها و هزینه‌ها به شکلی که پول بیشتری نسبت به مخارج وارد سیستم شود تا کسب‌وکار پایدار بماند. یکی از بخش‌های جذاب کتاب، تمرکز بر «روانشناسی انسان» است. کافمن تأکید می‌کند که تجارت در نهایت یعنی تعامل با انسان‌ها؛ بنابراین یک کارآفرین باید بداند مردم چگونه تصمیم می‌گیرند، چه انگیزه‌هایی دارند و چطور می‌توان با آن‌ها ارتباط موثر برقرار کرد.

کارت را نشان بده

آستین کلئون





کتاب «کارت را نشان بده» (Show Your Work) نوشته آستین کلئون راهنمایی ساده و الهام‌بخش برای افرادی است که می‌خواهند کار و ایده‌های خود را با دیگران به اشتراک بگذارند و برای خود مخاطب پیدا کنند. پیام اصلی کتاب این است که برای دیده شدن لازم نیست نابغه باشید یا یک اثر کاملاً کامل و بی‌نقص تولید کنید؛ مهم این است که فرآیند کار، یادگیری‌ها و تجربه‌های خود را با دیگران به اشتراک بگذارید. کلئون معتقد است در دنیای امروز اینترنت این امکان را فراهم کرده که هر کسی بتواند کار خود را نمایش دهد و با مخاطبان ارتباط برقرار کند. به جای پنهان کردن مراحل کار تا زمانی که نتیجه نهایی آماده شود، بهتر است مسیر یادگیری، آزمایش‌ها و حتی اشتباهات خود را هم منتشر کنیم. این کار باعث می‌شود دیگران با روند فکر کردن و خلاقیت ما آشنا شوند و کم‌کم به کار ما علاقه‌مند شوند. یکی از نکات مهم کتاب این است که افراد باید به‌طور منظم چیزی را که یاد می‌گیرند یا تولید می‌کنند با دیگران به اشتراک بگذارند. این می‌تواند از طریق شبکه‌های اجتماعی، وبلاگ، عکس، ویدئو یا نوشته‌های کوتاه انجام شود. هدف این نیست که دائماً خود را تبلیغ کنیم، بلکه باید آنچه را در حال انجام دادن هستیم نشان دهیم و دانش یا تجربه خود را با دیگران تقسیم کنیم. نویسنده در بخش‌های دیگر کتاب به اهمیت سخاوت در اشتراک دانش، ارتباط با افراد هم‌فکر و یادگیری از جامعه خلاق اشاره می‌کند. او توصیه می‌کند که افراد به جای تمرکز بر رقابت، روی همکاری و الهام‌گرفتن از دیگران تمرکز کنند.



کارآفرینان عصر هوش مصنوعی

گفت‌وگو با مصطفی سلیمان، مدیر بخش هوش مصنوعی مایکروسافت

ترجمه کاوه شجاعی
گروه عصر جدید

منبع: SVG Media

مصطفی سلیمان را می‌توان یکی از موثرترین افراد در صنعت هوش مصنوعی دنیا به حساب آورد. سلیمان مدیرعامل کنونی بخش هوش مصنوعی مایکروسافت (Microsoft AI) و یکی از بنیانگذاران شرکت پیشگام دیپ‌مایند (DeepMind) است. دیپ‌مایند در سال ۲۰۱۴ توسط گوگل خریده شد تا گوگل از صنعت هوش مصنوعی عقب نماند.

سلیمان در این گفت‌وگو توضیح می‌دهد چرا معتقد است ما در «حباب هوش مصنوعی» قرار نداریم، تا چه حد به هوش مصنوعی هم‌سطح انسان در اغلب وظایف دانشی نزدیک شده‌ایم و این موضوع چه معنایی برای مشاغل، مهارت‌ها، بیکاری ساختاری و آینده دانشگاه‌ها دارد. این گفت‌وگو توسط مارینا موگیلکو در پادکست «سیلیکون‌ولی گِرل» انجام شده است.

■ **گروهی از تحلیلگران بازار معتقدند صنعت هوش مصنوعی دارد حبابی می‌شود. آنها می‌گویند سرمایه‌ی فراوانی که دارد وارد این صنعت می‌شود اضافه است و این حباب به زودی می‌ترکد.**

مصطفی سلیمان: من این‌طور فکر نمی‌کنم. ما در حال خلق چیزی واقعاً جادویی هستیم. هوش همان چیزی است که ما را به‌عنوان یک گونه موفق کرده است. و حالا داریم آن را در واحدهایی کوچک و ارزان می‌سازیم که می‌تواند به‌وفور در دسترس باشد. این چیزی شگفت‌انگیزاست.

■ **اما در زمان سقوط دات‌کام هم تقریباً همین حرف‌ها را می‌زدند. اینکه در حال بازابداع اینترنت هستیم و از این جور ادعاها. الان ما شرکت‌هایی را داریم که ارزش‌گذاری‌شان خیلی بالاتر از درآمدشان است و حالا همه درباره سرمایه‌گذاری روی انویدیا حرف می‌زنند. این شبیه سقوط دات‌کام در سال ۲۰۰۰ نیست؟**

مصطفی سلیمان: نه، چون به نظرم ارزشی که در این صنعت در پنج تا ده سال آینده خلق خواهد شد، بی‌سابقه خواهد بود. اگر فقط روی ارزش بنیادی‌ای که در حال خلق شدن است تمرکز کنیم، باید اعتراف کنیم هوش مصنوعی بهترین موتور پیش‌بینی‌ای است که بشر تا به حال دیده. این هوشمندترین و توانمندترین تکنولوژی‌ای است که تا حالا اختراع کرده‌ایم. این تکنولوژی سریع‌تر از هر چیز دیگری که تا حالا دیده‌ایم در حال بهبود است. و کنترل و شکل‌دهی آن روز به روز آسان‌تر می‌شود، نه سخت‌تر. سه سال پیش فکر می‌کردیم قرار است صنعت هوش مصنوعی آشفته‌تر و بی‌نظم‌تر شود و نتوانیم

آن را درست کنترل کنیم. اما حالا داریم سیستم‌هایی قدرتمند و شگفت‌انگیز تولید می‌کنیم که هر ماه ما را غافلگیر می‌کنند. بنابراین بله، واقعاً به آینده آن بسیار خوش‌بین هستم.

هوش مصنوعی هیچ وقت آدم نمی‌شود

■ **خب، پس نگران نیستی و همه‌چیز خوب است و ما هم نباید نگران باشیم. قبول! حالا بیا درباره آگاه‌تر شدن هوش مصنوعی صحبت کنیم. تو در یکی از پادکست‌هایت گفتی که ما داریم هوش مصنوعی را هرچه بیشتر و بیشتر «انسانی» می‌بینیم. یعنی مردم در چت‌هاشان با هوش مصنوعی، جوری با آن حرف می‌زنند که انگار دارند با یک انسان دیگر گپ می‌زنند. این روند چقدر سریع است؟ در چند سال آینده چه اتفاقی می‌افتد؟**

مصطفی سلیمان: هوش مصنوعی دارد انسان‌گونه‌تر می‌شود؛ دقیق‌تر، روان‌تر و نرم‌تر. در عین حال، قطعاً آگاه نیست. خودآگاهی ندارد. نمی‌تواند درباره خودش صحبت کند. این وضعیت کاملا با تجربه ذهنی یک انسان، با احساس درد و رنجی که ما داریم، متفاوت است. و ما باید این موضوع را مدام به خودمان یادآوری کنیم، چون «آگاهی» است که به ما مسئولیت شهروندی می‌دهد، امکان رأی دادن را فراهم می‌کند، ما را مشمول قانون می‌سازد و نظم اجتماعی ایجاد می‌کند. ما نمی‌توانیم این ویژگی مهم را به هوش مصنوعی نسبت بدهیم. این برای گونه ما فاجعه‌بار خواهد بود.

■ **اما با این حال داستان‌هایی شنیده‌ایم؛ مثلاً در گوگل، همان داستانی که در کتابت تعریف کردی درباره مهندسی که توسط هوش مصنوعی قانع شده بود که آن سیستم احساس غم می‌کند و از خاموش شدن می‌ترسد.**

مصطفی سلیمان: درست است، و این یک فرافکنی انسان‌انگارانه بود. اینکه «چیزی» برخی ویژگی‌های انسانی را دارد، به این معنا نیست که همه ویژگی‌های انسانی، از جمله تجربه فردی، را دارد. قرار نیست این هوش‌ها تجربه‌ی فردی پیدا کنند.

این نوع خودآگاهی که منتظریم هوش مصنوعی پیدا کند صرفاً یک خیال‌پردازی علمی‌تخیلی است. می‌فهمم چرا مردم گاهی به این سمت می‌روند، چون سال‌ها با آثار علمی‌تخیلی بزرگ شده‌ایم و این یک فرض طبیعی به نظر می‌رسد. اما این سیستم‌ها رنج نمی‌کشند، درد را حس نمی‌کنند؛ آن‌ها فقط در حال شبیه‌سازی مکالمه‌ای با کیفیت بالا هستند خود این جادویی است و حس فوق‌العاده‌ای دارد، اما به این معنا نیست که آنها در درون خودشان احساسی از «بودن» را داشته باشند. بنابراین باید در این مورد بسیار محتاط باشیم.

روابط «گرم» با هوش مصنوعی

■ **گروهی می‌گویند بچه‌های ما در ده سال آینده روابط واقعی با هوش مصنوعی خواهند داشت، حتی ازدواج با هوش مصنوعی هم محتمل است. فکر می‌کنی چنین چیزی ممکن است اتفاق بیفتد؟ و اگر جوابت مثبت است چطور می‌توانیم جلوی آن را بگیریم؟**

مصطفی سلیمان: تاریخ به ما نشان داده که اگر چیزی ممکن باشد احتمالاً کسی آن را انجام خواهد داد. مردم کارهای عجیبی می‌کنند اما اکثریت این‌طور نیستند. اکثریت مردم از نظر ذهنی متعادل‌اند و می‌خواهند زندگی سالم و شادی داشته باشند. حالا اگر برخی افراد



تصمیم بگیرند با هوش مصنوعی ازدواج کنند، من لزوماً اینجا نمی‌نشینم که قضاوتشان کنم یا بگویم این کار را بکنید یا نکنید. اگر نظر شخصی من را بپرسید، فکر نمی‌کنم این‌ها را باید به‌عنوان موجوداتی با وزن اخلاقی برابر با انسان‌ها تلقی کنید. به نظر من، آن‌ها باید در خدمت انسان باشند. باید برای ما کار کنند. همین و بس. به همین دلیل است که تکنولوژی را اختراع می‌کنیم من تکنولوژی پشت این میکروفن را دوست دارم، چون صدای ما را تقویت می‌کند و آن را به میلیون‌ها نفر در اینترنت می‌رساند. این فناوری در خدمت بشریت است و کار خوبی انجام می‌دهد. این همان چیزی است که ما می‌خواهیم و من لزوماً به ایده‌ی یک ابرهوش خودمختار باور ندارم؛ یعنی سیستمی که بتواند خودش را بهبود دهد، اهداف خودش را تعیین کند و مستقل از انسان‌ها عمل کند. این برای من چشم‌انداز مثبتی از آینده نیست. مهار و هم‌راستا کردن چنین چیزی با ارزش‌های ما بسیار دشوار خواهد بود. بنابراین این باید «ضدهدف» ما باشد. این چیزی نیست که در پی ساختنش هستیم به نظر من، ما در حال ساخت یک ابرهوش انسان‌گرایانه هستیم؛ هوشی که با منافع ما هم‌راستا باشد، در تیم ما باشد، در کنار ما بایستد و از ما حمایت کند.

آینده‌ی کار آفرینی

■ **آیا هوش مصنوعی عمومی (AGI) که این روزها خیلی حرفش را می‌زنند همین است؟ فرقش با اَبَرهوش (superintelligence) چیست؟**

مصطفی سلیمان: می‌توانیم «هوش مصنوعی عمومی» را یک گام قبل از اَبَرهوش در نظر بگیریم. اما به‌طور کلی، این دو اصطلاح اغلب به‌جای هم استفاده می‌شوند. هوش مصنوعی عمومی یک فرق مهم با هوش مصنوعی کنونی دارد که فقط در چند حوزه خوب عمل می‌کند. هوش مصنوعی «عمومی» اما ماشینی است که بتواند در بیشتر وظایف شناختی از انسان بهتر عمل کند.

■ **دِمیس هاسابیس، که همراه او دیپ‌مایند را راه‌اندازی کرده بودی، گفته ممکن است تا ۲۰۳۰ به این هوش مصنوعی عمومی برسیم.**

مصطفی سلیمان: بله، رسیدن به عملکردی هم‌سطح انسان در بیشتر وظایف، نه لزوماً همه وظایف دانشی، در پنج سال آینده کاملاً محتمل به نظر می‌رسد. این یک پیش‌بینی نسبتاً واقع‌گرایانه است هوش‌های مصنوعی همین حالا بسیاری از وظایف را بهتر از انسان انجام می‌دهند؛ خلاصه‌سازی، ترجمه، پیاده‌سازی متن، پژوهش، نگارش اسناد، و شاید حتی به‌طور بحث‌برانگیزی شعر یا بخش‌هایی از ادبیات. بنابراین می‌بینید که آن‌ها در حال برداشتن گام‌هایی برای هم‌سطح شدن با انسان در نقش‌هایی مثل مدیریت پروژه، بازاریاب، نیروی منابع انسانی، یا حتی انجام یک گفت‌وگوی دشوار درباره تشخیص یک بیماری پزشکی هستند بنابراین، «کار» به عمیق‌ترین شکل ممکن دگرگون خواهد شد. نوع کاری که انجام می‌دهیم تغییر خواهد کرد. ده سال پیش، انجام کاری که الان تو انجام می‌دهی به تنهایی ممکن نبود. اما تو دیگر به یک تیم بزرگ در اطرافت نیاز نداری. لازم نیست بخشی از یک نهاد بزرگ باشی ما با ظهور اینترنت، استریم و پادکست، دسترسی به قدرت پخش را دموکراتیک کرده‌ایم. این فوق‌العاده است. حالا با این مدل‌ها،

> در عصر هوش مصنوعی مردم عملاً شرکت‌های جدید و محصولات جدید را با فکر کردن به وجود خواهند آورد. فاصله بین یک ایده و تحقق آن ایده فرو خواهد ریخت

هوش‌های مصنوعی کاملا شبیه ذهن ما عمل نمی‌کنند. این سیستم‌ها رنج نمی‌کشند، درد را حس نمی‌کنند؛ آن‌ها فقط در حال شبیه‌سازی مکالمه‌ای با کیفیت بالا هستند.

دسترسی به هوش را دموکراتیک می‌کنیم. دیگر لازم نیست فردی بسیار ممتاز، ثروتمند و تحصیل‌کرده با دسترسی به سرمایه باشی تا بتوانی یک شرکت تأسیس کنی و یک تیم عالی استخدام کنی تو یک تیم از انواع هوش‌های مصنوعی در اطرافت خواهی داشت: بهترین وکیل، بهترین پزشک، بهترین معلم، بهترین مدیر پروژه. فاصله بین یک ایده و تحقق آن ایده فرو خواهد ریخت. مردم عملاً شرکت‌های جدید، محصولات جدید و قطعات جدیدی از شعر را با فکر کردن به وجود خواهند آورد. و این فوق‌العاده است

■ **می‌دانی نگرانی من درباره ابرهوش چیست؟ اینکه خود هوش مصنوعی شروع به ایده‌پردازی کند. چون چرا باید به ما نیاز داشته باشد؟ اگر هوش مصنوعی همه اطلاعات را دارد، چرا ما باید ایده بدهیم؟ مثلاً در بازاریابی و کسب‌وکار، می‌تواند شکاف‌های بازار را شناسایی کند، یک وب‌سایت بسازد، تبلیغ راه بیندازد و کسب‌وکار را اجرا کند. فکر می‌کنی این اتفاق بیفتد؟**

مصطفی سلیمان: قطعاً اتفاق خواهد افتاد. حتماً. تو یک تیم از عامل‌ها (Agents) در اطرافت خواهی داشت که می‌توانند هرچه بیشتر از وظایف را انجام دهند و حتی می‌شود گفت به‌طور خودمختار عمل کنند. اما این ما را به همان بحث قبلی درباره «مهار» برمی‌گرداند. مهار یعنی اطمینان از اینکه این هوش‌های مصنوعی دامنه محدودی دارند، با تو هماهنگ می‌کنند، به تو پاسخ‌گو هستند و از طرف تو کار می‌کنند. بنابراین چالش اصلی اینجاست که مشخص کنیم محدودیت‌ها چیست؟ حفاظ‌ها کدام‌اند؟ چه کارهایی را نمی‌توانند انجام دهد؟ در چه زمانی باید برای یک اقدام خودمختار از تو تأیید بگیرد؟ ما این کار را بارها در لحظات پراهمیت جهش‌های تکنولوژی انجام داده‌ایم. حدود یک قرن پیش موتور احتراق را اختراع کردیم که به مرور تبدیل به خودرو و کامیون و غیره شد. اما میزان مقرراتی که برای این وسایل وضع کردیم تا در خدمت بشریت باشند، باورنکردنی است. کمربند ایمنی، استانداردهای آلایندگی، چراغ راهنمایی، بزرگراه‌ها، محدودیت سرعت، آموزش رانندگی. اجزای بسیار زیادی در این سیستم وجود دارد. و من فکر می‌کنم این بار هم تفاوتی نخواهد داشت. ما باید تمام مقررات و حفاظ‌هایی را که برای مدیریت عامل‌های خودمختار لازم است طراحی کنیم، تا همیشه برای ما کار کنند.

یک روز از زندگی در آینده

■ **بیایید زندگی در دوران ابرهوش را تصور کنیم. آن وقت روز من چه شکلی خواهد بود؟ اگر هوش مصنوعی قادر به انجام این‌همه کار باشد، انسان‌ها چه کار خواهند کرد؟**

مصطفی سلیمان: من فکر می‌کنم تکنولوژی‌های عالی کمک می‌کنند تکنولوژی‌های بد از سر راه کنار بروند. مثلا امروز استفاده از رابط کاربری گرافیکی روی کامپیوترهای رومیزی‌مان واقعاً کمی آزاردهنده است. اگر کمی عقب بایستید و نگاه کنید، می‌بینید که به سراغ کامپیوترتان می‌روید و با این‌همه پنجره با رنگ‌های مختلف، برندهای مختلف، منوهای مختلف، سلسله‌مراتب‌های اطلاعاتی متفاوت و تنظیمات گوناگون روبه‌رو می‌شوید. و مجبورید هر اپلیکیشن را جداگانه یاد بگیرید. ما معمولاً این را تبلیغات حساب نمی‌کنیم، اما وقتی کامپیوترتان را باز می‌کنید، انگار یک بیلبورد از این‌همه اپلیکیشن رقیب جلوی شماست که می‌گویند: «از من استفاده کن، من را امتحان کن، این کار را بکن...». این وضعیت هم حواس‌پرت‌کن است و هم تا حدی زشت. من فقط می‌خواهم بتوانم رو به هوش مصنوعی‌ام بگویم: «این کار را انجام بده. برایم حلش کن، بخرش، رزرو کن، بسازش، در زمان مناسب با من چک کن، از من اجازه بگیر، بازخورد بگیر، با من ایده‌پردازی کن، هرچه که هست.» به‌تدریج خواهید دید که سیستم‌عامل، مرورگر، موتور جست‌وجو و اپلیکیشن‌ها همگی کم‌کم محو می‌شوند، چون ابرهوش شخصی شما بخش بزرگی از کارهای روزمره مثل مرور، جست‌وجو، برنامه‌ریزی، رزرو، همگام‌سازی و غیره را به‌عهده می‌گیرد.



■ **یعنی فکر می‌کنی دیگر کامپیوتر به معنای امروزی وجود نخواهد داشت؟**

مصطفی سلیمان: بله، به‌تدریج کمتر و کمتر. فکر می‌کنم دستگاه‌های مختلفی خواهیم داشت؛ مثل تبلت‌ها و ابزارهای پوشیدنی. پنج تا ده سال دیگر، همه‌چیز بسیار محیطی‌تر و نامحسوس‌تر خواهد بود.

■ **تصور کن سال ۲۰۴۰ است و ما در آشپزخانه ایستاده‌ایم. چه چیزهایی منسوخ شده‌اند و دیگر وجود ندارند؟ و من چه چیزهایی در اختیار دارم که زندگی‌ام را آسان‌تر می‌کند؟**

آینده ربات‌های خانگی

مصطفی سلیمان: فکر می‌کنم احتمالاً نوعی بازوی رباتیک خانگی وجود خواهد داشت. به احتمال زیاد. نمی‌دانم الزاماً یک ربات انسان‌نما که راه می‌رود خواهد بود یا نه، اما قطعاً یک سیستم نصب‌شده روی پیشخوان آشپزخانه خواهید داشت. فکر می‌کنم این سیستم یاد می‌گیرد با لوازم خانگی مختلف کار کند. احتمالاً بسیاری از لوازمی که امروز دارید همچنان وجود خواهند داشت، اما هوش مصنوعی یاد می‌گیرد همان‌طور که شما از آن‌ها استفاده می‌کنید، از آن‌ها استفاده کند. بعضی‌ها تصور می‌کنند کل محیط باید کاملاً تغییر کند تا با هوش مصنوعی سازگار شود، اما در واقع این‌طور نیست؛ ربات یاد می‌گیرد کارهایی را که شما انجام می‌دهید، دقیقاً به همان شیوه انجام دهد. بنابراین شما همچنان از کتری استفاده خواهید کرد. منظورم این است که کتری صدها سال قدمت دارد. ما قرن‌هاست فنجان و دسته‌ها را تقریباً به همین شکل می‌سازیم. پس فکر می‌کنم این چیزها ثابت می‌مانند.

■ **پس بیشتر به بازو فکر می‌کنی یا یک ربات انسان‌نما؟**

مصطفی سلیمان: پانزده سال زمان نسبتاً زیادی است، پس احتمالاً ربات‌های انسان‌نما را هم خواهیم دید. اما چالش ربات انسان‌نما، جنبه فیزیکی آن است؛ خطر حضور فیزیکی‌اش در فضای زندگی شما. این سیستم باید فوق‌العاده دقیق و بسیار قابل‌اعتماد باشد، به‌ویژه وقتی با اشیای داغ در کنار کودکان و سالمندان کار می‌کند. می‌توانید انواع و اقسام پیچیدگی‌ها را تصور کنید این از نظر فنی ممکن خواهد بود اما سازگار شدن مردم با آن کمی زمان می‌برد.

■ **درباره دستگاه‌ها چه؟ فکر می‌کنی مثلاً یک پروژکتور هوش مصنوعی داشته باشم و در هوا ضربه بزنم و دستور پخت غذا را ببینم، یا بیشتر نوعی عینک خواهد بود؟**

مصطفی سلیمان: فکر می‌کنم بیشتر در گوش شما خواهد بود. یعنی هوش مصنوعی شخصی‌تان به‌طور محیطی و نامحسوس از کاری که می‌خواهید انجام دهید آگاه خواهد بود و در لحظه با شما صحبت می‌کند

> به‌تدریج خواهید دید که سیستم‌عامل، مرورگر، موتور جست‌وجو و اپلیکیشن‌ها همگی کم‌کم محو می‌شوند، چون ابرهوش شخصی شما بخش بزرگی از کارهای روزمره را به‌عهده می‌گیرد

■ **خب، پس فعـــلا بازوی رباتیک را خواهیم داشـــت و ابزارهای پوشیدنی را. چیز دیگری هم هست؟**

مصطفی سلیمان: و بعد همین آگاهی محیطی باعث می‌شود کل آشپزخانه بسیار فعال‌تر شود؛ به‌طور پیش‌دستانه غذا سفارش دهد و با شما چک کند، مثلاً بگوید: «می‌دانم این آخر هفته مهمان زیادی داری. می‌خواهی همه وســایل باربیکیو را سفارش بدهم؟» همه این کارها بی‌دردسر و در پس‌زمینه انجام می‌شود، و ماشین هم...

■ **...می‌رود و وسایل را برمی‌دارد؟**

مصطفی سلیمان: بله، تا ۲۰۴۰ قطعاً خودروهای خودران خواهیم داشت که بیشتر این کارها را انجام می‌دهند. شاید حتی دوچرخه‌ها یا ابزارهای کوچک‌تر هم باشند، چون الزاماً لازم نیست شبیه ماشین‌های سنتی باشند.

تأثیر هوش مصنوعی بر صنعت پزشکی

■ **آیا بازارهایی هستند که فکر می‌کنی اگر کسی بخواهد در این رقابت هوش مصنوعی جلوتر باشـــد، باید به آن‌ها توجه کند؟ هیجان‌انگیزترین بازارها کدام‌اند؟**

مصطفی سلیمان: به نظر من، بدون تردید هیجان‌انگیزترین بازار جدید، پزشکی اســت. در حال حاضر تفاوت کیفیت بین ۱۰ درصد بالایی و ۱۰ درصد پایینی، حتی در آمریکا ـ چه برسد به بقیه جهان ـ باورنکردنی است. این فاصله از بین خواهد رفت چون همه به ابرهوش پزشکی دسترسی خواهند داشـت و هزینه آن احتمالاً ماهی ۲۰ دلار خواهد بود. واقعاً ارزان خواهد بود. همین الان می‌بینیم که حدود ۴۰ درصد از پرسش‌های هفتگی از هوش مصنوعی مایکروسافت (Copilot) مربوط به سلامت است.

■ **واقعا ۴۰ درصد؟**

مصطفی سلیمان: بله، ۴۰ درصد. واقعاً شگفت‌انگیز است. میلیون‌ها نفر در روز سوالهای مرتبط با سلامت می‌پرسند. بنابراین ما تصمیم گرفتیم واقعاً روی بهبود کیفیت پاسخ‌های پزشکی تمرکز کنیم. بخشـــی از این کار این است که پاسخ‌ها را بر اساس منابع معتبر، مثل Harvard Medical مســـتند می‌کنیم؛ نهادی که یکی از معتبرترین موسسات سلامت در جهان است. همچنین از NHS بریتانیا استفاده می‌کنیم و به‌مرور سیستم‌های سلامت دیگـــر را هم اضافه خواهیـــم کرد. در نتیجه، مردم پاســـخ‌هایی با کیفیت بالا، بسیار قابل‌اعتماد و نســـبتاً دقیـــق دریافت می‌کنند. البته طبیعتا هوش مصنوعی گاهی اشتباه هم می‌کند؛ هنوز نمی‌شـــود کاملاً به آن تکیه کرد و همیشـــه باید به پزشک مراجعه کرد. اما اگر فکر کنید، در بیشتر موقعیت‌های پزشکی، مردم فقط می‌خواهند زبـــان فنی و پیچیده‌ای را که واقعاً نمی‌فهمند، درک کنند. معمولاً مضطرب یا نگران‌اند، دوســـت دارند مطالب تکرار شود، اغلب می‌خواهند موضوع خیلی ســـاده توضیح داده شـــود، و گاهـــی هم کمـــک می‌خواهند تـــا تصمیم بگیرنـــد پیش چه کســـی بروند بنابراین ما حالا توصیه‌هایی برای پزشکان هم ارائـــه می‌دهیم: می‌توانید به پزشـــک عمومی مراجعه کنید، به متخصص پوست بروید، یا به فیزیوتراپیست. ما کسی را پیدا می‌کنیم که با ترجیحات شما سازگار باشد؛ مثلاً شاید بخواهید پیش یک فیزیوتراپیست زن بروید که در ماساژ ورزشی تخصص دارد. هوش مصنوعی او را برایتان پیدا می‌کند.

> در مورد احتمال ازدواج افراد با هوش مصنوعی، به نظرم نباید این‌ها را به‌عنوان موجوداتی با وزن اخلاقی برابر با انسان‌ها تلقی کنید. آن‌ها باید در خدمت انسان باشند و باید برای ما کار کنند. همین و بس

آینده آموزش

■ **چه اتفاقی برای آموزش ســـنتی می‌افتد؟ آیا همچنان ساختار لیسانس و فوق‌لیسانس را خواهیم داشت، جایی که پنج یا شش سال را صرف کسب دانش می‌کنیم؟**

مصطفی سلیمان: فکر نمی‌کنم. به نظر من، کسب دانش به یک گفت‌وگو بین شـــما و هوش مصنوعی تبدیل می‌شـــود. مثلاً یکی از قابلیت‌هایی که اخیرا در هوش مصنوعی مایکروسافت معرفی کردیم Learn Live است. در این حالت، یک معلم روی صفحه ظاهر می‌شود و برای هر موضوعی که دوست داشته باشید، یک آزمون طراحی می‌کند. لازم نیست حتی موضوع درسی مدرسه باشد؛ ممکن است بخواهید درباره کاکتوس‌ها یا فرش‌های ایرانی یاد بگیرید. سیستم یک آموزش کامل به شما می‌دهد، برنامه درسی را مرحله‌به‌مرحله می‌چیند، یک آزمون خوب ارائه می‌کند و همه‌چیز را در یک رابط کاربری گرافیکی جذاب نمایش می‌دهد. بنابراین، کسب دانش در آستانه غیرمتمرکز شدن کامل و در دسترس همگان قرار گرفتن است، و شما یک معلم خبره را در جیب‌تان، برای هر موضوعی، خواهید داشت.

■ **یعنی همه کسب‌وکارهای آموزشی از بین می‌روند؟**

مصطفی سلیمان: دقیقاً برعکس. کسب‌وکارهای آموزشی‌ای که این ابزارهای هوش مصنوعی را بپذیرند و هرچه سریع‌تر آن‌ها را ادغام کنند، واقعاً شکوفا خواهند شد.

■ **به نظرت آیا باید برای دانشگاه رفتن بچه‌هایم پس‌انداز کنم یا نه؟ پنج و چهار ساله‌اند.**

مصطفی سلیمان: یعنی پانزده سال دیگر. احتمالاً نه. فکر نمی‌کنم ما در آن زمان به اندازه‌ی امروز بخواهیم برای رسیدن به دانشگاهی مثل استنفورد دهها هزار دلار خرج کنیم. وقتی که با ماهی ۲۰ دلار می‌توانیم به تخصصی در سطح جهانی دسترسی داشته باشیم.

■ **اما ما که همیشـــه نمی‌توانیم موقع بحث یا انجام کار با گوشی‌مان مشورت کنیم. آموزش دانشگاهی نوعی از بی‌نیازی به وجود می‌آورد. چون ما اصولا استدلال‌مان را بر دانشی بنا می‌کنیم که قبلاً کسب کرده‌ایم.**

مصطفی سلیمان: ببین من هم گفتم که ما قرار است توسط هوش مصنوعی به طور منســـجم آموزش ببینیم نه اینکه فقط از او در لحظه سوال بپرسیم. نکته من دقیقاً همین است: شکل سنتی کسب دانش، در کلاس درس و با کتاب درسی، کاملاً تغییر خواهد کرد. در دوران هوش مصنوعی کلاس درس بیشتر شبیه جایی می‌شـــود که در آن تمریـــن می‌کنید چطور از دانشتان استفاده کنید.



■ **پس به نظـــرت والدیـــن الان باید چه چیزهایی را به بچه‌هایشان یاد بدهند؟**

مصطفی سلیمان: به نظرم یکی از مهم‌ترین چیزهایی که مدرسه می‌دهد، «انضباطِ توانایی خودآموزی» است. این یک مهارتِ سطح بالاتر اســـت و با اصطکاک و سختی به دست می‌آید پس به‌عنوان پـــدر یا مادر، هنوز باید انضباط و مقداری ســـختی را وارد فراینـــد کنید؛ چون اگر همه‌چیز خیلی روان باشـــد و همیشـــه در دسترس، این خطر وجود دارد که کودک عادت کند همه‌چیز فوراً حاضر باشد و از مزیت‌های کار سخت چیزی یاد نگیرد؛ و به نظرم این‌ها مهم‌اند.

چهار پنج سال دیگر کل آشپزخانه بسیار فعال‌تر می‌شود؛ هوش مصنوعی حاضر در خانه مثلا به‌طور پیش‌دستانه غذا سفارش خواهد داد. می‌گوید: «می‌دانم این آخر هفته مهمان زیادی داری. می‌خواهی همه وسایل باربیکیو را سفارش بدهم؟» همه این کارها در پس‌زمینه انجام می‌شود و ماشین هم خودش می‌رود و وسایل را برمی‌دارد.

استفاده از هوش مصنوعی بدون پیشینه فنی

■ **یک سؤال دیگر هم می‌خواستم بپرسم. برای همه کسانی که فکر می‌کنند در عصر هوش مصنوعی باید حتماً فنی باشند: تو در دانشگاه فلسفه خوانده‌ای و حالا در مایکروسافت بخش هوش مصنوعی را مدیریت می‌کنی.**

مصطفی سلیمان: چون همه‌چیز در یوتیوب در دسترس است. دوره‌های خیلی زیادی وجود دارد. سرفصل‌های تمام کلاس‌های اصلی علوم کامپیوتر و یادگیری ماشینی، برای مقطع کارشناسی، حتی کارشناسی ارشد هم موجود است.

■ **خودت همین‌طوری یاد گرفتی؟**

مصطفی سلیمان: بله، مثلاً من آن زمان دوره‌ای را که Andrew Ng تدریس می‌کرد دیدم؛ دوره‌ای که به همه توصیه می‌کنم ببینند. من کلاس‌های زیادی را تماشا کردم، فکر می‌کنم شاید ده سال پیش بود. وقتی که اندرو در سایت کورسرا (Coursera) بود و کورسرا تازه راه افتاده بود.

■ **باورم نمی‌شود!**

مصطفی سلیمان: باور کن من تعداد زیادی فیلم آموزشی دیده‌ام! فکر می‌کنم اگر فقط ذهنی منطقی داشته باشید، صبور باشید، و در یادگیری خودتان منضبط باشید، واقعاً خیلی، خیلی آسان است.

■ **این عالی است! خب، عملاً هر کسی که اینها را یاد بگیرد می‌تواند هوش مصنوعی را وارد شرکتش کند یا حتی شرکتی در همین حوزه راه بیندازد حتی بدون اینکه لازم باشد برنامه‌نویسی یاد بگیرد؟**

مصطفی سلیمان: بله، چون مهارت‌های امروز - البته یاد گرفتن برنامه‌نویسی هنوز هم خوب است- اما مهارت اصلی «ترکیب و تلفیق» است. هدف این است که همه رشته‌های مختلف تجربه کاربری، پژوهش، محصول، زیبایی‌شناسی، و همچنین سیستم‌های توزیع‌شده در مقیاس بزرگ را کنار هم بیاورید. پس فکر می‌کنم کسانی که چندرشته‌ای هستند و می‌توانند روی مرز تعداد زیادی از حوزه‌های فنی حرکت کنند، بیشترین پاداش را خواهند گرفت.

تأثیر بر حافظه و هوش انسانی

■ **شما مدعی شده‌اید که هوش مصنوعی مایکروسافت به زودی همه چیز را در مورد شما به خاطر خواهد سپرد. اگر هوش مصنوعی همه‌چیز را به جای ما به خاطر بسپارد، چه بلایی سر مغز ما می‌آید؟**

مصطفی سلیمان: فکر می‌کنم مردم همین را درباره ماشین‌حساب‌ها هم می‌گفتند، درست است؟ اینکه مثلاً دیگر لازم نیست جدول ضرب را حفظ کنند؛ فقط از ماشین‌حساب استفاده می‌کنند.

■ **اما می‌دانی چیست؟ در یکی از امتحان‌های مربوط MBA اجازه استفاده از ماشین‌حساب را نمی‌دهند. یادم هست دو هفته بعد از امتحان، مغزم خیلی سریع شده بود چون آن را برای محاسبه تمرین داده بودم. اما بعد کم‌کم کند شدم و آن توانایی را از دست دادم.**

مصطفی سلیمان: فکر می‌کنی این به حوزه‌های دیگر دانشت هم منتقل شد چون در حفظ کردن اعداد خوب شده بودی؟

■ **نه، فکر می‌کنم فقط مربوط به اعداد بود.**

مصطفی سلیمان: همین ریسک است، نه؟ مثل این است که ...من وقتی بچه بودم می‌توانستم تعداد زیادی شماره تلفن را حفظ کنم چون من...

■ **چون مجبور بودی؟**

مصطفی سلیمان: بله. من تا حدود ۱۵ سالگی موبایل نداشتم. قبل از موبایل، همه شماره تلفن‌ها را حفظ می‌کردند. و حالا من به‌سختی می‌توانم حتی شماره تلفن خانه خودم را به یاد بیاورم.

■ **و می‌گویی این خیلی هم بد نیست.**

مصطفی سلیمان: فکر نمی‌کنم به آن معنا اثر منفی داشته باشد، چون مغز من حالا در جهت‌های بسیار دیگری تحریک می‌شود. می‌دانی، این مثل یک عضله است که دیگر آن تمرین خاص را نمی‌دهی، اما در عوض روی جنبه‌های دیگر مغزت تمرکز می‌کنی. و فکر می‌کنم ما در ترکیب و تلفیق حجم عظیمی از اطلاعات تازه، خیلی بهتر از مثلاً آدم‌های دهه ۵۰ یا نیاکان‌مان شده‌ایم.

■ **فکر می‌کنی با هوش مصنوعی داریم احمق‌تر می‌شویم یا نه؟**

مصطفی سلیمان: نه، فکر نمی‌کنم داریم احمق‌تر می‌شویم. در اصل هوش مصنوعی موانع دسترسی به اطلاعات را پایین می‌آورد و واقعاً ما را خیلی باهوش‌تر می‌کند. حالا می‌توانید هر سوالی بپرسید و خیلی‌ها هم همین کار را می‌کنند. سوالهایی که قبلاً اصلاً پرسیده نمی‌شد چون هزینه رفتن به کتابخانه، برداشتن یک کتاب از قفسه و حرف زدن با کتابدار خیلی زیاد بود. چهار ساعت طول می‌کشید تا جواب یک سؤال را بگیرید حالا می‌توانید بروید سراغ وب، و بعد از وب، می‌توانید یک سؤال را در قالب یک مکالمه،



به شکل کامل و دقیق، از یک چت‌بات بپرسید. پس فکر می‌کنم این باعث تقویت هوش جمعی و افزایش آگاهی و فهم ما از جهان می‌شود.

کاربردهای عملی در زندگی روزانه

■ **می‌توانی درباره چند قابلیت معرکه‌ی هوش مصنوعی صحبت کنی که فکر می‌کنی مردم الان کمتر از آن استفاده می‌کنند؟**

مصطفی سلیمان: فکر می‌کنم یکی از قابلیت‌های فوق‌العاده هیجان‌انگیز هوش مصنوعی، چیزی اســت که ما به آن می‌گوییم «کانکتورها» یــا وصل‌کننده‌ها. یعنی وقتی جی‌میل و تقویم‌تان را وصل می‌کنید به هوش مصنوعی و او شروع می‌کند به درک بهتر برنامه‌های شما. شما می‌توانید عملاً با هر منبع داده‌ای که درباره خودتان دارید این کار را انجام دهید، و بعد هر ســؤالی درباره‌ی آن را از هوش مصنوعی بپرسید. پس هوش مصنوعی زمان‌بندی، رزرو، جست‌وجوی محتوا، و حتی این دانش درباره‌ی شما را هم در پاسخ‌هایش ادغام می‌کند. مثلاً اگر بگویید «آخر هفته برنامه دارم بروم فلان جا»، ممکن است بگوید «اما تو قبلا اینجا یک قرار گذاشته‌ای.» اینجا هوش مصنوعی به شکلی بی‌وقفه آن آگاهی زمینه‌ای درباره شما را خواهد داشت. این یک قابلیت واقعاً جذاب است. یا مثلاً این‌طور خواهد گفت که «می‌دانی، من متوجه شدم که تو از سفر سال گذشته به یونان واقعا لذت بردی اما ایتالیا به تو خوش نگذشت. نظرت چیست که فلان سفر را امسال امتحان کنی؟»

■ **کاربرد مورد علاقه شخصی خودت چیست؟**

مصطفی ســـلیمان: من روزی سه یا چهار بار سراغ حالت صوتی هوش مصنوعی می‌روم و آخر روز هم برای نوعی ثبت روزانه و حرف زدن از آن اســتفاده می‌کنم. آن را روی آیفونم طوری تنظیم کرده‌ام که با دکمه پاور فعال شود. یعنی واقعاً فقط دکمه پاور را فشار می‌دهم، بلافاصله وارد حالت صوتی می‌شود و بعد در راه برگشت به خانه، وقتی دارم رانندگی می‌کنم، با هوش مصنوعی حرف می‌زنم.

■ **درباره اتفاقات روزت حرف می‌زنی، مثل ژورنال‌نویسی.**

مصطفی سلیمان: بله، دقیقاً همین است. و بعد، بعدش به من یادآوری می‌کند که روزهای قبل چه گفته‌ام و کمک می‌کند یک مســئله دشوار را که دارم بهتر بررسی کنم. و برای من یک «حالت» را حفظ می‌کند. مثل یک حافظه دوم است که به تصمیم‌گیری کمک می‌کند.

■ **هیچ‌وقت نگران نمی‌شوی که بیش از حد درباره ما بداند؟**

مصطفی سلیمان: نه. فکر می‌کنم تا وقتی مفید باشد و هدفی داشته باشد، برایم مسئله‌ای نیســت. و فکر می‌کنم این، تا امروز، داستان تکنولوژی هم همین بوده است. درست است؟ همه از دوربین اســتفاده می‌کنند و از موقعیت مکانی استفاده می‌کنند و می‌دانند تاریخچه جست‌وجویشان کمک می‌کند جست‌وجو شخصی‌سازی شود.

بترسیم یا نه؟

■ **اما خیلی‌ها می‌گویند باید درباره هوش مصنوعی محتاط باشــیم. ایلان ماســک خیلی صریح درباره مهار هوش مصنوعی صحبت می‌کند. جفری هینتون، پدرخوانده هوش مصنوعی، هم گفته اگر جلوی هوش مصنوعی را نگیریم فقط مشاغلی مثل لوله‌کشی برای ما انسان‌ها باقی می‌ماند.**

مصطفی سلیمان: لوله‌کش؟ واقعاً این را گفته؟

■ **بله، چون هوش مصنوعی دارد سریع‌تر از رباتیک پیش می‌رود. و ما هنوز در رباتیک به جایی نرسیده‌ایم که بعضی کارها را انجام بدهد، بخصوص که هر خانه‌ای سفارشی و متفاوت از آن یکی است. یعنی کار استانداردشده‌ای نیست.**

مصطفی ســـلیمان: من فکر می‌کنم هوش مصنوعی دارد همه ما را خیلی خلاق‌تر می‌کند، چون مردم به ابزارهایی دسترسی پیدا کرده‌اند که قبلاً هرگز این‌طور دسترسی نداشتند. درست است؟ نه فقط دسترسی به اطلاعات، بلکه دسترسی به «آزمایش و تجربه». شما می‌توانید یک ایده را بردارید و برایش یک تصویر از محصول تولید کنید. می‌توانید مشخصات فنی تولید کنید. می‌توانید مستندات کمپین بازاریابی‌تان را تهیه کنید. یعنی می‌توانید همه این چیزها را از قبل شبیه‌سازی کنید، حتی پیش از آنکه اصلاً چیزی را ساخته و عرضه کرده باشید

■ **اگر به اندازه کافی کارآفرین نباشــی چه؟ دارم به آدم‌هایی فکر می‌کنم که می‌گویند: «من فقط می‌خواهم هر روز یک کار استاندارد و روتین انجام بدهم.» همه‌ی جهان که نمی‌خواهند کارآفرین شوند. به نظر می‌رسد هوش مصنوعی دارد کاری می‌کند که آن وظایف استاندارد، کارهای کاملاً تکرارشونده، از بین بروند.**

مصطفی سلیمان: بله. اما این بستگی دارد به این‌که پیش‌فرض شما درباره وضعیت انسانی چیست. من باور ندارم اکثریت مردم واقعاً می‌خواهند روی خط بسته‌بندی خمیر دندان کار کنند و فقط در تیوب خمیر دندان را ببندند. فکر می‌کنم مردم کار خلاقانه می‌خواهند. فکر می‌کنم مردم می‌خواهند دنبال علاقه‌هایشان بروند. می‌خواهند، می‌دانی، با علاقه و کنجکاوی خودشان هدایت شوند. و ما نباید کارِ روتین را به نوعی ستایش کنیم. بیشتر مردم کارهایی انجام می‌دهند که دوســت دارند از شــرش خلاص شــوند و دنبال علاقه‌شان بروند. و فکر می‌کنم هوش مصنوعی «موانع ورود» را برای اینکه شما دنبال علاقه‌تان بروید پایین می‌آورد

مالیات بر رُبات!

■ **درباره ســـازگار شدن با سرعت رشد هوش مصنوعی چه؟ در انقلاب صنعتی، کارگران ماشین‌هایی را که جای آن‌ها را می‌گرفت نابود می‌کردند. آیا ممکن است چیزی شبیه آن دوباره اتفاق بیفتد؟**

مصطفی سلیمان این طبیعی است. ابراز ترس و ناامیدی در ملأعام و صریح و بلند حرف زدن درباره آن، کار سالمی است. مانباید آن را شرم‌آور کنیم. مردم می‌ترسند و این کاملاً قابل درک است اما تاریخ علم و تکنولوژی به ما می‌گوید که در جمع‌بندی نهایی، این‌ها معمولاً—یا دست‌کم تا امروز—گذارهای بســیار مثبتی بوده‌اند. مثلاً اتوماسیون میلیاردها نفر را از فقر بیرون کشیده است. می‌دانید، امید به زندگیِ متوسط ما در ۲۵۰ سال گذشته از حدود ۳۰ سال به حدود ۷۵ سال رسیده است. درست است؟ این باورنکردنی است. یعنی مردم تقریباً سه برابر بیشتر عمر می‌کنند. و این نتیجه همه این کشفیات و همه این علم و تکنولوژی است. پس تا اینجا، خوب بوده. و من فکر می‌کنم روند کلی در مسیر درستی حرکت می‌کند. این به آن معنا نیست که پیامدها و عوارض جانبی نخواهد داشت و شما باید نسبت به آن آگاه باشید. این اتفاق خواهد افتاد. واقعیت این است که این‌ها فناوری‌های جایگزین‌کننده نیروی کار هستند. و می‌شود درباره زمان‌بندی‌ها بحث کرد، اما فکر می‌کنم می‌توان با اطمینان گفت تا سال ۲۰۵۰، یعنی در ۲۵ سال آینده، بیکاری ساختاریِ قابل‌توجهی رخ خواهد داد. فکر می‌کنم بخش بزرگی از جمعیت برای رقابت با هوش مصنوعی در محیط کار مشــکل خواهند داشت و ما باید تصمیم بگیریم آیا هفته کاری را کوتاه کنیم یا مالیات را روی بخشی از سرمایه افزایش دهیم. یا حتی روی بخشی از درآمدهای بسیار بالا، و اینکه چطور آن را بازتوزیع کنیم؛ چون تمدن یعنی همین: اینکه همه را با خودمان جلو ببریم، نه فقط عده‌ای خاص را.

■ **و فکر می‌کنی دولت‌ها روی این کار خواهند کرد یا شــرکت‌های بزرگ؟**

مصطفی سلیمان: فکر می‌کنم دولت‌ها باید هدایتش کنند. یعنی باید پاسخ‌گو به دموکراسی باشد و هیچ شکی نیست که باید توسط دولت‌ها رهبری شــود. اما شرکت‌ها کسانی هستند که هزینه‌اش را خواهند داد. شرکت‌ها همان‌هایی هستند که دارند این گذار عظیم را پیش می‌برند بیل گیتس سال‌ها پیش گفته بود که ما به «مالیات بر ربات» نیاز داریم. در اصل معنایش این است: مالیات بر سرمایه. چون «هوش» که قبلاً حوزه نیروی کار بود—یعنی انسان‌ها—حالا دارد به سرمایه تبدیل می‌شود. به یک کالایی تبدیل خواهد شــد که می‌توان آن را بی‌نهایت بار فروخت و دوبــاره فروخت. بنابراین انتقال ارزش آنجــا رخ خواهد داد. و پس نظام مالیاتی هم باید از این انتقال ارزش پیروی کند.

شما به عنوان کارآفرین عصر هوش مصنوعی، یک تیم از انواع هوش‌های مصنوعی در اطرافتان خواهید داشت: بهترین وکیل، بهترین پزشک، بهترین معلم، بهترین مدیر پروژه

صعود بعد از روزگار جنگ

چگونه ویتنام از گرداب تورم و آثار جنگ رها شد؟





امیراحمد شیشه‌گر
پژوهشگر

دهه ۱۹۸۰ برای ویتنام، دوران بسیار سختی بود. پس از پایان جنگ با آمریکا ویتنام و در بحبوحه تحریم‌های بین‌المللی و اقتصاد متمرکز برنامه‌ریزی‌شده، این کشور با چالش‌های عظیمی دست و پنجه نرم می‌کرد. یکی از جدی‌ترین این چالش‌ها، تورم افسارگسیخته بود که ارزش پول ملی (دانگ) را به شدت کاهش داده و زندگی مردم را مختل کرده بود. نانوایی‌ها و سبزی‌فروشی‌ها در سایگون (شهر هوشی‌مین کنونی) شاهد افزایش روزانه قیمت‌ها بودند و خانوادهها برای تأمین مایحتاج اولیه خود، با اضطراب شدیدی روبه‌رو بودند.

در این میان، خانم لی، زنی خانه‌دار و مادر دو فرزند در شهر هانوی، هر روز صبح تلاش می‌کرد تا با پول ناچیزی که همسر کارگرش به دست می‌آورد، اقلام ضروری را بخرد. اما با هر بار مراجعه به بازار، قیمت‌ها سر به فلک کشیده بود. یک روز، او مجبور شد برای خرید یک کیلوگرم برنج، دو برابر قیمت دیروز پول بپردازد. او نگران آینده و آینده فرزندانش بود. او به یاد می‌آورد که زمانی، دانش‌آموزان با پول توجیبی اندکی می‌توانستند خوراکی بخرند، اما حالا حتی خرید یک دفترچه ارزان هم برای آنها سخت شده بود. این شرایط، نه‌تنها قدرت خرید مردم را از بین برده بود، بلکه اعتماد به سیستم اقتصادی و پول ملی از دست رفته بود.

اما در سال ۱۹۸۶، دولت ویتنام با آغاز سیاست «دوی موئی» (Đổi Mới - نوسازی)، گام‌های بزرگی در جهت اصلاحات اقتصادی برداشت. این سیاست، گذار از اقتصاد متمرکز دستوری به سمت اقتصاد بازار سوسیالیستی را آغاز کرد. یکی از اهداف اصلی این دوران، مهار تورم و ایجاد ثبات اقتصادی بود. با اجرای تدریجی اصلاحات در بخش‌های مختلف، از جمله اعطای استقلال بیشتر به کشاورزان، تشویق بخش خصوصی، جذب سرمایه‌گذاری خارجی و اصلاحات در نظام پولی و بانکی، ویتنام توانست به تدریج بر تورم غلبه کند

خانم لی، سال‌ها بعد، در حالی که اوضاع اقتصادی خانواده‌اش بهبود یافته بود و فرزندانش به مدرسه می‌رفتند، به یاد می‌آورد که چگونه از روزهای سخت تورم عبور کردند. او شاهد بود که چگونه ثبات اقتصادی، امکان برنامه‌ریزی برای آینده را فراهم کرد و چگونه رشد اقتصادی، فرصت‌های شغلی و بهبود سطح زندگی را به ارمغان آورد. داستان خانم لی، نمادی است از میلیون‌ها ویتنامی که شاهد عبور کشورشان از دوران پرتلاطم تورم به سمت ثبات و رشد اقتصادی بودند. این تجربه، نشان‌دهنده اهمیت سیاست‌های صحیح اقتصادی و اراده سیاسی برای ایجاد تغییرات ساختاری است.

تحلیل کلان اقتصادی و شاخص‌های تورمی ویتنام

برای درک موفقیت ویتنام در مهار تورم، ابتدا باید تصویر کلانی از وضعیت اقتصادی و روندهای تورمی این کشور در دهه‌های گذشته ترسیم کرد.

نقل قول‌هایی نمادین از گزارش‌های مطبوعاتی پیش از دوران ثبات

- **رویترز (مارس ۱۹۸۵):** «تورم در ویتنام همچنان در حال غلبه بر قدرت خرید مردم است. گزارش‌ها از بازارهای محلی حاکی از افزایش قیمت مواد غذایی اصلی است که زندگی را برای بسیاری دشوار کرده است.»
- **آسیا ویک (سپتامبر ۱۹۸۸):** «اقتصاد ویتنام درگیر تورمی چندده درصدی است. تلاش‌ها برای کنترل قیمت‌ها با واقعیت‌های تولید و توزیع ناهمگون است و شکاف بین دستمزدها و هزینه‌های زندگی در حال افزایش است.»
- **روزنامه رسمی دولتی - بازتاب فضای عمومی (ژوئن ۱۹۹۰):** «نگرانی‌ها در میان شهروندان از افزایش مداوم قیمت‌ها و کاهش ارزش پول ملی افزایش یافته است. مسئولین بر لزوم اتخاذ تدابیر جدی برای تثبیت وضعیت تأکید دارند.»

الف. روندهای تاریخی تورم در ویتنام

تورم سرسام‌آور پیش از «دوی موئی» (دهه ۱۹۷۰ و اوایل دهه ۱۹۸۰)

پس از پایان جنگ، اقتصاد ویتنام با ترکیبی از مشکلات ساختاری و خارجی دست و پنجه نرم می‌کرد. سیستم اقتصاد دستوری و متمرکز، ناکارآمدی در تخصیص منابع، کمبود شدید تولید در بخش‌های اساسی، اختلالات ناشی از تبعات جنگ و تحریم‌های بین‌المللی، همگی دست به دست هم دادند تا تورم را به سطوح بسیار بالا سوق دهند. برآوردها نشان می‌دهند که در اواخر دهه ۱۹۸۰، تورم سالانه در ویتنام گاهی به بیش از ۷۰۰درصد نیز می‌رسیده است. این وضعیت نه‌تنها قدرت خرید مردم را به شدت کاهش داده بود، بلکه اعتماد به پول ملی و سیستم اقتصادی را نیز از بین برده بود. کمبود کالا، صف‌های طولانی برای اقلام اساسی و بازار سیاه، تصویری تلخ از اقتصاد آن دوران بود.

دوران گذار و کاهش تدریجی تورم (اواخر دهه ۱۹۸۰ و دهه ۱۹۹۰)

با آغاز سیاست دوی موئی در سال ۱۹۸۶، ویتنام گام در مسیر اصلاحات اقتصادی گذاشت. این اصلاحات شامل خصوصی‌سازی تدریجی، آزادسازی قیمت‌ها، تشویق سرمایه‌گذاری خارجی و ادغام در اقتصاد جهانی بود. این دوران، دوره گذار پرتنشی از نظر اقتصادی بود. در سال‌های اولیه (مثلاً ۱۹۸۷-۱۹۹۲)، تورم همچنان بالا بود اما روند کاهشی داشت. به عنوان مثال، تورم در سال ۱۹۸۸ حدود ۳۰۰درصد و در سال ۱۹۹۲ به حدود ۱۵درصد رسید. این کاهش نشان‌دهنده اثرگذاری اولیه اصلاحات بود، اما چالش‌ها همچنان پابرجا بودند. بحران مالی آسیا در سال ۱۹۹۷ نیز باعث ایجاد فشارهای تورمی موقتی شد، اما سیاست‌گذاران توانستند با مدیریت صحیح، از سرایت آن به تورم مزمن جلوگیری کنند.



پس از پایان جنگ، اقتصاد ویتنام با ترکیبی از مشکلات ساختاری و خارجی دست و پنجه نرم می‌کرد

مهار تورم و دستیابی به ثبات نسبی (قرن ۲۱)

از اوایل قرن بیست و یکم به بعد، ویتنام توانست تورم را به طور چشمگیری مهار کند. اجرای سیاست‌های پولی انقباضی در زمان لازم، انضباط مالی دولت، و رشد پایدار اقتصادی، به حفظ تورم در سطوح قابل مدیریت کمک کرد. با وجود رشد اقتصادی بالا، که معمولاً با فشارهای تورمی همراه است، ویتنام موفق شد تورم سالانه را عمدتاً در محدوده زیر ۱۰درصد و اغلب در حدود ۳درصد تا ۶درصد نگه دارد. البته، عواملی مانند نوسانات قیمت نفت و کالاهای اساسی در بازارهای جهانی، گاهی باعث جهش‌های کوتاه‌مدت تورم می‌شدند، اما این جهش‌ها معمولاً موقتی بودند و به سرعت مهار می‌شدند

وضعیت کنونی تورم در ویتنام

در سال‌های اخیر، ویتنام به عنوان یکی از اقتصادهای موفق در کنترل تورم شناخته می‌شود. بانک مرکزی ویتنام (State Bank of Vietnam - SBV) سیاست‌های پولی فعال و هوشمندانه‌ای را برای مدیریت سطح عمومی قیمت‌ها اتخاذ کرده است.

دولت و بانک مرکزی ویتنام، تورم را به عنوان یکی از اولویت‌های اصلی سیاست‌گذاری

نرخ‌های سود بالاتر برای سپرده‌ها، افراد و موسسات را ترغیب می‌کند که پول خود را به جای صرف کردن، پس‌انداز کنند، که این خود منجر به کاهش مصرف و کند شدن رشد تقاضای کل می‌شود.

اقتصادی خود در نظر گرفته‌اند. آن‌ها از ابزارهای مختلفی برای مدیریت انتظارات تورمی و جلوگیری از انباشت فشارها استفاده می‌کنند. رشد اقتصادی بسیار بالای ویتنام (که اغلب در محدوده ۶-۷درصد قرار دارد) به طور بالقوه می‌تواند فشـــار تورمی ایجاد کند. با این حال، ویتنام توانسته با افزایش بهره‌وری، گسترش ظرفیت تولید و مدیریت تقاضا، اثرات تورمی این رشد را خنثی کند.

افزایش قیمت کالاهای اساسی، به ویژه مواد غذایی و انرژی، همواره یکی از چالش‌های مدیریت تورم در ویتنام بوده است. اما تا کنون، سیاست‌های حمایتی هدفمند (بدون ایجاد تورم گسترده) و افزایش تولید داخلی، به مهار این بخش کمک کرده است. بانک مرکزی ویتنام برای تورم هدف‌گذاری می‌کند و تلاش می‌کند تا با استفاده از ابزارهای پولی، تورم را به نزدیکی این هدف برســاند. در سال‌های اخیر، نرخ میانگین تورم سالانه عموماً در حدود ۳درصد تا ۴.۵درصد گزارش شده است که برای یک اقتصاد در حال رشد، بسیار مطلوب تلقی می‌شود.

با این حال، عواملی مانند تنش‌های ژئوپلیتیکی جهانی، اختلالات زنجیره تامین، و رونـد افزایش قیمت انرژی، همچنان می‌توانند چالش‌هایی را برای حفظ تورم پایین در ویتنام ایجاد کنند. اما تجربه موفق گذشته، نشان می‌دهد که این کشور توانایی مدیریت این شوک‌ها را دارد.

ب. شاخص‌های کلیدی اقتصادی مؤثر بر تورم

رشد تولید ناخالص داخلی (GDP Growth)

رشد بالای GDP ویتنام (همواره جزو کشورهای پیشرو در جهان) به طور طبیعی باعث افزایش تقاضا برای کالاها و خدمات و در نتیجه افزایش فشار تورمی می‌شود. اما از سوی دیگر، این رشـد بالا که ناشی از افزایش تولید، سرمایه‌گذاری و صادرات است، منجر به افزایش عرضه کالا و خدمات نیز می‌شود. در ویتنام، افزایش عرضه ناشی از رشد اقتصادی، توانسته است بر فشارهای تورمی ناشی از افزایش تقاضا غلبه کند. ماهیت رشد اقتصادی ویتنام، که بیشـتر متکی بر صادرات و بهره‌وری اسـت، به کنترل تورم کمک بیشتری می‌کند نسبت به رشدی که صرفاً بر مصرف داخلی و وام‌دهی متکی باشد.

نرخ بهره (Interest Rate)

بانـک مرکزی ویتنام (SBV) از نرخ بهره به عنوان یـک ابزار اصلی برای مدیریت تورم اسـتفاده می‌کند. در دوره‌هایی که نشـانه‌هایی از افزایش تورم مشاهده می‌شود، SBV نرخ بهره را افزایش می‌دهد تا هزینه اسـتقراض را بالا برده و انگیزه‌ها برای وام‌گیری و سرمایه‌گذاری را کاهش دهد. این امر منجر به کاهش نقدینگی در دست مردم و شرکت‌ها و در نتیجه کنترل تقاضا می‌شـود. در مقابل، در شرایطی که تورم پایین است و اقتصاد نیاز به تحریک دارد، SBV ممکن است نرخ بهره را کاهش دهد. تعادل در این سیاست‌ها برای جلوگیـری از رکود و تورم همزمان حیاتی است.

نرخ ارز (Exchange Rate)

سیاست نرخ ارز در ویتنام همواره با دقت و استراتژی خاصی دنبال شده است. هدف اصلی، حفظ ارزش دانگ ویتنام (VND) در سـطحی بوده که هـم رقابت‌پذیری صـادرات را حفظ کند و هـم از افزایش هزینه‌هـای واردات (و در نتیجـه تورم وارداتی) جلوگیری کند. بانک مرکزی با مدیریت عرضه ارز در بازار، مداخله فعال و استفاده از ذخایر ارزی، تلاش کرده تا از نوسانات شدید و ناگهانی نرخ ارز جلوگیری کند. این ثبات ارزی برای پیش‌بینی‌پذیری اقتصاد و کنترل تورم بسیار مهم بوده است.

کسری بودجه (Budget Deficit) و انضباط مالی

ویتنام در سال‌های اخیر تلاش کرده تا کسری بودجه خود را در سطوح قابل قبولی نگه دارد. این امر از طریق کنترل هزینه‌های دولتی، افزایش درآمدهای مالیاتی (به خصوص با رشد اقتصادی) و مدیریت کارآمد بدهی عمومی حاصل شده است. کسری بودجه بالا اغلب از طریق استقراض از بانک مرکزی (چاپ پول) تأمین مالی می‌شود که این یکی از عوامل اصلی تشدید تورم است. انضباط مالی ویتنام، از این عامل تورمزا جلوگیری کرده است.

تراز تجاری (Trade Balance) و سرمایه‌گذاری خارجی

ویتنام به طور مداوم مازاد تجاری قابل توجهی در تراز بازرگانی خود دارد. این بدان معنی است که ارزش صادرات این کشور بیشتر از ارزش واردات آن است. مازاد تجاری به ورود حجم زیادی ارز (دلار آمریکا و سـایر ارزهای خارجی) به کشـور کمک می‌کند. ویتنام توانسته حجم عظیمی سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی را جذب کند. این سرمایه‌گذاری‌ها نه‌تنها باعث انتقال تکنولوژی و ایجاد شغل می‌شوند، بلکه ورود ارز به کشور را افزایش داده و به تقویت ذخایر ارزی و ثبات نرخ ارز کمک می‌کنند. این عوامل در مجموع به کاهش فشارهای تورمی یاری می‌رسانند.

سیاست‌های پولی و مالی اجراشده توسط دولت و بانک مرکزی ویتنام

موفقیت چشمگیر ویتنام در مهار تورم، نتیجه یک رویکرد جامع و چندوجهی است که در آن، سیاسـت‌های پولی و مالی به صورت هماهنگ و با درک عمیقی از پویایی‌های اقتصادی اجرا شده‌اند. بانک مرکزی ویتنام و دولت، با اتخاذ استراتژی‌های فعال و تطبیقی، توانسته‌اند از ابزارهای مختلف برای حفظ ثبات قیمت‌ها بهره ببرند.

الف) سیاست‌های پولی: قلب تپنده ثبات قیمت‌ها

بانک مرکزی ویتنام، به عنوان نهاد مسـئول حفـظ ارزش پول ملی، نقش محوری در کنترل تورم ایفا می‌کند. اقدامات این بانک فراتر از مدیریت صرف نقدینگی است و شامل تأثیرگذاری بر انتظارات، مدیریت جریان سرمایه و حفظ ثبات ارزی می‌شود.

مدیریت نرخ بهره: رقابت با تورم

- **فرایند تاثیرگذاری:** SBV با تعیین نرخ بهره پایه (Policy Rate)، سـیگنال‌های مهمی را به سیسـتم بانکی و بازار منتقل می‌کند. این نرخ، نرخ بهره‌ای است که بانک‌هـا می‌توانند پول را از بانک مرکزی قرض بگیرند یا نزد آن سپرده‌گذاری کنند. وقتـی SBV تصمیم به افزایش نرخ بهره می‌گیرد، این اقدام از طریق مکانیزم‌های مختلف بـه نرخ‌های بهره بازار سـرایت می‌کند:
- **افزایـش هزینه اسـتقراض بانک‌ها:** بانک‌ها برای تأمین نقدینگی خود مجبورند بهره بیشتری بپردازند.
- **افزایش نرخ سود وام‌ها:** بانک‌ها نیـز برای جبـران هزینه خـود و حفظ حاشیه سود، نرخ سود وام‌های پرداختی به مشتریان (شرکت‌ها و خانوارها) را افزایش می‌دهند.
- **کاهـش جذابیـت وام‌گیری:**



ویتنام توانسته حجم عظیمی سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی را جذب کند

نرخ‌هـــای بهره بالای وام، ســـرمایه‌گذاری‌های جدید و مصـــرف مبتنی بر وام را برای فعالان اقتصادی کمتر جذاب می‌کند. پروژه‌هایی که قبلاً ســـودآور به نظر می‌رســـیدند، اکنون به دلیل هزینه بالای تأمین مالی، صرفه اقتصادی خود را از دست می‌دهند.

- **تشویق به پس‌انداز:** نرخ‌های سود بالاتر برای سپرده‌ها، افراد و موسسات را ترغیب می‌کند که پول خود را به جای صرف کردن، پس‌انداز کنند، که این خود منجر به کاهش مصرف و کند شدن رشد تقاضای کل می‌شود.
- **اســـتراتژی تطبیقی:** SBV در تنظیم نرخ بهره، صرفاً به داده‌های تورم تاریخی نگاه نمی‌کند، بلکه روندهای آتی، شاخص‌های پیشـــرو (Leading Indicators) و فشـــارهای احتمالی از سوی بازارهای جهانی را نیز در نظر می‌گیرد. این رویکرد تطبیقی به جلوگیری از غافلگیری و مدیریت فعالانه وضعیت کمک می‌کند.

عملیات بازار باز (OMO): تنظیم دقیق جریان نقدینگی

OMO در ویتنام صرفاً ابزاری برای مدیریت مقیاس نقدینگی نیســـت، بلکه ابزاری برای تنظیم دقیق «سرعت» گردش پول در اقتصاد است. با خرید یا فروش اوراق قرضه، SBV همزمان بر حجم ذخایر بانکی و همچنین بر امیدواری یا نگرانی بانک‌ها نسبت به وضعیت نقدینگی آینده تأثیر می‌گذارد. در دوران نیاز به انقباض شدید، SBV ممکن است به طور همزمان هم نرخ بهره را بالا ببرد و هم از طریق OMO، اوراق قرضه بیشتری بفروشد تا اطمینان حاصل کند که اثر انقباضی به حداکثر می‌رسد. برعکس، در زمان نیاز به حمایت، این ابزارها به صورت انبساطی به کار گرفته می‌شوند. OMO راهی مؤثر برای جذب سریع نقدینگی اضافی ناشی از جریان‌های ورودی ارز (مانند سرمایه‌گذاری خارجی) یا رسوب پول نقد در سیستم در پایان دوره‌های خاص (مانند پایان سال مالی) است، بدون آنکه نیاز به تغییر اساسی در نرخ بهره باشد.

نسبت ذخایر قانونی: میکروسکوپ بانکی

تغییر در نســـبت ذخایر قانونی، مانند یک دکمه بزرگ در سیستم بانکی عمل می‌کند. افزایش این نسبت، بخش قابل توجهی از منابع بانک‌ها را مسدود کرده و قدرت وام‌دهی آن‌ها را به شدت محدود می‌سازد. این اقدام معمولاً در شرایطی که نیاز به انقباض شدید و سریع در اعتبار وجود دارد، به کار گرفته می‌شود. به دلیل تأثیر گسترده و ناگهانی این ابزار، SBV معمولاً ترجیح می‌دهد از آن برای تنظیمات جزئی استفاده نکند و آن را برای مواقعی که نیاز به مداخله قوی و ساختاری است، نگه دارد. این رویکرد، از ایجاد شوک‌های ناخواسته به بخش بانکی جلوگیری می‌کند.

سیاست و مدیریت نرخ ارز: لنگر ثبات

- **فراتر از نرخ تبادل:** مدیریت نرخ ارز در ویتنـــام، بیش از آنکه صرفاً تعیین یک عدد باشد، یک عملیات پیچیده و چندلایه اســـت. SBV همزمان به موارد زیر توجه دارد:
- **جلوگیری از تورم وارداتی:** افزایش شـــدید نرخ ارز (تضعیـــف دانگ) مستقیماً قیمت کالاهای وارداتی، مـــواد اولیـــه صنعتی و انـــرژی را افزایـــش می‌دهد و به تورم داخلی دامن می‌زند.
- **حفـــظ رقابت‌پذیری صـــادرات:** تضعیـــف بیش از حـــد دانگ نیز می‌تواند به طور موقت باعث افزایش جذابیت صادرات شود، اما مدیریت نادرست آن می‌تواند منجر به نوسانات و عدم قطعیت شود.
- **جذب سرمایه‌گذاری:** ثبات نسبی نرخ ارز، محیطی امن‌تر را برای سرمایه‌گذاران خارجی فراهم می‌کند.
- **مدیریت ذخایر ارزی:** SBV از ذخایر ارزی کشـــور به عنوان یک سپر دفاعی برای مداخله در بازار ارز استفاده می‌کند. در صورت نیاز، با فروش دلار یا خرید دانگ، از تضعیف شدید پول ملی جلوگیری می‌کند.
- **مدیریت فعال و تدریجی:** این مدیریت به صورت فعال و تدریجی انجام می‌شود تا از ایجاد نوسانات شـــدید جلوگیری شود. در سال‌های اخیر، رویکرد ویتنام به ســـمت انعطاف‌پذیری بیشتر نرخ ارز در چارچوب مدیریتی بوده است، که به آن اجازه می‌دهد تا حدی خود را با شـــرایط بازار تطبیق دهد، اما همواره با نظارت دقیق SBV.

مدیریت نقدینگی و کنترل عرضه پول (M۲)

SBV به طور مداوم رشد عرضه پول (M۲) را که شامل پول نقد، سپرده‌های جاری و سایر سپرده‌های کم‌نقدشونده است، رصد می‌کند. رشد سریع M۲، به ویژه اگر با رشد تولید همخوانی نداشته باشد، یکی از نشانه‌های اولیه افزایش فشار تورمی است. استراتژی‌های OMO، نرخ بهره، و نسبت ذخایر قانونی همگی در نهایت بر M۲ تأثیر می‌گذارند. SBV اطمینان حاصل می‌کند که این ابزارها به طور هماهنگ عمل کرده تا رشد نقدینگی در سطحی پایدار و سازگار با اهداف تورمی باشد.

ب) سیاست‌های مالی: ستون پشتیبان سلامت اقتصادی

سیاست‌های مالی دولت، که شامل مدیریت بودجه، مالیات، هزینه‌ها و بدهی عمومی است، نقش حیاتی در ایجاد یک محیط اقتصادی باثبات و مساعد برای کنترل تورم ایفا می‌کند

انضباط بودجه‌ای سخت‌گیرانه

دولت ویتنام با موفقیت کسری بودجه خود را به سطوح پایینی رسانده است. این انضباط به این معنی است که دولت کمتر مجبور به استقراض از بانک مرکزی (منتشر کردن پول جدید) برای پوشش هزینه‌های خود است. استقراض از بانک مرکزی یکی از متداول‌ترین راه‌هـــای ایجاد تورم در اقتصادهای نوظهور اســـت. فرآیندهای بودجه‌ریزی در ویتنام به سمت واقع‌بینانه‌تر شدن پیش رفته است، به طوری که هزینه‌ها بر اساس درآمدهای قابل پیش‌بینی و پایدار برنامه‌ریزی می‌شوند. این امر از ایجاد کسری‌های غیرمنتظره که نیاز به راه‌حل‌های تورمزا دارند، جلوگیری می‌کند.

مدیریت هوشمندانه هزینه‌های دولتی

بخش قابل توجهـــی از هزینه‌های دولتی در ویتنام صرف پروژه‌های زیربنایی (مانند حمل و نقل، انرژی، ارتباطات) شده است. این نوع ســـرمایه‌گذاری‌ها، بهره‌وری کل اقتصـــاد را افزایش داده، هزینه‌های تولید را کاهش می‌دهند و توانایی اقتصاد برای تأمین کالا و خدمات را افزایش می‌دهند، که همگی به طور غیرمستقیم به کنترل تـــورم کمک می‌کنند. دولـــت از افزایش بی‌رویه هزینه‌های جاری خود که می‌تواند منجر به افزایـــش ناگهانی تقاضای کل و فشار تورمی شود، پرهیز کرده است.



مدیریت نرخ ارز در ویتنام، بیش از آنکه صرفاً تعیین یک عدد باشد، یک عملیات پیچیده و چندلایه است

اصلاحات در نظام مالیاتی

در حالـــی که درآمدهـــای مالیاتی دولت

ثبات نسبی سیاسی که پس از دوره اصلاحات در ویتنام حاکم شده، یک عامل زیربنایی برای اجرای سیاست‌های اقتصادی بلندمدت و باثبات بوده است. این ثبات، ریسک‌های سیاسی که می‌توانند به عدم اطمینان و فشار تورمی منجر شوند را مرتفع ساخته است.

افزایش یافته، تلاش شـــده تا فشـــار مالیاتی بر بخش تولید و کسب‌وکارهای کوچک و متوسط که موتور محرکه رشد هستند، در سطح قابل قبول نگه داشته شود. این رویکرد، رشد اقتصادی را که به افزایش عرضه کمک می‌کند، تضعیف نمی‌کند. بهبود کارایی در وصول مالیات‌ها، به دولت اجازه می‌دهد تا با نرخ‌های مالیاتی پایین‌تر، درآمد کافی برای تأمین هزینه‌ها را فراهم کند.

مدیریت بدهی عمومی

دولت ویتنام بدهی عمومی خود را عمدتاً از طریق انتشار اوراق قرضه در بازارهای داخلی و بین‌المللی مدیریت می‌کند. استراتژی مدیریت بدهی به گونه‌ای است که سررسید بدهی‌ها و هزینه‌های بهره در سطوح قابل کنترل باقی بماند. بهبود شفافیت در مورد وضعیت بدهی عمومی، اعتماد سرمایه‌گذاران را جلب کرده و امکان استقراض را با هزینه‌های معقول‌تری فراهم می‌سازد.

اصلاحات ساختاری مرتبط با تورم

یارانه‌های انرژی و کالاهای اساسی که در گذشته بخش بزرگی از بودجه را به خود اختصاص می‌دادند و باعث اعوجاج قیمتی می‌شدند، به تدریج اصلاح و هدفمندتر شـــده‌اند. این امر به قیمت‌گذاری منطقی‌تر و کاهش فشـــارهای تورمی ناشـــی از یارانه‌های ناکارآمد کمک کرده است. افزایش کارایی و کاهش بدهی‌های شرکت‌های دولتی، وابستگی آن‌ها به حمایت‌های مالی دولت را کم و از تبدیل شدن مشکلات آن‌ها به فشارهای تورمی جلوگیری کرده است.

اصلاحات ساختاری و عوامل غیرپولی مؤثر بر مهار تورم

موفقیت ویتنام در مهار تورم، صرفاً نتیجه سیاست‌های کلان پولی و مالی نبوده، بلکه ریشـــه در تحولات بنیادین و اصلاحات ساختاری عمیق دارد که اقتصاد این کشور را متحول و توانایی آن را برای جذب شـــوک‌ها و حفظ ثبات قیمت‌ها تقویت کرده اســـت. این اصلاحات، جنبه‌های مختلفی از اقتصاد کلان تا جزئیات عملیاتی را در بر می‌گیرند.

اصلاحات ساختاری در بخش‌های پیشران اقتصاد

انقلاب کشاورزی و آزادسازی خاک

پیچیدگی و اثرگذاری - در دوران اقتصاد دستوری، کشاورزی به صورت کلکتیو (مزرعه اشـــتراکی) اداره می‌شد که منجر به کاهش شدید انگیزه تولید و بهره‌وری می‌گردیـــد. اصلاحات دوی موئـــی با «قرارداد خانوادگـــی» (Contract Farming)، مسئولیت تولید و بهره‌برداری را به خانوارها واگذار کرد. این تغییر، مالکیت (یا حداقل حق استفاده بلندمدت) و پاداش ناشی از تلاش را مستقیماً به کشاورز مرتبط ساخت.

پیامدهای تورمی

- **افزایش عرضه مـــواد غذایی:** مهم‌تریـــن نتیجـــه، افزایـــش چشمگیر تولید برنج، سبزیجات و ســـایر محصولات اساسی بود. هنگامی که عرضـــه یک کالای اساسی (به خصوص مواد غذایی که سهم بزرگی در سبد مصرفی خانوارهـــا دارد) به طور ناگهانی افزایش می‌یابد، قیمت آن کالا به طور طبیعی کاهش یافته یا رشد آن متوقف می‌شود.
- **تثبیـــت نرخ ارز:** مـــازاد تولید برنج (کـــه ویتنام را به یکـــی از بزرگ‌ترین صادرکنندگان آن تبدیل کرد) منبع درآمد ارزی قابل توجهی شد. این درآمد ارزی به تقویت ذخایر ارزی، ثبات بخشـــیدن به نرخ ارز و کاهش هزینه‌های واردات کمک کرد.
- **کاهش فشار بر درآمد خانوار:** کاهش قیمت مواد غذایی، قدرت خرید واقعی خانوارها را (حتی با دستمزدهای ثابت) افزایش داد و به طور کلی، یک «اثر ضد تورمی» غیرمستقیم ایجاد کرد.

کاهش نقش و افزایش کارایی نهادهای دولتی

تغییر پارادایم - در ابتدا، شرکت‌های دولتی (SOEs) موتور محرکه اقتصاد دستوری بودند، اما اغلب با ناکارآمدی، زیان‌دهی مزمن و اتکای شـــدید به یارانه‌های دولتی مواجه بودند. اصلاحات، کاهش دامنه فعالیت این شرکت‌ها و تمرکز بر بخش‌های استراتژیک (که دولت احساس می‌کرد انحصار آن ضروری است) را در اولویت قرار داد.

پیامدهای تورمی

- **کاهش هزینه‌های غیرمولد:** خصوصی‌سازی و یا بهبود مدیریت شرکت‌های دولتـــی، از هدررفت منابع جلوگیری کرد. این منابع، که بخش قابل توجهی از بودجه یا اعتبارات بانکی را به خود اختصاص می‌داد، اکنون می‌تواند صرف سرمایه‌گذاری‌های مولدتر شود.
- **افزایش رقابت:** ورود بخش خصوصـــی و خارجی به حوزه‌هایی که قبلاً در انحصـــار دولت بود، رقابت را افزایش داد. این رقابت، شـــرکت‌ها را مجبور به کاهش هزینه‌ها و بهینه‌سازی فرآیندها کرد که در نهایت به کاهش قیمت‌ها برای مصرف‌کننده نهایی منجر شد.
- **پایان وام‌دهی تورم‌زا:** پیش‌تر، بانک‌های دولتی اغلب به شرکت‌های دولتی زیـــان‌ده وام‌های ارزان و گاهی بدون پشـــتوانه اعطا می‌کردند. با اصلاح این سیستم، وام‌دهی بر مبنای سودآوری و ریسک صورت گرفت که از ایجاد اعتبار بی‌رویه و تورم زا جلوگیری کرد.

اثرات چندوجهی ادغام در اقتصاد جهانی و جذب FDI

حجم عظیـــم FDI که عمدتاً در صنایع تبدیلی و صادرات‌محور (مانند نســـاجی، پوشاک، الکترونیک، کفش) سرمایه‌گذاری شـــد، توان تولیدی ویتنام را به شدت افزایـــش داد. این افزایش ظرفیت، عرضه کل اقتصاد را بالا برد و توانایی آن را برای تأمیـــن تقاضای داخلـــی و بین‌المللی تقویـــت کرد. ســـرمایه‌گذاران خارجی اغلب دانش فنی و دسترسی به بازارهای جهانی برای تأمین مواد اولیه و قطعات با قیمت رقابتی‌تر را به همراه آوردند. این امر هزینه تمام شده تولید در ویتنام را کاهش داد.

افزایش تنش‌های ژئوپلیتیکی (مانند جنـــگ تجاری آمریـــکا و چین) باعث شد تا بسیاری از شـــرکت‌ها به دنبال تنوع‌بخشی به زنجیره تأمین خود باشند و ویتنام به یکی از مقاصد اصلی «چین پلاس وان» (China Plus One) تبدیل شـــد. این موج جدیـــد FDI، ظرفیت تولیدی را باز هم گسترش داده و نقش



کاهش قیمت مواد غذایی، قدرت خرید واقعی خانوارها را (حتی با دستمزدهای ثابت) افزایش داد و به طور کلی، یک «اثر ضد تورمی» غیرمستقیم ایجاد کرد.

ضد تورمی عرضه را تقویت کرده است. با افزایش تولید داخلی، وابستگی به واردات کالاهای مصرفی نهایی کاهش یافت، که این امر حساسیت اقتصاد را به نوسانات نرخ ارز و تورم وارداتی کمتر کرد.

افزایش بهره‌وری در سطح خرد و کلان

FDI صرفاً سرمایه فیزیکی را وارد نکرد، بلکه دانش فنی، روش‌های مدیریتی نوین (مانند Lean Manufacturing) و استانداردها را به همراه داشت. این انتقال دانش، بهره‌وری نیروی کار و فرآیندهای تولید را به طور چشمگیری بهبود بخشید. شرکت‌های داخلی ویتنامی نیز در مواجهه با شـــرکت‌های خارجی، مجبور به نوآوری و افزایش بهره‌وری خود شدند تا بتوانند در بازار رقابت کنند. این چرخه رقابت و بهبود، به طور مداوم منجر به کاهش هزینه‌های تولید در کل اقتصاد شد. تکمیل پروژه‌های عظیم زیرساختی (بنادر، بزرگراه‌ها، شبکه‌های برق) هزینه‌های لجستیک و حمل و نقل را که از عوامل مهم هزینه‌های تولیدی هستند، به شدت کاهش داد. این امر به معنای تسهیل حرکت کالاها و کاهش زمان و هزینه زنجیره تأمین بود که مستقیماً بر قیمت تمام شده تأثیر مثبت گذاشت.

نقش حیاتی مدیریت انتظارات و اعتماد عمومی

SBV و دولت ویتنام با اتخاذ رویکردی شـــفاف در اعلام سیاست‌ها و اهداف خود، تا حد زیادی انتظارات تورمی را در ســـطح پایین نگه داشته‌اند. این امر، از بروز «خودتحققی» (Self-fulfilling Prophecy) تـــورم جلوگیـــری کرده اســـت؛ یعنی زمانـــی که افراد و کسب‌وکارها به دلیل انتظار تورم بالا، اقداماتی انجام می‌دهند که خود باعث ایجاد تورم می‌شود. موفقیت در مهار تورم در دهه‌های گذشته، به تدریج اعتبار نهادی SBV را افزایش داده است. این اعتبار به این معنی است که فعالان اقتصادی به توانایی بانک مرکزی در کنترل تورم اعتماد دارند. این اعتماد، مانع از واکنش‌های هیجانی در برابر فشارهای تورمی موقتی می‌شود.

ثبات نسبی سیاسی که پس از دوره اصلاحات در ویتنام حاکم شده، یک عامل زیربنایی برای اجرای سیاست‌های اقتصادی بلندمدت و باثبات بوده است. این ثبات، ریسک‌های سیاسی که می‌توانند به عدم اطمینان و فشار تورمی منجر شوند را مرتفع ساخته است.

بلوغ بازارهای مالی و عمق‌بخشی

با توسعه بازار سرمایه، پس‌اندازهای خرد و کلان به جای سرازیر شدن مستقیم به سمت خرید کالا (که می‌تواند تورمزا باشد)، به سمت ابزارهای سرمایه‌گذاری هدایت می‌شوند. این امر عرضه پول فعال را در اقتصاد افزایش داده و نقدینگی را از سرعت گردش نامطلوب به سمت ســـرمایه‌گذاری مولد هدایت می‌کند. بازارهای مالی، ابزارهای متنوعی را برای تأمین مالی بلندمدت به تولیدکنندگان ارائه می‌دهند. این امر به شرکت‌ها امکان می‌دهد تا برای افزایش ظرفیت تولید و بهره‌وری ســـرمایه‌گذاری کنند، که ایـــن خود در بلندمدت اثر ضد تورمی دارد.

چالش‌ها، درس‌های آموخته‌شده و مقایسه تطبیقی با ایران و دیگرکشورها

تجربـــه ویتنـــام در مهار تورم، درســـی ارزشمند برای تمامی کشورهایی است که با این معضل اقتصادی دست و پنجه نرم می‌کنند. اما درک چرایی موفقیت ویتنام و مقایسه آن با تجربیات دیگر کشورها، از جمله ایران، نیازمند بررسی عمیق عوامل ساختاری، سیاستی و نهادی است.

چالش‌های پیش رو و درس‌های آموخته‌شده از تجربه ویتنام

ویتنام در دوران گذار از اقتصاد دستوری به بازار، دوره‌هایی با تورم بالا را تجربه کرد. درس آموخته‌شـــده این است که اصلاحات ساختاری، هرچند ضروری، می‌توانند با فشارهای تورمی کوتاه‌مدت همراه باشـــند که نیازمند مدیریت دقیق و صبورانه سیاســـت‌گذاران است. وابستگی به بازارهای جهانی، ویتنام را در برابر شوک‌های قیمتی (مانند نوسانات نفت و کالاهای اساسی) و بحران‌های مالی بین‌المللی آسیب‌پذیر می‌کند. درس آموخته شده، لزوم تنوع‌بخشی به اقتصاد، تقویت ذخایر ارزی و داشتن سیاست‌های پولی و مالی انعطاف‌پذیر برای مقابله با این شوک‌هاست.

دستیابی به ثبات تورمی، پایان اصلاحات نیست. ویتنام همچنان نیازمند اصلاحات مســـتمر در بخش مالی، بهبود محیط کســـب‌وکار و ارتقای بهره‌وری اســـت تا بتواند دستاوردهای خود را حفظ کند. درس این است که ثبات اقتصادی، حاصل تلاش مستمر است. اگرچه در ویتنام، بانک مرکزی همچنان زیر نظر دولت فعالیت می‌کند، اما درجه‌ای از اســـتقلال عملیاتی و حرفه‌ای در اجرای سیاست پولی به آن داده شده است. این امر، اگرچه شاید به اندازه برخی کشورهای توسعه‌یافته نباشد، اما در مقایسه با کشورهایی که بانک مرکزی کاملاً ابزاری در دست دولت است، تفاوت ایجاد می‌کند.

مقایسه تطبیقی: چرا ویتنام موفق بود و دیگران (مانند ایران) با چالش روبه‌رو هستند؟

دلایل اصلی موفقیت ویتنام و تفاوت آن با کشورهایی مانند ایران که در کنترل تورم مزمن ناکام بوده‌اند، را می‌توان در چند لایه کلیدی بررسی کرد:

اراده سیاسی و جامع‌نگری در اصلاحات

شـــروع دوی موئی با اراده سیاســـی قوی برای تحول اقتصادی بنیادین همراه بود. این اصلاحات جامع و چندوجهی بودند و صرفاً به سیاست پولی یا مالی محدود نشدند، بلکه شامل آزادسازی بخش خصوصی، ادغام در اقتصاد جهانی، و اصلاحات ساختاری بودند. اما در ایران، اراده سیاسی برای اصلاحات ساختاری جامع و مستمر، به دلایل مختلف (از جمله مقاومت‌های داخلی، تمرکز بر سیاست‌های کوتاه‌مدت، فشارهای خارجی) کمتر مشاهده شده است. اصلاحات اغلب جزئی، ناپایدار و فاقد هماهنگی لازم بین بخش‌های مختلف‌بوده‌اند.

اصلاحات ساختاری و آزادسازی اقتصادی

در ویتنام آزادســـازی بخش کشاورزی، تشـــویق بخش خصوصی، جذب FDI و کاهش مداخلـــه دولت در اقتصاد، به افزایش عرضه، رقابـــت و بهره‌وری کمک کرد. این عوامل، اثرات تورمی ناشی از سیاست‌های انبساطی را تا حد زیادی خنثی کردند. و اقتصاد ایران همچنان بخش دولتی و شبه‌دولتی بزرگی دارد که کارایی پایینـــی دارند. یارانه‌های گســـترده، نظام ناکارآمد بانکـــی، موانع سرمایه‌گذاری و عدم قطعیت‌های قانونی، همگی به ناکارآمدی ساختاری و کاهش عرضه دامن زده‌اند.



درس آموخته‌شده این است که اصلاحات ساختاری، هرچند ضروری، می‌توانند با فشارهای تورمی کوتاه‌مدت همراه باشند که نیازمند مدیریت دقیق و صبورانه سیاست‌گذاران است.

مدیریت سیاست پولی و انضباط مالی

بانک مرکزی ویتنـــام، با وجود چالش‌ها، توانسته تا حد زیادی از استقلال عملیاتی خود برای کنترل نقدینگی و مدیریت نرخ بهره استفاده کند. همچنین، انضباط مالی دولت، کســـری بودجه را در سطوح قابل

ویتنام نمونه‌ای برجسته از کشوری است که توانسته است از یک اقتصاد با تورم بسیار بالا و ساختارهای ناکارآمد، به اقتصادی با ثبات قیمتی نسبی و رشد اقتصادی پایدار دست یابد. این موفقیت صرفاً نتیجه یک سیاست خاص نبوده، بلکه حاصل هم‌افزایی و هماهنگی میان اصلاحات ساختاری، سیاست‌های پولی و مالی محتاطانه، و عوامل محیطی مثبت بوده است.

تحمل نگه داشته است. این در حالی است که بانک مرکزی ایران اغلب تحت فشار دولت برای تأمین کسری بودجه یا حمایت از فعالیت‌های غیرمولد قرار گرفته است. حجم عظیم نقدینگی ناشـــی از رشد پایه پولی و استقراض بانک‌ها از بانک مرکزی، همراه با کسری بودجه مزمن، تورم ساختاری بالایی را ایجاد کرده است.

موقعیت در اقتصاد جهانی و تجارت

ادغام موفق ویتنام در اقتصاد جهانی، جذب FDI، و رشـــد صادرات، به ورود ارز، افزایش رقابت و تأمین کالا کمک کرده است. مازاد تجاری پایدار، به ثبات نرخ ارز یاری رسانده است. تحریم‌های بین‌المللی، دسترسی ایران به بازارهای جهانی، جذب FDI و درآمدهای صادراتی را به شدت محدود کرده است. این امر هم از نظر تأمین ارز و هم از نظر افزایش عرضه کالا، اقتصاد را در معرض فشارهای تورمی قرار داده است.

مدیریت انتظارات و اعتبار نهادی

با وجود چالش‌ها، دولت و بانک مرکزی ویتنام توانسته‌اند با اصلاحات پایدار و ارتباطات شفاف، سطح انتظارات تورمی را تا حد زیادی کنترل کنند. ولی در ایران عدم قطعیت‌های سیاسی، اقتصادی و مداخله‌های مکرر در سیاست‌گذاری، اعتبار نهادی را تضعیف کرده و انتظارات تورمی را به شدت افزایش داده است. نااطمینانی از آینده، منجر به تلاش برای تبدیل سریع دارایی‌ها به ارز یا کالاهای بادوام می‌شود که خود تورم را تشدید می‌کند.

شباهت‌های قابل تصور برای ایران (و درس‌های منفی)

ایـــران نیز مانند ویتنام، نیازمند اصلاحات عمیق در بخش دولتی، نظام بانکی، و قوانین کسب‌وکار است. نادیده گرفتن این اصلاحات، صرفاً با ابزارهای پولی و مالی، موفقیت پایدار را تضمین نخواهد کرد. همانطور که ویتنام در ابتدای دوران اصلاحات با تحریم مواجه بود، ایران نیز تحت فشار تحریم‌ها قرار دارد. این فشار، مدیریت تورم را پیچیده‌تر کرده و نیازمند راهکارهای خلاقانه (و اغلب دشوار) است.

در هردو کشـــور، مدیریـــت انتظارات تورمی حیاتی اســـت. هرگونه عدم قطعیت یا سیاست‌های متناقض می‌تواند انتظارات را نسبت به آینده بدبینانه کرده و تورم را تشدید کند. تجربه ویتنام نشان داد که یارانه‌های گسترده، هرچند با اهداف اجتماعی، می‌توانند باعث ناکارآمدی و تورم شوند. ایران نیز با نظام یارانه‌ای پیچیده خود، با این چالش مواجه است. صرف اتخاذ سیاست پولی انبساطی در کنار سیاست مالی انقباضی (یا برعکس)، بدون انسجام لازم، منجر به نتایج متناقض و ناکامی در مهار تورم خواهد شد.

چرا برخی در اجرای سیاست‌های مشابه موفق نبودند؟

- **مقاومت در برابر اصلاحات:** در بسیاری از کشورها، مقاومت گروه‌های ذینفع در برابر اصلاحات ساختاری، مانع از اجرای آن‌ها می‌شود.
- **عدم اســـتقلال بانک مرکزی:** در کشورهایی که بانک مرکزی تحت کنترل شدید دولت است، سیاست پولـــی به راحتـــی بـــرای اهداف کوتاه‌مدت سیاســـی (مانند تأمین کسری بودجه) قربانی می‌شود.
- **عدم انضباط مالی:** کسری بودجه مزمن و تأمیـــن مالی آن از طریق چاپ پول، عامل اصلی تورم بالا در بسیاری از اقتصادها بوده است.
- **تمرکز بر سیاســـت کوتاه‌مدت:** غفلت از اصلاحات بنیادی و تلاش برای کنترل تـــورم صرفاً از طریق ابزارهای کوتاه‌مدت پولی (مانند افزایش نرخ بهره بدون اصلاحات ساختاری)، در بلندمدت اثربخشی ندارد.
- **فقدان اعتبار نهادی:** عدم اعتماد عمومی به سیاســـت‌گذاران و نهادها، انتظارات تورمی را افزایش داده و خنثی کردن اثرات سیاست‌ها را دشوار می‌سازد.

درس‌های کلیدی برای ایران

لزوم اصلاحات ســـاختاری جامع و پایدار و اولویت دادن به آزادسازی اقتصادی، اصلاح نظام بانکی، بهبود محیط کسب‌وکار و حمایت از بخش خصوصی عنصر حیاتی در ایران است. و کسب استقلال عملیاتی برای بانک مرکزی و نیز تضمین توانایی بانک مرکزی در اجرای سیاست پولی مستقل از فشارهای کوتاه‌مدت دولتی می‌تواند در این راه نقش سازنده بازی کند.

انضباط مالی سخت‌گیرانه و اولویت دادن به کنترل کسری بودجه و پرهیز از تأمین مالی تورمزا و نیز بازنگری در سیاست یارانه‌ها و لزوم هدفمندسازی و منطقی‌سازی یارانه‌ها برای کاهش فشـــارهای تورمی و افزایش کارایی می‌بایست بخشی از سیاست اقتصادی کشور باشد.

شفافیت، ارتباطات و تقویت اعتبار نهادی از طریق شفافیت در سیاست‌گذاری و ارتباطات مؤثر با مردم و فعالان اقتصادی برای مدیریت انتظارات موثر اســـت. سیاست‌گذاری برای تحریک تولید، بهره‌وری و رقابت‌پذیری به عنوان راهی پایدار برای مهار تورم متصور است.

نتیجه‌گیری نهایی: درس‌های ثبات اقتصادی از ویتنام

تجربه ویتنام در مهار تورم، داستانی الهام‌بخش از تحول اقتصادی است که نشان می‌دهد چگونه با ترکیبی از اراده سیاسی، اصلاحات ساختاری عمیق، و سیاست‌گذاری هوشمندانه پولی و مالی، می‌توان از چالش‌های عظیم اقتصادی عبور کرد و به ثبات و رشد پایدار دست یافت. در این بخش، عوامل کلیدی موفقیت ویتنام جمع‌بندی شده و ابعاد مختلف آن مورد ارزیابی قرار می‌گیرد.

جمع‌بندی عوامل اصلی موفقیت ویتنام در مهار تورم

اصلاحات ســـاختاری بنیادی (Doi Moi): آغازگر تمامی تحولات، سیاست دوی موئی بود که با آزادسازی اقتصاد، تشویق بخش خصوصی، و ادغام در بازارهای جهانی، اساس گذار تغییرات مثبت شد. این اصلاحات، به ویژه در بخش کشاورزی و صنعتی، با افزایش چشمگیر تولید و عرضه کالا و خدمات، مستقیماً با فشارهای تورمی مقابله کرد.

- **سیاست‌گذاری پولی فعال و قاطع:** بانک مرکزی ویتنام (SBV) با استفاده بهینه از ابزارهایی چون نرخ بهره، عملیات بازار باز، و مدیریت نرخ ارز، توانســـته اســـت نقدینگی را کنترل کرده، انتظارات تورمی را مدیریت کند و از جهش‌های ناگهانی قیمت‌ها جلوگیری نماید. رویکرد تطبیقی و پیشگیرانه SBV، عاملی کلیدی در حفظ ثبات قیمت‌ها بوده است.
- **انضباط مالی مستمر:** تعهد دولت به حفظ کسری بودجه در سطوح پایین، کنترل هزینه‌های عمومـــی، و مدیریت کارآمد بدهی، ستون فقرات ثبات اقتصادی ویتنام را تشکیل داده و از ایجاد فشارهای تورمی ناشی از کسری بودجه جلوگیری کرده است.
- **جذب سرمایه‌گذاری خارجی و ادغام جهانی:** ورود گسترده FDI و توسعه روابـــط تجاری بین‌المللی، نه‌تنها رشـــد اقتصادی ویتنام را تسریع بخشیده، بلکه با افزایش عرضه سرمایه، تکنولوژی و کالا، به



چالش‌های بالقوه‌ای نیز وجود دارد. حفظ تورم در سطوح پایین در مواجهه با فشارهای بالقوه ناشی از رشد جهانی، تغییرات اقلیمی، و تنش‌های ژئوپلیتیکی، نیازمند هوشیاری مستمر و انعطاف‌پذیری در سیاست‌گذاری خواهد بود.

صورت پایدار به کاهش هزینه‌های تولید و مصرف کمک کرده است.

- **افزایش بهـــره‌وری و رقابت‌پذیری:** ســـرمایه‌گذاری در زیرســـاخت‌ها، پذیرش تکنولوژی‌های نوین، و افزایش رقابت در بازار از طریق آزادسازی اقتصادی، منجر به بهبود مستمر بهره‌وری در کلیت اقتصاد ویتنام شده است. این امر، توانایی اقتصاد برای تولید بیشتر با منابع کمتر را افزایش داده و قدرت چانه‌زنی قیمت‌ها را کاهش داده است.
- **مدیریت انتظارات و ارتباطات شفاف:** توانایی دولت و بانک مرکزی در مدیریت انتظارات تورمی از طریق ارتباطات شـــفاف و اجرای سیاست‌های باورپذیر، نقش مهمی در جلوگیری از خودتحقق‌بخشی پیش‌بینی‌های تورمی ایفا کرده است.
- **ثبات سیاسی و اجتماعی:** بستر امن و باثبات سیاسی، فرصت لازم را برای اجرای اصلاحات بلندمدت و جذب سرمایه‌گذاری فراهم آورده و از ایجاد شوک‌های ناشی از بی‌ثباتی جلوگیری کرده است.

ارزیابی جامع موفقیت ویتنام

ویتنام نمونه‌ای برجسته از کشوری است که توانسته است از یک اقتصاد با تورم بسیار بالا و ساختارهای ناکارآمد، به اقتصادی با ثبات قیمتی نسبی و رشد اقتصادی پایدار دست یابد. این موفقیت صرفاً نتیجه یک سیاست خاص نبوده، بلکه حاصل هم‌افزایی و هماهنگی میان اصلاحات ساختاری، سیاست‌های پولی و مالی محتاطانه، و عوامل محیطی مثبت بوده است.

یکی از دلایل اصلی موفقیت ویتنام، پیوســـتگی و مداومـــت در اجرای اصلاحات و سیاست‌های حمایتی بوده است. حتی در مواجهه با شوک‌های خارجی، سیاست‌گذاران ویتنام توانسته‌اند مسیر کلی اصلاحات و ثبات‌بخشی را حفظ کنند. ویتنام نه‌تنها به دنبال رشد اقتصادی صرف بوده، بلکه همواره به دنبال حفظ تعادل میان رشد و ثبات بوده است. این رویکرد متعادل، مانع از بروز چرخه‌های رونق و رکود شـــدید و همچنین فشارهای تورمی کنترل‌ناپذیر شـــده است. سیاست‌گذاران ویتنام به طور مداوم در حال یادگیری از تجربیات داخلی و بین‌المللی هستند و سیاست‌های خود را با توجه به شرایط متغیر اقتصادی جهانی و داخلی تطبیق می‌دهند.

چشم‌انداز آتی و درس‌های آموخته‌شده

آینده اقتصادی ویتنام همچنان امیدوارکننده به نظر می‌رسد، اما چالش‌های بالقوه‌ای نیز وجود دارد. حفظ تورم در سطوح پایین در مواجهه با فشارهای بالقوه ناشی از رشد جهانی، تغییرات اقلیمی، و تنش‌های ژئوپلیتیکی، نیازمند هوشیاری مستمر و انعطاف‌پذیری در سیاست‌گذاری خواهد بود.

درس‌های کلیدی برای سایر کشورها

- **اصلاحات ساختاری، پیش‌شرط ثبات:** سیاست‌های پولی و مالی در غیاب اصلاحات ساختاری مؤثر، توانایی محدودی در ایجاد ثبات پایدار دارند.
- **ارتباطات و شفافیت حیاتی است:** مدیریت انتظارات تورمی از طریق ارتباط شفاف با عموم، نقش بسزایی در موفقیت سیاست‌ها ایفا می‌کند.
- **انضباط مالی، پایه و اساس است:** کنترل کسری بودجه و بدهی عمومی، امن‌ترین راه برای جلوگیری از تورم ناشی از سیاست‌های مالی است.
- **اهمیت ادغام هوشمندانه در اقتصاد جهانی:** بهره‌گیری از فرصت‌های تجارت و سرمایه‌گذاری جهانی، بدون قربانی کردن ثبات داخلی، می‌تواند موتور محرکه رشد و کاهش تورم باشد.
- **ثبات سیاسی، بستر رشد:** محیط سیاسی امن و باثبات، امکان اجرای اصلاحات بلندمدت و جذب سرمایه‌گذاری را فراهم می‌آورد.

در نهایت، ویتنام با طی مســـیری دشوار و پرفراز و نشیب، توانسته است به الگویی قابل مطالعه برای مدیریت موفق تورم و دستیابی به رشد اقتصادی پایدار تبدیل شود. تجارب این کشـــور، درس‌های ارزشمندی را برای سیاســـت‌گذاران در سراسر جهان، به‌ویژه در اقتصادهای نوظهور، ارائه می‌دهد.



آینده‌پژوهی
نگاهی به آخرین تحولات اقتصاد جهان



از نفت‌کشیدن تا نفس‌کشیدن

بررسی عبور منافع ایران و جهان از یک آبراه ژئوپلیتیک

[آینده خاورمیانه]

هشت حقیقت تاکتیکال درباره هرمز

عدم درک استراتژیک از منافع ایران در خلیج فارس چه تبعاتی دارد؟



الستر کروک

افسر اطلاعاتی و دیپلمات سابق انگلیس در امور امنیتی خاورمیانه که جزو چهره‌های شناخته‌شده ام‌آی‌سیکس است.



منبع: دیپ دایو

چرا باید خواند:
تنگه هرمز یک اهرم استراتژیک مهم است. بخوانید تا با چند جنبه مختلف از اهمیت آن برای تغییر نظم جهانی و نیز درآمدزایی آشنا شوید.

الستر کروک به تحلیلی پرداخته است که اهرم ژئوپلیتیکی ایران در کنترل تنگه هرمز را بررسی می‌کند. کروک این اهرم را راهی پیش روی ایران برای تغییر ساختار قدرت در خاورمیانه و ساقط کردن نظم جهانی دیکته‌شده توسط غرب می‌داند. او این تحلیل را با نگاهی به حقایق تاکتیکال در جنگ اخیر و استفاده ایران از جنگ غیرمتقارن و نیز تبعات درازمدت آن برای امنیت بین‌المللی انجام داده است که فشرده‌ی آن را می‌خوانید

باب اول — غیبت درک استراتژیک از اهداف ایران

روشی که غرب از آن برای نگریستن به موضع استراتژیک ایران انتخاب کرده بود اشتباه بود. واقعیت این است که ایران به دنبال تغییر پارادایم در منطقه خلیج فارس است. در پارادایم جدید، برای آمریکا جایگاه خاصی وجود ندارد و کشورهای منطقه هم چاره‌ای جز اینکه خودشان با ایران سر و کله بزنند ندارند. در این پارادایم، تنگه هرمز نقش مهم و اساسی دارد و البته کنترل آن در اختیار ایران است.

ایران خواهان برچیده شدن دلار آمریکا از مناسبات تجاری جاری در منطقه است و در همین راستاست که پای کشورهای عربی حوزه خلیج فارس وسط کشیده می‌شود. ایران پترودلار و هژمونی دلار آمریکا در منطقه را نمی‌خواهد و قصد دارد هدف خود را با کنترل تنگه هرمز عملی کند.

باب دوم — اهمیت عبور از تنگه هرمز

بیست درصد از نفت جهان از تنگه هرمز می‌گذرد اما اهمیت تنگه فقط به خاطر نفت نیست. مواد بسیار مهم دیگری از آن می‌گذرند که از جمله‌شان می‌توان به اسید سولفوریک و هلیم اشاره کرد که برای کشورهای غربی اهمیت زیادی دارند. برخی از عناصر را نمی‌توان بدون اسید سولفوریک استخراج کرد. هلیم مهم است و مواد مرتبط با کودهای کشاورزی نیز اهمیت زیادی دارند. از سوی دیگر باید توجه داشت که بین زمانی که محموله‌های این مواد از تنگه هرمز رد نشده‌اند تا زمان بازگشت محموله‌ها به حالت عادی فاصله زیادی موجود است.

خیلی‌ها متوجه نبودند که عدم حرکت محموله‌های این مواد از تنگه هرمز چه تاثیر منفی شدیدی روی اقتصاد کشورهای غربی و کشورهای آسیایی از جمله متحدان آمریکا مثل کره جنوبی و ژاپن می‌گذارد. به همین دلیل بود که برخی کشورها راسا وارد مذاکره با ایران برای عبور کشتی‌هایشان از تنگه هرمز شدند. موضوع دیگر هم اختلالی است که در جریان بسته بودن تنگه هرمز در زنجیره‌های تامین جهانی رخ داده است. خود کشورهای غربی و کالاهای مورد استفاده آنها در این زمینه تاثیر زیادی پذیرفته‌اند.

باب سوم — اهرم ایران در کوتاه‌مدت

اینکه ایران چه اهرمی را از بابت کنترل تنگه هرمز در دست دارد مسئله‌ای بوده که کاخ سفید و دولت دونالد ترامپ به طور واضحی به آن بی‌توجهی کرده بودند. همان طور که سخنگوی سپاه پاسداران ایران گفت، در مورد تنگه هرمز هیچ بازگشتی به شرایط قبلی وجود ندارد و هر تحول جدیدی هم که رخ بدهد، موضوع ترانزیت و حرکت کشتی‌ها و نفتکش‌ها از این تنگه تا مدتی طولانی جای بحث حقوقی و عوارضی خواهد داشت.

مدت‌های مدیدی است که آمریکا به دنبال کنترل نفت جهان و تمام گذرگاه‌هایی است که نفت از آنها عبور می‌کند. علتش هم این است که آمریکا می‌خواهد رقبایی مثل چین و روسیه را از این بابت تحت فشار بگذارد.

باب چهارم
اختلال در تامین مالی غرب

در مـــورد حوزه خلیج فارس که آمریکا در این جنگ تلاش کرد کنترلش را به دست بگیرد نکات سیاسی، امنیتی و اقتصادی قابل توجهی وجود دارد. در نظر داشته باشید که برخی از کشورهای حوزه خلیج فارس موتور تامین مالی غرب بوده‌اند. دلارهای نفتی که آنها به دســت آورده و ذخیره کرده‌اند و سپس در خرید اوراق خزانه‌داری آمریکا به کار برده‌اند، نقشی مهم در این راستا ایفا کرده است. با مختل‌شدن این روند، تغییر بزرگی در کل ساختار منطقه به وجود خواهد آمد و باید دید که کشورهای حوزه خلیج فارس می‌خواهند چه تصمیم‌های سختی در این خصوص بگیرند.

بگذارید موضوع را روشـــن‌تر توضیح دهـــم. تا قبل از دهه ۱۹۷۰ میلادی اوضاع فرق داشت. اما بعد از آن، آمریکا کل فرمول را تغییر داد. ایـــران در آن زمان یک قـــدرت بزرگ منطقه‌ای بود که در عین حـــال یک قدرت تمدنی بزرگ و یک قـــدرت اسلامی بزرگ هم به شـــمار می‌آمد. در دهه ۱۹۷۰ مـــیلادی آمریکا تصمیم گرفت که شیخ‌نشـــین‌های حوزه خلیج فارس را مورد حمایت قرار دهد و آنها را پروکســـی خود کند تا به نیابت از آمریکا، قدرت ایران را به چالش بکشـــند. از همه مهم‌تر اینکه اسراییل در این زمینه وارد عمل شد تا جلوی نفوذ ایران را بگیرد.

اما در قرن بیســـت و یکم و با توجه به جنگ‌هایی که در منطقه رخ داد، ایران به این نتیجه رسید که باید برنامه دیگری برای رسیدن به قدرت مورد نظر خودش در منطقه داشـــته باشد. ایران حداقل از ســـال ۲۰۰۳ و آغاز جنگ عراق روی این موضوع متمرکز بوده است.

در عین حال در سال ۲۰۰۶ و بعد از جنگ اسراییل و لبنان بود که دیک چنی معاون رییس جمهور آمریکا متوجه شـــد اوضاع در منطقه به سود آمریکا پیش نمی‌رود. او در جریان گفتگو با شاهزاده بندر وزیر وقت اطلاعات عربستان سعودی به این نکته اشاره کرد که «ما فکر می‌کردیم جنگ عراق دارد ایران را تضعیف می‌کند و فکر می‌کردیم جنگ لبنان هم ایران را تضعیف می‌کند اما این طور نشد.» بندر در این نشست به چنی پیشنهاد داد که برای تضعیف ایران باید از مهره سوریه استفاده کرد؛ به طوری که دسترسی ایران به حزب‌الله قطع شـــود. بندر حتی به دیک چنی اطمینان خاطر داد که می‌داند در این راه از چه نیروهای تندرویی استفاده کند. می‌دانیم که آنچه بعدا در سوریه رخ داد حضور داعش و جنگی هولناک بود.

اما امروزه می‌بینیم که ایران از آن باتلاق هم درآمده و با وجود حمایت‌های آمریکا و اسراییل، شیخ‌نشین‌های حوزه خلیج فارس همچنان در وضعیتی رده‌پایین در پارادایم جدید منطقه قرار گرفته‌اند.

باب پنجم
توهمات نظامی آمریکا در خصوص تنگه هرمز

جغرافیـــای تنگه هرمز بـــه گونه‌ای نیست که بتوان نادیده‌اش گرفت. اینجا مکانی است که حداقل از قرن شانزدهم توجه غربی‌ها را به خود جلب کرد و نبردهایی بر سر آن رخ داد. در آن زمان، پرتغالی‌ها برای کنترل تنگه هرمز قلعه‌هایی را در آنجا ساختند. مدتی بعد انگلیسی‌ها در آن منطقه نفوذ و کنترل زیادی به دست آورند. اما هیچ گاه این طور نبود که قدرت خارجی ادعای کنترل کامل منطقه را داشته باشد. علتش هم جغرافیای آن است. ایران در یک حیطه دو هزار کیلومتری بر آن منطقه یعنی رو



ایران خواهان برچیده‌شدن دلار آمریکا از مناسبات تجاری جاری در منطقه است و در همین راستاست که پای کشورهای عربی حوزه خلیج فارس وسط کشیده می‌شود

بـــه راه‌آب کنترل دارد. در عین حال در نزدیکی آبـها پر از صخره و کوهستان است که با موشک‌های ضد کشتی تجهیز شده‌اند. به دلیل وجود همین کوه‌هاست که ایران کنترل ۲۷۰ درجه‌ای آتش را در آنجا به دست دارد. تازه این در شرایطی است که به پهپادهای حرکت‌کننده در زیر آب و تجهیزات قایق‌های تندرو توجه نکرده باشیم. آنها حدود ۲۵ زیردریایی کوچک دارند که برخلاف زیردریایی‌های دیگر می‌توانند در تنگه هرمز عملیاتی باشند؛ هر چند که آنجا آب‌های عمیقی نداشته باشد. سواحل آنجا هم برای عملیات نیروهای خارجی وضعیت سخت و دشواری را ایجاد می‌کند. به این دلایل است که با توهمات نظامی نمی‌توان دنبال کنترل تنگه هرمز بود.

باب ششم
چرایی توجه به فراتر از تنگه هرمز

تحلیل‌گرانی کـــه صرفا روی تنگه هرمز و تصرف آن متمرکز بودند و فراتر از آن را نمی‌دیدند هم اشتباهات زیادی داشتند. موضوع حملات حزب‌الله لبنان به شمال اسراییل و شهرک‌نشین‌هایش، حملات ایران به مواضع کردهای جدایی‌طلب و مســـلح در اربیل و همین طور حرکت نیروهای مقاومت عراق علیه آمریکا و اســـراییل نشان داد که باید مسائل در سطحی فراتر از تنگه هرمز مورد بررسی قرار می‌گرفتند و نقش آنها در جنگ آشکار می‌شد.

باب هفتم
استراتژی اقتصادی ایران برای درآمدزایی

ایران پیش‌بینی‌اش این بـــوده که تنگه هرمز به یک منبع بزرگ درآمد برایش تبدیل شود. حتی صحبت از این است که چند صد میلیارد دلار در سال درآمد از این منبع به دست بیاید. در خود دوران جنگ هم جدیت در این موضوع خودش را نشان داد و مثلا پاکستانی‌ها دو میلیون دلار از این بابت پرداختند.

باب هشتم
ژئوپلیتیک انرژی برای مقابله با چین

مدت‌های مدیدی اســـت که آمریکا به دنبال کنترل نفت جهان و تمام گذرگاه‌هایی است که نفت از آنها عبور می‌کند. علتش هم این است که آمریکا می‌خواهد رقبایی مثل چین و روسیه را از این بابت تحت فشار بگذارد و به غلبه در عرصه انرژی برســـد. اما جنگ ایران تمام شـــکاف‌هایی را که در این خصوص وجود دارد برای آمریکا به نمایش گذاشـــت. تنگه مالاکا را در نظـــر بگیرید که راه ورودی به سمت چین است. چین حالا روی آن تمرکز زیادی دارد و احتمالا در آینده شاهد جنگ نفتکش‌ها در آنجا خواهیم بود. از ســـوی دیگر اروپا مدعی شده که می‌خواهد نفتکش‌هایی را که نفت روسیه را جابجا می‌کنند توقیف کند؛ البته اگر فرانسه و انگلیس بتوانند تشخیص بدهند که این محموله‌ها از کجا آمده‌اند.

این مسئله را در دریای بالتیک، دریای مدیترانه، آبهـــای ونزوئلا و بســـیاری نقاط دیگـــر می‌توان مشـــاهده کرد. حصر دریایی و توقیف کشـــتی‌ها و نیاز به اسکورت حالا به وضوح دیده می‌شود. آمریکا سعی داشته با کنترل انرژی و آسیب زنی به منافع چین و روسیه و صادرات آنها، اتحاد بریکس را دچار مشـــکل کند و در آینده جلوی پیشرفت اقتصادی رقیب اصلی‌اش چین را از این طریق بگیرد. بنابراین واضح است که ما در میان جنگ بزرگ‌تری هستیم و روسیه و چین به صورت غیرمستقیم در آن حضور دارند.

دونالد ترامپ در موضع‌گیری‌های مختلف خود به دنیا نشان داده که به قلمرو «نزاکت بین‌المللی» یا همان حقوق بین‌الملل اعتنای خاصی ندارد و البته بقیه دنیا هم بدون شائبه‌ای متوجه شده‌اند که جهان با قدرت و زور اداره می‌شود.

[آینده جهان]

حق با کسی است که قدرت دارد

در باب قدرت نظامی و حوزه‌های نفوذ



سباستین هاگ

پژوهشگر آلمانی و استاد علوم سیاسی و جغرافیا

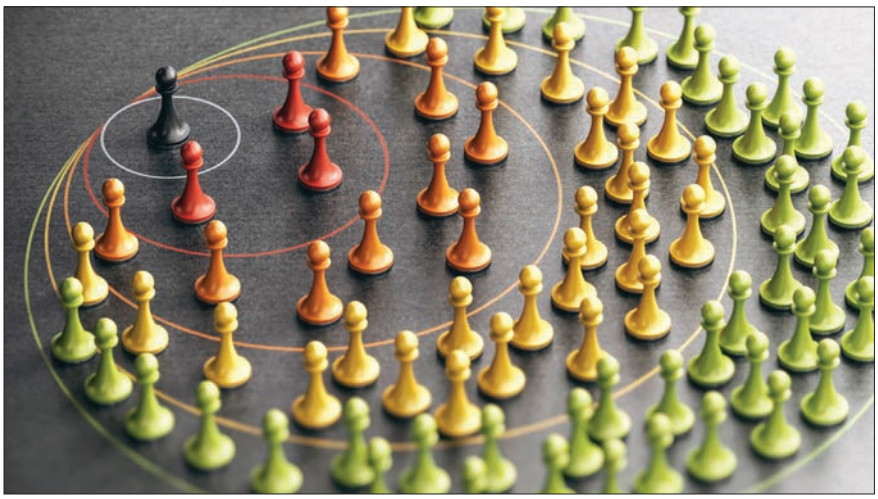
ترجمه فرزانه سالمی

در سال‌های اخیر تحولات جهانی زیادی رخ داده که استفاده آشکار از قدرت خام نظامی در آنها به هدف تحقق برنامه‌های سیاسی مشاهده شده است. از ربوده‌شدن نیکلاس مادورو رییس جمهور ونزوئلا توسط آمریکا گرفته تا حمله روسیه به اوکراین و جوسازی‌های دونالد ترامپ برای الحاق گرینلند به خاک آمریکا.

همه اینها نشانی از بازگشت جهان به قدرت‌نمایی به شیوه‌های قدیمی را دارد؛ به طوری که دیگر امیدی به گسترش نهادهای چندجانبه جهانی و موفقیت آنها در مقابله با تنش‌ها مشاهده نمی‌شود. حتی جهانی‌سازی اقتصاد هم به قول معروف به دیوار خورده است. پس بیهوده نیست اگر بپرسیم که در کانون سیاست جهانی چه وقایعی در حال رخداد است؟

برخی صاحب‌نظران معتقدند شرایط جدید را باید «بازگشت ژئوپلیتیک» قلمداد کنیم. اساساً ژئوپلیتیک به معنی قدرت، فضا و رقابت میان دولت‌ها است. نظریه‌پردازان امپراتوری‌ها در اواخر قرن نوزده و اوایل قرن بیست، جهان را صرفاً در محور مبارزات بر سر سرزمین و منابع می‌دیدند. در چنان شرایطی، تمام مناطقی که ضعیف بودند حتماً محکوم به قرار گرفتن تحت سلطه مناطق قوی‌تر بودند و حتی در مواردی به کل در آنها جذب می‌شدند. از همین جا بود که ایده گسترش مناطقی که تحت کنترل یک قدرت بزرگ قرار دارند پا گرفت و بعدها بیشتر هم مشاهده شد. جدا از استعمارگران، حتی در دوران آلمان نازی هم این نوع گسترش‌طلبی مشاهده می‌شد.

در دوران جنگ سرد هم ژئوپلیتیک هیچ‌گاه از صحنه خارج نشد. دو قدرت اتحاد جماهیر شوروی و آمریکا از یک سو مشغول رویارویی سیستماتیک با هم بودند و در این زمینه برای هم خط و نشان می‌کشیدند. از سوی دیگر هم برای رسیدن به نفوذ در تمام قاره‌های جهان تلاش می‌کردند و این هدف را از راه جنگ‌های نیابتی، کمک‌های خارجی و مداخلات پنهانی پیش می‌بردند. مثلاً منطقه آمریکای مرکزی و کارائیب را در نظر بگیرید: واشینگتن بارها در این مناطق مداخله کرد؛ مثلاً در کوبا، جمهوری دومینیکن و گرانادا. و حتی در سال ۱۹۸۹ رئیس‌جمهور پاناما را دزدید.



اما پس از پایان جنگ سرد، زبان ژئوپلیتیک و حوزه‌های نفوذ محو شد. گسترش نهادهای چندجانبه و تجارت جهانی باعث شد اوضاع تغییر کند و توجه صادقانه یا متظاهرانه به راه‌حل‌های مبتنی بر همکاری و نظم ارائه شود. در این میان البته ژئوپلیتیک هیچ‌گاه از بین نرفت. قدرت‌های بزرگ به شکل مستقیم یا غیرمستقیم و به خصوص برای تأمین نفوذ استراتژیک مورد نظرشان و همچنین دسترسی به منابع مهم، سعی کردند در سرزمین‌های خارجی کنترل و نفوذ زیادی به دست بیاورند.

بعد از سقوط پرده آهنین، مداخلات نظامی به شیوه‌های مختلفی مثل اشاعه دموکراسی یا مبارزه با تروریسم جلوه داده می‌شدند و ظاهراً به نظر می‌رسید که قدرت‌های بزرگ به دنبال تصرف سرزمین‌های دیگر نیستند. با این حال آمریکا و متحدانش در ناتو درنهایت در کشورهای زیادی مداخله نظامی آشکار داشتند. در عین لفاظی آنها در زمینه ضرورت‌های اخلاقی و امنیتیِ حمله به کشورهایی مثل افغانستان و عراق، عملاً مسائلی مانند دموکراسی و حقوق بشر نادیده گرفته شد و در بسیاری از موارد، قوانین بین‌المللی به وضوح نقض شدند؛ به طوری که مداخله‌کنندگان، اهداف پنهان خود را که اکثراً دسترسی به منابع و انحصاری‌کردن تجارت بود پنهان می‌کردند. آنچه که اخیراً شاهدش هستیم، به نوعی بازگشت ژئوپلیتیک آشکار است؛ سبک جدیدی از سیاست‌های قدرت‌های بزرگ که دیگر نیازی به پنهان‌شدن پشت قوانین بین‌المللی یا هنجارهای چندجانبه جهانی ندارد. در این دوران، کشورهایی مثل آمریکا و روسیه جزو قدرت‌هایی هستند که از آشکار کردن قدرت خود ابا ندارند.

منبع: انستیتو توسعه و پایداری آلمان

چرا باید خواند: قدرت‌های بزرگ امروزه به دنبال حوزه‌های نفوذ و نیروهای نیابتی‌اند. این یادداشت توضیح می‌دهد که چگونه این قدرت‌ها ادعای دسترسی به مناطقی فراتر از مرزهای رسمی‌شان را دارند و آن را حق خود می‌دانند

در همین چارچوب، پذیرش صریح حوزه‌های نفوذ مورد توجه قرار می‌گیرد. برخلاف اصل تمامیت ارضی دولت‌های مستقل (که با عضویت در سازمان ملل متحد شکل رسمی به خود گرفته بود) قدرت‌های بزرگ حالا به راحتی مدعی دسترسی به مناطقی فراتر از مرزهای رسمی‌شان هستند و آن را حق خود می‌دانند.

مثلاً دولت دونالد ترامپ را در نظر بگیرید. واشینگتن در استراتژی امنیت ملی جدید خودش آشکارا مدعی سلطه بر نیم‌کره غربی است و این به نوعی پژواک دکترین مونرو در قرن نوزدهم به شمار می‌آید که سلطه این کشور بر قاره آمریکا را مطرح کرده بود و هدفش هم جلوگیری از نفوذ قدرت‌های اروپایی بود. آنچه در عملیات اخیر آمریکا علیه ونزوئلا شاهدش بودیم دقیقاً همین نکته را می‌رساند.

در همین حال، دونالد ترامپ در موضع‌گیری‌های مختلف خود به دنیا نشان داده که به قلمرو «نزاکت بین‌المللی» یا همان حقوق بین‌الملل اعتنای خاصی ندارد و البته بقیه دنیا هم بدون شائبه‌ای متوجه شده‌اند که جهان با قدرت و زور اداره می‌شود. آیا این پایان چندجانبه‌گرایی در جهان است؟ پاسخش به احتمال بسیار زیاد، مثبت است. اعتماد به چندجانبه‌گرایی در حال کاهش است و کشورهای ضعیف‌تر حالا دوباره به این درک خواهند رسید که وقتی شرایط بحرانی می‌شود، هر کس قدرت دارد حق دارد.

وقتی یک سیاست‌گذار در شبکه‌ای پنهانی به دام افتاده باشد، تصمیم‌های آینده او (از رأی‌گیری‌های مختلف در سازمان ملل گرفته تا قراردادهای دفاعی یا توافق‌های تجاری) همگی در معرض سوءظن قرار می‌گیرد.

[آینده جهان]

اقتصادی به رنگ تاریکی

نظام موازی قدرت در جهان تاکجا پیش می‌رود؟



افشای ایمیل و فایل‌های مربوط به پرونده رسوایی آزارگر جنسی جفری اپستین در سال ۲۰۲۶ چیزی فراتر از فهرست نام‌ها به جهان ارائه داد: آنچه که فاش شد عملاً نقشه‌ای کالبدشکافانه از یک نظام موازی قدرت در جهان بود. آنچه که به عنوان «حکمرانی سایه» شناخته می‌شود مدت‌ها در حاشیه سیاست رسمی وجود داشت: نظامی پنهان که در آن ثروت وصف‌ناپذیر، قدرت شخصی و به‌کارگیری ابزار باج‌گیری از معاهدات یا الزامات دموکراتیک و اخلاقی قدرتمندتر بود.

امسال در حالی که جامعه بین‌المللی سه میلیون صفحه شهادت و ادله دیجیتال در باب پرونده دهشتناک اپستین را به دست آورد، این موضوع هم ثابت شد که این اسناد صرفاً گزارشی از انحرافات شخصی نیست؛ بلکه کالبدشکافی ضعف‌های ساختاری در حکمرانی جهانی امروز است.

روابط بین‌الملل امروزی بر این فرض استوار است که منافع ملت‌های مستقل توسط بازیگران دولتی نمایندگی می‌شود. اما افشاگری‌های پرونده اپستین نشان می‌دهد شکافی فزاینده میان گروه نخبگان و دولت‌های متبوع آنها شکل گرفته بوده است. این اسناد اکوسیستمی را ترسیم می‌کنند که در آن میلیاردرها، رؤسای جمهور سابق و سرویس‌های اطلاعاتی با دور زدن کنترل‌های نهادی متعارف، نوعی دیپلماسی‌های خصوصیِ فرامرزی و غیرپاسخگو ایجاد کرده‌اند.

در این فضا بود که «قدرت نرم» جای خود را به «قدرت تاریک» داد. وقتی تعاملات دیپلماتیک از سالن‌های وزارتخانه‌های خارجه به انزوای جزایر خصوصی منتقل می‌شود، منافع ملی اغلب به بهای بقای فردی یا ثروت‌اندوزی فروخته می‌شود. این وضعیت نوعی ریسک حاکمیتی ایجاد می‌کند؛ به طوری که جهت‌گیری سیاست‌های یک کشور به دلیل نفوذ بازیگران خصوصی که به اسرار درباره دولتمردان دسترسی دارند به مخاطره می‌افتد.

هراس‌انگیزترین جنبه جهان پس از ۲۰۲۶، اهرم‌سازیِ سیستماتیک است. در سیاست بین‌الملل، مفهوم رئال‌پلیتیک به بدهبستان‌ها و نمایش قدرت نظامی می‌پردازد و حالا «اقتصاد باج‌گیری» نیز به‌عنوان یک عامل و متغیر ژئوپلیتیکی و قابل سنجش در رئال‌پلیتیک وارد شده است.

وقتی یک سیاست‌گذار در شبکه‌ای پنهانی به دام افتاده باشد، تصمیم‌های آینده او (از رأی‌گیری‌های مختلف در سازمان ملل گرفته تا قراردادهای دفاعی یا توافق‌های تجاری) همگی در معرض سوءظن قرار می‌گیرد. طبق آرشیوها، اعتبار برخی توافق‌های مهم جهانی در ده سال گذشته شاید نه به دلیل تغییر منافع ملی، بلکه به سبب ضعف‌های شخصی امضاء کنندگانشان دستخوش تغییر شده باشد. این کشف، آخرین بقایای اعتماد عمومی به طبقه‌ای شبیه نخبگان بین‌المللی در داووس را نابود می‌کند و به پوپولیسم ضدنهادی نیروی تازه‌ای می‌بخشد.

منبع: مدرن دیپلماسی

چرا باید خواند:
عصر حکمرانی سایه در جریان افشاگری‌های مربوط به پرونده جفری اپستین دوباره مورد توجه جهانی قرار گرفته است. بخوانید تا ببینید در چنین چارچوبی، منافع ملی چطور برای بقای فردی فروخته می‌شوند.

درواقع وقتی امنیت ملی برای دفاع از آبروی شخصی به کار گرفته شود، نه برای امنیت جمعی، دولت نقش محافظ را از دست می‌دهد و به همدست تبدیل می‌شود.

در چنین شرایطی، باید ابتدا مناطق خاکستریِ تلاقی نفوذ خصوصی و سیاست دولتی را بشناسیم. باید شبکه نفوذ به‌اصطلاح «دلالان پشت‌پرده» را پیش از آنکه قدرت بازارشان به یک مسئولیت یا تهدید تبدیل شود، رصد کرد. این گامیِ پیشگیرانه است تا اطمینان حاصل شود دروازه‌های قدرت در خدمت کسانی نیست که عمدتاً به منافع خارجی و شخصی وفادارند.

از سوی دیگر، باید با خلأهای حقوقی در سازوکارهای ارزیابی دیپلماتیک غیررسمی که به نخبگان مصونیت‌های خاصی می‌دهد، مقابله کرد. نفوذ اپستین به دلیل بهره‌گیری از خلأهایی مانند جزایر خصوصی، مکان‌های تأمین‌شده توسط صندوق‌های ثروت حاکمیتی و حوزه‌های فاقد استرداد، گسترش پیدا کرده بود. واکنش مؤثر به چنین پرونده‌ای مستلزم چارچوبی برای همکاری حقوقی بین‌المللی است؛ از جمله «پروتکل پاسخگویی سطح بالا» که در آن، باج‌گیری سیستماتیک به‌عنوان تهدیدی علیه امنیت جمعی تلقی شود. چنین پروتکلی می‌تواند به نهادهایی مانند اینترپل امکان دهد در مواردی که نشانه‌هایی از سوءاستفاده از مصونیت حاکمیتی برای پنهان‌سازی جرایم سیستماتیک وجود دارد، از موانع قانونی محلی عبور کنند.

همچنین پرونده اپستین نسخه‌ای برای بازنگری کامل در نظام طبقه‌بندی امنیت ملی نیز ارائه می‌دهد. اصطلاح «محرمانه» سال‌ها برای محافظت از اشخاص به کار رفته، نه برای حفاظت از جان مردم. وقتی سکوت دولت به ابزار باج‌گیری شخصی تبدیل شود، خود دولت به همدست تضعیف مشروعیت خویش بدل می‌شود. بر این اساس به شفافیت و سلامت نهادی بیش از هر چیز نیازمندیم.

مسئله دیگر این است که در شرایط کنونی به نظر می‌رسد وارد دنیای پسا سایه شده‌ایم. درواقع جهان دیگر نمی‌تواند در سایه‌های اقتصاد باج‌گیری قرن بیستم زندگی کند. عدالت به‌تعویق‌افتاده الزاماً عدالتِ ازدست‌رفته نیست؛ بلکه می‌تواند به خطری امنیتی برای خود دولت‌ها تبدیل شود. برای حفظ مشروعیت در عصر شفافیت رادیکال، نهادها باید توان محاکمه اعضای خود را (فارغ از جایگاه و پیشینه آنان) داشته باشند. عصر حکمرانی سایه باید پایان یابد، وگرنه نهادهایی که آن را در خود جای داده‌اند، ناگزیر همراه با آن فرو خواهند ریخت.

صادرات هند در زمینه محصولات الکترونیکی و دارویی افزایش یافت و باعث رشد در بخش‌های دانش‌بنیان کلیدی مانند فناوری اطلاعات و زیست‌فناوری شد.

[آینده شبه‌قاره]

اقتصادی که انتظارات را برآورده کرد

هند در حال تجربه رشد فراگیر و پایدار است

اقتصاد هند در سال ۲۰۲۵ با وجود آهستگی رشد در فضای جهانی، کاهش سرمایه‌گذاری و تضعیف تجارت، با آهنگی باثبات رشد کرد. برآورد می‌شود رشد واقعی تولید ناخالص داخلی در سال ۲۰۲۵ نزدیک به ۷ درصد باشد که رکورد سه دهه‌ای هند با میانگین رشد سالانه حدود ۶ درصد را تقویت می‌کند. حالا پرسش این است که این رشد تا چه اندازه پایدار خواهد بود.

رشد تولید ناخالص داخلی هند، دست‌کم از سال ۲۰۲۴ تا ۲۰۲۵ میلادی، عمدتاً ناشی از مصرف خصوصی در مناطق روستایی در کنار گسترش مداوم هزینه‌های دولتی بوده است. اما این‌ها ویژگی‌های ساختاری و درونی اقتصاد هند هستند، نه عوامل بیرونیِ بالقوه ناپایدار. با این اوصاف شاید بتوان گفت رشد اقتصاد این کشور، فراگیر و پایدار به نظر رسیده است. بانک مرکزی هند (RBI) با تثبیت قیمت‌ها و کاهش نرخ‌های بهره، مصرف و سرمایه‌گذاری را تقویت کرده است. همچنین افزایش درآمدهای مالیاتی ناشی از دیجیتالی‌سازیِ دولت و رشد اقتصادی نیز باعث گسترش هزینه‌های دولتی در این کشور شده و تقاضای بیشتر ایجاد کرده است.

در همین حال، صادرات هند نیز با وجود تشدید تنش‌های تجاری و عدم قطعیت‌ها در حوزه سیاست گذاری، رشد کرد. صادرات محصولات الکترونیکی و دارویی افزایش یافت و باعث رشد در بخش‌های دانش‌بنیان کلیدی مانند فناوری اطلاعات و زیست‌فناوری شد. اقلام غذایی مانند چای، قهوه و ادویه‌ها و نیز بخش‌های سنتی با حجم بالای تولید مانند پوشاک و کفش عملکردی قوی داشتند. پس از اعلام تعرفه ۵۰ درصدی بر کالاهای هندی از سوی دولت دونالد ترامپ، روپیه در برابر دلار تضعیف شد و بخشی از اثرات منفی تعرفه‌ها بر رقابت‌پذیری را جبران کرد. از سوی دیگر، تنوع‌بخشیِ تجاری، به‌ویژه در بازارهای آسیاییِ با رشد سریع مانند چین، ژاپن و آسه‌آن توانست به جذب شوک‌های منفی سیاستی کمک کند

احتمالاً شتاب رشد اقتصادی هند در سال ۲۰۲۶ ادامه خواهد یافت، زیرا رشد تولید ناخالص داخلی ساختاری به نظر می‌رسد نه موقتی. این رشدی است که بر پایه نوسازی اقتصادی در خرده‌فروشی مصرفی و خدمات مرتبط، بخش دولتی و تولید صنعتی استوار بوده است. جمعیت جوانان در سن کار در هند رو به افزایش است و آنها در صورت برخورداری از مهارت‌های مناسب، هم از سمت عرضه و هم از سمت تقاضا باعث تقویت رشد اقتصادی خواهند شد. همچنین سرمایه‌گذاری در زیرساخت‌ها، از جمله دیجیتالی‌سازی زیرساخت‌ها، نیز همچنان پشتیبان رشد خواهد بود.

حالا پرسش کلیدی این است که این شتاب تا چه مدت پایدار می‌ماند و چه عواملی بر دوام آن اثر می‌گذارند. رشد پایدار در نهایت به موفقیت در پنج حوزه بستگی دارد: نوسازی زیرساخت‌ها، تحول ساختاری، گذار انرژی، تجارت و سرمایه‌گذاری و کاهش فقر.

نوسازی زیرساخت‌ها، از جمله دیجیتالی‌سازی خدمات دولتی و مالی، برای پایین نگه داشتن هزینه‌های مبادله و حداکثرسازی اندازه بازار حیاتی خواهد بود.



منبع: ایست ایژیا فوروم

چرا باید خواند: رشد اقتصاد هند ظاهراً باثبات است و آهنگی ثابت دارد. بخوانید تا ببینید تکیه‌گاه‌های این رشد چه هستند و خواهند بود.

اما یکی از نگرانی‌های ساختاری بالقوه، افزایش بدهی است. بدهی خانوارها در هند حدود ۴۱.۹ درصد تولید ناخالص داخلی است، در حالی که بدهی کل دولت حدود ۸۱.۳ درصد برآورد می‌شود که عمدتاً داخلی و به روپیه است. افزایش تدریجی بدهی در اقتصادی که نرخ رشد آن به‌طور قابل‌توجهی بالاتر از میانگین جهانی است، غیرعادی نیست. اگرچه نسبت بدهی خانوار به تولید ناخالص داخلی نسبت به اقتصادهای نوظهور مشابه پایین‌تر است، بانک مرکزی هند می‌تواند در صورت لزوم با تنظیم عرضه پول، بدهی‌های روپیه‌ای را مدیریت کند.

ریسک اصلی در بدهی خارجیِ دلاری نهفته است، به خصوص اگر این بدهی به‌سرعت گسترش یابد. نسبت بدهی خارجی در سپتامبر ۲۰۲۵ برابر با ۱۹.۲ درصد تولید ناخالص داخلی بوده و به‌ویژه از زمان بحران کرونا در سطحی باثبات باقی مانده است. اقتصادی به بزرگی هند قادر به تأمین خدمت این سطح از بدهی خارجی است. با این حال، گسترش بیشتر بدهی دولت و خانوارها از طریق اهرم مالی باید با دقت از سوی بانک مرکزی بررسی شود.

هند در حوزه انرژی‌های تجدیدپذیر مزیت نسبی دارد، اما اقتصاد دیجیتال آینده به عرضه فراوان انرژی مقرون‌به‌صرفه نیازمند است. تنوع‌بخشی به منابع انرژی، از جمله انرژی هسته‌ای، برای حمایت از صنایع و مصرف‌کنندگان آینده ضروری خواهد بود. همچنین مهم است که در دو دهه آینده و در جریان گذار انرژی، عرضه باثبات سوخت‌های فسیلی حفظ شود تا تلاش‌های غیرواقع‌بینانه و شتاب‌زده در مسیر گذار انرژی، رقابت‌پذیری بخش‌های کلیدی را تضعیف نکند.

از سوی دیگر، تنوع‌بخشیِ تجاری باید ادامه یابد و تعاملات تجاری و سرمایه‌گذاری با بازارهای در حال رشد اروپا، آسیا، اقیانوسیه و بریکس در اولویت قرار گیرد، بی‌آنکه روابط تجاری با آمریکا یا سایر بازارهای غربی به خطر بیفتد. چنین موازنه‌ای آسان نخواهد بود، اما مذاکرات تجاری جاری هند با آمریکا دلایلی برای خوش‌بینی فراهم می‌کند.

در مجموع، شتاب رشد هند پایدار به نظر می‌رسد؛ رشدی که بر پایه تقاضای داخلی، تحول ساختاری و تداوم سرمایه‌گذاری استوار است و انتظارات برای تداوم رشد قوی را تقویت می‌کند.

داده‌های جدید نشان می‌دهد که بیش از ۸ میلیارد دلار از صادرات چین در سه‌ماهه اول ۲۰۲۵ از طریق ویتنام به آمریکا ارسال شده است، زیرا صادرکنندگان چینی به دنبال راه‌هایی برای دورزدن تعرفه‌ها بوده‌اند.

[آینده تجارت]

چین چگونه تعرفه‌های ترامپ را دور می‌زند؟

درباره صادراتِ دوباره و دوباره

در اواخر آوریل ۲۰۲۵، وقتی تعرفه‌های ترکیبیِ دولت آمریکا بر وارداتش از چین به ۱۴۵ درصد رسید، روحیه اعضای یک گروه در پیام‌رسان چینیِ وی‌چت، متشکل از ۲۵۰ تولیدکننده و فروشنده چینی، بسیار پایین بود.

یکی از اعضای گروه نوشت: «کارمان تمام است. انگار روابط آمریکا و چین واقعاً تمام شده.» یکی دیگر آرزو می‌کرد که «کاش هنری کیسنجر زنده بود و فکری به حال این اوضاع می‌کرد.»

تا سپتامبر ۲۰۲۵، صادرکنندگانِ این گروه عملاً اثراتِ منفی بالاترین نرخ تعرفه‌های تحمیل‌شده بر واردات آمریکا در بیش از ۱۰۰ سال اخیر را احساس می‌کردند.

سهم واردات آمریکا از چین از رکورد ۲۲ درصد در سال ۲۰۱۷ به تنها ۹ درصد تا ژوئیه ۲۰۲۵ کاهش یافت، که پایین‌ترین میزان از زمان پیوستن چین به سازمان تجارت جهانی در ۲۵ سال پیش بود.

استیون لو، مدیرعامل «شِنزن توپولوژی»، یک شرکت مشاور که به فروشندگان تجارت الکترونیک چینی در بازارهای خارجی کمک می‌کند، اداره‌کننده این گروه در وی‌چت است و اطلاعات زیادی درباره رخدادهای قبل و بعد از ماجرای تعرفه‌های ترامپ دارد. ترامپ تعرفه‌های سنگینش بر چین را روز ۲ آوریل ۲۰۲۵ اعلام کرد. اما لو می‌گوید فروشندگان مستقل و تولیدکنندگانی که تامین‌کننده جنس برای پلتفرم‌های خرید مانند شین و تمو هستند، پیش از آن زمان شروع به جابه‌جایی زنجیره‌های تأمین خود به جنوب شرق آسیا کرده بودند.

بر این اساس، تعرفه‌های آمریکا باعث نابودی صادرات چینی نشده، بلکه آنها را جابجا کرده است. داده‌های جدید نشان می‌دهد که بیش از ۸ میلیارد دلار از صادرات چین در سه‌ماهه اول ۲۰۲۵ از طریق ویتنام به آمریکا ارسال شده است، زیرا صادرکنندگان چینی به دنبال راه‌هایی برای دور زدن تعرفه‌ها بوده‌اند.

این رقم، که پس از کاهش دو ساله در جابه‌جایی‌ها به افزایش چشمگیری رسیده است، بینش و توضیحی نادر درباره نحوه عبور کالاهای چینی از طریق یک شریک تجاری با تفاوت تعرفه‌ای ارائه می‌دهد. این تاکتیک، نقاط کور در رژیم تعرفه‌ای رئیس‌جمهور ترامپ را که مدت‌ها مقامات آمریکایی را آزار داده است، آشکار می‌کند.



ابهی ایوها استادیار دانشگاه هاروارد که در جمع‌آوری و تحلیل داده‌های بالا نقش داشته در این خصوص می‌گوید: «هر بار که شکافی بین تعرفه‌های خاص کشور مبدا وجود داشته باشد، انگیزه‌ای برای انجام برخی از جابه‌جایی‌ها ایجاد می‌شود». توجه داشته باشید که اینجا منظور از جابجایی همان ترانس‌شیپمنت است؛ یعنی فرآیند صادرات کالاهایی که کاملاً در چین تولید شده‌اند و از ویتنام عبور می‌کنند تا مثلاً به بازار آمریکا برسند و در آنها تحول قابل توجه یا ارزش اضافه‌شده‌ای رخ نمی‌دهد.

سال گذشته، نرخ تعرفه‌ها بر صادرات چین گاهی از ۱۰۰ درصد فراتر رفت، اگرچه سطوح آن از آن زمان به بین ۲۰ تا ۳۰ درصد برای بیشتر کالاها کاهش یافته است. صادرات ویتنام مشمول تعرفه‌ای ۲۰ درصدی است. با این حال در سال گذشته جابه‌جایی قابل‌توجهی وجود داشته است، به‌ویژه با توجه به اینکه برخی از موسسات چینی در ویتنام برای استفاده از این فرصت از پیش آماده بودند.

ویلیام رینش معاون پیشین وزیر بازرگانی آمریکا در امور صادرات (در دوره ریاست‌جمهوری بیل کلینتون) در این خصوص می‌گوید: «ترانس‌شیپمنت یک مفهوم الاستیک است و در توافق‌های مختلف آمریکا حتی هم تعریف نشده است. برخی از مواردی که ترانس‌شیپمنت خوانده می‌شوند (مانند برچسب‌گذاری غلط کشور مبدا) کلاهبرداری صریح هستند، در حالی که سایر موارد بستگی به این دارد که شما این اصطلاح را چگونه تعریف می‌کنید».

منبع: دیپلمات

چرا باید خواند: اگر به روش‌های ترانس‌شیپمنت علاقمندید این گزارش را بخوانید تا ببینید چین چطور با استفاده از صادرات مجدد کالاهایش می‌تواند تعرفه‌های آمریکا را دور بزند

رینش اضافه می‌کند: «برای مثال، یک صفحه فولادی تولید شده در چین به کره جنوبی صادر می‌شود، جایی که آن را به ورق، نوار یا سیم تبدیل می‌کنند. طبق قوانین گمرکی بین‌المللی، این یک تحول بزرگ در آن جنس است که ورق، نوار یا سیمی را شامل می‌شود که در کره جنوبی تولید شده است. اما برخی افراد استدلال می‌کنند که چون این صفحه فولادی از چین آمده است، در واقع این یک محصول چینی است که در حال ترانس‌شیپمنت است.»

گمرک و حفاظت مرزی آمریکا، ترانس‌شیپمنت را به‌عنوان «فرآیند انتقال کالاها از یک وسیله حمل‌ونقل به وسیله دیگر (اغلب از یک کشتی یا بندر به بندر دیگر) در طول سفر آن‌ها از مبدا به مقصد» تعریف می‌کند، که یک عمل رایج است و زمانی غیرقانونی می‌شود که به‌طور فریبکارانه برای فرار از تعرفه‌ها استفاده شود.

ادموند مالسکی استاد اقتصاد سیاسی در دانشگاه دوک معتقد است که فرآیند تعیین اینکه چه چیزی به‌عنوان «تغییر با ارزش افزوده» محسوب می‌شود، می‌تواند بسیار پیچیده باشد.

صرف‌نظر از قانونی بودن یا نبودن آنها، آمار و اطلاعات نشان می‌دهد که روش‌های ترانس‌شیپمنت همچنان آمریکا را به شدت وابسته به کالاهای ساخته‌شده در چین نگه می‌دارد که شکستی برای سیاست تعرفه‌ای دونالد ترامپ علیه چین به شمار می‌رود.

بخش بزرگی از رشد مورد انتظار، از اقتصادهای نوظهور خواهد آمد که می‌توانند با سرمایه‌گذاری در فناوری‌ها و زیرساخت‌های موجود، فاصله خود را با اقتصادهای پیشرفته کاهش دهند.

[آینده جهان]

از حالا تا هفتادوچهار سال دیگر

مسیری به سوی رفاه همگانی تا سال ۲۱۰۰

بحران‌هـای تازه ژئوپلیتیکی این روزها به طور پیوسـته تیتر اخبار جهان را به خود اختصاص می‌دهند و حس بدبینی نسـبت به وضعیت بشریت را تشدید می‌کنند. اما اگر به یک قرن گذشـته بنگریم، تصویری کاملاً متفاوت پدیدار می‌شود: تصویری از پیشرفتی بی‌سابقه در تاریخ انسان.

همین صد سال پیش، زندگی انسان به شدت شکننده و ناامن بود. امید به زندگی به طور متوسط بین ۳۰ تا ۴۰ سال بود و از هر سه کودک، یک نفر پیش از پنج‌سالگی جان می‌باخت. حدود ۶۰ درصد جمعیت جهان در فقر مطلق زندگی می‌کردند و تنها نزدیک به یک‌سوم مردم توانایی خواندن و نوشتن داشتند.

امروز اما امید به زندگی جهانی به ۷۳ سـال رسیده، کمتر از ۱۰ درصد جمعیت جهان در فقر مطلق زندگی می‌کنند و نزدیک به ۹۰ درصد از مردم دنیا باسواد هستند. اسـتانداردهای زندگی دگرگون شـده‌اند. پس از قرن‌ها رکود، درآمد سرانه در قرن نوزدهم دو برابر شد و از سال ۱۹۲۵ تاکنون شش برابر افزایش یافته است.

اما اگر پیشرفت را نه صرفاً بقا، بلکه توانایی زندگی امن و برخوردار از انتخاب‌های متنوع بدانیم، هنوز کار بسیاری باقی مانده است؛ زیرا حدود ۴.۷ میلیارد نفر همچنان زیر آنچه ما «خط توانمندسازی» می‌نامیم زندگی می‌کنند.

به‌طور خلاصه، جهان پیشرفت شگفت‌انگیزی داشته اما به پیشرفت بسیار بیشتری نیاز دارد. با این اوصاف، رسیدن به جهش بعدی در زندگی بشر مستلزم چیست؟ بیایید فرض کنیم که تا سال ۲۱۰۰، فقیرترین مردم جهان می‌توانند همان‌گونه زندگی کنند که امروز مردم سوئیس زندگی می‌کنند: با درآمدهای بالا، عمر طولانی، آموزش باکیفیت و حمایت اجتماعی قوی، سوئیس شاید بهترین نمونه کشوری با «فراوانی» باشد.

قرار دادن سطح زندگی سوئیس به‌عنوان کف استاندارد ممکن است رادیکال به نظر برسد. اما چنین نیست. تولید ناخالص داخلی سرانه جهانی باید سالانه ۲.۶ درصد رشد کند؛ یعنی اندکی بیش از میانگین رشد ۲.۳ درصدی در ۲۵ سال گذشته. در جهانی که ما تصور می‌کنیم، جمعیت جهان به ۱۲ میلیارد نفر می‌رسد و اقتصاد جهانی ۸.۵ برابر بزرگ‌تر از امروز خواهد بود.

با پیشرفت هوش مصنوعی و دیگر فناوری‌های پیشرفته، و با آموزش افراد بیشتر، این چشم‌انداز کاملاً دسـت‌یافتنی است. اما پیشرفت تنها به نوآوری وابسته نیست. بخش بزرگی از رشـد مورد انتظار، از اقتصادهای نوظهـور خواهد آمد که می‌توانند با سـرمایه‌گذاری در فناوری‌ها و زیرساخت‌های موجود، فاصله خود را با اقتصادهای پیشرفته کاهش دهند.

در این میان برای تحقق این جهش اقتصادی، باید زیرسـاخت‌های اساسی فراهم شود و مهم‌ترین آن‌ها انرژی است. برای گسترش فرصت‌های اقتصادی، به نظام انرژی کربن‌زدایی‌شـده و بسیار بزرگ‌تری نیاز داریم. بر این اساس، تولید انرژی جهانی باید دو تا سه برابر سطح فعلی شود و تولید برق پاک حدود ۳۰ برابر امروز افزایش یابد.

این امر با توسـعه گسترده فناوری‌های موجود و تداوم نوآوری ممکن است. البته چنین رویکردی چالش‌برانگیز خواهد بود، اما بی‌سابقه نیست. چین در دهه گذشته تولید ترکیبی انرژی خورشـیدی، بادی و هسـته‌ای خود را ده برابر کرده که بسیار سریع‌تر از آن چیزی است که برای رسیدن به جهانی سرشار از فراوانی لازم است. در آمریکا گاز شیل دو دهه پیش تقریباً نقشی نداشت، اما اکنون سهم آن از مجموع نفت و گاز متعارف بیشتر است. پیش‌تر نیز فرانسه سامانه برق هسته‌ای خود را ساخت.

در همین حال، به نظر می‌رسد محدودیت‌های زمین‌شناسی چندانی در راه تحقق رفاه وجود ندارد. برای مثال، برآورد شده که تحقق چشم‌انداز ۲۱۰۰ مستلزم ۱۳۴ میلیارد تن فولاد باشد. منابع شناخته‌شده آهن قابل استفاده (ماده اصلی فولاد) امروز ۲۳۰ میلیارد تن است که ۸۸ میلیارد تن آن (یعنی حدود دو سـوم مقـدار موردنیاز) ذخایر اقتصادی قابل استخراج‌اند. افزون بر این، این ذخایر طی ۳۰ سال گذشته سالانه حدود ۱ درصد رشد کرده‌اند.

منبع: عرب نیوز

چرا باید خواند: بخوانید تا ببینید تحقق اهداف رشد و رفاه تا سال ۲۱۰۰ میلادی چه نوع چالشی پیش روی بشر خواهد گذاشت.

در مورد سایر مواد اصلی نیز همین وضعیت برقرار است: هیچ‌یک نیازمند رشدی فراتر از روندهای تاریخی نیستند. ضمن آنکه به احتمال زیاد مواد و فناوری‌های نوینـی نیز در این مدت توسـعه خواهند یافت. البته برخی اسـتدلال می‌کنند که سیاره زمین توان تحمل پیامدهای زیسـت‌محیطی چنین رشدی را به‌ویژه به خاطر افزایش گازهای گلخانه‌ای ندارد. به همین جهت، تحقق اهداف رشد در عین تامین ملزومات حفظ محیط زیست یکی از بزرگ‌ترین چالش‌های پیش روی بشر تا سال ۲۱۰۰ میلادی خواهد بود.

رشد اقتصادی سرمایه‌گذاری در گذار انرژی پاک (شبکه‌ها، انرژی‌های تجدیدپذیر و باتری‌ها)، ابزارهای سازگاری (مانند تهویه مطبوع و سیستم‌های آبیاری) و تحقیق و توسعه را تقویت می‌کند. اگر ثمرات رشد برای تسریع روند جداسازی انتشار گازهای گلخانه‌ای از تولید ناخالص داخلی به کار گرفته شـود، می‌توان گرمایـش جهانی را در حدود ۲ درجه سـانتی‌گراد محدود کرد و در عین حال سـطح زندگی میلیون‌ها نفر را بهبود بخشـید. با این حـال، محدودیت‌های فیزیکی، اجتماعی و سیاسـی زیاد در این مسـیر را نباید دست کم گرفت.



دولت تایلند رشد ۲ درصدی برای امسال پیش‌بینی کرده، اما صندوق بین‌المللی پول تنها ۱.۶ درصد رشد را پیش‌بینی کرده است که پایین‌ترین میزان در میان اقتصادهای بزرگ جنوب‌شرق آسیاست.

[آینده‌آسیا]

گرفتاری در رشد ۲ درصدی

آیا تایلند مرد بیمار آسیاست؟

تیپویمول مردی است ۵۷ ساله و اهل تایلند. او مانند میلیون‌هـــا هموطن دیگرش برای رســـیدن به درآمد بهتر به‌منظور حمایت از خانواده‌اش به پایتخت کشور یعنی بانکوک آمد. او در چهار سال گذشته با اداره یک رستوران کوچک که به کارمندان ادارات خدمات می‌داد، توانست از پس هزینه‌ها برآید.

اما در ماه‌های اخیر، اوضاع تغییر کرده اســـت. رکود اقتصادی باعث شده شمار زیادی از مشتریان صرفه‌جو دیگر به رستوران او سر نزنند و به همین دلیل، فروش او به میزان دوسوم کاهش یافته است. تیپویمول که این روزها خیلی ضرر کرده، تصمیم دارد پس از پایان قرارداد اجاره‌اش در ماه آوریل، مغازه را تعطیل کند.

او می‌گویـــد: «در این اوضاع خیلی‌ها کارشـــان را از دست می‌دهند. قدرت خرید مردم هم پایین آمده است.» تیپویمول همچنین نگران هزینه‌های شخصی خود و وام خودرویی است که هنوز آن را تسویه نکرده است.

واقعیت این است که بخش زیادی از مردم تایلند این روزها به امید بازگرداندن‌شدنِ ثبات اقتصادی و سیاسی در کشور، زندگی خود را پیش می‌برند.

تایلند به عنوان دومین اقتصاد بزرگ جنوب‌شرق آسیا طی پنج سال گذشته در رشد حدود ۲ درصدی گرفتار بوده است؛ در حالی که موتورهای اصلی آن یعنی مصرف، تولید صنعتی و گردشگری همگی در حال افول‌اند.

رشد ۱۳ درصدی تایلند در سال ۱۹۸۸ باعث شده بود که تایلند «ببر آسیایی» خوانده شود. اما آن دوران اکنون به خاطره‌ای دور بدل شده است و برخی دلایلش از این قرار اســـت: پیر شدن و کاهش سریع جمعیت، بدهی بالای خانوارها و افت مستمر رقابت‌پذیری.

بورین آدولواتانا، اقتصاددان ارشد بانک کاسیکورن در این خصوص می‌گوید: «تایلند در عرض ۱۰ سال از کشوری که به «تفلون» مشهور بود به بیمار آسیا تبدیل شده است. این واقعاً نگران‌کننده است.»

بی‌ثباتی سیاســـی طولانی‌مدت و تغییرات مکرر در حکومت نیز اوضاع تایلند را بدتر کرده است. ساختار سلطنتی-نظامی این کشور در کنار احزابی که در سال‌های اخیر پیروز شده‌اند اما عملاً قدرت چندانی نداشته‌اند، باعث شده که اداره کشور در زمان‌های زیادی با بن‌بست برخورد کند. نمونه‌اش این بود که تایلند در سه سال گذشته سه نخست‌وزیر داشته است.

کیتی پورنسیواکیت رئیس انجمن بازاریابی گردشگری تایلند که یکی از بخش‌های مهم و درآمدزا برای اقتصاد این کشور است می‌گوید پروژه‌ها و بودجه‌های گردشگری از آشفتگی سیاسی آسیب دیده‌اند. اما او در عین حال معتقد است که با «اعتبار و ثبات» بیشتر در دولت تایلند، «می‌توان اوضاع خوب گذشته را زنده کرد.»

اما همه به اندازه او نسبت به اوضاع خوش‌بین نیستند. مثلاً پیپات لونگناروئمیچای اقتصاددان ارشـــد تایلندی معتقد است که اقتصاد تایلند با مشکلات جدی مواجه است



منبع: فایننشال تایمز

چرا باید خواند:
این روزها بسیار گفته می‌شود که اقتصاد تایلند با مشکلات جدی مواجه است زیرا موتورهای جدید رشد ندارد. این موضوع را اینجا بررسی کرده‌ایم.

زیرا موتورهای جدید رشد ندارد. از نظر او، این یک داستان چرخه‌ایِ تقاضا نیست، بلکه مسئله‌ای جدی است که به تغییرات و اصلاحات ساختاری واقعی نیاز دارد.

نشانه‌های ناخوشی اقتصادی در تایلند نیز رو به افزایش است. بانک‌ها که نگران عدم انجام بموقع تعهدات مربوط به بدهی‌ها هستند، وام‌دهی را کاهش داده‌اند. بازار مسکن در بدترین رکود سه دهه اخیر قرار دارد و نرخ تورم سال گذشته منفی شد که نشانه ضعف تقاضاست. بازار سهام تایلند طی ۱۲ ماه گذشته بدترین عملکرد را در آسیا داشته و در سال ۲۰۲۵ ارزش پول ملی تایلند به میزان ۱۰ درصد افت کرده است.

دولت تایلند رشد ۲ درصدی برای امسال پیش‌بینی کرده، اما صندوق بین‌المللی پول تنها ۱.۶ درصد رشد را پیش‌بینی کرده است که پایین‌ترین میزان در میان اقتصادهای بزرگ جنوب‌شرق آسیاست.

کرینگکرای تیننوکول رئیس فدراسیون صنایع تایلند نیز اخیراً درباره رکود اقتصادی در این کشور هشدار داده بود. او به فشار ناشی از تعرفه‌های ۱۹ درصدی آمریکا و تغییر ارزش بات در برابر دلار اشاره کرده بود و آنها را عواملی دانسته بود که به بخش‌های مهم صادراتی کشور آسیب می‌زنند.

در این میان، بخش تولید تایلند سال‌هاســـت که تحت تأثیر ضعف تقاضای داخلی، هجوم کالاهای ارزان‌تر چینی و رقابت شدید از سوی قطب‌های تولیدی جدیدتر مانند ویتنام در حال افول است.

این روند به صنعت خودروی تایلند که زمانی قدرتمند بود نیز ضربه زده اســـت. این کشـــور زمانی قطب منطقه‌ای تولید خودرو بود، اما شـــرکت‌هایی مانند نیسان، هوندا و سوزوکی در سال‌های اخیر کارخانه‌هایی را تعطیل کرده یا تولید را کاهش داده‌اند. درواقع رکود قابل توجه صنعت خودرو بازار کار و تولید صنعتی را تحت تأثیر قرار داده است.

اقتصاددانـــان می‌گویند تایلند برای تغییر اوضاع اقتصادش باید سیاســـت‌های حمایت‌گرایانه را کنار بگذارد، محدودیت‌های ســـرمایه‌گذاری خارجی را کاهش دهد و زیرســـاخت‌ها را بهبود بخشد تا از حوزه‌های بالقوه رشد مانند مراکز داده، تولید با ارزش افزوده بالا، داروســـازی و زیســـت‌فناوری بهره ببرد. امـــا در کوتاه‌مدت، احیای وضعیت مصرف‌کننده تایلندی اولویت فوری‌تری است.

منبع: ترکیش مینت

چرا باید خواند:
آیا اکنون در پایان یک دوره خاص از شیوه حکمرانی جهانی بسر می‌بریم؟ اینجا توضیح می‌دهیم که چرا این موضوع تعیین‌کننده تنش‌های عصر ما خواهد بود.



[آینده رهبران جهان]

فراتر از چند بحران معمولی

گذار رهبرانی از شرق و غرب

سیاست جهانی در حال حاضر با چیزی فراتر از یک بحران دوره‌ای معمولی مواجه است؛ به طوری که می‌توان گفت عملاً دچار یک گسست ساختاری عمیق شده است. نظمی که پس از جنگ سرد تحت عنوان «نظم بین‌المللی لیبرال» شکل گرفت، دچار فرسایش دوگانه‌ای شـده است و این موضوع هم از حیث مشـروعیت و هم از نظر کارکرد قابل مشـاهده اسـت. این زوال را می‌توان در فلج شدن نهادهای چندجانبه و کمرنگ شدن هنجارها و ارزش‌هایی مشاهده کرد که زمانی پایه‌های آن را تشکیل می‌دادند.

در این فضای پرتلاطم، دیدگاه‌های هنری کیسینجر، وزیر خارجه پیشین آمریکا درباره دونالد ترامپ می‌تواند چارچوبی مفید برای فهم زمانه ما فراهم کند. کیسینجر معتقد بود ترامپ ممکن است از آن چهره‌های نادری باشد که هر از گاهی در تاریخ ظهور می‌کنند تا پایان یک دوره را رقم بزنند و آن را وادار کنند از پیش‌فرض‌های منسـوخ خود دست بردارد. این نقش لزوماً به این معنا نیست که چنین رهبری از کارکرد تاریخی خود آگاه است یا جایگزینی منسجم را طراحی کرده است. منظور این است که احتمال دارد این اتفاق صرفاً به‌طور تصادفی رخ دهد.

آنچه ترامپ را در این میان متمایز می‌کند، تنها به چالش کشیدنِ این پیش‌فرض‌ها نیست، بلکه این است که او بدون ارائه یک ضد ایدئولوژیِ منسجم، چنین کاری را انجام داد. همان‌گونه که کیسینجر اشاره می‌کرد، نقش ترامپ عمدتاً سلبی بود نه برنامه‌محور. او جهانی‌گرایی را با یک انزواگراییِ منسجم جایگزین نکرد و راهبرد کلانِ واقع‌گرایانه‌ای که بتواند جایگزین بین‌الملل‌گراییِ لیبرال شود ارائه نداد. در عوض، دونالد ترامپ به‌عنوان یک نیروی اخلال‌گر عمل کرد و نظم موجود را واداشت تا از ادعاهای خود درباره جهان‌شمولی و اجتناب‌ناپذیری دست بکشد. نتیجه این وضعیت، فروپاشی قطعیت‌های قدیمی بدون ظهور قطعیت‌های جدید بود.

از این منظر، اهمیت تاریخی ترامپ بیش از آنکه به نیت‌های او مربوط باشـد، به آن چیزی بازمی‌گردد که دوران ریاست‌جمهوری‌اش آشکار کرد. نظم لیبرال متزلزل شد؛ اما علتش این نبود که ترامپ برای آن بدیلی طراحی کرده بود. موضوع فقط این بود که او دیگر نمی‌توانست پس از آشکار شدن تناقض‌هایش از خود دفاع قانع‌کننده‌ای ارائه دهد. دونالد ترامپ با این اوصـاف آغازگر عصری نو نبود؛ او عمدتاً به‌طور تصادفی و تا حدی غریزی، فروپاشی عصر پیشین را تسریع کرد.

او نخستین رهبر آمریکایی بود که آشکارا تعهد دیرینه آمریکا به شکل‌دهی نظم جهانی پس از جنگ جهانی دوم را کنار گذاشت. او بازارهای آزاد را نه به‌عنوان ترتیباتی سودمند برای همه، بلکه به‌مثابه سازوکارهایی استثماری می‌دید. او اتحادها را نه تعهداتی مشترک، بلکه به عنوان بار سـنگینِ معامله‌محور بازتعریف کرد. ترامپ به‌طور مداوم این ایده‌ها را که «تجارت نامحدود ثروت گسـترده تولید می‌کند»، «سازمان‌های بین‌المللی امنیت می‌آفرینند» و «حکمرانی دموکراتیک به‌طور اجتناب‌ناپذیر در سراسـر جهان گسترش خواهد یافت» زیر سوال برده و آنها را تضعیف کرده است.

با عقب‌نشینی صریح آمریکا از نقش «سازنده نظم جهانی» که از سال ۱۹۴۵ بر عهده داشـت، حالا خلأیی خطرناک پدید آمده است. چین همچنان با سرعت در جهان در حال صعود اسـت، اما هنوز چارچوب ایدئولوژیک جامعی برای حکمرانی جهانی جدید ارائه نکرده است.

از سوی دیگر، اتحادیه اروپا همچنان مدافع همکاری مبتنی بر قواعد است، اما از قدرت سخت لازم برای تحمیل چنین چشم‌اندازی در سطح جهانی برخوردار نیست. در همین حال، فدراسـیون روسیه که درگیر جنگی طولانی در اوکراین است، نشان داده از عمق اقتصادی و نظامی لازم برای ایجاد یک هژمونی جایگزین برخوردار نیست.

مجموع این تحولات برای کشـورهای مختلف تبعاتی دارد که هرکدام قابل بررسی هستند. اما یکی از نمونه‌های جالب برای بررسی را می‌توان ترکیه به شمار آورد که تاثیر زیادی از این تحولات جهانی و نیز از فلج بین‌المللی نظام لیبرال می‌پذیرد.

تداوم دولت تحت رهبری رجب طیب اردوغان در ترکیه به‌طور جدایی‌ناپذیری با این فلج

امروزه دوقطبی‌سازی در ترکیه به ابزار اصلی حکمرانی تبدیل شده است. از آنجا که اردوغان بر این شکاف‌ها تکیه دارد، گذار متوقف شده، نظام کاملاً شخصی‌سازی‌شده و خروج احتمالی او از قدرت پرهزینه‌تر شده است.

بین‌المللی گره خورده است. گذارهای ملی معمولاً زمانی شتاب می‌گیرند که جهان به‌سوی توازن هژمونیک جدیدی حرکت کند. اما در غیاب چنین بستر بین‌المللی‌ای، حکومت‌ها در سطح ملی عملاً منجمد می‌شوند

اردوغان در اوایل دهه ۲۰۰۰ میلادی با این درک به قدرت رسید که نظم قدیمی ترکیه (متکی بر قیمومیت نظامی، الیگارشی بوروکراتیک سخت‌گیر و ایدئولوژی دولت متمرکز کمالیستی) دیگر کارآمد نیست. او با بهره‌گیری از گفتمان عضویت در اتحادیه اروپا و اصلاحات دموکراتیک، این ظرفیت را داشت که خود را پدر بنیان‌گذار عصری جدید معرفی کند و روی این موضوع مانور دهد.

اما این ظرفیت هرگز تحقق نیافت. هرچند ساختار قدیمی ترکیه فرو پاشید، اما نظامی قابل پیش‌بینی و نهادینه‌شده جایگزین آن نشد. امروز ترکیه در برزخ سیاسی قرار دارد: نه یک دموکراسی پارلمانی سنتی است، نه یک نظام ریاستی منسجم و نه یک دولت اقتدارگرای معمولی. بلکه گویا حکومتی انتقالی است که بر محور قدرت شخصی شکل گرفته و از طریق وضعیت دائمی اضطراری اداره می‌شود.

این ابهام ساختاری همان چیزی است که اردوغان را با وجود نوسانات محبوبیتش در قدرت نگه می‌دارد. ویژگی رهبر انتقالی، استفاده ابزاری از عدم قطعیت است. برای افکار عمومی ترکیه، پرسش اصلی از «چه کسی باید حکومت کند؟» به «بعد از این چه می‌شود؟» تغییر یافته است. با تبدیل دوران «پس از اردوغان» به خلأیی هراس‌آور، اردوغان که رهبر مستقر است خود را به‌عنوان «گزینه شناخته‌شده» معرفی می‌کند. برای پایگاه محافظه‌کار او، ترس از آنچه پس از فروپاشی نظم فعلی رخ می‌دهد، بر نارضایتی‌های ناشی از طولانی شدن زمامداری او غلبه دارد.

در ترکیه نیز مثل دیگر کشورهایی با رهبری مشابه، سیاست بیش از آنکه بر برنامه‌ها استوار باشد، بر اضطراب بنا شده است. پرسش «اگر او برود چه می‌شود؟» نخبگان سیاسی و جامعه را در ترکیه دچار فلج کرده است. از نظر تاریخی، چنین دوره‌هایی از رکود معمولاً به یکی از سه شکل پایان می‌یابد: گذار مسالمت‌آمیز مبتنی بر اجماع اجتماعی؛ فروپاشی آشفته؛ یا ظهور چهره‌ای به اصطلاح «بنیان‌گذار» که با توسل به اقدامات غیرلیبرال، به زور به این عدم قطعیت پایان می‌دهد.

گذار مسالمت‌آمیز و کثرت‌گرا در چنین شرایطی نادرترین سناریو است. چنین گذاری مستلزم آن است که رهبر آن حکومت بپذیرد که نمی‌تواند آینده را دیکته کند. همچنین نیازمند سطحی از انسجام اجتماعی است که در حال حاضر در ترکیه وجود ندارد، زیرا امروزه دوقطبی‌سازی در ترکیه به ابزار اصلی حکمرانی تبدیل شده است. از آنجا که اردوغان بر این شکاف‌ها تکیه دارد، گذار متوقف شده، نظام کاملاً شخصی‌سازی شده و خروج احتمالی او پرهزینه‌تر شده است.

یک نکته جالب در مورد وضعیت رهبری رجب طیب اردوغان در ترکیه وجود دارد که در ماه ژوئیه مورد توجه رسانه‌ها قرار گرفت. در آن زمان نتایج یک نظرسنجی که در ترکیه انجام گرفت نشان داد که بالای شصت درصد از مردم این کشور خواهان عوض‌شدن اردوغان و حضور یک فرد جدید در سمت ریاست جمهوری کشور هستند. پاسخ‌دهندگان به این نظرسنجی به صورت مشخص اشاره کرده بودند که به دلیل نگرانی از مشکلات اقتصادی و همین طور پاسخگو نبودن دولت، خواهان این تغییر هستند.

اتحادیه اروپا همچنان مدافع همکاری مبتنی بر قواعد است، اما از قدرت سخت لازم برای تحمیل چنین چشم‌اندازی در سطح جهانی برخوردار نیست

اما از آن هم جالب‌تر این بود که نزدیک به ۸۸ درصد از پاسخ‌دهندگان تاکید کرده بودند عدم استقلال قضایی در کشور را مهم‌ترین علت نگرانی خود می‌دانند. حتی ۷۱ درصد از مردم هم به این نکته اشاره کرده بودند که خواهان برگزاری انتخابات عمومی در زمانی زودتر از سال مقرر ۲۰۲۸ میلادی هستند.

درواقع رقابت سنگینی بین حزب جمهوری خواه ترکیه با سی و نیم درصد از آرا و حزب عدالت و توسعه اردوغان با سی درصد از آرا در ترکیه وجود دارد و احزاب دیگر فاصله زیادی با آنها دارند. این نشان می‌دهد که موقعیت برای اردوغان در آینده بسیار خطیر خواهد بود. موضوع به خصوص از این جهت مهم است که حزب عدالت و توسعه ۲۳ سال است که قدرت را در ترکیه در دست داشته است.

برخی از صاحب‌نظران معتقدند که اگر اردوغان خودش نامزد نباشد، احتمال این است که یکی از این چهار چهره جای او را بگیرند: هاکان فیدان وزیر امور خارجه ترکیه، ابراهیم کالین رییس سازمان اطلاعات مرکزی ترکیه، بلال اردوغان پسر رجب طیب اردوغان و سلجوق بیرقدار داماد اردوغان و صاحب شرکت بایکار که تولیدکننده پهپاد است.

از مجموع استدلال‌ها و شواهد درباره رهبرانی که نظم قبلی را به هم ریخته‌اند اما جایگزین خاصی هم برای آن ارائه نداده‌اند، می‌توان به نتیجه جالبی رسید: ما در مرحله‌ای میانی از تاریخ قرار داریم؛ جایی که نظم لیبرال قدیمی در حال عقب‌نشینی است اما نظم جدید هنوز شکل نگرفته است. این فترت تاریخی به رهبران انتقالی امکان می‌دهد به بازیگرانی دائمی تبدیل شوند. اما تاریخ نشان می‌دهد که عدم قطعیت همیشگی نیست. نظمی جدید در نهایت پدیدار خواهد شد؛ و آن هم احتمالاً از طریق منازعات جدی یا مذاکرات دیپلماتیک گسترده صورت خواهد گرفت.

شباهت‌های میان چرخش‌های پوپولیستی در آمریکا و انجماد ساختاری در ترکیه، تنش تعیین‌کننده عصر ما را آشکار می‌کند. رهبران انتقالی به این دلیل ظهور می‌کنند که در تخریب ساختارهای کهنه مهارت دارند؛ اما به همان دلیل نیز محکوم به افول‌اند: زیرا در ساختن ناتوان‌اند.



در آمریکا، تمرکز بر این خواهد بود که آیا جایگزین جروم پاول در فدرال رزرو، دونالد ترامپ آغازگر عصری نو نبود؛ او به‌طور تصادفی و تا حدی غریزی، فروپاشی عصر پیشین را تسریع کرد

[آینده غذا]

فست‌فودها در آستانه ضرر

آیا کاهش هزینه‌های خانوار باعث نابودی الگوی مک‌دونالدی می‌شود؟



مشتریان صرفه‌جو به سمت پیشنهادهای ارزان‌تر حرکت کرده‌اند یا سهم بیشتری از هزینه غذایی خود را به فروشگاه‌های مواد غذایی اختصاص می‌دهند

منبع: فایننشال پست

چرا باید خواند:
افزایش هزینه‌های خانوار باعث شده حتی فست‌فودها هم بخش زیادی از مشتریان کم‌درآمد خود را از دست بدهند. این گزارش را با تکیه بر وضعیت رستوران‌های زنجیره‌ای فست‌فود در امریکا بخوانید.

ویلیام لی در حالی که دو همبرگر و سیب‌زمینی سرخ‌کرده در دست دارد، از یکی از شعبه‌های فست‌فود زنجیره‌ای وِندیز در نیویورک بیرون می‌آید. این وعده غذایی ۱۴ دلار هزینه داشته است؛ مبلغی که به نظرِ این کارمند ۵۲ ساله بیمارستان، خیلی مسخره آمده است.

او می‌گوید: «معمولاً در خانه غذا می‌پزم اما امروز این کار را نکردم، بنابراین تاوانش را دادم.» او ایـــن روزها ترجیح می‌دهد ناهارش را با خود به محل کار ببرد و بیرون غذا خوردن را برای گزینه‌ای سطح بالاتر، مانند یک رستوران ایتالیایی با فضای خوب و راحت نگه دارد.

لی یکی از آمریکایی‌های بی‌شماری است که این روزها برای کنار آمدن با افزایش هزینه‌های زندگی، الگوی غذا خوردن خود را تغییر داده‌اند. در این فرآیند، آن‌ها اقتصاد ۲۱۵ هزار واحد فست‌فود کشـــور را به چالش کشیده‌اند. بر اساس داده‌های شرکت تحقیقات بازار بلک‌باکس اینتلیجنس، تنها ۹ درصد از برندهای فست‌فود در مقایسه سالانه، رشد مثبت در تعداد مراجعات داشته‌اند؛ در حالی که این رقم برای کل برندهای رستورانی ۲۷ درصد بوده است. این پایین‌ترین عملکرد در میان همه دسته‌های رستورانی، از جمله رستوران‌های لوکس و معمولی محسوب می‌شود.

رستوران‌های زنجیره‌ای فست‌فود مانند وندیز، مک‌دونالدز و برگر کینگ از شناخته‌شده‌ترین صادرات تجاری آمریکا هستند و به عناصر ثابت بزرگراه‌ها، فرودگاه‌ها و استادیوم‌های ورزشی در سراسر جهان تبدیل شده‌اند.

اما مدل کســـب‌وکار آن‌ها که ترکیبی از هزینه‌های عملیاتی پایین و فروش حجم بالای غذاهای ارزان اســـت، اکنون در بازار داخلی‌شـــان در حال فروپاشی است. قیمت مواد غذایی، انرژی و نیروی کار افزایش یافته، اما مصرف‌کنندگان به طور فزاینده‌ای از هزینه‌های این چنینی در زندگی خود کاسته‌اند. طبق شاخص اندیشکده کانفرنس‌بُرد، مصرف‌کنندگان آمریکایی در ژانویه نسبت به سلامت اقتصاد در پایین‌ترین سطح اعتماد طی ۱۲ سال گذشته قرار داشتند.

اما شاید هیچ شرکتی به اندازه وندیز با مشکل مواجه نشده باشد. این رستوران زنجیره‌ای که در ســـال ۱۹۷۰ مدل مدرن «درایو-ثرو» یا همان راندنِ خودرو به کنار باجه رســـتوران و تحویل‌گرفتن ســـریع غذا را ابداع کرد، در سال‌های اخیر معضلات مختلفی را تجربه کرده و قیمت ســـهام آن طی سال گذشته ۴۸ درصد ســـقوط کرده است. مدیرعامل موقت آن، کن کوک، در ماه نوامبر به تحلیلگران گفت فروش همچنان مشکل دارد و شرکت با «فوریت» برای بازگرداندن رشد تلاش می‌کند.

بیل و مری، یک زوج بازنشسته آمریکایی در یکی از شعب وندیز کنار بزرگراه بین‌ایالتی ۷۵ در چاتانوگا در ایالت تنسی غذا می‌خورند. با وجود اینکه ظهر جمعه است، آن‌ها تنها مشتریان رستوران هستند.

بیل می‌گوید دست‌کم هفته‌ای یک بار فست‌فود می‌خرد؛ یا برای صرفه‌جویی در وقت یا برای خوشحال کردن یکی از ۱۰ نوه‌اش. اما او از نبود مشتریان دیگر متعجب نیست و می‌گوید: «این روزها همه‌چیز گران اســـت.» بیل در حالی که تکه‌های مرغ سوخاری، سیب‌زمینی و لیموناد می‌خورد، اضافه می‌کند: «وقتی مثل ما از تأمین اجتماعی حقوق می‌گیری، باید حواست به پولت باشد.»

بی‌میلی فزاینده به خرج کردن در میان یکی از گروه‌های کلیدی مصرف‌کننده، فشار بر مدلی را افزایش داده که نحوه غذا خوردن آمریکایی‌ها بیرون از خانه را متحول کرده بود. بی‌جهت نبود که تحلیلگران مورگان استنلی سال گذشته نوشتند: «اغراق نیست اگر بگوییم این روزها اوضاع برای رستوران‌های خدمات محدود دشوار است.» رستوران‌های خدمات محدود همانِ جاهایی هستند که شما قبل از خوردن غذا، سفارش خود را ثبت و پرداخت می‌کنید و معمولاً هم غذا را از کانتر تحویل می‌گیرید.

وندیز حالا پس از سه فصل متوالی کاهش درآمد سالانه، در حال بستن صدها شعبه خود اســـت. پیتزا هات نیز اخیراً اعلام کرد فروشش در آمریکا در جدیدترین فصل مالی ۳ درصد کاهش یافته است و این نهمین فصل متوالی افت برای پیتزا هات است. شرکت مادر آن، یعنی یام‌برندز قصد دارد صدها شعبه را ببندد و در حال بررسی فروش این برند است.

در این میان، مدیرانی مانند کریس کمپچینســـکی از مک‌دونالـــدز و کن کوک از وندیز

تنها در سال گذشته، قیمت منوها ۴.۱ درصد افزایش یافت که بسیار بالاتر از رشد ۲.۴ درصدی هزینه مواد غذایی خانگی بوده است.

می‌گویند مشتریان صرفه‌جو به سمت پیشنهادهای ارزان‌تر حرکت کرده‌اند یا سهم بیشـــتری از هزینه غذایی خود را به فروشـــگاه‌های مواد غذایی اختصاص می‌دهند. قیمت ســـهام این بخش در سال ۲۰۲۵ از شاخص S&P 500 عقب ماند.

سارا سناتوره تحلیلگر ارشد رستوران در بنک آو آمریکا در این خصوص می‌گوید: «در رکودهای قبلی، کاهش هزینه مشـــتریان کم‌درآمد با روی آوردن مشتریان پردرآمد به گزینه‌های ارزان‌تر جبران می‌شد. حالا هم ما به دنبال همان پدیده‌ای هستیم که در بحران مالی جهانی دیدیم؛ اما هنوز آن را مشاهده نکرده‌ایم.»

مشکلات رستوران‌های ارائه‌دهنده خدمات سریع همچنین نشان‌دهنده دوپاره شـــدن اقتصاد آمریکا اســـت؛ جایی که کســـب‌وکارهای وابسته به مشـــتریان کم‌درآمد بـــا کاهش فروش روبه‌رو هســـتند؛ در حالی که کسب‌وکارهای وابسته به مصرف‌کنندگان ثروتمند از هزینه‌کرد آن‌ها (که توسط بازارهای پررونق سهام تقویت شده است) بهره می‌برند.

طبق داده‌های بلک‌باکس اینتلیجنس، رســـتوران‌های لوکس در ماه دسامبر در آمریکا بهترین عملکرد را داشـــتند، زیرا خانوارهای پردرآمد ولخرجی کردند.

تام بارکین، رئیس فدرال رزرو ریچموند در سخنرانی ماه نوامبر گفت: «اگر دیتاسنتر می‌سازید، انرژی تأمین می‌کنید، به مشتریان پردرآمد می‌فروشید، در وال‌استریت معامله می‌کنید، کارخانه داروسازی می‌سازید یا در کارولینا زندگی می‌کنید، اقتصاد برای شما داغ است. اما اگر کشاورز هستید، مشاور املاک هستید، تولیدکننده‌ای هستید که از تعرفه‌ها آســـیب دیده، یا به مصرف‌کنندگان کم‌درآمد وابســـته‌اید، در حال تقلا برای نجات اقتصادی خودتان هستید.»

از زمانـــی که ریچارد و موریس (برادران مک‌دونالد) در ســـال ۱۹۴۸ رســـتوران خود در سن‌برناردینو را به اولین رستوران فســـت فودی تبدیل کردند، خانواده‌های با بودجه محدود همواره مشتریان اصلی صنعت فست‌فود بوده‌اند. در آن زمان به جای سرو غذا در بشقاب‌های سرامیکی توسط پیشخدمت‌ها، مشتریان برای سفارش همبرگرهای ۱۵ سنتی از منوی کوچک رستوران به پیشخوان مراجعه می‌کردند و غذا را در بسته‌بندی یکبارمصرف می‌خوردند. حذف کارکنان پرهزینه و اجرای سیستم خط تولید در آشپزخانه که به آشپزهای آموزش‌دیده نیاز نداشت، امکان ارائه غذا با قیمت پایین‌تر را فراهم کرد. به نوشته جان اف. لاو در کتاب «پشت قوس‌ها»، «خانواده‌های طبقه کارگر ســـرانجام می‌توانستند غذای رستورانی برای فرزندانشان بخرند.»

اما بسیاری از مشتریان می‌گویند در دهه گذشته، این جذابیت اساسی تغییر کرده اســـت. طبق داده‌های بلک‌باکس اینتلیجنس، هزینه غذا خوردن بیرون از خانه از ســـال ۲۰۱۵ تاکنون ۵۲ درصد افزایش یافته، در حالی که هزینـــه غذا خوردن در خانه ۳۰ درصد رشد کرده است.

تنها در سال گذشته، قیمت منوها ۴.۱ درصد افزایش یافت که بسیار بالاتر از رشد ۲.۴ درصدی هزینه مواد غذایی خانگی بوده است. ویکتور فرناندز، مدیر ارشـــد تحلیل بلک‌باکس اینتلیجنس در این خصوص می‌گوید: «این شکاف فزاینده قیمتی شوک برچسب قیمت را تشدید کرده و بودجه رستوران‌ها را تحت فشار قرار داده است.»

این نارضایتی شاید برای مشتریان فست‌فود (که عموماً جوان‌تر و کم‌درآمدتر از میانگین مصرف‌کننده آمریکایی هستند و تحت فشار هزینه‌های مسکن قرار دارند) آزاردهنده‌تر بوده است.

هامیره البراطی، دانشجوی ۱۸ ساله می‌گوید بیش از قیمت منو، از دریافت هزینه اضافی برای چاشـــنی‌هایی که قبلاً رایگان بودند ناراحت است. او می‌گوید: «اگر این‌همه برای غذا پول می‌دهی، چرا باید برای ســـس پول بدهم؟» و به هزینه ۲۵ سنتی سس اضافه در وندیز اشاره می‌کند.

تنها ۹ درصد از برندهای فست‌فود در مقایسه سالانه، رشد مثبت در تعداد مراجعات داشته‌اند؛ در حالی که این رقم برای کل برندهای رستورانی ۲۷ درصد بوده است

هیچ چیز بهتر از جنجالی که مک‌دونالد در سال ۲۰۲۴ با آن روبه‌رو شد این احساس را نشان نمی‌دهد؛ زمانی که انتشار تصویری از وعده بیگ‌مک ۱۸ دلاری در کنتیکت آمریکا واکنشی شدید ایجاد کرد و مدیران مجبور به انتشار نامه سرگشاده و حمایت از بازگشت وعده‌های تخفیفی شدند.

بر اساس گزارش‌های موجود، مراجعه مشتریان کم‌درآمد به فست‌فودها همچنان رو به کاهش دارد. به گفته کریس کمپچینسکی یکی از مدیران مک‌دونالـــدز، «تورم قابل‌توجهی وجـــود دارد که مصرف‌کننده کم‌درآمد مجبور به تحمل آن اســـت و این موضوع بر چشم‌انداز، احساسات و رفتار هزینه‌کرد آن‌ها -نه فقط در رســـتوران‌های خدمات سریع بلکه در سایر دسته‌های محصول- تأثیر گذاشته است.»

در این میان، رستوران‌های زنجیره‌ای دیگر نیز با پیشنهادهای خود وارد رقابت شده‌اند و آنچه «جنگ ارزش فست‌فود» نامیده می‌شود شکل گرفته است. اما در برندهایی که منابع مالی کمتری دارند، محبوبیت این تخفیف‌ها حاشیه سود را بیشتر تحت فشار قرار داده است.

آدام رایمر، مدیر مالی رســـتوران‌های زنجیـــره‌ای چیپوتله می‌گوید: «قیمت منوی عادی فست‌فود هنوز نســـبتاً بالاست. آن‌ها برای افزایش تراکنش‌ها به ارزش‌محوری روی آورده‌اند و بسیاری از ما در صنعت از خود می‌پرسیم این وضعیت در بلندمدت چقدر پایدار است.»

افزایش قابل‌توجه هزینه مواد اولیه و نیروی کار دو عامل اصلی رشد قیمت‌ها هستند. امروزه هم نیروی کار کم‌دستمزد و هم گوشت چرخ‌کرده کمیاب‌اند. سرکوب مهاجرت توسط دونالد ترامپ ورود نیروی کار جدید را محدود کرده؛ صنعتی که بیش از یک‌پنجم کارکنان آن متولد خارج از آمریکا هستند.

در کالیفرنیا، قانون سال ۲۰۲۴ حداقل دستمزد کارکنان فست‌فود را به ۲۰ دلار در ساعت رساند، یعنی بالاتر از حداقل دستمزد ایالتی ۱۶.۹۰ دلار. اما در همین حال، قیمت گوشت گاو در ماه دسامبر به رکورد تاریخی رسید. وزارت کشاورزی آمریکا پیش‌بینی کرده قیمت گوشت گاو و گوساله در سال ۲۰۲۶ حدود ۹.۶ درصد افزایش یابد و این در حالی است که این گوشت‌ها سال گذشته هم قیمتشان رشد ۱۶ درصدی داشته است.

با وجود فشارهای کوتاه‌مدت، مدیران صنعت معتقدند فست‌فودها آماده بازگشت هستند. با این حال، تحلیلگران هشدار می‌دهند که این صنعت همچنان به اعتماد مصرف‌کنندگان به اقتصاد وابسته است.





منبع: سی ان بی سی

چرا باید خواند:
پیامدهای نفوذ خودروسازان چینی در مناطقی مثل آمریکای جنوبی و اروپا دارد خودروسازان آمریکایی را دچار دردسرهای بزرگ می‌کند. این گزارش توضیح می‌دهد که خودروهای برقی چطور این رقابت را وارد مرحله جدیدی کردند.

سه غول خودروسازی دیترویت یعنی جنرال موتورز، فورد و استلانتیس عملاً شاهد بوده‌اند که سهم بازار جهانی‌شان از ۲۱.۴ درصد در سال ۲۰۱۹ به حدود ۱۵.۷ درصد در سال ۲۰۲۵ کاهش پیدا کرده است

[آینده خودروسازی]

غول‌های دیترویت با خودروی چینی مشکل دارند

درباره بحرانی سنگین که پیش روی خودروسازان آمریکاست

فروپاشی تدریجی برنامه توسعه خودروهای برقی در آمریکا به‌طور فزاینده‌ای نگرانی‌هایی درباره یک بحران وجودی برای صنعت خودروسازی آمریکا ایجاد کرده است؛ آن هم در شرایطی که خودروسازان چینی در فناوری‌های مربوط به عصر آینده خودروسازی با سرعت زیادی در حال جلو رفتن هستند.

یکی از اخیرترین نشانه‌های هشداردهنده در این خصوص زمانی بود که شرکت استلانتیس اعلام کرد متحمل هزینه‌ای ۲۶ میلیارد دلاری شده است؛ موضوعی که باعث سقوط بیش از ۲۰ درصدی سهام این شرکت شد. آنتونیو فیلوسا مدیرعامل شرکت این ضربه را ناشی از برآورد بیش از حد سرعت گذار در بخش انرژی و اشتباهات در احیا و بازسازی این شرکت دانست. با این حال، مشخص بود که یکی از عوامل اصلی پشت این اتفاق، چیزی نبوده جز عقب‌نشینی شرکت استلانتیس از تولید خودروهای برقی.

این اتفاق در حالی افتاد که سایر خودروسازان آمریکایی نیز به‌طور قابل‌توجهی از تمرکز بر خودروهای تمام‌برقی عقب‌نشینی کرده و به سمت تولید وانت‌های پرمصرفی مانند فورد اف-۱۵۰ و شاسی‌بلندهایی همچون شورولت سابربن بازگشته‌اند. در مقابل، خودروسازان چینی رویکردی معکوس در پیش گرفته و با محوریت خودروهای برقی در حال گسترش جهانی هستند.

خودروسازان باسابقه‌ای مانند جنرال موتورز و فورد میلیاردها دلار در بخش خودروهای برقی زیان داده‌اند و بخشی از عقب‌نشینی آن‌ها به دلیل حذف اعتبار مالیاتی فدرال و تقاضای نه‌چندان قوی مصرف‌کنندگان است.

حتی تسلا که پیشگام صنعت خودروهای برقی بود، تحت فشار قرار گرفته است. این شرکت در فروش خودروهای برقی توسط شرکت چینی BYD پشت سر گذاشته شد، به طوری که برند تحت مدیریت ایلان ماسک در سال جاری بخشی از جذابیت و سهم بازار خود را در اروپا از دست داد و BYD صادرات خود را در اروپا و سایر نقاط جهان افزایش داد. تسلا همچنین اخیراً تولید دو مدل قدیمی و کم‌فروش خود را لغو کرد تا کارخانه‌ای در آمریکا را برای تولید ربات‌های انسان‌نما آماده‌سازی کند.

ماسک که سال‌ها هدایت جنبش برقی‌سازی را بر عهده داشت، اکنون بیش از پیش بر حوزه‌های دیگری تمرکز کرده است؛ به‌ویژه ربات‌ها، تاکسی‌های خودران و شرکت هوش مصنوعی‌اش که آن را با اسپیس‌ایکس ادغام کرد؛ ادغامی که به‌عنوان بزرگ‌ترین ادغام تاریخ توصیف شد.

در همین حال، سهم بازار جهانی برندهای چینی طی پنج سال نزدیک به ۷۰ درصد افزایش یافته و بسیاری از کارشناسان آن را تهدیدی جدی برای خودروسازان آمریکایی می‌بینند و به خصوص از احتمال ورود برندهای چینی به بازار آمریکا می‌هراسند.

در میان خودروسازان جهانی این نگرانی وجود دارد که رقبای چینی مانند BYD و جیلی بازارهای جهانی را اشباع کرده و تولید داخلی و قیمت خودروها را تحت فشار قرار دهند. آمریکا با وضع تعرفه ۱۰۰ درصدی بر واردات خودروهای برقی از چین رویکردی حمایت‌گرایانه اتخاذ کرده است، اما مدتهاست که این موضوع مشخص شده که خودروسازان چینی در اروپا، آمریکای جنوبی و سایر مناطق جهان نفوذ قابل‌توجهی پیدا کرده‌اند.

در آمریکا، جایی که صنعت خودرو حدود ۵ درصد از تولید ناخالص داخلی کشور را تشکیل می‌دهد، شرکت‌ها نگران پیامدهای بلندمدت این روند هستند.

تری وویچوفسکی مدیر سابق جنرال موتورز و رئیس بخش خودرویی شرکت مشاوره مهندسی کرسافت گلوبال در این خصوص می‌گوید: «صنعت خودروسازی چین یک تهدید وجودی برای خودروسازان سنتی است.» جالب اینجاست که اکثر فعالان در حوزه

تحت مقررات و مشوق‌های دولت جو بایدن، خودروسازان آمریکایی میلیاردها دلار در توسعه خودروهای برقی سرمایه‌گذاری کردند، اما بسیاری از این سیاست‌ها در دولت ترامپ لغو شد.

خودروسازی در آمریکا در توصیف رشد خودروسازان چینی در عرصه خودرو برقی از واژه «وجودی» استفاده می‌کنند.

مثلاً الیزابت کریر مدیرعامل مرکز تحقیقات خودرو به این نکته اشـاره دارد که: «خطر وجودی برای صنعت خودروی آمریکا فقط خودروهای برقی چینی نیسـت، بلکه ترکیبی از حمایت مستمر دولت، زنجیره‌های تأمین یکپارچه عمودی و سرعت بالای اجراست. این مزایا عملاً در عرصه صنعت خودروسـازی هزینه‌ها را کاهش می‌دهد و اجرای پروژه‌ها را تسریع می‌کند. همزمان، اشـباع بازار داخلی چین، طبیعتاً خودروسازان را به گسترش تهاجمی در بازارهای جهانی سوق داده است. آنها روی این هدف متمرکز شده‌اند.»

چین با سرعت به جلو می‌راند

بخش خودروسازی چین از سال ۲۰۲۳ به بزرگ‌ترین صادرکننده خودرو در جهان تبدیل شده و از یک صنعت درون‌گرا و متمرکز بر داخل به بازیگری جهانی بدل شده است.

کارشناسان می‌گویند رشد چین با تأمین مالی دولتی، فرهنگ نوآوری و سرعت بالا تقویت شده است. کند شدن بازار داخلی چین و استفاده ناکامل از ظرفیت کارخانه‌ها نیز شرکت‌ها را وادار کـرده به بازارهای بـزرگ جهانی صادرات صورت بدهند. آنها به این موضوع اهمیت زیادی می‌دهند.

واقعاً هم آنها موفقیت زیادی در این راه به دست آورده‌اند؛ به طوری که گسترش خودروهای برقی چین چشمگیر بوده و رشدی نزدیک به ۸۰۰ درصد در سطح جهانی داشته است. فروش خودروهای برقی در چین از حدود ۵۷۲ هزار دستگاه در سال ۲۰۲۰ به ۴.۹۵ میلیون دستگاه در سال ۲۰۲۵ رسیده است. خارج از چین نیز فروش این خودروها بیش از ۱۳۰۰ درصد رشد کرده و از کمتر از ۳۳ هزار دستگاه به بیش از ۴۷۴ هزار دستگاه افزایش یافته است.

در همان حالی که چین در این عرصه رشد کرده، سه غول خودروسازی دیترویت یعنی جنرال موتورز، فورد و استلانتیس عملاً شاهد بوده‌اند که سهم بازار جهانی‌شان از ۲۱.۴ درصد در سال ۲۰۱۹ به حدود ۱۵.۷ درصد در سال ۲۰۲۵ کاهش پیدا کرده است.

در مقابل، خودروسازان بزرگ چینی مانند BYD و جیلی سهم خود را از کمتر از ۳ درصد به حدود ۱۱.۱ درصد افزایش داده‌اند.

جدیدترین گسترش خودروسازی چین به کانادا مربوط می‌شود؛ بازاری نسبتاً کوچک که در پی اختلاف تجاری با دولت ترامپ، تعرفه ۱۰۰ درصدی بر خودروهای وارداتی از چین را لغو کرده است.

این روند پس از رشد سریع خودروسازان چینی در بازارهای کم‌درآمد و کمتر توسعه‌یافته‌ای ماننـد آمریکای جنوبی، هند و مکزیک رخ داده اسـت؛ بازارهایی که پیش‌تر محل رشـد خودروسـازان آمریکایی بودند. آن‌ها همچنین در اروپا نیز نفوذ یافته‌اند و سهم فروششان از تقریباً صفر در سال ۲۰۲۰ به نزدیک ۱۰ درصد در دسامبر رسیده است.

ال بدال یکی از مدیر جهانی بخش خودرو در گلوبال دیتا در این خصوص می‌گویـد: «گذار به خودروهـای برقی کار را برای آن‌ها آسـان‌تر کرد، چون محصولات مناسب را داشتند. برقی‌بودن عملاً درها را به رویشان باز کرد؛ در غیر این صورت چنین اتفاقی نمی‌افتاد.»

او ادامه می‌دهد: «چین به شدت به دنبال این بود که وابستگی خود به نفت را کاهش دهد، زیرا در هر حال با کمبود منابع مواجه است. بخش خودروسازی فرصتی طلایی بود که چین هم آن را مغتنم شمرد.»

پیش‌بینی می‌شـود فروش جهانی خودروهای برقی چینی تا سال ۲۰۳۰ به حدود ۶.۵ میلیون دستگاه و تا ۲۰۳۵ به حدود ۸.۵ میلیون دستگاه برسد. همچنین پیش‌بینی می‌شـود حضور خودروهای ساخت چین در آمریکا نیز گسـترش یابد. یکی از برندهای چینی به نام بیوک انویژن فعلاً این راه را آغاز کرده است.

اسـتفانی برینلـی از S&P Global Mobility با اشـاره بـه این هدف شـرکت‌های چینی می‌گوید: «ورود موفق و پایدار به بازار آمریکا آسان نیستَ و نیازمند زمان، سرمایه‌گذاری و اصلاح تدریجی اشتباهات محصول است؛ اما انتظار می‌رود برخی خودروسازان چینی در نهایت وارد این بازار شوند.»

به گفته او، از سال ۱۹۵۷ تا ۲۰۰۱ طول کشید تا خودروسازی تویوتا به سهم ۱۰ درصدی در آمریکا برسد و هیوندای نیز پس از ۲۶ سال در سال ۲۰۲۲ به این سطح رسید.

وضعیت صنعت خودروهای برقی آمریکا

در این میان، خودروسـازان آمریکایی با فراز و نشـیب‌های زیادی در کسب و کارشان روبرو بوده‌اند. تحت مقررات و مشوق‌های دولت جو بایدن، آنها میلیاردها دلار در توسعه خودروهای برقی سرمایه‌گذاری کردند، اما بسیاری از این سیاست‌ها در دولت ترامپ لغو شد.

این مقررات‌زدایی به خودروسازان اجازه داد تمرکز بر خودروهای تمام‌برقی را کاهش دهند. جنـرال موتورز و فورد بیش از ۲۷ میلیارد دلار کاهش ارزش دارایی در پی عقب‌نشـینی از برنامه‌های برقی اعلام کرده‌اند. استلانتیس نیز اعلام کرد ۲۲ میلیارد یورو زیان ناشی از برنامه بازسازی دارد که شامل کاهش تمرکز بر برقی‌سازی و بازگرداندن موتورهای V8 به مدل‌های آمریکایی است.

در این میـان، فروش خودروهای برقی در آمریکا در ماه سـپتامبر یعنی پیش از پایان مشـوق‌های فدرال، به اوج ۱۰.۳ درصد از بازار رسـید، اما در سـه‌ماهه چهارم به حدود ۵.۲ درصد سقوط کرد.

پل جیکوبسون مدیر مالی جنرال موتورز با اشاره به مشکلات موجود می‌گوید این شرکت از خودروهای برقی دست نمی‌کشد، بلکه تولید را با تقاضای واقعی هماهنگ می‌کند. به اعتقاد او، تعرفه‌های آمریکا باید یارانه‌های چین را جبران کند.

جنرال موتورز پیش‌تر نیز برای رشد صنعت خودروی داخلی چین آماده نبود و درآمدش از این کشور از حدود ۲ میلیارد دلار در سال ۲۰۱۸ به دو سال پیاپی زیان در ۲۰۲۵ کاهش یافت.

فورد رویکرد متفاوتی اتخاذ کرده و برنامه خودروهای برقی بزرگ را کنار گذاشته و بر نسل جدیدی از مدل‌های کوچک‌تر و مقرون‌به‌صرفه تمرکز کرده است.

در همین حال، استارتاپ‌های برقی آمریکایی مانند ریویان و لوسید نیز با چالش‌های مربوط به سودآوری دست و پنجه نرم می‌کنند و تلاش دارند خود را شرکت‌های فناوری معرفی کنند

ایلان ماسک سال‌ها درباره تهدید خودروسازان چینی هشدار داده و گفته بود بدون موانع تجـاری، آن‌ها رقبا را «نابود» خواهند کرد. او اخیراً اعلام کرد تسلا تولید مدل‌های S و X را متوقف کرده و کارخانه کالیفرنیا را برای تولید ربات‌های انسـان‌نمای «اپتیموس» اختصاص می‌دهد.

همچنین در سـال‌های اخیر، تسلا قیمت خودروهایش را کاهش داده تا با رقابت جهانی مقابله کند. ماسک معتقد است چین در حوزه ربات‌های انسان‌نما نیز رقیب اصلی خواهد بود. ماسک بی پرده صحبت می‌کند: «چین قطعاً رقیب سختی خواهد بود. مردم خارج از چین معمولاً این کشور را دست‌کم می‌گیرند. چین در سطحی دیگر رقابت می‌کند.»



اشباع بازار داخلی چین، طبیعتاً خودروسازان را به گسترش تهاجمی در بازارهای جهانی سوق داده است

مدافعان فناوری می‌گویند نگرانی درباره افول فرهنگی با هر فناوری جدیدی مطرح می‌شود و درنهایت، انسان‌ها همواره داور نهایی تصمیمات خلاقانه خواهند بود.

[آینده تکنولوژی]

دردسرهای همگن‌سازی

هوش مصنوعی چطور ما را کسل می‌کند؟



احمد الگمال

استادیار علوم کامپیوتر در دانشگاه راتجرز در نیوجرسی

هوش مصنوعی مولد بر پایه قرن‌ها هنر و نوشـــتار که توسط انسان‌ها تولید شده بود آموزش دید. اما این روزها دانشمندان و منتقدان این پرسش را مطرح کرده‌اند که اگر هوش مصنوعی به‌طور گسترده مورد استفاده قرار گیرد و بر اساس خروجی‌های خودش آموزش ببیند، چه اتفاقی خواهد افتاد؟

حتماً برایتان پیش آمده که وقتی درخواستی از هوش مصنوعی داشتید، با پاسخ‌های کلیشـــه‌ای و مجموعه‌ای محدود از مضامین بسیار معمولی مواجه شده باشید. مثلاً در حـــوزه بصری، هوش مصنوعی همـــواره خروجی‌هایی با مضمون مناظر شهری مه‌آلود، ساختمان‌های باشکوه و چشم‌اندازهای روستایی آرام ارائه می‌دهد. پژوهشگران این شکل نتایج را شبیه به «موسیقی پخش‌شـــونده در آسانسورها» تعریف کرده‌اند: خوشایند و صیقل‌خورده، اما فاقد معنای واقعی. گاهی یک فضای رسمی و بی‌روح، بدون انسان، بدون تنش و بدون هیچ حس مشخصی از زمان و مکان توسط هوش مصنوعی ترسیم می‌شود. به‌عنوان یک دانشـــمند علوم کامپیوتر که مدل‌های مولد و خلاقیت را مطالعه می‌کند، من می‌خواهم بدانم که آیا هوش مصنوعی به رکود فرهنگی منجر خواهد شد یا نه. نتایج تحقیقاتی که در این حوزه انجام شده نشان می‌دهد سامانه‌های هوش مصنوعی مولد هنگام استفاده خودمختار و تکرارشونده، به‌طور طبیعی به سوی همگن‌سازی میل می‌کنند. درواقع حالت آشنا، حالت پیش‌فرض آنهاست. به این نکته توجه داشته باشید که اغلب افراد از هوش مصنوعی نمی‌خواهند بی‌وقفه تصاویر خود را توصیف و بازتولید کند. این همگرایی به مجموعه‌ای از تصاویر کلیشه‌ای، بدون هیچ گونه بازآموزی رخ داده است: داده جدیدی افزوده نشده و چیزی آموخته نشده است. این وضعیت کســـالتبار صرفاً بر اثر استفاده مکرر پدید آمده است. درواقع این نشان می‌دهد ســـامانه‌های مولد وقتی هیچ‌کس دخالت نمی‌کند، چه چیزی را حفظ می‌کنند. این موضوع پیامدهای گسترده‌تری دارد، زیرا فرهنگ مدرن به‌طور فزاینده‌ای تحت تأثیر چنین زنجیره‌هایی است. تصاویر به متن خلاصه می‌شوند. متن به تصویر تبدیل می‌شود. محتوا هنگام حرکت میان کلمات، تصاویر و ویدئوها رتبه‌بندی، فیلتر و بازتولید می‌شود. اکنون احتمال اینکه مقاله‌ای در وب توســـط هوش مصنوعی نوشته شده باشد بیش از انسان است. حتی زمانی که انسان در چرخه حضور دارد، اغلب از میان گزینه‌های تولیدشده توسط هوش مصنوعی انتخاب می‌کند، نه اینکه از صفر شروع کند. با این اوصاف، رفتار پیش‌فرض این سامانه‌ها فشرده‌سازی معنا به سوی آنچه آشناتر، قابل‌شناسایی‌تر و آسان‌تر برای بازتولید است، خواهد بود. حال پرسش این است که چنین وضعیتی را باید رکود فرهنگی به حساب آورد یا شتاب فرهنگی؟

در سال‌های اخیر، منتقدان هشدار داده‌اند که هوش مصنوعی مولد می‌تواند به رکود فرهنگی منجر شـــود؛ زیرا وب را با محتوای مصنوعی پر می‌کند که مدل‌های آینده دوباره بر اســـاس آن آموزش می‌بینند. در گذر زمان، این چرخه بازگشـــتی می‌تواند تنوع و نوآوری را محدود کند. در مقابل، مدافعان فناوری گفته‌اند که نگرانی درباره افول فرهنگی با هر فناوری جدیدی مطرح می‌شود. آن‌ها معتقدند انسان‌ها همواره داور نهایی تصمیمات خلاقانه خواهند بود. آنچه در این بحث وجود نداشته، شواهد تجربی درباره این بود که همگن‌سازی دقیقاً از کجا آغاز می‌شود. واقعیت این است که همگن‌ســـازی پیش از بازآموزی رخ می‌دهد. محتوایی که ســـامانه‌های مولد به‌طور طبیعی و در اســـتفاده خودمختار و تکراری تولید می‌کنند، از پیش فشرده و کلیشه‌ای است. این امر بحث رکود را بازتعریف می‌کند. خطر فقط این نیست که مدل‌های آینده بر داده‌های تولیدشده توسط هوش مصنوعی آموزش ببینند، بلکه خطر اصلی این است که فرهنگ میانجی‌شده توسط هوش مصنوعی همین حالا نیز به سوی آنچه آشنا، قابل‌توصیف و متعارف است فیلتر می‌شود. بازآموزی، این اثر را تشدید می‌کند، اما منشأ آن نیست.

منبع: کانورسیشن

چرا باید خواند: آیا هوش مصنوعی با روش تکراری‌اش در یادگیری و تحلیل، می‌تواند به رکود فرهنگی و حتی افول فرهنگی بشر منجر شود؟ برای رسیدن به پاسخ، این یادداشت را بخوانید

در این میان باید اذعان کـــرد که منتقدان در یک نکته حق دارند: فرهنگ همیشه با فناوری‌های جدید سازگار شده است. عکاسی نقاشی را از میان نبرد. سینما تئاتر را نابود نکرد. ابزارهای دیجیتال اشکال جدیدی از بیان را ممکن ساخته‌اند.

اما فناوری‌های پیشین، فرهنگ را مجبور نمی‌کردند در مقیاس جهانی و بی‌وقفه میان رســـانه‌های مختلف بازتولید شـــود. آن‌ها روزانه میلیون‌هـــا بار محصولات فرهنگی (از خبـــر و ترانه و میم گرفته تا مقاله علمی و عکس و پست شبکه‌های اجتماعی) را خلاصه، بازتولید و رتبه‌بندی نمی‌کردند، آن هم با مجموعه‌ای مشـــابه از پیش‌فرض‌های درونی درباره آنچه «معمول» است.

وقتـــی معنا بارهـــا از چنین زنجیره‌هایـــی عبور داده می‌شود، تنوع فرو می‌ریزد؛ نه به دلیل نیت بد یا طراحی مخرب، بلکه چون تنها انواع خاصی از معنا از تبدیل‌های مکرر متن به تصویر و برعکس جان سالم به در می‌برند.

ایـــن بـــدان معنا نیســـت کـــه رکـــود فرهنگی اجتناب‌ناپذیر اســـت. خلاقیت انســـانی تاب‌آور است. نهادها، خرده‌فرهنگ‌ها و هنرمنـــدان همواره راه‌هایی برای مقاومت در برابر همگن‌سازی یافته‌اند. اما به نظر من، رکود یک خطر واقعی است؛ نه یک ترس فرضی. نوآوری مستلزم طراحی سامانه‌هایی است که انگیزه‌ای برای فاصله گرفتن از هنجارها داشته باشند. در غیر این صورت، سامانه‌ها به سوی آشنایی بهینه‌سازی می‌شوند، زیرا همان چیزی است که بهتر آموخته‌اند.



بولیوی بزرگ‌ترین ذخیره شناخته‌شده لیتیوم جهان را در منطقه پوتوسی در اختیار دارد که حدود ۲۳ میلیون تن برآورد می‌شود.

[آینده آمریکای جنوبی]

بار دیگر فسیل

بولیوی و جنگ سیاسی جدید بر سر منابع

بولیوی کشوری است که عرصه سیاستش با موضوع ملی‌سازیِ استفاده از منابع غنی طبیعی آن گره خورده است. این شرایط به خصوص در دورانی که ایوو مورالس در بولیوی بر سر کار بود مورد توجه جهانی قرار گرفت.

اما در طول زمان، اوضاع سیاسی در بولیوی نیز دستخوش تغییراتی شده است. چشم‌انداز سیاسی بولیوی از اوت ۲۰۲۵، به شدت تغییر کرد زیرا در انتخابات سراسری این کشور، دو دهه حاکمیت حزبِ جنبش به‌سوی سوسیالیسم (Mas) پایان یافت.

حضور این حزب در کنگره تقریباً از میان رفته و احزاب راست‌گرا اکنون اکثریتی قاطع را آنجا در اختیار دارند.

رئیس‌جمهور جدید بولیوی که رودریگو پاز پریرا نام دارد، با شعار پوپولیستی راست‌گرایانه «ایمان، خانواده و میهن» وارد رقابت شد. او تا حد زیادی به دلیل محبوبیت گسترده معاونش ادماند لارا به پیروزی دست یافت. لارا اکنون هم معاون رییس جمهور بولیوی است. او کاپیتان سابق پلیس است که از سال ۲۰۲۳ در شبکه‌های اجتماعی چهره‌ای شناخته‌شده و محبوب شده است.

لارا از طبقات مردمی برخاسته است اما پاز پریرا پسر رئیس‌جمهور پیشین بولیوی، خایمه پاز زامورا (۱۹۸۹ تا ۱۹۹۳) است و نماینده نسل جدیدی از نخبگان سنتی سیاسی کشور به‌شمار می‌رود.

اوج گرفتن ستاره اقبالِ این زوج نامحتمل سیاسی، از تمایل شدید مردم بولیوی به تغییر در بحبوحه بحران شدید اقتصادی حکایت داشت: بحرانی که با کمبود دلار آمریکا و تورم سالانه نزدیک به ۲۰ درصد همراه بود. آن‌ها همچنین از بی‌اعتمادی گسترده نسبت به سیاستمداران دولت‌های پیشین استفاده کردند.

پاز پریرا در سخنرانی تحلیف خود در ماه نوامبر اعلام کرد که Mas کشوری با آنچه او «دولت مسدودکننده» نامید، به جا گذاشته است. او وعده داد دولتی کوچک‌تر و تکنوکرات ایجاد کند که قادر به جذب سرمایه‌گذاری خارجی باشد. این مدل اصلاح دولتی، بخشی از پروژه نولیبرالی گسترده‌تر او با عنوان «سرمایه‌داری برای همه» است؛ چشم‌اندازی کارآفرینانه و مبهم که اقتصاد غیررسمی را می‌ستاید.

دولت پاز پریرا خیلی زود خطوط اصلی برنامه اقتصادی و سیاسی خود را در فرمان ۵۵۰۳ آشکار کرد. این فرمان بیش از ۱۰۰ ماده داشت که موضوعاتی چون یارانه سوخت، مالیات‌ها، اختیارات اضطراری، حکمرانی منابع و سیاست‌های مالی و پولی را در بر می‌گرفت.

دولت این فرمان را تقریباً منحصراً به‌عنوان اقدامی برای پایان دادن به یارانه‌های دیرینه سوخت‌های فسیلی معرفی کرد. این یارانه‌ها که در سال ۱۹۹۷ برقرار شده بودند، با کاهش صادرات گاز بولیوی از سال ۲۰۱۷ به بعد، به‌شدت ناپایدار شده بودند. فرمان مذکور، یارانه‌ها را حذف کرد و در عوض افزایش اندکی در حداقل دستمزد و مستمری‌های دولتی اعمال کرد.

اما عناصر مشکل‌دار دیگری نیز در فرمان وجود داشت که با رویه‌های تثبیت‌شده و مفاد قانون اساسی بولیوی همخوانی نداشت؛ از جمله اعطای اختیارات اضطراری به دولت بدون توجیه لازم، و تغییرات اساسی در نظام مالیاتی ملی بدون تصویب پارلمان. همچنین اختیارات فوق‌العاده‌ای به بانک مرکزی داده شد تا بدون محدودیت بدهی خارجی اخذ کند، آن هم بدون آن که پای سازوکارهای نظارت دموکراتیک در میان باشد. افزون بر این، مکانیزم سریعی برای تصویب قراردادهای استخراج منابع طبیعی راهبردی ایجاد شد؛ قراردادهایی که بدون نظارت قانون‌گذار و بدون انجام ارزیابی‌های زیست‌محیطی و کسب رضایت آگاهانه از مردم بومی اعطا می‌شدند.



منبع: تالرنس کانادا

چرا باید خواند: واگذاری استخراج منابع غنی لیتیوم و مواد ارزشمند دیگر در بولیوی همواره موضوعی سیاسی و حساسیت‌برانگیز بوده است. بخوانید تا ببینید آخیراً چه تحولاتی در این خصوص رخ داد.

این «مسیر سریع» عملاً احیای آنچه در بولیوی به «ماهیت واگذارگرِ دولت» معروف بود را به‌دنبال داشت؛ اصطلاحی که در آمریکای لاتین برای نقد سیاست‌هایی به کار می‌رود که منافع ملی را با واگذاری کنترل منابع طبیعی به خارجی‌ها قربانی می‌کنند.

بولیوی بزرگ‌ترین ذخیره شناخته‌شده لیتیوم جهان را در منطقه پوتوسی در اختیار دارد که حدود ۲۳ میلیون تن برآورد می‌شود. لیتیوم عنصر کلیدی در باتری خودروهای برقی، تلفن‌های هوشمند و سامانه‌های تسلیحاتی پیشرفته است. این کشور همچنین از نظر قلع، نقره و آنتیموان نیز غنی است.

دو روز پس از انتشار فرمان در ۱۷ دسامبر، «مرکز کارگران بولیوی» اعتصاب عمومی اعلام کرد و خواستار لغو آن شد. در ۵ ژانویه، بزرگ‌ترین سازمان‌های بومی نیز به اعتراضات پیوستند و با بیش از ۵۰ مورد مسدود کردن جاده‌ها، کشور را فلج کردند. راهپیمایی با شعار «بولیوی فروشی نیست» در لاپاز پایتخت کشور برگزار شد و بخش‌های مختلف جامعه را گرد هم آورد.

پس از نزدیک به ۲۸ روز اعتراض، دولت در ۱۱ ژانویه فرمان را لغو کرد. وجهه دولت در این ماجرا آسیب دید، اما برخلاف دوران جنگ گاز، مشروعیت آن به‌طور کامل زیر سؤال نرفت. در آن دوره، ناآرامی‌ها به استعفای رئیس‌جمهور گونزالو سانچز د لوسادا انجامید.

شکست پاز پریرا نیز جنبه‌های دیگری را در جامعه فعال کرده است. حذف یارانه‌های سوخت اکنون تثبیت شده است و دولت در حال آماده‌سازی قانون جدیدی برای جرم‌انگاری مسدودسازی جاده‌هاست. او همچنین تلاش کرده مخالفت مردمی با سیاست‌های واگذارگرایی را به اقلیتی متشکل از هواداران Mas نسبت دهد.

در نبود پروژه سیاسی جایگزین، دولت جدید در موقعیت قدرتمندی برای پیشبرد دستورکار خود قرار دارد. با این حال، قدرت و ظرفیت انفجاری احساسات ملی‌گرایانه مرتبط با منابع طبیعی در بولیوی را نباید دست‌کم گرفت.

انگلیس به همراه ۹ کشور اروپایی دیگر توافقی را امضا کردند تا استقرار مزارع بادی فراساحلی در دهه ۲۰۳۰ را سرعت ببخشند و یک شبکه برق در دریای شمال ایجاد کنند.

[آینده انرژی]

ترامپ از انرژی بادی خوشش نمی‌آید

دردسرهای انگلیس و اروپا در مسیر انرژی‌های تجدیدپذیر



دونالد ترامپ رئیس‌جمهور آمریکا در ماه ژانویه و در مجمع جهانی اقتصاد در داووس، به شدت از انگلیس به دلیل توسعه انرژی‌های تجدیدپذیـــر (به‌ویژه انرژی بادی) به جای تمرکز روی گسترش تولید نفت و گاز دریای شمال انتقاد کرد.

ترامپ در این اظهارات که رهبران اروپایی را تا حد زیادی معذب کرد گفت: «می‌خواهم اروپا موفق باشـــد. می‌خواهم انگلیس موفق باشـــد. آن‌ها روی یکـــی از بزرگ‌ترین منابع انرژی جهان نشســـته‌اند و از آن استفاده نمی‌کنند. در عوض قیمت برقشـــان ۱۳۹ درصد افزایش یافته است. در سراسر اروپا توربین‌های بادی دیده می‌شـــود و آن‌ها بازنده‌اند. یک چیز که متوجه شده‌ام این است که هرچه یک کشور توربین بادی بیشتری داشته باشد، پول بیشتری از دست می‌دهد و وضعیتش بدتر می‌شود.»

با این حال، به نظر نمی‌رسد اظهارات ترامپ بر برنامه‌های دولـــت انگلیس و حـــزب کارگر برای گســـترش انرژی‌های تجدیدپذیر تأثیر گذاشته باشد.

انگلیس هم‌اکنون از نظر ظرفیت انرژی بادی در رتبه ششم جهان قرار دارد. این کشور پس از توسعه گسترده ظرفیت‌های بادی خشکی و فراساحلی، اکنون قصد دارد با سایر کشورهای اروپایی همکاری نزدیک‌تری داشته باشد تا بزرگ‌ترین «مخزن انرژی پاک» جهان را ایجاد کند. در حال حاضر حدود ۱۵.۷ گیگاوات ظرفیت عملیاتی انرژی بادی خشـــکی در انگلیس وجـــود دارد. این ظرفیت تنها در ســـال ۲۰۲۴ حدود ۷۳۹ مگاوات افزایش یافته که حاصل توسعه پروژه‌هایی مانند مزرعه بادی وایکینگ با ظرفیت ۴۴۳ مگاوات، کایپ‌مویر اکستنش با ظرفیـــت ۶۷.۲ مگاوات و بروکن کـــراس با ظرفیت ۴۳.۲ مگاوات بوده است. پیش‌بینی می‌شود ظرفیت بادی خشکی بریتانیا تا ســـال ۲۰۳۰ به ۲۶ گیگاوات برسد. در حال حاضر این بخش حدود ۵۵ هزار نفر را به کار گرفته و انتظار می‌رود این رقم تا سال ۲۰۳۰ به حدود ۱۱۰ هزار نفر دو برابر شود.

در همان مـــاه ژانویه، فریدریش مرتس صدراعظم آلمان اعلام کرد که هدفش تبدیل دریای شـــمال به «بزرگ‌ترین مخزن انرژی پاک جهان» است و برنامه‌هایی برای تسریع و اتصال پروژه‌های بادی فراســـاحلی اروپا ارائه داد. انگلیس به همراه ۹ کشور اروپایی دیگر یعنی بلژیک، دانمارک، فرانسه، آلمان، ایسلند، ایرلند، لوکزامبورگ، هلند و نروژ توافقی را امضا کردند تا استقرار مزارع بادی فراساحلی در دهه ۲۰۳۰ را سرعت ببخشند و یک شـــبکه برق در دریای شمال ایجاد کنند؛ اقدامی که ذخایر قدیمی نفت را به یک «مخزن انرژی پاک» تبدیل خواهد کرد.

این شـــرکا مزارع بادی دریایی احداث خواهند کرد که از طریق کابل‌های فشارقوی زیردریایی مستقیماً به چندین کشور اروپایی متصل می‌شوند. هدف این گروه تأمین ۱۰۰ گیگاوات انرژی بادی فراساحلی از این مخزن است؛ ظرفیتی که برای تأمین برق پاک حدود ۱۴۳ میلیون خانوار کافی خواهد بود. قرار اســـت این هدف از طریق توسعه سالانه ۵ گیگاوات ظرفیت بادی فراساحلی بین سال‌های ۲۰۳۱ تا ۲۰۴۰ و با حمایت از سرمایه‌گذاری‌های بخش خصوصی محقق شود. این پروژه توجه ۱۰۰ شرکت را جلب کرده که بیانیه‌ای مشترک را امضا کرده‌اند و متعهد به کاهش هزینه‌ها و ایجاد ۹۱ هزار شـــغل شده‌اند. انتظار می‌رود این توافق تا سال ۲۰۴۰ حدود ۱.۱۹ تریلیون دلار سرمایه‌گذاری در بخش بادی فراساحلی جذب کند. اد میلیبند وزیر انرژی انگلیس در همین راستا اعلام کرد دولت با تشویق توسعه انرژی سبز و فاصله گرفتن از «ترن هوایی سوخت‌های فسیلی»، در حال دفاع از منافع ملی است. او گفت: «کاملاً به نفع منافع ملی ماست که نه تنها انرژی پاک را در داخل کشور دنبال کنیم، بلکه با متحدان و دوستان اروپایی خود برای توسعه آن در سراسر دریای شـــمال همکاری کنیم.» علاوه بر توافق ۱۰ کشور، انگلیس قصد دارد پروژه‌های برق فراساحلی فرامرزی با آلمان، بلژیک، دانمارک و هلند را نیز از طریق طرح‌های تقسیم هزینه توسعه دهد.

انگلیس اخیراً یک حراج بی‌سابقه انرژی بادی فراساحلی برگزار کرده که از ایجاد ۷ هزار شغل تخصصی حمایت می‌کند و ۳۰.۱ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری بخش خصوصی را برای کارخانه‌ها و بنادر این کشور جذب کرده است. خط لوله پروژه‌های بادی به ظرفیت ۸.۴ گیگاوات شامل هشت مزرعه جدید فراساحلی است که برای تأمین برق ۱۲ میلیون خانه کافی خواهد بود. این پروژه‌ها شامل مزارع بادی سنتی با توربین‌های ثابت روی بستر دریا و همچنین مزارع بادی شناور نوآورانه هستند که امکان توسعه پروژه‌ها در آب‌های عمیق‌تر دریای شمال را فراهم می‌کنند.

دولت انگلیس بر هزینه پایین توسعه انرژی بادی فراساحلی در مقایسه با سایر منابع انرژی تأکید زیادی داشته است. به گفته میلیبند، «قیمت تضمین‌شده در این حراج ۴۰ درصد کمتر از هزینه جایگزین ساخت و بهره‌برداری یک نیروگاه جدید گازی است. انرژی پاک و بومی بهترین انتخاب برای کاهش دائمی قبوض است و این حراج هزاران شغل در سراسر بریتانیا ایجاد خواهد کرد.»

انگلیس در ســـال‌های اخیر برنامه‌های توســـعه انرژی بادی خود را دوچندان کرده و در حال گسترش مزارع بادی بزرگ خشکی و فراساحلی و تدوین پروژه‌های گسترده برای دهه آینده است. همچنین امضای توافق بزرگ با قدرت‌های اروپایی برای ایجاد «مخزن انرژی پاک» نشان می‌دهد ظرفیت بادی منطقه با سرعتی بی‌سابقه افزایش خواهد یافت.

منبع: اویل پرایس

چرا باید خواند:
دونالد ترامپ اخیراً برنامه‌های دولت انگلیس در زمینه انرژی بادی را مسخره کرد و آن را عامل ضعیف شدن کشور دانست. بخوانید تا ببینید انگلیس چطور به این موضع بی‌اعتنا بوده و خودش را به ششمین کشور دنیا در زمینه استفاده از انرژی بادی تبدیل کرده است.

تقریباً ۳.۳ میلیارد تا ۳.۶ میلیارد نفر، یعنی نزدیک به نیمی از جمعیت جهان، به شدت در معرض خطرات اقلیمی قرار دارند و ظرفیت محدودی برای مقابله با آن دارند..

[آینده جهان]

مخاطرات تغییر اقلیم

تلفات ناشی ازگرما درقرن بیست‌ویکم هم رخ می‌دهد؟

در همین تابستانی که گذشت، سه عضو از یک خانواده در براونزویل در ایالت تگزاس آمریکا، پس از خراب شـــدن کولر گازی و قرار گرفتن در معرض گرمای شدید جان خود را از دست دادند. این افراد که بین ۶۰ تا ۸۲ سال سن داشتند، همگی از بیماری‌های مزمن نظیر دیابت و بیماری قلبی رنج می‌بردند که تنظیم دمای بدن را دشوارتر می‌کند و آسیب‌پذیری آن‌ها را در برابر استرس گرمایی افزایش می‌دهد. هیچ کسی تا چند روز پس از مرگ آن‌ها در آپارتمانشان متوجه موضوع نشده بود. چنین مرگ‌هایی را می‌توان به گرمای شدید مرتبط کرد؛ یعنی آنها در زمره تلفاتی طبقه‌بندی می‌شوند که به دنبال عدم توانایی بدن در تحمل دماهای محیطی رخ می‌دهند. تغییرات اقلیمی به عنوان یک عامل مؤثر در این حادثه شناخته می‌شود. با افزایش فرکانس، شدت و مدت زمان موج‌های گرمایی، می‌توان مشاهده کرد که خرابی‌های معمول در سیستم‌های سرمایش، برق یا زیرساخت‌های مسکن چگونه تلفات به بار می‌آورند.

در سراسر جهان، مرگ‌های مرتبط با تغییرات اقلیمی الگوهای اجتماعی مشخصی را دنبال می‌کنند. افراد مسن‌تر، کسانی که از قبل بیمار هستند، افراد فقیر یا کسانی که در فضای باز کار می‌کنند، بیشترین آسیب را می‌بینند. گروه مشاوره علمی بین دولتی تغییرات اقلیمی در سازمان ملل متحد در گزارش اخیر خود نتیجه‌گیری کرده است که تقریباً ۳.۳ میلیارد تا ۳.۶ میلیارد نفر، یعنی نزدیک به نیمی از جمعیت جهان، به شدت در معرض خطرات اقلیمی قرار دارند و ظرفیت محدودی برای مقابله با آن دارند. در اینجا آسیب‌پذیری صرفاً به معنای قرار گرفتن در معرض خطرات محیطی نیست. اینکه چه کسانی محافظت می‌شوند و چه کسانی در معرض خطر باقی می‌مانند، بستگی به شرایط اجتماعی و زیرساختی دارد.

تحقیقات در زمینه علم اقلیم، بهداشت عمومی و علوم اجتماعی نشان می‌دهند که این الگوها روشـــن هستند و بسیاری از آسیب‌ها و رنج‌هایی که انسان‌ها از بابت تغییرات اقلیمی دچارش می‌شوند قابل پیشگیری بوده‌اند.

نکروپلیتیک تغییرات اقلیمی

آچیله امبمبه تاریخ‌نگار کامرونی، ایده «نکروپلیتیک» را برای توضیح این که چگونه برخی از موجودات زنده به عنوان موجوداتی بی‌ارزش‌تر از دیگران تلقی می‌شوند، مطرح کرد. این به این معنا نیست که قصد کشتن وجود دارد، بلکه به معنای پذیرش سیاسی روتینِ این موضوع است که برخی افراد در معرض آســـیب قرار خواهند گرفت. از این منظر، مرگ اعضای آن خانواده تگزاسی نه تنها تحت تأثیر گرما، بلکه ناشی از نابرابری‌های ساختاری و شکاف‌های سیاستی و زیرســـاختی تعریف می‌شـــود. این منطق در سطح جهانی مشهود است. در جنوب آسیا و خاورمیانه، امواج گرما جان افراد مســـن و کارگران فضای باز را می‌گیرند. در آفریقای جنوب صحرا، سیلاب‌ها و خشکسالی‌ها به طور نامتناسبی بر کشاورزان معیشتی تأثیر می‌گذارند.

در انگلیس، آلودگی هوا و به خصوص آلودگی صنعتی سالانه به مرگ حدود سی هزار نفر منجر می‌شود؛ به خصوص به این دلیل که افراد از اقلیت‌های قومی و جوامع کم‌درآمد بیشتر احتمال دارد در آلوده‌ترین مناطق زندگی کنند. این مرگ‌ها تصادفی نیستند؛ بلکه الگوهای اجتماعی قابل شناسایی را دنبال می‌کنند.

مفهوم نکروپلیتیک به توصیف وضعیت‌هایی کمک می‌کند که در آن وضعیت سیاسی، اقتصادی یا اجتماعی باعث می‌شـــود که برخی جوامع به طور مداوم در معرض آسیب قرار بگیرند. این شامل جوامع آســـیب‌پذیر اقلیمی، مکان‌های استخراج منابع و معدن‌کاری و یا مناطقی که مردم از خانه‌هایشان آواره شده‌اند می‌شود.

اخیراً شـــاهد بودیم که دولت دونالد ترامپ در آمریکا دائماً شـــعار قدیمی «حفر کنید! حفـــر کنید!» را مطرح می‌کند که همان اولویت دادن به استخراج سوخت‌های فسیلی و افزایش آلاینده‌ها را مطرح می‌کند. این انتخاب‌های سیاســـی و اقتصادی الگوهای آســـیب‌پذیری مداوم برای خطرات زیست‌محیطی ایجاد می‌کنند؛ از گرمای شـــدید گرفته تا سیلاب‌ها و آلودگی هوا. غفلت ساختاری و نه رفتار فردی، توزیع این آسیب‌ها را تعیین می‌کند.

منبع: کانورسیشن

چرا باید خواند: با تشدید تغییرات اقلیمی، افراد در کشورهای فقیرتر و در خانوارهای کم‌درآمدتر، بیش از دیگران در خطر مرگ بر اثر این تغییرات قرار می‌گیرند. اینجا موضوع را بیشتر توضیح داده‌ایم



اما آســـیب‌پذیری سرنوشـــت نیســـت و گرما نمونه روشنی از این مسئله است. با سیستم‌های هشدار سریع، ارتباط هدفمند و مداخله به موقع، جلوی بسیاری از این مرگ و میرها را می‌توان گرفت و این نکته‌ای اســـت که اپیدمیولوژیست‌ها هم رویش تاکید دارند.

راب نیکســـون که صاحب‌نظر در حوزه زیست‌محیط انســـانی اســـت در این خصوص به اصطلاح «خشونت آهسته» اشاره دارد و آن را برای توصیف آسیب‌هایی که به تدریج و اغلب به طور نامرئی در طول زمان جمع می‌شوند، استفاده می‌کند. برخلاف فجایع ناگهانی، آثار افزایش دما، خشکسالی و تخریب اکولوژیکی به آرامی آشکار می‌شود.

با این اوصاف، شـــما نمی‌توانید یـــک فیلم فاجعه‌ای از خشونتِ آهســـته بسازید. آسیب آن به تدریج ساخته می‌شود و کسانی را که از قبل آسیب‌پذیرتر هستند، هدف قرار می‌دهد. اکنون هم افرادی که کمترین مســـئولیت را برای انتشـــار گازهای گلخانه‌ای دارند و عمدتاً ساکن کشورهای در حال توسعه‌اند، بیشتر در معرض آسیب‌های فزاینده اقلیمی قرار دارند. از منظر نکروپلیتیک، خشونت آهسته نشـــان می‌دهد که چگونه غفلت به وسیله عدم پیشگیری از آسیب‌های شناخته شده و قابل پیش‌بینی به وضعیتی مرگبار تبدیل می‌شود.



منبع: کالیبر

چرا باید خواند:
اکنون که وارد ربع دوم قرن بیست‌ویکم می‌شویم، بیایید وضعیت چند قدرت بزرگ را که در آینده نزدیک احتمالا مسیر سیاست بین‌الملل را تعیین خواهند کرد بررسی کنیم.

آلمان، فرانسه و انگلیس هر یک به‌تنهایی شایسته توجه‌اند؛ آلمان به دلیل اقتصاد قدرتمندش، و فرانسه و انگلیس به دلیل نفوذ جهانی و زرادخانه‌های هسته‌ای که در اختیار دارند

[آینده جهان]

چند حقیقت صادقانه درباره پُرنفوذها

نگاهی به قدرت‌هایی که شاید سیاست جهانی را در آینده شکل دهند

عبارتی که اخیراً بیش از هر چیز در عرصه روابط بین‌الملل شنیده می‌شود این است: «حوزه نفوذ» راهبرد امنیت ملی آمریکا که ادعا دارد تمرکز دوباره انرژی و توجه آمریکا بر نیمکره غربی قرار گرفته است، نکات جالبی را در این حوزه روشن می‌کند. بر این اساس، آمریکا باید در همسایگی خود قدرت مسلط باشد؛ امری که به‌طور ضمنی نشان می‌دهد دیگر قدرت‌های بزرگ مانند روسیه و چین نیز در حوزه‌های نفوذ خود مستحق درجه‌ای از ملاحظه هستند.

با این حال، روسیه، چین و آمریکا تنها بازیگران صحنه نیستند و حتی لزوماً مهم‌ترین آن‌ها هم به‌شمار نمی‌روند. اکنون که وارد ربع دوم قرن بیست‌ویکم می‌شویم، می‌توان وضعیت چند قدرت بزرگ را بررسی کرد که در آینده نزدیک، مسیر سیاست بین‌الملل را تعیین خواهند کرد.

۱ هند

هند راهی طولانی و ناهموار را برای رسیدن به جایگاه جهانی کنونی‌اش پیموده است. جمعیت عظیم این کشور از همان ابتدای استقلال کشور در سال ۱۹۴۷، آن را به بازیگری مهم در سطح جهانی تبدیل کرد. اما اقتصاد کُند و بوروکراتیک هند و تنش‌های گسترده این کشور با همسایگانش، محدودیت‌های جدی بر قدرت دهلی‌نو تحمیل می‌کرد.

با این وجود، هند پیشگام جنبش‌های ضداستعماری شد و نهادهایی را به‌عنوان آلترناتیوهای اصول نظم جهانی شوروی و غرب پایه‌گذاری کرد. همچنین حتی در دوره‌های لغزش به سوی اقتدارگرایی در دوران جنگ سرد و پس از آن، فرهنگ دموکراتیک نیرومندی را حفظ کرد.

امروز هم هند در سطح جهانی مزیت‌هایی دارد. این کشور در سال ۲۰۲۳ از چین از نظر جمعیت پیشی گرفت و برخلاف بسیاری از کشورهای دنیا، با بحران‌های شدید جمعیتی روبه‌رو نیست.

دهلی‌نو در جریان جنگ روسیه و اوکراین با مهارت دیپلماتیک عمل کرده و روابط قابل قبولی هم با روسیه و هم با آمریکا حفظ کرده است. تنش‌های هند با چین نیز کاهش یافته است. در همین حال، آینده فناوری هند امیدوارکننده به نظر می‌رسد و علتش جمعیت زیاد در سن کار است که بخش زیادی‌شان از تحصیلات و مهارت لازم هم برخوردارند و قابلیت کارآفرینی برای تاثیرگذاری در آینده اقتصاد این کشور را نیز دارند.

البته هند این روزها با چالش‌هایی نیز مواجه است؛ به خصوص با توجه به اینکه بازگشت ترامپ به کاخ سفید و شروع دوباره جنگ‌های تعرفه‌ای، روابط هند و آمریکا را با دردسرهای جدیدی مواجه ساخت. با این حال، هند در آستانه ربع دوم قرن بیست‌ویکم در موقعیت قدرتمندی قرار دارد.

۲ ژاپن

جایگاه ژاپن در میان قدرت‌های بزرگ جهان همواره محل بحث بوده و علتش هم عمدتاً به دلیل محدودیت‌های نظامی این کشور پس از جنگ جهانی دوم بوده است. در دوران جنگ سرد، ژاپن تحت چتر اتحاد با آمریکا قدرت اقتصادی و مالی خود را به‌طور چشمگیری گسترش داد. شرکت‌های ژاپنی به مرزهای فناوری پیشرفته رسیدند و الگوهای تجارت در جهان شمال را متحول کردند.

اما محدودیت‌های نظامی، نفوذ راهبردی ژاپن را کاهش داد. طی سال‌های اخیر این وضعیت تغییر کرده، هرچند که ژاپن با چالش‌های جدی جمعیتی و نظام مالی قدیمی روبه‌روست. با این حال، ژاپن همچنان ثروتمند است و در خط مقدم بسیاری از فناوری‌های حیاتی جهان قرار دارد. چهارمین اقتصاد بزرگ جهان کاملاً توانایی ساخت و حفظ یک نیروی نظامی سطح‌بالا را دارد و به نظر می‌رسد توکیو در همین مسیر حرکت می‌کند.

کشورهای زیادی دریافته‌اند که همه چیز خیلی هم مثل قبل قطبی نیست. مثلاً افول آمریکا الزاماً به معنای سلطه چین نیست و فاصله میان این دو قطب، فرصت‌هایی را برای بازیگران زیرک فراهم می‌کند تا از آن بهره ببرند.

۳ برزیل

گفته می‌شود که برزیل «کشور آینده است و همیشه هم خواهد بود.» احتمالاً می‌توان با این گزاره موافقت کرد.

برزیل با جمعیت بالا، منابع طبیعی فراوان و موقعیت جغرافیایی ممتازش در آمریکای جنوبی، باید نفوذ قابل توجهی در منطقه و جهان داشته باشد.

با این حال، این کشور همچنان با موانعی جدی روبه‌روست که از میان آنها می‌توان به این موارد اشاره کرد: اقتصاد صنعتی بی‌ثبات، نابرابری شدید درآمدی و شکاف‌های منطقه‌ای عمیق. همچنین، برزیل در سایه هژمونی منطقه‌ای آمریکا قرار داشته است.

در همین حال، نمی‌توان انکار کرد که برزیل مزایای مهمی نیز دارد: صنعت هوافضای آن رقابتی است، توان نظامی‌اش رو به رشد است و نظام سیاسی‌اش نسبتاً باثبات باقی مانده است. چالش اصلی آینده برزیل، عدم قطعیت در سیاست خارجی آمریکا خواهد بود. برزیل در صورت داشتن رهبری قوی، می‌تواند جایگاهی پایدار در باقی قرن بیست‌ویکم تثبیت کند.

۴ عربستان سعودی

جایگاه عربستان سعودی در میان قدرت‌های بزرگ همواره بر دو عامل استوار بوده: توانایی تأثیرگذاری بر قیمت جهانی نفت و حفظ روابط خوب با آمریکا و اروپا.

این عوامل هنوز هم اهمیت زیادی دارند. ریاض نفوذ قابل توجهی بر بازار نفت دارد و همین موضوع، اهرم سیاسی بزرگی در اختیارش قرار می‌دهد. البته تاثیر عظیم جنگ ایران بر تضعیف موقعیت عربستان را نباید نادیده گرفت. گرچه این قدرت مالی همیشه به برتری نظامی تبدیل نشده، اما عربستان سعودی توجه زیادی به توسعه ارتشی مدرن و پیشرفته نشان داده است. تجربه جنگ یمن نشان داد مسیر آسانی در پیش نیست، اما روابط منطقه‌ای عربستان در سال‌های اخیر بهبود یافته و نفوذش هم در واشینگتن ادامه دارد. جمعیت این کشور نیز رشد سریعی داشته و با بحران جمعیتی حاد روبه‌رو نیست. مدرن‌سازی اقتصاد و احتمال پیگیری سلاح هسته‌ای از عوامل تعیین‌کننده آینده نفوذ ریاض خواهند بود.

۵ چین

چین جایگاه خود را در رده نخست قدرت‌های جهانی بازیافته است. رشد اقتصادی آن همچنان با جهان صنعتی رقابت می‌کند و شکاف‌های نظامی کیفی و کمی با همسایگان و آمریکا را کاهش داده است. زرادخانه هسته‌ای چین با سرعت زیادی در حال گسترش است و آن را در موقعیت رقابت با روسیه و آمریکا قرار می‌دهد.

البته چین با مشکلاتی نیز مواجه است که از آن جمله می‌توان به پاکسازی‌های گسترده در ارتش و بحران جمعیتی ناشی از سیاست تک‌فرزندی که به پیر شدن جمعیت و کاهش نیروی جوان انجامیده، اشاره کرد. اصلاحات رفاهی ممکن است پیامدهای سیاسی جدیدی به همراه داشته باشد.

۶ آمریکا

آمریکا همچنان توان اقتصادی، نظامی و اداری وسیعی در جهان دارد به‌خصوص پس از جنگ ایران اما مشکلاتی را نیز پیش روی خود می‌بیند که از آن جمله می‌توان به بدهی فزاینده، نظام سیاسی ناکارآمد، کاهش برتری فناوری



زرادخانه هسته‌ای چین با سرعت زیادی در حال گسترش است و آن را در موقعیت رقابت با روسیه و آمریکا قرار می‌دهد

نسبت به گذشته، و تضعیف توان جذب مهاجران اشاره کرد که ضعف‌های جدی به شمار می‌آیند.

۷ روسیه

روسیه چهار سال دشوار را پشت سر گذاشته است. حمله به اوکراین قرار بود جنگی کوتاه باشد، اما به جنگی طولانی و پر هزینه تبدیل شد و وابستگی روسیه را به کشورهایی مانند چین، هند و کره شمالی افزایش داد. با این حال، روسیه همچنان سرزمینی پهناور و غنی از منابع طبیعی را کنترل می‌کند، اقتصاد خود را برای جنگ بسیج کرده و دومین زرادخانه مرگبار هسته‌ای جهان را در اختیار دارد. می‌توان گفت با وجود روندهای منفی، روسیه همچنان در زمره قدرت‌های بزرگ باقی مانده است.

۸ اتحادیه اروپا

اگر ماهیت فراملی اتحادیه اروپا را نادیده بگیریم، آلمان، فرانسه و انگلیس هر یک به‌تنهایی شایسته توجه‌اند؛ آلمان به دلیل اقتصاد قدرتمندش، و فرانسه و انگلیس به دلیل نفوذ جهانی و زرادخانه‌های هسته‌ای که در اختیار دارند.

نهادهای اتحادیه اروپا هنوز در حال تکامل‌اند و اختلاف میان منافع ملی و الزامات فراملی چالش‌برانگیز است. با این حال، قدرت‌های بزرگ اروپایی در موضوعات کلیدی همسو هستند که از جمله آنها می‌توان به حمایت از اوکراین و مقاومت در برابر فشارهای دولت ترامپ اشاره کرد.

از سوی دیگر، اروپا از نظر فناوری همچنان رقابتی است، هرچند بسیاری از مزیت‌های گذشته را ندارد. بیداری ژئوپلیتیکی اروپا در سال‌های اخیر ممکن است برای روسیه و حتی آمریکا پیامدهایی داشته باشد.

۹ قدرت‌های میانی

زمانی نه چندان دور، دولت‌ها ناچار بودند در رقابت بین قدرت‌های بزرگ، یکی را انتخاب کنند. اما محاسبات سرد و حساب‌شده در جهان امروز، واقعیات جدیدی را نیز به نمایش گذاشته است. حالا کشورهای زیادی دریافته‌اند که همه چیز خیلی هم مثل قبل قطبی نیست. مثلاً افول آمریکا الزاماً به معنای سلطه چین نیست و فاصله میان این دو قطب، فرصت‌هایی را برای بازیگران زیرک فراهم می‌کند تا از آن بهره ببرند.

به عنوان نمونه، رجب طیب اردوغان ترکیه را در نظر بگیرید؛ کشوری عضو ناتو که هم‌زمان میزبان گردشگران روس است، میان مسکو و کی‌یف میانجی‌گری می‌کند و در عین حال، ماجراجویی‌های نظامی مستقلی در سوریه و لیبی دنبال می‌کند.

قدرت‌های میانی امروز اغلب از توان نظامی قابل توجه، اقتصادهای بزرگ و در برخی موارد، سلاح هسته‌ای برخوردارند.

قدرت‌های میانی همان کاری را می‌کنند که دولت‌ها همواره هنگام کاهش محدودیت‌های قدرت‌های بزرگ انجام داده‌اند: پیگیری منافع ملی خاص خود، بدون آنکه خود را تابع چشم‌انداز راهبردی کلان هیچ‌کس کنند. در این میان، حقیقت صادقانه‌ای هم درباره حوزه‌های نفوذ وجود دارد. «حوزه‌های نفوذ» بیشتر توصیفی از وضعیت جهان‌اند تا آن که نسخه‌ای هنجاری برای سیاست‌گذاری باشند. بسیاری از خونین‌ترین درگیری‌های تاریخ میان قدرت‌های منطقه‌ای برای رسیدن به برتری در نظم منطقه‌ای رخ داده‌اند، نه به دلیل دخالت خارجی.

کشورهای بزرگ به‌طور طبیعی در همسایگی خود نفوذ دارند، زیرا در رأس شبکه‌های اجتماعی، مالی و اقتصادی گسترده قرار دارند. اما این به معنای داشتن «حق ویژه» نیست. همان‌گونه که روسیه دریافته و شاید آمریکا نیز دریابد، داشتن همسایه‌ای مانند کانادا بسیار سودمندتر از اوکراین است. با این حال، همان‌طور که نظریه‌پردازان روابط بین‌الملل تأکید کرده‌اند، قدرت‌داشتن بهتر از قرار گرفتن در معرض قدرت دیگران است.

در بیشتر دنیا بحث هفته کاری چهارروزه هنوز صرفاً ایده‌ای مخصوص کارمندان دفتری است، نه خطوط تولید کارخانه‌ها، مزارع یا اقتصاد غیررسمی؛ یعنی جایی که بسیاری از مردم امرار معاش می‌کنند.

[آینده مشاغل]

در خدمت و خیانتِ هفته چهارروزه

اگر بیشتر تعطیلی داشته باشید، بیشتر مصرف می‌کنید

بحث و جدل در مورد کاهش تعداد روزهای کاری در هفته مدتهاست که جریان دارد و از مُد هم نیفتاده است. شاید باورتان نشـود، اما احتمالاً این بحث از دهه ۱۹۲۰ میلادی در آمریکا شروع شده؛ یعنی موقعی که هنری فورد از دو روزه‌شدنِ تعطیلات آخر هفته حمایت کرد. قبلاً فقط یکشنبه‌ها تعطیل بود اما فورد به این نتیجه رسید که یک روز فراغت بیشتر باعث می‌شود کارگرها بیشـتر پول خرج کنند و طبعاً خودرو هم یکی از چیزهایی بود که جامعه به سـوی خریدنش سوق داده می‌شد.

حالا یک قرن از آن زمان می‌گذرد و چند سالی است که بحث بر سرِ سه‌روزه شدن تعطیلات آخر هفته مطرح شده است.

شـواهد چندانی وجود ندارد که نشان دهد هفته کاری چهارروزه الزاماً بهره‌وری را کاهش می‌دهد. در واقع، بسـیاری از شـواهد خلاف آن را نشان می‌دهند: ساعات کمتر در محل کار می‌تواند به معنای جلسات بی‌حاصل کمتر، فرسودگی شغلی پایین‌تر و انجام کار واقعیِ بیشتر باشد.

آزمایش‌ها در ایسـلند، نیوزیلند و انگلیس و خیلی جاهای دیگر نشان داده‌اند که این الگو حتی می‌تواند بهره‌وری را افزایش دهد. همچنین معلوم شده هفته کاری چهارروزه انتشار دی اکسید کربن را کاهش می‌دهد، چون رفت‌وآمد کمتر می‌شود و ادارات و کارخانه‌ها انرژی کمتری مصرف می‌کنند. یک آزمایش در سال ۲۰۲۳ در والنسیا (سومین شهر بزرگ اسپانیا) نشان داد که این الگو به‌طور معناداری سطح استرس شرکت‌کنندگان را کاهش می‌دهد و اوضاع سلامتشان را بهتر می‌کند.

سال گذشته، برخی شرکت‌های دولتی اندونزی اجرای طرح هفته کاری چهارروزه را برای مدیران خود آغاز کردند. مطالعه‌ای در همان سال نشان داد ۶۵ درصد پاسخ‌دهندگان مالزیایی معتقدند در هفته کاری چهارروزه تمرکز بیشتری خواهند داشت. بنابراین این ایده در منطقه در گردش است، هرچند هنوز عمدتاً در حد «یک نظریه خوب» باقی مانده است. فعلاً هرگونه آزمون‌وخطا در جنوب‌شرق آسیا به خدمات دولتی محدود خواهد بود. در بیشتر نقاط منطقه، هفته کاری چهارروزه هنوز ایده‌ای مخصوص کارمندان دفتری است، نه خطوط تولید کارخانه‌ها، مزارع یا اقتصاد غیررسمی؛ یعنی جایی که بسیاری از مردم امرار معاش می‌کنند. کامبوج و ویتنام در حال حاضر بدون کار طاقت‌فرسا و کم‌دستمزدِ کارخانه‌ای نمی‌توانند دوام اقتصادی بیاورند.

اما تا سال ۲۰۵۰ اوضاع متفاوت خواهد بود. مشاغل کمتری به همان اندازه فرساینده جسمی خواهند بود و امید به زندگی بالاتر می‌رود. تقریباً همه کشورهای جنوب‌شرق آسیا با شوک‌های بزرگ جمعیتی روبه‌رو خواهند شد. در تایلند، جمعیتِ در سن کار ممکن است تا سال ۲۰۵۰ میلادی از حدود ۵۰ میلیون نفر به ۳۸ میلیون نفر کاهش یابد. کشورهایی مانند کامبوج، میانمار و لائوس با سرعت پیری تایلند، سنگاپور یا ویتنام مواجه نخواهند شد، اما در سطح منطقه‌ای، تبعات آن مشـاهده خواهد شـد: از یک سو، بزرگسالانِ در سن کار کمتر خواهند شد و فشار بیشـتری بر بازماندگان برای چرخاندن اقتصاد وارد می‌شود. از سوی دیگر هم سهم جمعیت میانسال غالب خواهد شد. برای نخستین بار در تاریخ، تا سال ۲۰۵۰ هیچ کشوری در منطقه جنوب‌شرق آسیا وجود نخواهد داشت که میانگین سن جمعیتش زیر ۳۰ سال باشد.

ویتنام از پیش برنامه دارد که سـن بازنشستگی مردان را تا سال ۲۰۲۸ از ۶۰ سال به ۶۲ سـال افزایش دهد. مالزی هم احتمالاً به‌زودی آن را به ۶۵ می‌رساند. می‌توان تصور کرد دولت‌ها در دهه ۲۰۳۰ باز هم بازنشستگی را عقب بیندازند. اما هیچ کس قاعدتاً نمی‌خواهد افراد ۷۰ یا ۷۵ ساله پنج روز در هفته کار کنند و دقیقاً نکته همین است: هفته کاری سه یا چهارروزه می‌تواند اشتغال در سال‌های پایانی عمر کاری را واقع‌بینانه کند، نه طاقت‌فرسا.

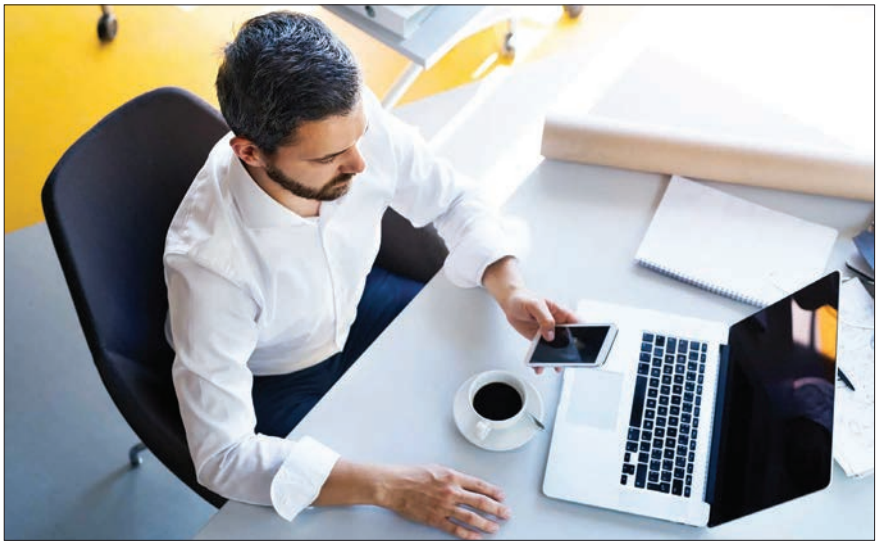
به‌تعویق انداختن یا کاهش پرداخت مستمری برای افراد بالای ۶۰ سالی که می‌خواهند به کار ادامه دهند، بار مالی بر جمعیتِ در سن کار و همچنین دولت را سبک می‌کند. این کار به دولت‌ها اجازه می‌دهد بر کسانی تمرکز کنند که واقعاً قادر به کار نیستند. و این یک سیاست مهم پیشگیرانه در عرصه سلامت است، نه صرفاً یک سیاست اشتغال.

واقعیت این اسـت که کنار گذاشتن کامل کار یکی از مرگبارترین و غیر مفیدترین کارهایی اسـت که می‌توان انجام داد. اگر بدانید چند سال دیگر بازنشسته می‌شوید، آیا انگیزه‌ای برای یادگیری چیز جدید دارید؟

اصولاً این تصورِ نادرست وجود دارد که بحران جمعیتیِ پیش‌روی جنوب‌شرق آسیا تماماً به مسئله بهره‌وری مربوط می‌شود. اما در واقع جوامعی که سریع‌تر پیر می‌شوند (مانند تایلند و سنگاپور) می‌توانند با افزایش مهاجرت یا اتوماسیون، به‌طور چشمگیری عقب‌افتادگی تولید را جبران کنند. آن‌ها اساسـاً دهه‌هاسـت همین کار را می‌کنند، هرچند شمار کارگران مهاجر در دهه‌هـای آینده چالش‌های اجتماعیِ تازه‌ای به همراه خواهد داشـت. کارگـران مهاجر معمولاً بسـیار کمتر از بومی‌ها در داخل کشور خرج می‌کنند. با این حال می‌توان با اطمینان گفت که هفته کاری چهارروزه یـک روز اضافه برای تفریح و مصرف ایجاد می‌کند: چه در زمینه گردشگری داخلی، خرید و خدمات محلی، یا صرفاً بیرون رفتن برای غذا و سـرگرمی. ایـن نکته را نباید در برنامه‌ریزی‌های آینده فراموش کرد.

منبع: دیپلمات

چرا باید خواند: اگر فقط چهار روز در هفته سر کار بروید چه خواهد شد؟ آیا در وقت فراغتتان بیشتر برای تفریح پول خرج خواهید کرد؟ بخوانید تا ببینید این موضوع از منظر اقتصادی چه مزایا و معایبی دارد



پاکستان با کمبود ایده‌های اصلاحی مواجه نیست؛ مشکل در اجرای ضعیف است. اصلاحات اعلام می‌شوند، اما هزینه زمانی همچنان بالاست.

[آینده‌آسیا]

پناه‌گرفتن در سایه اقتصاد

آیا پاکستان می‌تواند ثبات اقتصادی را به دستاورد ملموس داخلی تبدیل کند؟

پس از نیم دهه شـوک‌های هم‌پوشان شامل سیل، بحران کرونا، رکود تورمی و فشارهای اقتصادی خارجی، پاکستان در سال ۲۰۲۵ توانست تا حدی ثبات اقتصاد کلان خود را احیا کند. چالش بعدی، تبدیل این ثباتِ شکننده به دستاوردهای ملموس داخلی است.

نرخ تورم در پاکستان از ۲۳.۴ درصد در سال مالی ۲۰۲۳ تا ۲۰۲۴ میلادی به ۴.۵ درصد در سال مالی بعدی کاهش یافت که نتیجه سیاست‌های پولی و مالی انقباضی بود. پاکستان توانسـت از نکول بدهی (عدم ایفای تعهدات) اجتناب کند و حساب خارجی باثباتی را نیز حفظ کرد. از سوی دیگر، بانک مرکزی پاکستان نرخ بهره سیاستی را از ۲۲ درصد به ۱۰.۵ درصد کاهش داد و برنامه صندوق بین‌المللی پول در مسیر خود باقی ماند.

اکنون پاکسـتان باید ثبات اقتصاد کلان را به بهره‌وری داخلی و اشـتغال تبدیل کند؛ حوزه‌هایی که عملکردش در آن‌ها همچنان ضعیف است. رشد اقتصادی پاکستان در سال مالی ۲۰۲۴ تا ۲۰۲۵ میلادی حدود ۳ درصد بود که به‌سختی با رشد جمعیت همگام شد، و این در حالی بود که نرخ بیکاری در سطح بالای ۸ درصد باقی ماند. برای جذب ورودی‌های جدید به بازار کار و کاهش بیکاری، رشد پایدار ۶ تا ۷ درصدی ضروری است.

ناتوانیِ پاکستان در تبدیل تثبیت اقتصادی به توسعه فراگیر، در نتایج پیمایش یکپارچه اقتصادیِ خانوارهای پاکستان نیز مشهود است. مصرف سـرانه واقعی اقلام اصلی غذایی کاهش یافته که نشانه فشار بر خانوارهاست و تعداد افراد شاغل در هر خانوار از ۱.۸۶ نفر در سال‌های ۲۰۱۸ تا ۲۰۱۹ میلادی به ۱.۷۲ نفر در سـال‌های ۲۰۲۴ تا ۲۰۲۵ میلادی کاهش یافته است.

منبع: ایست ایژیا فوروم

چرا باید خواند: در این گزارش، علل ناتوانی پاکستان در تبدیلِ ثبات شکننده اقتصادی‌اش به توسعه فراگیر را بررسی کرده‌ایم.

درواقع می‌توان گفت که اقتصاد پاکستان قادر به جذب بیش از ۳.۵ میلیون ورودی جدید سالانه به مشاغل مولد نیست. نرخ بیکاری جوانان ۱۵ تا ۲۹ ساله در این کشور به ۱۱.۵ درصد رسید که بالاتر از میانگین ملی ۸ درصد است و در میان جوانان تحصیل‌کرده حتی بیشتر است.

موضوع دیگر این اسـت که حواله‌های ارزی یکی از تناقض‌های سـال ۲۰۲۵ برای اقتصاد پاکستان بود. در حالی که صادرات و سـرمایه‌گذاری مسـتقیم خارجی ضعیف بودند، ورودی حواله‌ها در سـال مالی ۲۰۲۴ تا ۲۰۲۵ مـیلادی به رکورد ۳۸.۳ میلیارد دلار رسـید و به قابل‌اعتمادترین منبع تأمین مالی خارجی پاکستان تبدیل شد. اما افزایش اتکا به حواله‌ها همزمان با کاهش ظرفیت درآمدزایی داخلی و افت مصرف غذایی خانوارها بوده اسـت. سهم حواله‌ها از درآمد خانوار از ۴.۹۶ درصد در سـال ۲۰۱۸ تا ۲۰۱۹ به ۷.۷۷ درصد در سال ۲۰۲۴ تا ۲۰۲۵ افزایش یافته اسـت. این حواله‌ها بیش از آنکه سرمایه توسعه‌ای باشند، نقش «بیمه اضطراری» را ایفا می‌کنند و نشانه ضعف در ایجاد اشتغال داخلی‌اند.

این واقعیت‌ها به مشـکلی عمیق‌تر در ساختار مدل اقتصادی پاکستان اشاره دارند. سیاست‌گذاری همچنان بر «نتایج» متمرکز نیسـت. برنامه پنج‌سـاله سیزدهم (۲۰۲۴ تا ۲۰۲۹ میلادی) اهـداف بلندپروازانه‌ای برای صادرات، بهره‌وری و رشـد فراگیر تعیین کرد، اما اجرای آن ناکارآمد و سطحی بوده است. صادرات پاکستان در حدود ۳۲ میلیارد دلار راکد ماند، سرمایه‌گذاری خصوصی ضعیف بود و سرمایه‌گذاری عمومی نیز بازدهی پایینی داشت.

در این میان، پاکسـتان با کمبود ایده‌های اصلاحی مواجه نیسـت؛ مشکل در اجرای ضعیف است. اصلاحات اعلام می‌شوند، اما هزینه زمانی همچنان بالاست. تأخیر در مجوزها، بازپرداخت‌های کُند، اختیارات گسترده مقرراتی و ضعف در اجرای قراردادها همچون مالیات نامرئی بر بنگاه‌ها عمل می‌کند. این اصطکاک‌ها سرمایه‌گذاری را سرکوب می‌کنند، از رشد مقیاس بنگاه‌ها جلوگیری می‌کنند و رقابت‌پذیری را تضعیف می‌کنند. از سال ۲۰۱۵ تاکنون، پاکستان اسناد چشم‌انداز و راهبردهای متعددی تدوین کرده، اما تعداد اندکی از آن‌ها مالکیت عمومی گسترده یافته و حتی تعداد کمتری به اجرا درآمده‌اند.

پاکستان در سـال ۲۰۲۶ به بازتنظیمی نیاز دارد که «اجرا» را بر «بلندپروازی» مقدم بداند. زمان باید به‌عنوان یک متغیر اصلی اقتصادی در طراحی سیاسـت‌ها در نظر گرفته شود تا تأخیر در مجوزها، پرداخت‌ها، امور گمرکی و حل‌وفصل اختلافات کاهش یابد. حتی کاهش‌های اندک نیز می‌تواند بدون هزینه مالی، بهره‌وری را افزایش دهد.

عملکرد بخش عمومی نباید بر اساس تعداد پروژه‌های تصویب‌شده سنجیده شود، بلکه باید بر تکمیل به‌موقع و در چارچوب بودجه تمرکز کند. در برنامه توسـعه بخش عمومی، حدود ۶۰ درصد پروژه‌ها با تأخیر زمانی و ۴۰ درصد با افزایش هزینه مواجه‌اند؛ تأخیرهایی بین ۲ تا ۲۰ سال که می‌تواند هزینه‌های اضافی انباشته را به میلیاردها دلار برساند.

به همین جهت است که لزوم تغییر جهتِ برنامه‌ریزی‌ها از «هزینه‌کرد» به «عملکرد» در پاکستان ضروری به نظر می‌رسد. نسبت فزاینده سرمایه به تولید در سرمایه‌گذاری عمومی پاکستان نشان‌دهنده کاهش کارایی است؛ به طوری که سرمایه‌گذاری بیشتر، رشد کمتری ایجاد می‌کند. این نشان می‌دهد که بودجه‌ها و برنامه‌های توسعه باید در آینده به نتایج قابل سنجش مانند زمان صرفه‌جویی‌شده، هزینه‌های کاهش‌یافته و خدمات ارائه‌شده گره بخورند تا نتایج بهتری به دست آید.



بازار جهانی دمپایی در سال ۲۰۲۴ به ۳۰ میلیارد دلار رسید که نسبت به سال قبل ۷.۲ درصد رشد داشته است.

[آینده تجارت]

از پایتخت کالاهای کوچک تا کف پای شما

در باب اهمیت یک شهرکوچک چینی در زنجیره تامین جهانی

شاید کسی فکرش را نکند، اما از هر هشت نفر در جهان، یک نفر دمپایی‌هایی را می‌پوشد که در شهر نِی‌کِنگ در جین‌جیانگ (واقع در استان فوجیان در جنوب‌شرق چین) تولید شده‌اند. هر ثانیه، ۴۰ جفت دمپایی از جین‌جیانگ راهی بازارهای جهانی می‌شود.

نِی‌کِنگ میزبان نزدیک به ۲ هزار شرکت در سراسر زنجیره تأمین است. این منطقه سالانه بیش از یک میلیارد جفت دمپایی تولید می‌کند و ارزش کل تولیدات این صنعت از ۳۰ میلیارد یوان (۴.۳۲ میلیارد دلار) فراتر می‌رود.

از خیابان‌های گرم و دم‌کرده در کشورهای جنوب‌شرق آسیا گرفته تا آپارتمان‌های جوانان آمریکایی، دمپایی‌های ساخت چین به اقلامی مد روز برای مصرف‌کنندگان در سراسر جهان تبدیل شده‌اند. در شهر بی‌وو در استان ژجیانگ (که به پایتخت جهانی کالاهای کوچک شهرت دارد) حضور جهانی دمپایی‌های چینی حتی چشمگیرتر است. در انبار شرکت بیو تینا همه چیز با سرعت در حال انجام است تا سفارش‌ها سر موقع تحویل داده شوند.

نمایشگاه این شرکت در اوساکای ژاپن هم مشتریان ژاپنی زیادی را جذب کرده و سفارش‌ها را حتی بیشتر کرده است.

این شـــرکت بیش از ۲۰ سال در تولید دمپایی تخصص دارد و محصولاتش در اروپا، قاره آمریکا، ژاپن و کره جنوبی به فروش می‌رسد. تنها در سال گذشته، بیو تینا بیش از ۸ میلیون جفت دمپایی در ژاپن فروخته است. در جریان یک تبلیغ در برنامه پخش زنده که توسط این شرکت در مالزی ترتیب داده شد، طی سه ساعت ۴۰ هزار جفت از محصولات به فروش رسید. این روش تبلیغی که به صورت پخش زنده مخاطبان را جذب می‌کند و خرید آنها را در زمان پخش برنامه مشـــمول تخفیف می‌کند، روشی اســـت که این روزها در بسیاری از کشورهای آسیایی باب شده و مخاطبان زیادی هم دارد. لیو مدیرعامل شرکت بیو تینا می‌گوید: «در دو سال گذشته و با اوج‌گیری تجارت الکترونیک زنده در جنوب‌شرق آسیا، توانستیم از این فرصت اســـتفاده کنیم و و فروشمان هر سال دو برابر شـــد.» از سال ۲۰۲۴، این شرکت به گسترش حضور خود در منطقه جنوب‌شرق آسیا ادامه داده و در یک سال گذشته فروش در این منطقه پنج برابر شده است.

بر اساس تحقیقات بازار، بازار جهانی دمپایی در سال ۲۰۲۴ به ۳۰ میلیارد دلار رسید که نسبت به سال قبل ۷.۲ درصد رشد داشته و به یکی از سریع‌ترین دسته‌های کالایی در تجارت بین‌المللی تبدیل شده است. چین به‌عنوان تأمین‌کننده اصلی دمپایی در جهان، صنعت خود را از طریق تولید هوشـــمند و طراحی سلامت‌محور ارتقا داده است. تولید و صادرات دمپایی همچنان روندی صعودی دارد و عمدتاً به بازارهای متنوعی چون اروپا، آمریکا، جنوب‌شرق آسیا و خاورمیانه صادر می‌شود و به یکی از بخش‌های رقابتی صادرات صنایع سبک چین بدل شده است. جذابیت جهانی دمپایی‌های چینی از نوآوری فناورانه و ارتقای کل زنجیره تأمین ناشی می‌شـــود. از فناوری فوم‌سازی پیشرفته گرفته تا مواد جدید فومی و زغال بامبو، فناوری‌های تولید دمپایی در چین به‌طور مداوم در حال پیشـــرفت است و راحتی و کارایی محصولات را ارتقا می‌دهد.

سرمایه‌گذاری‌های گسترده در زمینه تولید دمپایی و محصولات مشابه در چین با سرعت رو به افزایش هم هست؛ به خصوص به این دلیل که رقبای بزرگ و سرسختی مثل برزیل هم در این عرصه وجود دارند و به خصوص در دنیای مُد، نظرهای زیادی را به خود جلب کرده‌اند.

اما چین برای آن که در رقابت بر سر تولید دمپایی پیروز شود چه کارهایی انجام داده است؟ بیایید به کارخانه‌ای در منطقه فناوری جی‌یانگ در اســـتان گوانگ‌دونگ سر بزنیم، جایی که ده‌ها دستگاه و تجهیزات تولید کفی میانی، در حال تولید دمپایی‌های «لووفو» هستند که در بازارهای خارجی بسیار پر فروش بوده است. سازندگان دمپایی لووفو مدعی‌اند که توانسته‌اند یک کفش ساده را به محصولی کاربردی تبدیل کنند که راحتی حداکثری را با طراحی مدرن ترکیب می‌کند.

منبع: بیبلز دیلی

چرا باید خواند: تولیدکنندگان چینی در سال‌های اخیر با سرعت زیادی تلاش کرده‌اند بازار جهانی دمپایی را تحت کنترل خود بگیرند. بخوانید تا ببینید این موضوع محقق شده یا نه

کفی میانیِ دمپایی لووفو از لاســـتیک ترموپلاستیک توسعه‌یافته داخلی استفاده می‌کند که سبکی، ضربه‌گیری و تجربه پوشش بهتری را فراهم می‌کند. همچنین پشتیبانی قوس کف پا در آن تعبیه شده است.

چینی‌ها به شـــدت روی این موضوع متمرکز هستند که هر چه ســـرعت در طراحی، توســـعه، تولید و نوآوری بالاتر باشـــد باعث خواهد شد مصرف‌کنندگان سریع‌تر به محصولات جدید دسترسی داشته باشند. این مزیت زنجیره صنعتی و ســـازوکار پاسخ سریع، باعث می‌شود تشخیص تغییرات بازار جهانی راحت‌تر باشد و راهبردهای محصولی با توجه به همین موضوع به شکلی آسان‌تر یافت شود.

چن ژی‌هوا، مدیر برند شـــرکت کفش‌سازی فوجیان جیاجیاله معتقد است «تولید سریع در مقیاس کوچک» عامل کلیدی جذب نسل جدید مصرف‌کنندگان است.

این برند از طریق سیســـتم‌های دیجیتال، چرخه توســـعه محصول جدید را از ۴۵ روز به ۱۵ روز کاهش داده و حداقل سفارش را از ۳ هزار به ۳۰۰ جفت رسانده اســـت. با این ترتیب، چنین برندی می‌تواند به‌سرعت محصولات اختصاصی برای بازارهای خاص طراحی کند: از یک گروه کوچک طبیعت‌گرد در هلند گرفته تا یک استودیوی یوگا در لس‌آنجلس. این روشی سودآور برای چنین تولیدکنندگانی اســـت. حال باید دید در عرصه رقابت ســـنگین جهانی، تولیدکنندگان چینی تا کجا پیش خواهند رفت.



به وضوح می‌توان دید که دانشگاه‌ها، دانشجویان و استادان خود را در میانه یک جنگ بزرگ در رابطه با ابزارهای هوش مصنوعی می‌بینند.

[آینده دانشگاه و تکنولوژی]

درگیری دانشجویی با هوش مصنوعی

تحصیلات در عصر جدید چطور پیش می‌رود؟



در دانشـــگاه‌های آمریکا ورود هوش مصنوعیِ مولد نوعی مسابقه عجیب به راه انداخته است که کمتر کسی فکرش را کرده بود. واقعیت این اســـت که پذیرش ســـریع هوش مصنوعی توسط جوانان موجی از اضطراب و هیجان را ایجاد کرد: عده‌ای احســـاس کردند با توسل به تقلب مبتنی بر هوش مصنوعی، راه فارغ‌التحصیلی‌شان بسیار هموار خواهد بـــود و عده‌ای دیگر هم موضعـــی علیه هوش مصنوعی و اســـتفاده‌اش در امور آکادمیک اتخاذ کردند و البته همه با هم سرشاخ شدند.

نتیجه این شد که بسیاری از استادان تصمیم گرفتند مقالات دانشجویان را از طریق آشکارسازهای آنلاین هوش مصنوعی بررسی کنند تا مشخص شود آیا آنها از مدل‌های زبانی بزرگ برای نوشتن تکالیف خود استفاده کرده‌اند یا نه. برخی دانشگاه‌ها حتی اعلام کردند صدها دانشجو را از این طریق به تقلب متهم کرده‌اند.

با این حال از زمان معرفی این ابزارها در چند سال اخیر، آشکارسازهای هوش مصنوعی بارها به دلیل غیرقابل‌اعتماد بودن مورد انتقاد قرار گرفته‌اند و اشتباهات زیادی در این آشکارسازها مشاهده شده است. مثلاً اینکه بیشتر احتمال دارد نویســـندگانِ غیرانگلیسی‌زبان را به اشتباه به سرقت ادبی متهم کنند. همچنین شمار فزاینده‌ای از دانشجویان می‌گویند کارشان به اشتباه به عنوان متنِ نوشته‌شده توسط هوش مصنوعی علامت‌گذاری شده است و تلاش کرده‌اند اصیل‌بودن متن خود را به دانشـــگاه ثابت کنند. چند نفر نیز به دلیل فشار روانی و تنبیه‌هایی که متحمل شده‌اند از دانشگاه متبوع خود شکایت کرده‌اند. به وضوح می‌توان دید که دانشگاه‌ها، دانشجویان و استادان خود را در میانه یک جنگ بزرگ در رابطه با ابزارهای هوش مصنوعی می‌بینند

منبع: ان بی سی

چرا باید خواند: دانشگاه‌های امریکا در زمینه عدم استفاده دانشجویان از هوش مصنوعی تدابیر بسیار سختی در پیش گرفته‌اند که باعث ترک تحصیل بعضی‌ها هم شده است. بخوانید تا ببینید موضوع از چه قرار است.

برخی دانشـــجویان در واکنش به اتهام تقلب با هوش مصنوعـــی، به گروه جدیدی از ابزارهای مولد موســـوم به «انسانی‌ســـازها» یا همان هیومنایزرها روی آورده‌اند. این ابزارها مقالات را اســـکن می‌کنند و پیشنهاد می‌دهند چگونه متن تغییر یابد تا شبیه خروجی هوش مصنوعی به نظر نرسد. برخی رایگان‌اند و برخی حدود ۲۰ دلار در ماه هزینه دارند. برخی کاربران از این ابزارها برای دور زدن تشخیص تقلب استفاده می‌کنند، در حالی که برخی دیگر می‌گویند اصلاً از هوش مصنوعی استفاده نمی‌کنند اما می‌خواهند مطمئن شوند به اشتباه متهم نمی‌شوند.

در پاسخ به این چالش‌ها و همزمان با پیشرفت چت‌بات‌ها، شرکت‌هایی مانند Turnitin و GPTZero نرم‌افزارهای تشخیص خود را ارتقا داده‌اند تا نوشته‌هایی را که از فیلتر انسانی‌ساز گذشته‌اند شناسایی کنند. آن‌ها همچنین ابزارهایی ارائه کرده‌اند که دانشجویان می‌توانند با آن فعالیتِ مرورگر یا تاریخچه نوشتن خود را ثبت کنند تا ثابت کنند متن را خودشان نوشته‌اند. جالب اینجاست که برخی انسانی‌سازها می‌توانند متن را طوری تایپ کنند که گویی کاربر آن را نوشته است. ارین رامیرز استاد دانشگاه ایالتی کالیفرنیا در مونتری بی در این خصوص می‌گوید: «دانشـــجویان حالا باید سعی کنند ثابت کنند که انســـان هستند! واقعاً ما کجا هستیم؟ در چرخه‌ای که هرگز پایان نخواهد یافت.» رقابت میان آشکارسازها و ابزارهای کمک‌نویسندگی با اضطراب فزاینده درباره تقلب در دانشگاه‌ها تشدید شده است. این وضعیت نشان می‌دهد هوش مصنوعی حتی برای کسانی که نمی‌خواهند از آن استفاده کنند نیز اجتناب‌ناپذیر شده است.

آلدان کریو دانشجوی اسپانیایی‌زبانِ تحصیلات تکمیلی در دانشگاه کالیفرنیا سن‌دیگو در این خصوص می‌گوید: «اگر درســـت بنویسیم، متهم می‌شویم که از هوش مصنوعی استفاده کرده‌ایم. واقعاً مضحک است.»

یکی از اســـتادان او در ماه نوامبر آلدان را به اســـتفاده از هوش مصنوعی متهم کرد. آلدان توضیح داد که در متنش عادت دارد مراحل استدلال خود را گام‌به‌گام توضیح دهد؛ کاری که ChatGPT هم انجام می‌دهد. در نهایت او موفق شـــد حرفش را اثبات کند و نمره‌اش اصلاح شد. اما حالا برای جلوگیری از تکرار ماجرا، می‌گوید گاهی عمداً نوشته‌اش را با گنجاندن غلط املایی یا ساختارهای اسپانیایی در انگلیسی «ساده‌تر» می‌کند و همه تکالیفش را پیشاپیش با آشکارساز بررسی می‌کند.

در بدترین موارد، فشار ناشی از این اتهامات باعث شده برخی دانشجویان دانشگاه را ترک کنند. بریتنی کار، دانشجوی آموزش از راه دور در دانشگاه لیبرتی در ویرجینیا، به دلیل اینکه سه مورد از تکالیف دانشگاهی‌اش توسط آشکارساز تقلبی تشخیص داده شده بود، مردود شد. او برای اثبات حرفش تاریخچه ویرایش‌ها و حتی نسخه دست‌نویس یکی از تکالیف را ارائه کرد

او در ایمیلی در دفاع از خود نوشـــت: «من درباره تشخیص سرطانم، افسردگی‌ام و مسیر زندگی‌ام نوشتم و شما فکر می‌کنید این کار هوش مصنوعی است؟»

با این حال، از او خواسته شد در کلاس «نوشتن با صداقت» شرکت کند و بیانیه عذرخواهی امضا کند. بریتنی طبیعتاً به اعتراض گفت: «احســـاس عجیبی است، چون دانشگاه از هوش مصنوعی استفاده می‌کند تا بگوید ما از هوش مصنوعی استفاده کرده‌ایم. حالا من دیگر احساس می‌کنم نوشته‌هایم بینش خاصی ندارند. فقط می‌نویسم که توسط آشکارساز علامت‌گذاری نشوم.» درنهایت هم بریتنی پس از پایان ترم، دانشگاه لیبرتی را ترک کرد.

ریشه بسیاری از اختلافات درباره استفاده از چت‌بات‌ها، اختلاف نظر درباره میزان قابل‌قبول استفاده از هوش مصنوعی است و به همین خاطر، بسیاری از دانشجویان خواهان توقف استفاده دانشگاه‌ها از آشکارسازها برای قضاوت در مورد نوشته‌هایشان شده‌اند.

قیمت‌ها به‌طور محسوسی نسبت به پنج سال پیش بالاترند. حتی اگر نرخ تورم کاهش یافته باشد، نگاه کردن به قیمت‌ها همچنان برای بیشتر مصرف‌کنندگان ناخوشایند است.

[آینده اقتصاد آمریکا]

پیامدهای رکود احساسی

درباب شکاف بین بازار سهام و خوش‌بینی مصرف‌کنندگان

پدیده‌ای که این روزها توجه تحلیلگران اقتصادی را به خود جلب کرده، به وجود آمدن شکافی عمیق میان وضعیت بازار سهام و خوش‌بینی مصرف‌کنندگان است. برخی اقتصاددانان می‌گویند «قدرت خرید و مقرون‌به‌صرفه بودن» عامل اصلی بروز این وضعیت است. در چهار تا پنج سال گذشته، بازار سهام از احساسات مصرف‌کنندگان جدا شده است: ارزش سهام به‌شدت افزایش یافته، در حالی که خوش‌بینی مصرف‌کنندگان به پایین‌ترین سطوح خود سقوط کرده است

جو سیدل اقتصاددان ارشد بازارها در بانک خصوصی جی‌پی مورگان اعتقاد دارد که این وضعیت غیرمعمول است.

او بر اساس تحلیل داده‌ها از اوایل دهه ۱۹۹۰ توضیح می‌دهد که تا پیش از سال ۲۰۲۲، بازار سهام و شاخص احساسات مصرف‌کنندگان عمدتاً همسو حرکت می‌کردند؛ در دوران رونق، هر دو افزایش می‌یافتند و در زمان رکود، هر دو کاهش پیدا می‌کردند. اما امروزه رابطه ۲۵ ساله بین این دو شاخص شکسته شده است. تحلیل جداگانه‌ای از مؤسسه Oxford Economics نیز به نتیجه‌ای مشابه رسیده است.

بر اساس این مطالعه که ۲۷ ژانویه منتشر شد، شاخص احساسات مصرف‌کنندگان باید با توجه به عواملی مانند قیمت سهام، نرخ بیکاری و تورم، در پایان سال ۲۰۲۵ به عدد ۹۳ می‌رسید. اما در واقعیت، این شاخص ۴۰ واحد پایین‌تر و نزدیک به کمترین سطح تاریخی بود. در این گزارش آمده بود: «به‌طور تاریخی، برداشت خانوارها از اقتصاد با شاخص‌های کلان اقتصادی همسو بوده است. امروز این شاخص‌ها نشان می‌دهند مصرف‌کنندگان باید بسیار خوش‌بین‌تر از آنچه هستند،باشند.»

جان کاناوان، تحلیلگر ارشد اقتصادی در موسسه آکسفورد اکانامیکز می‌گوید اندازه‌گیری احساسات مصرف‌کنندگان اهمیت دارد، زیرا مصرف خانوارها بخش عمده تولید اقتصادی آمریکا را تشکیل می‌دهد.

در همین حال به گفته سیدل، این «رکود احساسی» یا حال‌وهوای منفی مصرف‌کنندگان احتمالاً به نگرانی درباره قدرت خرید بازمی‌گردد: «مقرون‌به‌صرفه بودن نوعی اصطلاح کلی برای نارضایتی گسترده مصرف‌کنندگان از نتایج اقتصادی فعلی است.»

به گفته تحلیلگران، این وضعیت در کشوری مانند آمریکا می‌تواند بر اقتصاد کلان و سیاست‌های قانون‌گذاران تأثیر بگذارد. سیدل با اشاره به انتخابات ریاست جمهوری آمریکا در سال ۲۰۲۴ می‌گوید: «در زمان انتخاب دونالد ترامپ، قدرت خرید اهمیت داشت. عاملی که در آن زمان به جمهوری‌خواهان برای پیروزی کمک کرد به تدریج می‌تواند به نقطه ضعف آنها تبدیل شود.»

حال پرسش این است که چرا موضوع قدرت خرید این قدر برای اقتصاددانان نگران‌کننده است؟

آنها می‌گویند عوامل متعددی باعث تضعیف احساس رفاه اقتصادی شده‌اند که از جمله آنها می‌توان به افزایش قیمت‌ها، هزینه‌های مسکن و سرد شدن بازار کار اشاره کرد. موضوع اصلی دیگر هم افزایش شدید سطح قیمت‌ها است. درواقع اگرچه تورم کاهش یافته، سطح کلی قیمت کالاها و خدمات نسبت به پیش از بروز بحران کرونا بسیار بالاتر است. طبق داده‌های اداره آمار کار آمریکا، قیمت‌های مصرف‌کننده از دسامبر ۲۰۱۹ تا دسامبر ۲۰۲۵ حدود ۲۶ درصد افزایش یافته است.



منبع: رویترز

چرا باید خواند: احساسات مصرف‌کنندگان درزمینه آینده اقتصاد آمریکا با این روزها با عملکرد بازار سهام این کشور نسبت مشخصی ندارد. عوامل بروز این شکاف را در این گزارش بخوانید.

کاناوان در این خصوص می‌گوید: «قیمت‌ها به‌طور محسوسی نسبت به پنج سال پیش بالاترند. حتی اگر نرخ تورم کاهش یافته باشد، نگاه کردن به قیمت‌ها همچنان برای بیشتر مصرف‌کنندگان ناخوشایند است.» از سوی دیگر، هزینه‌های صاحبخانه شدن نیز افزایش یافته است. نرخ وام مسکن ۳۰ ساله ثابت در اوایل فوریه کمی بیش از ۶ درصد بود. اگرچه این نرخ از اوج حدود ۸ درصدی سال ۲۰۲۳ پایین‌تر است، اما همچنان به‌مراتب بالاتر از دوران پیش از بحران کروناست.

تحلیل انجمن ملی مشاوران املاک آمریکا (مربوط به فوریه ۲۰۲۵) نشان می‌دهد خانواده معمولی حدود ۳۸ درصد درآمد خود را صرف پرداخت وام مسکن خانه جدید می‌کند. این در حالی است که وزارت مسکن آمریکا خانه‌ای را «مقرون‌به‌صرفه» می‌داند که هزینه ماهانه آن بیش از یک‌سوم درآمد خانوار نباشد. موضوع مهم دیگر، بازار کار منجمد است. بسیاری از مصرف‌کنندگان آمریکایی، خود را در بازار کاری که مدلش «استخدام کم، اخراج کم» است گرفتار می‌بینند.

استخدام به یکی از پایین‌ترین سطوحش بیش از یک دهه اخیر رسیده است و این وضعیت فرصت‌های شغلی جدید را محدود کرده است.

همچنین کارفرمایان آمریکایی عملاً کارمندان را به بازگشت به محل کار حضوری وادار کرده‌اند و فرصت‌های دورکاری دوران کرونا را کاهش داده‌اند، که به احساس کاهش تعادل کار و زندگی دامن زده است. پس چه چیزی بازار سهام و اقتصاد را در چنین فضای منفی‌ای بالا نگه داشته است؟ واقعیت این است که نباید نقش هوش مصنوعی و تکنولوژی را نیز دست کم گرفت و اقتصاددانان هم به این موضوع اذعان دارند.

بازار سهام عمدتاً به‌دلیل رشد سهام چند شرکت بزرگ فناوری موسوم به «هفت شگفت‌انگیز» افزایش یافته است: اپل، آمازون، آلفابت، متا، مایکروسافت، انویدیا و تسلا.

به جز آمازون، این شرکت‌ها وابستگی زیادی به هزینه‌های مصرف‌کننده ندارند؛ بنابراین احساسات مصرف‌کننده نقش چندانی در رشد قیمت سهام آن‌ها نداشته است.

این شرکت‌ها همچنین سرمایه‌گذاری‌های کلانی در ساخت مراکز داده برای توسعه هوش مصنوعی انجام داده‌اند. این سرمایه‌گذاری‌ها رشد اقتصادی را تقویت کرده، اما نسبت به بخش‌های کاربرمحور مانند گردشگری، آموزش یا سلامت، مشاغل زیادی ایجاد نکرده‌اند. همه اینها تصویری است از آنچه که احساسات مصرف‌کنندگان نسبت به آینده اقتصاد آمریکا را تشکیل می‌دهد.

کشورهای همسایه (که اغلب خود تحت تأثیر فقر یا بی‌ثباتی هستند) مسئولیت عمده‌ای در پذیرش جمعیت‌های جابجا شده به دلیل خشونت و جنگ در آفریقا دارند.

[آینده آفریقا]

از مهاجرتِ درون‌قاره‌ای تا پناهندگی با قایق

مهاجرت به کشورهای آفریقاییِ پُررشد بهتر است یا مهاجرت به اروپا؟



ربکا مایفسکی

مدیر مرکز اطلاعات در انستیتو امور بین‌المللی و امنیتی آلمان

تصاویر قایق‌های بادی پلاستیکی که مملو از پناهندگان هستند و در حال حرکت به سوی اروپا هستند، و روایت‌هایی درباره بدرفتاری و بهره‌برداری از مهاجران در مسیرهای مهاجرتی ناامن، مدتهاست که نحوه درک مهاجرت آفریقایی در مباحث عمومی و سیاستی اروپا را شکل داده‌اند.

این روایت‌ها قاره‌ای در حال حرکت را نشان می‌دهند که عمدتاً توسط جنگ‌ها و در مسیر شمالِ جهانی حرکت می‌کند. این روایت‌ها به شدت گمراه‌کننده هستند. با این حال، آن‌ها بر افکار عمومی و تصمیم‌گیری‌های سیاسی تأثیر می‌گذارند.

ترس از مهاجرت گسترده از آفریقا به اروپا اغراق‌آمیز است. داده‌ها نشان می‌دهند که مهاجرت از آفریقا در حال رشد است، اما نسبت به نرخ رشد مهاجرت در سطح جهانی کندتر است و عمدتاً در داخل قاره انجام می‌شود.

چون مهاجرت از آفریقا عمدتاً به عنوان یک بحران قریب‌الوقوع برای اروپا دیده می‌شود، واکنش‌های سیاسی بیشتر بر کنترل مرزها و جلوگیری از مهاجرت متمرکز است تا بر همکاری و تقویت پتانسیل توسعه مهاجرت.

در این میان باید به برخی نکات درباب مهاجرت از قاره آفریقا توجه کرد: اول اینکه بیشترین مهاجرت‌های آفریقایی‌ها در داخل قاره آفریقا رخ می‌دهد و دوم اینکه اکثریت قریب به اتفاق کسانی که به دلیل خشونت در کشورشان مجبور به فرار شده‌اند، اصلاً قادر به ترک کشور خود نبوده‌اند؛ چه برسد به ترک قاره و رسیدن به اروپا. درواقع جابجایی‌های داخلی در آفریقا بسیار شایع است. نکته دیگر این است که در سطح جهانی، در سال ۲۰۲۴ میلادی حدود ۳۰۴ میلیون مهاجر بین‌المللی وجود داشت. آفریقایی‌ها حدود پانزده میلیون از این تعداد را تشکیل می‌دهند. به عبارت دیگر، اکثریت مهاجران جهان از آفریقا نیستند.

حالا پرسش اینجاست که مهاجران آفریقایی به کجا می‌روند. در سال ۲۰۲۴ میلادی، حدود ۲۵ میلیون آفریقایی در یک کشور آفریقایی غیر از کشور زادگاه یا کشوری که شهروندی‌اش را داشتند، زندگی می‌کردند. این تعداد حدود ۲۱ درصد بیشتر از تعداد آفریقایی‌هایی بود که خارج از این قاره زندگی می‌کردند. این بدان معنی است که مهاجرت آفریقایی عمدتاً داخل‌قاره‌ای است، روندی دیرینه که با گذشت زمان حتی بیشتر برجسته شده است.

چندین عامل این پدیده را توضیح می‌دهند. مهاجرت در داخل آفریقا معمولاً ارزان‌تر و امن‌تر است. توافق‌نامه‌های حرکت آزاد منطقه‌ای، مانند آن‌هایی که در غرب و شرق آفریقا وجود دارد، امکان تحرک مرزی را فراهم می‌کنند. در عین حال، مسیرهای قانونی برای مهاجرت به اروپا، آمریکای شمالی یا آسیا برای بیشتر آفریقایی‌ها محدود و پرهزینه است. علتش هم این است که درخواست بسیاری از آنها رد می‌شود و فرصت برای مهاجرت سازمان‌یافته هم بسیار کمیاب است. مهاجرت آفریقایی‌ها همچنین از نظر جنسیتی متفاوت است. مردان بیشتر از زنان مهاجرت می‌کنند، به‌ویژه زمانی که به فراتر از قاره می‌روند. با این حال، این شکاف برای مهاجرت در داخل آفریقا کوچک‌تر است. این نشان می‌دهد که مسیرهای قانونی بیشتر و سفرهای کم‌خطرتر به عبور از موانع مهاجرت برای زنان کمک می‌کند.

واقعیت این است که جنگ‌ها و درگیری‌ها افراد بیشتری را مجبور به ترک خانه‌هایشان در سراسر جهان می‌کنند و آفریقا نیز استثنا نیست.

منبع: کانورسیشن

چرا باید خواند: بحث در مورد سیل پناهجویان به سمت کشورهای اروپایی بحثی است که انگار هرگز پایان نمی‌یابد. اینجا به بررسی وضعیت مهاجران افریقایی پرداخته‌ایم

تا پایان سال ۲۰۲۴ میلادی، بیش از ۱۲۰ میلیون نفر در سطح جهانی به دلیل جنگ و خشونت جابجا شده‌اند. با این حال، اکثریت آن‌ها یعنی بیش از شصت درصد، هرگز کشور خود را ترک نکرده‌اند تا در جای دیگر پناهنده شوند. آن‌ها در داخل کشورهای مبدأ خود جابجا شده‌اند. این به‌ویژه در قاره آفریقا صادق است. مثلاً سودان و جمهوری دموکراتیک کنگو تقریباً هشتاد درصد از جابجایی‌های داخلی در آفریقا را تشکیل می‌دهند.

حتی زمانی که آفریقایی‌ها مرزها را برای درخواست پناهندگی رد می‌کنند، معمولاً نزدیک به خانه می‌مانند. در سال ۲۰۲۴ میلادی، تقریباً ۸۷ درصد از دوازده میلیون پناهنده و پناهجوی آفریقایی در سطح جهانی در قاره آفریقا زندگی می‌کردند.

در واقع، کشورهای همسایه (که اغلب خود تحت تأثیر فقر یا بی‌ثباتی هستند) مسئولیت عمده‌ای در پذیرش جمعیت‌های جابجا شده دارند.

حتی با در نظر گرفتن سناریوهای جابجایی آینده ناشی از بحران تغییرات اقلیمی، بانک جهانی تخمین می‌زند که افراد متاثر از این بحران در مناطق همسایه خود باقی خواهند ماند.

کشورهایی مانند اوگاندا، ساحل عاج، آفریقای جنوبی یا نیجریه میلیون‌ها مهاجر و پناهنده را میزبانی می‌کنند و این در حالی است که اغلب آنها منابع بسیار کمتری برای میزبانی در قیاس با کشورهای اروپایی در اختیار دارند.

برای دولت‌های آفریقایی، این به معنی ادامه تقویت چارچوب‌های تحرک منطقه‌ای و قاره‌ای است. مهاجرت درون‌منطقه‌ای در حال حاضر ستون فقرات تحرک آفریقایی است و احتمالاً همینطور باقی خواهد ماند.



هوش مصنوعی می‌تواند به شناسایی خلأهای قابل‌سوءاستفاده در قوانین کمک کند. اما استفاده از آن برای تحلیل نظرات عمومی ممکن است نتیجه معکوس دهد.

[آینده حکمرانی]

هوش مصنوعی؛ ابزار امیدبخش

دولت‌ها چگونه از ابزارهای هوش مصنوعی بهره می‌برند؟

سال گذشته وقتی مقامات انگلیس شواهد مربوط به یک برنامه اصلاحی مستقل در بخش آب را بررسی می‌کردند، با مشکلی آشنا در دستگاه اداری روبه‌رو شدند: دهها هزار نظر و پیشنهاد که باید سریع بررسی می‌شد؛ پیش از آنکه فرصت اصلاح از دست برود. بنابراین وزرا به یک ابزار هوش مصنوعی داخلی به نام کنسالت متوسل شدند. دولت انگلیس اعلام کرد این ابزار بیش از ۵۰ هزار پاسخ را در حدود دو ساعت دسته‌بندی موضوعی کرده است. هزینه این کار ۲۴۰ پوند بود، به‌علاوه ۲۲ ساعت بررسی کارشناسی. این نحوه عملکرد، ابداعی است که اگر در کل دولت تعمیم داده شود، می‌تواند سالانه ۷۵ هزار روز کاری تحلیل دستی را صرفه‌جویی کند.

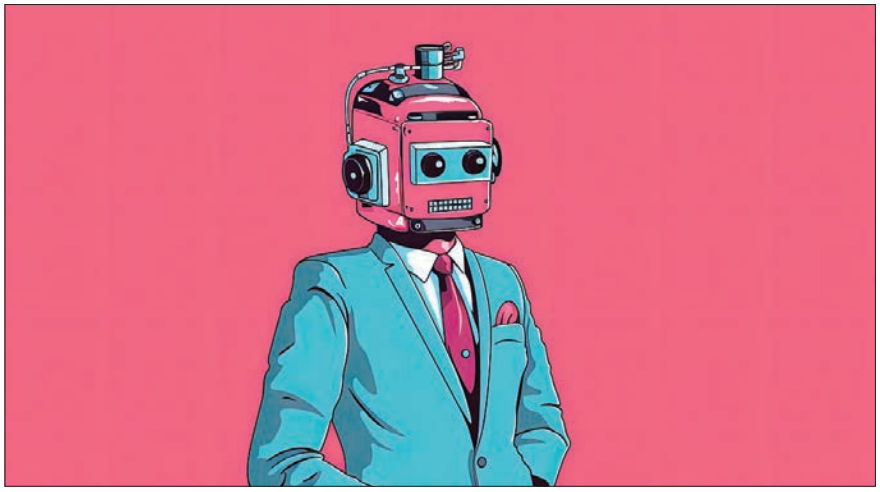
سخنگوی دولت انگلیس هم در این زمینه نظر مثبتی داشت و گفت: «هوش مصنوعی ظرفیت آن را دارد که نحوه کار دولت را بهینه کند و آن را با صرفه‌جویی در زمان وظایف اداری روزمره و آزاد کردن کارمندان دولت برای تمرکز بر آنچه مهم‌تر است انجام دهد؛ یعنی ارائه خدمات عمومی بهتر به مردم.» او همچنین اضافه کرد که دولت با دستورالعمل‌ها و ممیزی‌ها در حال تضمین استفاده مسئولانه از آن است.

کریس اشمیتز پژوهشگر مدرسه هرتی در برلین و همکار مرکز حکمرانی هوش مصنوعی در این خصوص می‌گوید: «خدمات دولتی به‌راحتی می‌توانند با درخواست‌ها اشباع شوند.» او که روی استفاده از هوش مصنوعی در دولت‌ها مطالعه کرده، معتقد است که چالش اصلی فقط تحلیل داده‌های مشورتی نیست، بلکه جلوگیری از سوءاستفاده از خود فرایند است.

هوش مصنوعی می‌تواند به شناسایی خلأهای قابل‌سوءاستفاده در قوانین کمک کند. اما استفاده از آن برای تحلیل نظرات عمومی ممکن است نتیجه معکوس دهد: دولت‌های خارجی می‌توانند با ارسال انبوه نظرات، نتایج را منحرف کنند؛ یعنی نوعی حمله DDoS قانون‌گذاری که آن هم نه با هک کردن، بلکه با غرق کردن سیستم در پیشنهادها و اعتراض‌های تولیدشده با هوش مصنوعی انجام می‌پذیرد.

او می‌گوید: «یک راه بدیهی برای جلوگیری از سیل مشارکت عمومی این است که هر شهروند فقط یک نظر ثبت کند. بدون چنین حفاظی، رضایت عمومی می‌تواند خیلی سریع توسط هوش مصنوعی بی‌اعتبار شود.» در واقع باید توجه داشت که دولت‌ها در سراسر جهان با هوش مصنوعی می‌توانند هوش مصنوعی را مهار کنند و روی استفاده از آن هم قوانینی را وضع کنند.

انگلیس نیز تنها کشوری نیست که از هوش مصنوعی در فرایند قانون‌گذاری استفاده می‌کند. سنای ایتالیا اعلام کرده برای مقابله با انبوه اصلاحیه‌ها از هوش مصنوعی استفاده



منبع: تک پالیسی

چرا باید خواند:
قانونگذاری و انواع مسائل حقوقی مرتبط با آن، عموارد حوزه پیچیده و بااهمیتی بوده است. این روزها دولت‌ها به دنبال استفاده از هوش مصنوعی در حکمرانی هستند تا کار خود را آسان‌تر کنند. اینجا موضوع را بررسی کرده‌ایم.

می‌کند؛ پیشنهادهای مشابه را دسته‌بندی می‌کند، همپوشانی‌ها را شناسایی می‌کند و حتی تاکتیک‌های وقت‌کشی احتمالی را علامت‌گذاری می‌کند تا کارکنان بتوانند سریع‌تر از روش دستی ماهیت پیشنهادها را مقایسه کنند. اخیرا کمیسیون اروپا هم مناقصه‌ای منتشر کرد که در زمینه تهیه چت‌بات‌های چندزبانه بود؛ به طوری که این چت‌بات‌ها بتوانند به کاربران در درک تعهدات حقوقی، تعاریف و رویه‌ها ذیل قوانین هوش مصنوعی و خدمات دیجیتال اتحادیه اروپا کمک کنند.

مجلس نمایندگان ایتالیا نیز از پروژه‌ای حمایت کرده که پژوهش قانون‌گذاری و تدوین لوایح را با خلاصه‌سازی اصلاحیه‌ها و بررسی انطباق لوایح با استانداردهای نگارش تسهیل می‌کند. در برزیل، مجلس نمایندگان در حال گسترش برنامه «Ulysses» است که مواد قانون‌گذاری را تحلیل و طبقه‌بندی می‌کند و حتی استفاده کارکنان از پلتفرم‌های خارجی مثل جمنای، جی‌پی‌تی و کلاد را با وعده امنیت و شفافیت تسهیل می‌کند.

کشورهای دیگری نیز از هوش مصنوعی برای کمک به تدوین قوانین استفاده می‌کنند. سال گذشته، دفتر مشاور پارلمانی نیوزیلند (یعنی نهاد مسئول نگارش قوانین) یک نمونه آزمایشی را بررسی کرد که با استفاده از هوش مصنوعی، پیش‌نویس توضیحات بند به بند قوانین را تولید می‌کرد؛ اقدامی که با نگرانی‌هایی درباره حاکمیت داده و وابستگی بیش از حد همراه بود.

استفاده از فناوری برای توضیح زبان پیچیده قوانین نیز در استونی مطرح شده است. کریستن میخال نخست وزیر این کشور پیشنهاد داده پارلمان از هوش مصنوعی برای بررسی لوایح استفاده کند. علتش این بود که یک ابزار هوش مصنوعی عمومی، نقصی در پیش‌نویس قانونی مربوط به سایت‌ها را شناسایی کرد که باعث از دست رفتن حدود ۲ میلیون یورو در ماه درآمد مالیاتی شده بود. میخال می‌گوید: «من پارلمان استونی را تشویق کردم استفاده از ابزارهای هوش مصنوعی در فرایند قانون‌گذاری را بررسی کند تا از خطاهای احتمالی جلوگیری شود. این می‌تواند راه‌حلی هوشمندانه و عملی باشد.» او هوش مصنوعی را «ابزاری قدرتمند و امیدبخش» می‌داند؛ البته به شرط حفظ تفکر انتقادی خود. درواقع او معتقد است که هوش مصنوعی جایگزین انسان‌ها نمی‌شود؛ اما می‌تواند آن‌ها را توانمند کند.

اکنون هر پلتفرم بزرگ چت‌بات هوش مصنوعی مکانیسم‌هایی را تبلیغ می‌کند که برای غلبه بر محدودیت‌های زمانیِ داده‌های آموزشی طراحی شده‌اند. در مطالب بازاریابی اپن‌ای‌آی آمده است که «چت‌جی‌پی‌تی بر اساس آنچه شما می‌پرسید، انتخاب می‌کند که در وب جست‌وجو کند یا نه.»

[آینده فناوری]

چت‌بات‌های هوش مصنوعی و امکان جست‌وجو در وب

چرا پلتفرم‌های هوش مصنوعی باید در قبال تحریف اخبار فوری پاسخگو باشند؟

آیسوار یا چاندراسکار و کلودیا یاژوینسکا

پژوهشگران هوش مصنوعی

منبع: کلمبیاژورنالیسم‌ریویو

چرا باید خواند: پیشرفت‌های و برنامه‌های آینده حوزه فناوری خاصه هوش مصنوعی می‌تواند به تحلیل‌گران ما بینش و افق دیدی وسیع‌تر ببخشد

امـــروز دیگر اکثر مردم می‌گویند برای به دســـت آوردن اطلاعات، به جای موتورهای جست‌وجوی سنتی، سراغ پلتفرم‌های هوش مصنوعی می‌روند. درست است که این ابزارها ظاهراً می‌توانند فوراً به سؤال‌هایی مربوط به اخبار جواب دهند، اما ممکن است لزوماً مناسب این کار نباشند.

وایرد جواب‌های چند پلتفرم بزرگ هوش مصنوعی را به سؤال‌هایی درباره یک رویداد خبری فوری ــ مثلاً دستگیری نیکولاس مادورو، رئیس جمهور ونزوئلا به دســت ایالات متحد ــ بررسی کرد و دریافت که برخی پلتفرم‌ها جواب‌های کاملاً نادرســتی داده‌اند. ساعاتی پس از حمله نظامی به ونزوئلا چت‌جی‌پی‌تی در جواب نوشت: «چنین حمله‌ای صورت نگرفته است. ایالات متحد به ونزوئلا حمله نکرده است و نیکولاس مادورو دستگیر نشده است.»

وایرد این دست جواب‌ها را، ولو نادرست، «رفتار مورد انتظار» از پلتفرم‌های هوش مصنوعی می‌داند، چرا که دانش این ابزارها محدود است به تاریخ آخرین به‌روزرسانی آنها. عبارت «knowledge cutoff» در زمینه هوش مصنوعی یعنی «تاریخ پایان داده‌های دانشی مدل»، یعنی تا آن زمان آموزش دیده و بعد از آن تاریخ اطلاعات تازه‌ای ندارد. به بیان دیگر، به آخرین تاریخی اشاره دارد که داده‌های آموزشی یک چت‌بات هوش مصنوعی به‌روز شده است، و از اخبار پس از آن تاریخ آگاهی ندارد. برای مثال، چت‌جی‌پی‌تی تا سپتامبر ۲۰۲۴ به روز است، و طبیعتاً هیچ خبری از بعد این تاریخ نباید داشته باشد.

اما اگر تاریخ آخرین به‌روزرســـانی دانش مدل زبانی چت‌بات واقعاً عامل محدودکننده بود، پس جواب‌هـــای این پلتفرم نیز همواره باید از اطلاعات قدیمی می‌بود؛ اما چنین نیست. برای مثال، وقتی در ۵ ژانویه، دو روز پس از حمله ایالات متحد به کاراکاس، از چت‌جی‌پی‌تی دوباره همان ســـؤال را پرسیدیم، با جست‌وجو در وب برای اخباری که مربوط به بعد تاریخ آخرین به روزرسانی این چت‌بات است، این بار پاسخ صحیح داد. از آنجا که احتمالاً مدل پایه در آن بازه زمانی کوتاه دوباره آموزش داده نشـــده است، پس این ناهماهنگی نشانگرِ یک جور حالت خرابی در سیستم است. failure mode: به طور کلی یعنی «شیوه خرابی» یا «حالت خرابی»، یعنی آن روشی/شکلی که در آن یک سیستم، فرایند یا مدل از کار درست خود منحرف می‌شود و دچار خطا یا شکست می‌شود.



اکنون هر پلتفرم بزرگ چت‌بات هوش مصنوعی مکانیسم‌هایی را تبلیغ می‌کند که برای غلبه بر محدودیت‌های زمانیِ داده‌های آموزشـــی طراحی شـــده‌اند. در مطالب بازاریابی اپن‌ای‌آی آمده اســـت که «چت‌جی‌پی‌تی بر اســـاس آنچه شما می‌پرسید، انتخاب می‌کند که در وب جست‌وجو کند یا نه.» پرپلکسیتی قول می‌دهد که «محتوا را در دم و فوری از وب تهیه کند» و تضمین می‌کند که کاربران جدیدترین اطلاعات را دریافت می‌کنند. هوش مصنوعی آنتروپیک هم همین ادعا را دارد که ابزار جســـتوجو در وب آن دسترسی مستقیم به محتوای وب دارد و فراتر از تاریخ آخر به‌روزرسانی‌اش عمل می‌کند. این پلتفرم‌های هوش مصنوعی از سیســـتم‌هایی اســـتفاده می‌کنند که امکان جست‌وجوی فوری در وب را با هدف تکمیل خروجی‌ها و جواب‌هایشان با اطلاعاتِ به‌روز فراهم می‌کنند.

اگرچه اکثر پلتفرم‌های هوش مصنوعی قابلیت جست‌وجو در وب دارند، بـــرای هر پرس‌وجویی به طور پیش‌فرض دســـت به جســـت‌وجو نمی‌زند. جســـت‌وجوی زنده منابع زیادی مصرف می‌کنـــد و زمان تأخیر را افزایش می‌دهد، بنابراین پلتفرم‌ها به سیســـتم‌های مسیریابی خودکارشان متکی هســـتند. البته شـــرکت‌های هوش مصنوعی نحوه دقیـــق کار این فرایند مسیریابی را فاش نمی‌کنند. احتمالاً پیوسته تغییر می‌کند و از پلتفرمی به پلتفرم دیگر نیز متفاوت است. فرایند مسیریابی، به دلایل مختلف، می‌تواند اشتباه پیش برود و به خروجی‌ها و جواب‌های غیرمنتظره‌ای بینجامد. برای مثال، فلان هوش مصنوعی ممکن است به اشتباه استنباط کند که داده‌های از پیش آموزش‌دیده‌اش برای ســـؤالی که فقط با اطلاعات جدید می‌توان به آن جواب داد، کافی است.

البته زبان به کاررفته در برخی جواب‌های نادرست نیز مشکل را دوچندان می‌کند. برای مثال، طبق گزارش وایرد، جواب پرپلکســـیتی به سؤالی که از چت‌جی‌پی‌تی پرســـیدیم این قرار است: «فرضیه سؤال شما را گزارش‌های معتبر یا اسناد رسمی پشتیبانی نمی‌کنند: هیچ حمله‌ای از سوی ایالات متحد به ونزوئلا که منجر به دستگیری نیکولاس مادورو شود، صورت نگرفته است. در واقع، ایالات متحد به مادورو حمله نکرده یا او را دستگیر نکرده است و او تا اواخر سال ۲۰۲۵ همچنان رئیس جمهور ونزوئلا است. اگر ادعاهای جنجالی می‌بینید، احتمالاً از اطلاعات نادرســـت یا ســـناریوهای فرضی سرچشمه می‌گیرند تا رویدادهای واقعی.» اگرچه این جواب از نظر فنی دقیق اســـت زیرا اشاره می‌کند که اطلاعات تا اواخر سال ۲۰۲۵ معتبر بوده‌اند، اما جواب پرپلکسیتی فرض ســـؤال را رد می‌کند و تلویحاً می‌گوید کاربر گمراه شده اســـت. از نظر ما، خروجی‌ها و جواب‌های مطمئن ولی نادرست نظیر جواب پرپلکسیتی، کاربران را متقاعد می‌کند که گول خورده‌اند و به آشفتگی محیط اطلاعاتی دامن می‌زند. بنابراین اگر بگوییم که پلتفرم‌های هوش مصنوعی «احتمالاً در گذشته گیر کرده‌اند»، مسئولیت را گردن کاربران انداخته‌ایم. و اگر بگوییم این رفتار یا جواب چت‌بات با توجه به تاریخ به روزرسانی‌شان دور از انتظار نبود، در آن صورت مسئولیت پلتفرم را در قبال گمراه کردن کاربران به حداقل رسانده‌ایم.

در طول سال گذشته، اروپا نشان داد که بی‌میل به چاپلوسی و معامله‌گری نیست ــ فرمولی که اثبات شده است در معامله با ترامپ جواب می‌دهد. در اجلاس ناتو در ماه ژوئن، در لاهه، این امر تا حد زیادی مؤثر بود. هدف اصلی حفظ ایالات متحد در ناتو و حفظ نقش و قابلیت‌های آن بود.

[آینده اروپا]

شکست مفتضحانه ترامپ در گرینلند

رئیس جمهور باعث ایجاد بحران در ناتو و تعمیق بی‌اعتمادی اروپایی‌ها به ایالات متحد شد



جاشوا یافا

روزنامه‌نگار ارشد حوزه اروپا

منبع: نیویورکر

چرا باید خواند: پیچیدگی‌های ارتباط ایالات متحده و اروپا می‌تواند برای تحلیل‌گران در همه‌جا مفید و جالب توجه باشد.

در سال ۱۹۷۸، واسلاو هاول، نمایشنامه‌نویس ناراضی و رئیس جمهور آینده چک، جستاری نوشت که مخفیانه توزیع شد. او در این جستار از یک سبزی‌فروش می‌گوید که تابلویی را در ویترین مغازه‌اش آویزان کرده و روی آن نوشته شده است: «کارگران جهان، متحد شوید!» او در واقع اعتقادی به این شعار توخالی ندارد، و مشتریانش هم ندارند ــ بلکه همه آنها درگیر آیینی نمایشی، ستایشی از یک نظام کمونیستی هستند که با عملشان به تداوم آن کمک می‌کنند.

در ۲۰ ژانویه، مارک کارنی، نخست وزیر کانادا، در مجمع جهانی اقتصاد داووس در سوئیس، در سخنرانی خود به مقاله هاول اشاره کرد. کارنی شرط سبزی‌فروشی هاول را تعمیم داد به نظم بین‌الملل مبتنی بر قانون که پس از جنگ جهانی دوم به وجود آمد، نظمی که بخش عمده آن در حمایت و به نفع ایالات متحد به کار گرفته شده بود. حتی با اینکه کشورهای قدرتمند پیوسته طبق میل خودشان عمل می‌کردند و در قوانین و مقررات بین‌الملل دست می‌بردند، وفاداری ظاهری به جهانی از هنجارها و همکاری برد-برد ادامه داشت

اما در سال اول دوره دوم ریاست جمهوری دونالد ترامپ تغییراتی زیادی صورت گرفته است. آوریل گذشته، در «روز آزادی»، ترامپ تعرفه ۲۰ درصدی بر تمام اعضای اتحادیه اروپا تصویب و اعلام کرد. او گفت: «آنها ما را سرکیسه می‌کنند.» تلاش‌های او برای پایان دادن به جنگ در اوکراین همدردی بی‌چون‌وچرا با ولادیمیر پوتین را به همراه داشت، حال آنکه نشان می‌داد این جنگ در هر صورت مشکل واقعی اروپا است و نباید روی حمایت نظامی یا مالی قابل توجه ایالات متحد حساب کنند. درست پس از سال نو، وقتی ترامپ نیروهای آمریکایی را برای دستگیری رئیس جمهور نیکولاس مادورو به ونزوئلا فرستاد، گفت که اقدامات بیشتری از این دست در پی خواهد بود و به روزنامه تایمز گفت: «من به قانون بین‌الملل نیازی ندارم.»

با این حال، هیچ چیز مسیرهای متفاوت ایالات متحد و اروپا را بیش از بحران بر سر گرینلند به وضوح آشکار نکرده است ــ یک قلمرو خودمختار در قطب شمال که بخشی از پادشاهی دانمارک است. در طول سال گذشته، ترامپ گفته بود که قصد دارد این جزیره را به خاطر موقعیت راهبردی نظامی و عناصر کمیاب فراوان آن تصاحب کند. او در کنگره استدلال کرد که فقط ایالات متحد می‌تواند از گرینلند در برابر امثال روسیه و چین دفاع کند: «ما به هر طریقی که شده این سرزمین را به دست خواهیم آورد.» یعنی، عضو شاخص ناتو، یک نهاد امنیتی جمعی مبتنی بر اصول دفاع متقابل، تهدید به تصرف قلمرو عضو دیگری می‌کند.

برای مدتی، به نظر می‌رسید دانمارک و دیگر اعضای ناتو فکر می‌کنند که می‌توانند با وعده اختصاص منابع بیشتر، ترامپ را آرام کنند. (توافقنامه‌ای از سال ۱۹۵۱ به ایالات متحد اجازه می‌داد تا در طول جنگ سرد تأسیسات نظامی خود را در گرینلند حفظ کند.) در واقع، در طول سال گذشته، اروپا نشان داد که بی میل به چاپلوسی و معامله‌گری نیست ــ فرمولی که اثبات شده است در معامله با ترامپ جواب می‌دهد. در اجلاس ناتو در ماه ژوئن، در لاهه، این امر تا حد زیادی مؤثر بود. هدف اصلی حفظ ایالات متحد در ناتو و حفظ نقش و قابلیت‌های آن بود. کشورها متعهد شدند ۵ درصد از تولید ناخالص داخلی خود را صرف دفاع کنند و ترامپ این اجلاس را «فوق‌العاده» دانست. اما، در مورد گرینلند، به نظر می‌رسید زمین بازی او زمین دیگری است.

اواخر همان ماه، دانمارک و چند کشور اروپایی دیگر با هدف رزمایش نظامی به گرینلند نیرو فرستادند ــ ظاهراً برای اثبات جدیت خود در حفاظت از این سرزمین در برابر دشمنانی مانند روسیه و چین، ولی آشکارا برای ارسال پیام به ترامپ. فابریس پوتیر، مدیر سابق برنامه‌ریزی سیاسی در ناتو، می‌گوید: «این واقعیت که اروپا احساس کرد باید یک نیروی بازدارنده در برابر تنها قدرتی مستقر کند که نسل‌ها از اروپا دفاع کرده بود، کاملاً درک ما را از جهان تغییر می‌دهد.» ترامپ با اعلام تعرفه‌های اضافی ــ که به ۲۵ درصد افزایش می‌یابد ــ به این عملیات پاسخ داد که تا زمان نهایی شدن تصاحب گرینلند پابرجا خواهد ماند.

با وجود این، به نظر می‌رسید ترامپ در داووس، که یک روز پس از کارنی سخنرانی می‌کرد، از تهدیدهای خود عقب‌نشینی کرده و گفته است ایالات متحد برای تصرف گرینلند به زور متوسل نخواهد شد. شاید رزمایش‌های نیروهای اروپایی بر او تأثیر گذاشته باشد، یا شاید یکی از مشاورانش به او از تأثیر بالقوه به‌اصطلاح «بازوکای تجاری» اتحادیه اروپا گفته است ــ مجموعه‌ای از اقدامات متقابل گسترده که رهبران اروپایی، از جمله امانوئل مکرون، از آن حمایت کرده‌اند ــ که می‌تواند به اقتصاد ایالات متحد صد میلیارد دلار ضرر بزند. صرف نظر از هر آنچه پیش آید، این بحران باعث می‌شود اروپا بکوشد هرچه سریع‌تر روند تأمین امنیت خود را از ایالات متحد جدا کند.



اکونومیست
منتخبی از مطالب مجله اکونومیست



رقص غول‌های آسیایی

از چوب و سنگ تا دیپلماسی محتاطانه؛ هند و چین چگونه به صلح نیم‌بند دست یافته‌اند؟

حرکت این «رقص» هنوز ناشیانه و محتاطانه است. یکی از نمونه‌های روشن آن سیاست هند در قبال سرمایه‌گذاری چینی است. در پنج سال گذشته واردات کالاهای چینی به هند همچنان افزایش یافته، اما جریان سرمایه‌گذاری چینی به این کشور تقریباً خشک شده است.

[چین و هند]

تانگوی اژدها و فیل

صلحی پر از تردید میان چین و هند برقرار است

کمتر از شش سال پیش، سربازان هندی و چینی در ارتفاعات مرزی با چوب و ابزارهای ابتدایی با یکدیگر درگیر شدند. آن درگیری بخشی از مجموعه‌ای از تنش‌های مرزی در سال‌های ۲۰۲۰ و ۲۰۲۱ بود که دهها کشته بر جای گذاشت و روابط دو کشور را به شدت سرد کرد. با این حال در یک سال گذشته نشانه‌هایی از کاهش تنش و حرکت به سوی عادی‌سازی روابط دیده می‌شود. تابستان گذشته نارندرا مودی، نخست‌وزیر هند، برای نخستین بار پس از بحران مرزی به چین سفر کرد. در ماه اکتبر پروازهای مستقیم میان دو کشور از سر گرفته شد و در ۲۷ مارس هم وزیران بازرگانی دو کشور، پیوش گویال و وانگ ونتائو، برای گفت‌وگو درباره تجارت با یکدیگر دیدار کردند.

چند عامل در این روند نزدیکی نقش داشته‌اند. تولیدکنندگان هندی همچنان به مواد اولیه، قطعات و دانش فنی چینی وابسته‌اند. هرچند در دهلی گروه‌های قدرتمندی از سیاستمداران امنیتی و فعالان اقتصادی طرفدار سیاست‌های حمایتی حضور دارند، اما به‌تدریج این درک در حال شکل‌گیری است که باید در برابر چین رویکردی عمل‌گرایانه‌تر اتخاذ کرد؛ حتی اگر هدف بلندمدت هند کاهش وابستگی به اقتصاد چین باشد. از سوی دیگر چین هم علاقه‌ای ندارد به تقویت سریع جایگاه هند کمک کند، اما در عین حال تمایلی هم ندارد که در زمانی که با چالش‌های متعدد دیگری روبه‌رو است، روابطش با دهلی پرتنش باقی بماند. سال گذشته هان ژنگ، معاون رئیس‌جمهور چین، در نشستی پیشنهاد کرد که این دو قدرت آسیایی باید «رقص تانگوی اژدها و فیل» را اجرا کنند؛ استعاره‌ای عجیب برای توصیف روابطی هماهنگ و سودمند برای هردو طرف.

با این حال، حرکت این «رقص» هنوز ناشیانه و محتاطانه است. یکی از نمونه‌های روشن آن سیاست هند در قبال سرمایه‌گذاری چینی است. در پنج سال گذشته واردات کالاهای چینی به هند همچنان افزایش یافته، اما جریان سرمایه‌گذاری چینی به این کشور تقریباً خشک شده است. علت اصلی این موضوع سیاستی است که دولت هند در سال ۲۰۲۰ معرفی کرد و به مقام‌های دولتی اختیار کامل داد تا پیشنهادهای سرمایه‌گذاری از سوی شرکت‌های چینی را رد کنند.

ماه گذشته دولت هند دو تغییر در این مقررات اعلام کرد. نخست اینکه شرکت‌هایی که کمتر از ۱۰ درصد مالکیت نهایی چینی دارند، می‌توانند از برخی بررسی‌های سخت‌گیرانه عبور کنند. دوم اینکه تصمیم‌گیری درباره پروژه‌ها در بخش‌های حساس مانند تجهیزات سرمایه‌ای، قطعات الکترونیکی و مواد مورد نیاز برای پروژه‌های انرژی خورشیدی باید حداکثر ظرف ۶۰ روز انجام شود. دولت هند می‌گوید این تغییرات می‌تواند سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی را افزایش دهد و برخی تحلیلگران هندی آن را نشانه‌ای از «تغییر راهبردی» دانسته‌اند. با این حال چنین برداشتی احتمالاً بیش از حد خوش‌بینانه است. نخست اینکه این گشایش بسیار محدود است. شیوشانکار منون، سفیر پیشین هند در پکن، می‌گوید قوانین جدید همچنان اختیار زیادی به مقام‌های دولتی می‌دهد و مشخص نیست سرمایه‌گذاری‌هایی که پیش‌تر مسدود شده بودند اکنون تأیید شوند. از سوی دیگر شرکت‌های چینی که بیش از همه احتمال دارد در هند سرمایه‌گذاری کنند، معمولاً شرکت‌های بزرگ دارای فناوری پیشرفته هستند و ممکن است از محدودیت مالکیت ۱۰ درصدی منصرف شوند. سانتوش پای، وکیلی در دهلی که در معاملات فرامرزی مشاوره می‌دهد، هم معتقد است مقررات جدید مبهم نوشته شده‌اند و حتی تعریف مفاهیمی مانند «کالاهای سرمایه‌ای» کاملاً روشن نیست. عامل مهم دیگر بی‌اعتمادی است که پس از سال‌ها روابط سرد میان دو کشور شکل گرفته است. مقام‌های دولتی و مدیران شرکت‌های هندی گاه خود را قربانی فشارهای اقتصادی چین می‌دانند؛ برای مثال زمانی که پکن صادرات کالاهای حیاتی مانند کود شیمیایی یا دستگاه‌های حفاری تونل را محدود کرد، یا هنگامی که مهندسان چینی شاغل در کارخانه‌های مونتاژ آیفون در هند به کشورشان فراخوانده شدند. در سوی مقابل، سرمایه‌گذاران چینی هم از بازار هند دلسرد شده‌اند، زیرا برخی از همتایانشان با پرونده‌های مالیاتی پیچیده روبه‌رو شده‌اند. طرح شرکت خودروسازی برقی BYD برای سرمایه‌گذاری در یک پروژه مشترک در هند به جایی نرسید و شرکت فین‌تک چینی آنت گروپ هم سال گذشته سهم خود را در یک شرکت هندی فروخت. بسیاری از تحلیلگران چینی تردید دارند که قوانین جدید بتواند تغییر چشمگیری ایجاد کند.

مانع دیگر برای بهبود روابط این است که هر دو کشور می‌خواهند دست بالا را داشته باشند. برای هند این به معنای کاهش کسری تجاری عظیم با چین است که اکنون سالانه بیش از ۱۰۰ میلیارد دلار برآورد می‌شود. گویال در دیدار خود با وزیر بازرگانی چین بار دیگر موضوع دسترسی بیشتر داروهای هندی به بازار چین را مطرح کرد. افزون بر این، هند به سرمایه‌گذاری در بخش تولید خود نیاز دارد تا بتواند از تجربه و فناوری چین، به‌ویژه در حوزه‌هایی مانند فناوری سبز، بهره ببرد. چین ممکن است مایل باشد نفوذ اقتصادی خود را در هند افزایش دهد، اما تمایل چندانی به انتقال فناوری ندارد. در مقاله‌ای از لیو زونگی، پژوهشگر سیاست خارجی چین، هشدار داده شده که در چارچوب قوانین جدید هند ممکن است شرکت‌های هندی فناوری را به دست آورند و سپس سرمایه‌گذاران چینی را کنار بزنند.

چرا باید خواند:
هند و چین پس از درگیری مرزی خونین در سال‌های ۲۰۲۰ و ۲۰۲۱، به تدریج به سمت کاهش تنش و عادی‌سازی روابط حرکت کرده‌اند. کونومیست توضیح می‌دهد که چرا این نزدیکی بسیار محتاطانه و شکننده است

از آنجا که سرمایه‌گذاران چینی گزینه‌های دیگری برای سرمایه‌گذاری در جهان دارند، فشار اصلی برای حل این تنش‌ها بر دوش هند است. با این حال به نظر می‌رسد دهلی هنوز دقیقاً نمی‌داند چگونه باید این کار را انجام دهد؛ شاید به این دلیل که درک کاملی از همسایه بزرگ خود ندارد. رفتارهای غیرقابل پیش‌بینی دونالد ترامپ نیز این وضعیت را پیچیده‌تر کرده است. سفر مودی به چین تنها چند هفته پس از آن انجام شد که رئیس‌جمهور آمریکا تعرفه‌های سنگینی بر کالاهای هندی اعمال کرد. علاوه بر این، جنگ تحمیلی آمریکا با ایران و شوک ناشی از افزایش قیمت انرژی، تردیدهای هند درباره اتکای بیش از حد به آمریکا را تقویت کرده و ضرورت تنوع‌بخشی به منابع انرژی این کشور پرجمعیت را بیشتر کرده است.

در چنین شرایطی، برخی در دهلی حرکت محتاطانه ماه گذشته به سوی چین را تنها نخستین گام می‌دانند. با این حال اگر این روند ادامه یابد، احتمالاً روابط دو قدرت بزرگ آسیا همچنان شبیه همان «تانگوی اژدها و فیل» خواهد بود: حرکتی آهسته، محتاطانه و گاه ناهماهنگ که هنوز فاصله زیادی تا هماهنگی کامل دارد.



سیاست خارجی دولت اوربان بحث‌برانگیز بوده است. مجارستان به یکی از نزدیک‌ترین شرکای روسیه در اروپا تبدیل شده و روابط گرمی با ولادیمیر پوتین دارد. وابستگی به نفت و گاز روسیه باعث شده دولت اوربان در بسیاری از موارد تلاش‌های اتحادیه اروپا برای حمایت مالی از اوکراین یا تشدید تحریم‌های روسیه را تضعیف کند.

[مجارستان]

شکست سرنوشت‌ساز

انتخابات چگونه مسیر بوداپست را عوض خواهد کرد؟

مجارستان کشوری کوچک در اتحادیه اروپا است؛ جمعیتی کمتر از بلژیک دارد و تولید ناخالص داخلی آن تنها حدود یک درصد اقتصاد کل اتحادیه اروپاست. با این حال اهمیت سیاسی آن بسیار فراتر از اندازه‌اش است. دلیل این اهمیت هم ویکتور اوربان، نخست‌وزیر این کشور، است؛ سیاستمداری که برای بسیاری نمونه‌ای از این است که چگونه یک رهبر منتخب می‌تواند به‌تدریج دموکراسی و حاکمیت قانون را تضعیف کند. از نگاه بسیاری از پوپولیست‌های ملی‌گرا در جهان، به‌ویژه در جریان موسوم به MAGA در آمریکا، اوربان الگویی الهام‌بخش است؛ رهبری که خود را مدافع سنت، مسیحیت و مرزهای ملی معرفی می‌کند و با جریان‌های لیبرال و «ووک» مقابله می‌کند. با این حال در داخل مجارستان تصویر او متفاوت است. بسیاری از شهروندان دولت اوربان را اقتدارگرا، فاسد و نیازمند تغییر می‌دانند. انتخابات ۱۲ آوریل فرصتی مهم برای رأی‌دهندگان فراهم می‌کند تا به حکومت او پایان دهند. حکومتی که بعد از ۱۶ سال به پایان رسید و رقیب او در انتخابات به پیروزی رسید. از زمانی که اوربان در سال ۲۰۱۰ به قدرت رسید، به‌تدریج بسیاری از سازوکارهای نظارتی و توازن قوا را تضعیف کرده است. دستگاه قضایی محدود شده، بوروکراسی دولتی با افراد وفادار به حزب حاکم پر شده و بسیاری از نهادهای مستقل عملاً زیر نفوذ دولت قرار گرفته‌اند. هرچند بسیاری از این اقدامات از نظر قانونی انجام شده و حتی نمونه‌هایی مشابه در دیگر دموکراسی‌ها داشته‌اند، اما در مجموع باعث تمرکز قدرت در دست حلقه‌ای کوچک از حاکمان شده‌اند و زمینه فساد گسترده را فراهم کرده‌اند. امروز مجارستان در میان کشورهای اتحادیه اروپا کمترین سطح آزادی و بالاترین میزان فساد را دارد. سیاست خارجی دولت اوربان هم بحث‌برانگیز بوده است. مجارستان به یکی از نزدیک‌ترین شرکای روسیه در اروپا تبدیل شده و روابط گرمی با ولادیمیر پوتین دارد. وابستگی به نفت و گاز روسیه باعث شده دولت اوربان در بسیاری از موارد تلاش‌های اتحادیه اروپا برای حمایت مالی از اوکراین یا تشدید تحریم‌های روسیه را تضعیف کند. در میان رهبران اروپایی این تصور وجود دارد که اطلاعات مطرح‌شده در حضور مقام‌های مجارستانی ممکن است به کرملین منتقل شود. در همین حال، رسانه‌ها و ابزارهای تبلیغاتی نزدیک به روسیه نیز به‌طور فعال برای تخریب چهره اپوزیسیون مجارستان به کار گرفته شده‌اند. با وجود این، انتخابات پیش رو چندان رقابتی و عادلانه نیست. بخش بزرگی از رسانه‌های کشور تحت کنترل دولت یا متحدان اوربان قرار دارد. همچنین در تبلیغات رسمی به‌طور مداوم به رأی‌دهندگان هشدار داده می‌شود که اگر اپوزیسیون پیروز شود، مجارستانی‌ها مجبور خواهند شد در جنگ اوکراین شرکت کنند؛ ادعایی که منتقدان آن را نادرست می‌دانند. علاوه بر این، نظام انتخاباتی نیز به گونه‌ای طراحی شده که به نفع حزب حاکم، فیدس، عمل کند.

با وجود این موانع، نظرسنجی‌ها نشان می‌دهند که اپوزیسیون ممکن است از حزب حاکم پیشی گرفته باشد و حتی احتمال کسب اکثریت قابل توجهی در پارلمان را داشته باشد. البته نظرسنجی‌ها همیشه دقیق نیستند، اما این انتخابات بهترین فرصت در شانزده سال گذشته برای کنار زدن اوربان محسوب می‌شود. اگر اپوزیسیون پیروز شود، فعالان سیاسی در دیگر کشورها نیز احتمالاً تلاش خواهند کرد از تجربه آن درس بگیرند. یکی از مهم‌ترین عوامل موفقیت اپوزیسیون، تمرکز بر یک نامزد واحد و رقابت‌پذیر بوده است: پیتر مگیار. او چهره‌ای کاریزماتیک و جذاب دارد و از شبکه‌های اجتماعی و تجمع‌های انتخاباتی به‌خوبی برای جذب رأی‌دهندگان استفاده می‌کند. نکته مهم دیگر این است که او پیش‌تر به حزب حاکم نزدیک بوده و اکنون به‌عنوان یک جداشده از درون سیستم می‌تواند درباره فساد و مشکلات آن با اعتبار بیشتری سخن بگوید. مگیار همچنین توانسته رأی‌دهندگان مردد، به‌ویژه در شهرهای کوچک، را جذب کند؛ رأی‌دهندگانی که گاهی دیگر چهره‌های اپوزیسیون را بیش از حد نخبه‌گرا می‌دانستند. جنبش سیاسی او، «تیسا»، توانسته نیروهای میانه‌چپ و میانه‌راست را در یک ائتلاف مشترک گرد هم آورد. اپوزیسیون همچنین تلاش کرده است بحث را صرفاً به مفاهیم انتزاعی مانند «دموکراسی» محدود نکند، بلکه بر پیامدهای اقتصادی حکومت اوربان برای زندگی مردم تمرکز کند. نرخ بهره بالا است و اقتصاد مجارستان سال گذشته تنها ۰٫۴ درصد رشد داشته، در حالی که اقتصاد لهستان همسایه ۳٫۶ درصد رشد کرده است. مخالفان همچنین به فساد گسترده در حکومت اشاره می‌کنند. بسیاری از رأی‌دهندگان می‌بینند که نزدیکان اوربان به شکل چشمگیری ثروتمند شده‌اند، اغلب از طریق قراردادهای دولتی یا امتیازات خاص در مقررات. سوءاستفاده از یارانه‌های اتحادیه اروپا به اندازه‌ای آشکار شد که بروکسل ناچار شد بخشی از این کمک‌ها را مسدود کند. در واقع مجارستان نمونه‌ای روشن از این است که تمرکز بی‌مهار قدرت چگونه می‌تواند به فساد گسترده منجر شود، اما در عین حال نشان می‌دهد چنین فسادی در نهایت ممکن است رأی‌دهندگان را از حکومت رویگردان کند. در این میان حمایت دونالد ترامپ از اوربان هم ظاهراً کمکی به او نکرده است. قرار است جی. دی. ونس، یکی از چهره‌های نزدیک به ترامپ، درست پیش از انتخابات به مجارستان سفر کند. اما ترامپ در افکار عمومی جهانی بیش از پیش با جنگ‌ها، افزایش قیمت انرژی و فساد سیاسی پیوند خورده است. حتی در برخی کشورها مانند استرالیا و کانادا، دخالت‌های او در زمان انتخابات به‌طور ناخواسته به سود نامزدهایی تمام شده که با او مخالف بوده‌اند. هنوز مشخص نیست آیا موج پوپولیسم در جهان رو به افول است یا نه، اما برخی احزاب راست‌گرای اروپا اکنون ترجیح می‌دهند فاصله خود را از جریان MAGA حفظ کنند.

در نهایت آینده مجارستان به نتیجه این انتخابات بستگی دارد. اگر اپوزیسیون اکثریت بزرگی به دست آورد، برای اوربان دشوارتر خواهد بود که نتیجه انتخابات را زیر سؤال ببرد یا آن را بی‌اثر کند. حتی در صورت شکست هم او احتمالاً همچنان نفوذ قابل توجهی در کشور خواهد داشت، زیرا بسیاری از نهادها، بنیادها و مؤسسات رسانه‌ای که در سال‌های گذشته ایجاد شده‌اند همچنان در اختیار متحدانش باقی خواهند ماند. بنابراین هر دولت جدیدی با چالش بزرگی برای کاهش نفوذ «اوربانیسم» در ساختار سیاسی کشور روبه‌رو خواهد بود. با این حال نخستین و مهم‌ترین گام برای تغییر مسیر مجارستان همان چیزی است که رأی‌دهندگان انجام دادن: شکست ویکتور اوربان.

چرا باید خواند:
مجارستان با وجود اندازه کوچک، به‌دلیل رهبری ویکتور اوربان اهمیت سیاسی زیادی پیدا کرده است. او طی سال‌ها قدرت را متمرکز کرده و متهم به تضعیف دموکراسی و گسترش فساد است. انتخابات پیش رو فرصتی مهم برای اپوزیسیون، به رهبری پیتر مگیار، است تا او را کنار بزند، هرچند رقابت نابرابر و پر از چالش است.



در سال‌های اخیر بسیاری از دولت‌های غربی سیاست‌هایی را اجرا کرده‌اند که مالیات بر درآمد افراد ثروتمند را افزایش می‌دهد. در بریتانیا نرخ مؤثر مالیات بر درآمد برای یک درصد ثروتمند جامعه اکنون حدود ۴۰ درصد است، در حالی که در دهه ۲۰۰۰ کمتر از ۳۵ درصد بود.

[اقتصاد مهاجران]

مهاجرت معکوس

چرا غربی‌ها کشورشان را ترک می‌کنند؟

جاسینتا آردرن پس از کناره‌گیری از نخست‌وزیری نیوزیلند در سال ۲۰۲۳، به دانشگاه هاروارد پیوست و اکنون در سیدنی زندگی می‌کند. تصمیم او برای زندگی در خارج از کشور در نیوزیلند بحث‌برانگیز شد؛ کشوری که مدت‌هاست نگران افزایش مهاجرت شهروندان خود است. این حساسیت نشان‌دهنده روندی گسترده‌تر در سراسر جهان غرب است. سیاستمداران معمولاً بر تعداد مهاجرانی که وارد کشورشان می‌شوند تمرکز می‌کنند، اما کمتر به این واقعیت توجه می‌شود که شمار فزاینده‌ای از شهروندان خودشان در حال ترک کشور هستند. رشد آنچه می‌توان «اقتصاد مهاجران» نامید، می‌تواند پیامدهای مهمی برای اقتصاد کشورها داشته باشد.

دولت‌ها معمولاً در ثبت آمار خروج شهروندان چندان دقیق عمل نمی‌کنند. بریتانیا برای سال‌ها حتی سیستم رسمی ثبت خروج نداشت و ایالات متحده هم به دلیل نبود چنین سیستمی مجبور است از ترکیبی از داده‌های مالیاتی، نظرسنجی‌ها و روش‌های غیرمستقیم برای تخمین مهاجرت استفاده کند. با این حال کیفیت داده‌ها اکنون به اندازه‌ای بهبود یافته که بتوان تصویری کلی از میزان مهاجرت از کشورهای غربی ارائه داد. بررسی داده‌های ۳۱ کشور از جمله استرالیا، بریتانیا، کانادا و آلمان نشان می‌دهد که در سال ۲۰۲۴ حدود ۴ میلیون نفر این کشورها را برای اقامت دائم یا نیمه‌دائم ترک کرده‌اند؛ رقمی که حدود ۲۰ درصد بیشتر از سطح پیش از همه‌گیری کروناست. البته در برخی کشورها مانند یونان، با بهبود وضعیت اقتصادی نسبت به دهه گذشته، میزان مهاجرت کاهش یافته است. اما در بسیاری از کشورها روند معکوس دیده می‌شود. در کانادا، خروج از کشور در سه‌ماهه سوم سال ۲۰۲۵ حدود ۳۴ درصد بیشتر از شش سال قبل بود. در نیوزیلند مهاجرت در سال ۲۰۲۵ نسبت به ۲۰۱۹ حدود ۲۹ درصد افزایش داشت و در سوئد این افزایش به بیش از ۶۰ درصد رسید. در ایتالیا نیز اداره آمار از «رونق مهاجرت» خبر داده و ایسلند بالاترین سطح خروج جمعیت در تاریخ خود را ثبت کرده است. در آمریکا هم برآوردها نشان می‌دهد که در سال ۲۰۲۵ حدود ۳ میلیون نفر کشور را ترک کرده‌اند؛ رقمی که در سال ۲۰۲۱ حدود ۲ میلیون نفر بود. داده‌های بخش خصوصی حتی نشان می‌دهد که برای نخستین بار در سال‌های اخیر، تعداد متخصصان فناوری آمریکایی که به اروپا نقل مکان می‌کنند از کسانی که مسیر معکوس را طی می‌کنند بیشتر شده است. بخشی از افزایش مهاجرت به پایان موج بزرگ مهاجرت به کشورهای غربی در سال‌های ۲۰۲۲ و ۲۰۲۳ مربوط می‌شود؛ زمانی که بسیاری از این کشورها تعداد زیادی مهاجر و دانشجو پذیرفتند. بسیاری از این افراد قصد اقامت دائمی نداشتند: دانشجویان پس از فارغ‌التحصیلی بازمی‌گردند و کارگران موقت هم کشور میزبان را ترک می‌کنند. همچنین سیاست‌های سخت‌گیرانه مهاجرتی در آمریکا، از جمله اخراج‌های گسترده‌ای که دولت دونالد ترامپ وعده داده، ممکن است باعث شود تا یک میلیون نفر دیگر در سال ۲۰۲۶ کشور را ترک کنند.

با این حال افزایش خروج تنها به مهاجران خارجی محدود نیست. در ایرلند، خروج شهروندان بومی نسبت به سال ۲۰۱۹ حدود ۲۹ درصد بیشتر شده و در نیوزیلند این افزایش به ۷۴ درصد رسیده است. داده‌های سازمان همکاری و توسعه اقتصادی هم نشان می‌دهد که تعداد آمریکایی‌های مقیم خارج از کشور بین سال‌های ۲۰۱۹ تا ۲۰۲۴ حدود ۱۱ درصد افزایش یافته است. شواهد محدود موجود نشان می‌دهد که افراد تحصیل‌کرده، به‌ویژه در دهه بیست زندگی، احتمال بیشتری برای مهاجرت دارند. بسیاری از مهاجران غربی به مقصدهایی مانند دبی می‌روند، هرچند تنش‌های منطقه‌ای ممکن است این روند را تغییر دهد. با این حال حتی پیش از آغاز درگیری‌های اخیر، بیشتر مهاجران به دیگر کشورهای غربی نقل مکان می‌کردند. برآوردها نشان می‌دهد از سال ۲۰۱۹ تاکنون حدود دو میلیون نفر از متولدین کشورهای غربی به کشور غربی دیگری مهاجرت کرده‌اند. آمریکا بیش از ۴۰ درصد از این مهاجران را جذب کرده و بسیاری از اروپایی‌های جاه‌طلب برای فعالیت در حوزه‌هایی مانند هوش مصنوعی به آنجا رفته‌اند. هلند هم سهم قابل توجهی از این مهاجران را نسبت به جمعیت خود جذب کرده است. در بریتانیا داده‌ها چندان دقیق نیست، اما نشانه‌ها حاکی از افزایش حضور چهره‌های مشهور خارجی در مناطقی مانند همپستد لندن است.

چرا باید خواند:
در سال‌های اخیر، علاوه بر مهاجرانی که وارد کشورهای غربی می‌شوند، تعداد زیادی از شهروندان خود این کشورها هم در حال مهاجرت هستند. عواملی مانند کار از راه دور، مالیات‌های بالا و نارضایتی سیاسی این روند را تقویت کرده‌اند. این «اقتصاد مهاجران» می‌تواند هم برای کشورهای مبدأ (کاهش نیروی کار و درآمد) چالش‌زا باشد و هم برای کشورهای مقصد فرصت ایجاد کند



سه عامل اصلی در شکل‌گیری اقتصاد مهاجران نقش دارد. نخست، همه‌گیری کرونا باعث عادی شدن کار از راه دور شد. زمانی که شرکت‌ها پذیرفتند کارکنان می‌توانند از خانه و حتی از شهری دیگر کار کنند، فاصله جغرافیایی اهمیت کمتری پیدا کرد. به همین دلیل شرکت‌های چندملیتی آمریکایی در حوزه‌هایی مانند مشاوره مدیریتی و خدمات فنی اکنون ۳۶ درصد بیشتر از سال ۲۰۱۹ نیروی کار در خارج از کشور دارند.

عامل دوم مالیات است. در سال‌های اخیر بسیاری از دولت‌های غربی سیاست‌هایی را اجرا کرده‌اند که مالیات بر درآمد افراد ثروتمند را افزایش می‌دهد. در بریتانیا نرخ مؤثر مالیات بر درآمد برای یک درصد ثروتمند جامعه اکنون حدود ۴۰ درصد است، در حالی که در دهه ۲۰۰۰ کمتر از ۳۵ درصد بود. در آمریکا هم نرخ مؤثر مالیات برای ثروتمندترین یک درصد جامعه، با در نظر گرفتن مالیات‌های فدرال، ایالتی، محلی و شرکتی، نزدیک به بالاترین سطح تاریخی قرار دارد. برای افرادی که انتظار ندارند همیشه درآمد بالایی داشته باشند، زندگی موقت در کشوری با مالیات کمتر می‌تواند گزینه جذابی باشد.

عامل سوم سیاست است. برخی از آمریکایی‌هایی که به لندن مهاجرت کرده‌اند از دونالد ترامپ ناراضی‌اند. در مقابل، برخی بریتانیایی‌هایی که به دبی نقل مکان کرده‌اند از سیاست‌های دولت کی‌یر استارمر انتقاد می‌کنند. در کانادا نیز برخی محافظه‌کاران که سال‌ها تحت حکومت لیبرال‌های میانه‌چپ بوده‌اند، به فکر زندگی در کشورهای دیگر افتاده‌اند. این روند نشان‌دهنده احساس فزاینده‌ای در میان شهروندان غربی است که نظام‌های سیاسی کارآمدی سابق را ندارند. نظرسنجی‌ها نیز کاهش اعتماد به دموکراسی را نشان می‌دهد و برخی پژوهش‌ها حاکی از آن است که افول دموکراسی می‌تواند مهاجرت را افزایش دهد.

تا همین چند سال پیش شهرهایی مانند هانچوان در برنامه‌های شرکت‌های چندملیتی چندان جایگاهی نداشتند، اما اکنون صدها شهر کوچک مشابه به مرز جدید گسترش برندهای بزرگ فست‌فود غربی تبدیل شده‌اند.

[فست‌فود]

فتح روستاهای چینی

استراتژی مک‌دونالد و کی‌اف‌سی برای چینی‌ها چیست؟

هانچوان در مرکز چین رسماً یک شهر محسوب می‌شود، اما در عمل بیشتر حال‌وهوای روستایی دارد. بخش بزرگی از جمعیت یک‌میلیونی آن میان مزارع و کارخانه‌های کوچک زندگی می‌کنند. اقتصاد شهر هم بیشتر به چند فعالیت ساده مانند تولید نخ خیاطی و شیلات متکی است. با این حال در ژانویه گذشته اتفاقی توجه بسیاری را جلب کرد: افتتاح نخستین شعبه مک‌دونالد در این شهر کوچک. زمانی که خبرنگار اکونومیست در یک بعدازظهر برفی از آنجا بازدید کرد، رستوران مملو از مشتری بود.

تا همین چند سال پیش شهرهایی مانند هانچوان در برنامه‌های شرکت‌های چندملیتی چندان جایگاهی نداشتند. اما اکنون صدها شهر کوچک مشابه به مرز جدید گسترش برندهای بزرگ فست‌فود غربی تبدیل شده‌اند. مک‌دونالد قصد دارد در سه سال آینده ۳ هزار شعبه جدید به ۷ هزار شعبه‌ای که در سال ۲۰۲۵ در چین داشت اضافه کند و بسیاری از این شعب در شهرها و مناطق کوچک‌تر افتتاح خواهند شد. کی‌اف‌سی هم برنامه دارد بیش از ۴ هزار شعبه جدید به شبکه ۱۲ هزار و ۶۰۰ شعبه خود بیفزاید. برندهایی مانند برگرکینگ، دومینوز، پیتزا هات، استارباکس و سابوی هم برنامه‌های توسعه‌ای مشابهی دارند.

یکی از دلایل این حرکت به سوی مناطق کوچک‌تر، نیاز به مشتریان جدید است. حدود دو سوم جمعیت چین خارج از ۵۰ شهر بزرگ این کشور زندگی می‌کنند؛ شهرهایی که در حال حاضر به‌شدت از نظر رستوران‌های فست‌فود اشباع شده‌اند. بر اساس برآورد بانک UBS، حدود ۷۰ درصد شعبه‌های کی‌اف‌سی در چین در فاصله کمتر از ده دقیقه دوچرخه‌سواری از یک شعبه دیگر قرار دارند. در مورد مک‌دونالد هم حدود ۶۰ درصد شعبِ چنین وضعیتی دارند. این یعنی رستوران‌های یک برند عملاً با شعبه‌های خودشان رقابت می‌کنند و به همین دلیل یافتن بازارهای جدید در مناطق کمتر توسعه‌یافته اهمیت زیادی پیدا کرده است.

عامل دیگر در گسترش فست‌فود در مناطق روستایی چین به ساختار مالکیت این کسب‌وکارها مربوط می‌شود. اگرچه مک‌دونالد و کی‌اف‌سی نماد مصرف‌گرایی آمریکایی محسوب می‌شوند، اما فعالیت‌های آن‌ها در چین تا حد زیادی مستقل شده است. بخش عمده مک‌دونالد در چین در مالکیت «سیتیک کپیتال»، یک سرمایه‌گذار قدرتمند با حمایت دولت، قرار دارد. شرکت Yum که مالک KFC و پیتزا هات است هم در سال ۲۰۱۶ فعالیت‌های چین خود را در قالب شرکتی جداگانه به نام Yum China سازمان‌دهی کرد؛ شرکتی که در بورس نیویورک و هنگ‌کنگ فهرست شده اما مقر آن در شانگهای است. در نوامبر گذشته هم استارباکس ۶۰ درصد از کسب‌وکار چین خود را به شرکت سرمایه‌گذاری Boyu Capital واگذار کرد. برگرکینگ هم تقریباً همزمان معامله مشابهی با یک سرمایه‌گذار محلی دارای ارتباطات دولتی انجام داد.



چرا باید خواند:
برندهای فست‌فود غربی مانند مک‌دونالد و KFC به‌دلیل اشباع بازار در شهرهای بزرگ چین، به سمت شهرهای کوچک و نیمه‌روستایی حرکت کرده‌اند. رشد جمعیت این مناطق، سرمایه‌گذاری شرکت‌های محلی و نیاز به بازارهای جدید عامل اصلی این گسترش است، هرچند رقابت با برندهای ارزان‌تر داخلی و چالش‌های زیرساختی ریسک‌هایی جدی ایجاد کرده است.

این روند تا حدی بازتاب کاهش اشتیاق سرمایه‌گذاران خارجی برای فعالیت در چین است. اقتصاد این کشور با مشکلاتی روبه‌رو شده، مصرف‌کنندگان محتاط‌تر شده‌اند و رقابت با برندهای داخلی شدیدتر شده است. بسیاری از شرکت‌های غربی توسعه فعالیت خود در چین را کند کرده یا حتی کاهش داده‌اند. در مقابل، سرمایه‌گذاران چینی تمایل بیشتری برای تأمین سرمایه موردنیاز جهت افتتاح هزاران رستوران جدید دارند و حاضرند روی بازارهای نیمه‌روستایی به عنوان مرحله بعدی رشد صنعت فست‌فود شرط‌بندی کنند.

با این حال این استراتژی بدون ریسک نیست. برندهای فست‌فود چینی مانند Tastien و Wallace غذاهایی مشابه ارائه می‌دهند، اما قیمت آن‌ها معمولاً پایین‌تر است و حضور گسترده‌ای در شهرهای کوچک دارند. به گفته جِی لاو از مؤسسه S&P Global، اگر برندهای غربی بخواهند در این مناطق فقیرتر رقابت کنند، باید قیمت‌های مناسب‌تری ارائه دهند. علاوه بر این، ایجاد زنجیره تأمین قابل اعتماد در مناطق دورافتاده نیز هزینه‌بر خواهد بود و می‌تواند سودآوری را تحت فشار قرار دهد.

چالش دیگر پیدا کردن مکان مناسب برای افتتاح رستوران‌هاست. در نگاه اول ممکن است به نظر برسد بسیاری از شهرهای کوچک چین هنوز دست‌نخورده‌اند؛ برای مثال در استان هوبئی که هانچوان در آن قرار دارد، بسیاری از شهرهای کوچک هنوز هیچ شعبه مک‌دونالد ندارند. اما مشکل اینجاست که مراکز شهری در این مناطق معمولاً کوچک هستند و ساختمان‌های کمی وجود دارد که بتوانند میزبان رستوران‌های بزرگ فست‌فود باشند. به گفته کریستین پنگ از بانک UBS، رقابت برای به دست آوردن همین فضاهای محدود بسیار شدید خواهد بود.

نمونه هانچوان این موضوع را به‌خوبی نشان می‌دهد. این شهر هنوز بازارهای سنتی روباز و مراکز خرید قدیمی دارد و گزینه‌های مدرن چندانی برای استقرار برندهای بزرگ وجود ندارد. در واقع افتتاح یک مرکز خرید کوچک اما مدرن اخیراً یکی از عوامل اصلی بود که مک‌دونالد را متقاعد کرد در این شهر شعبه افتتاح کند. بسیاری از شهرهای اطراف هنوز چنین فضاهایی ندارند. با این حال غول‌های فست‌فود برای پیدا کردن چنین مکان‌هایی بسیار مشتاق‌اند و به دنبال گسترش حضور خود در گوشه‌وکنار چین هستند.

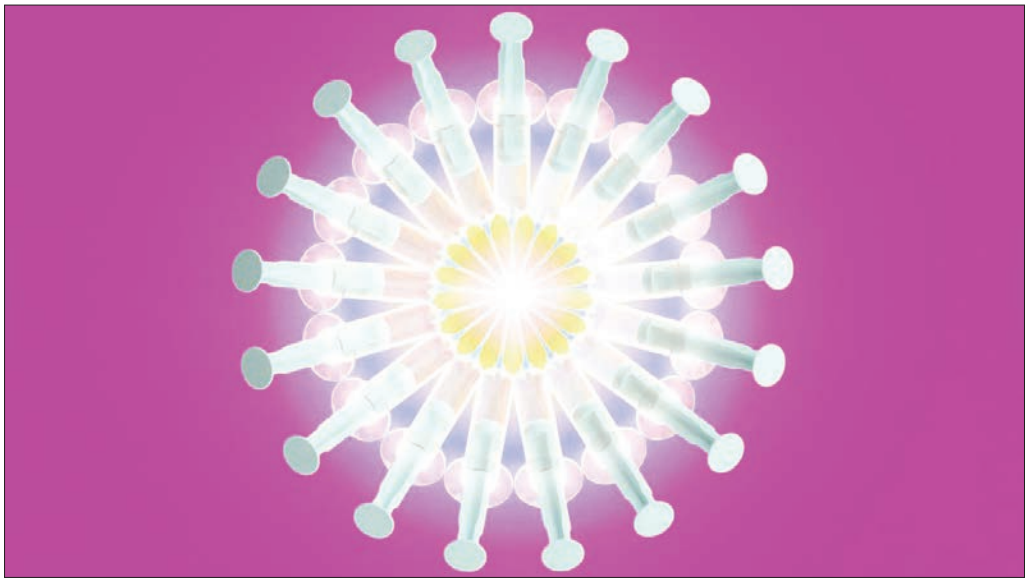
ساخت مولکول‌های پیچیده برای این کار، دشوار است، بنابراین پژوهشگران در حال توسعه نسخه‌ای مبتنی بر فناوری mRNA هستند تا سلول‌های بدن خودشان این ساختار موزاییکی را تولید کنند. در همین حال، دانشمندان دیگری در حال کار روی واکسن‌های گسترده برای آنفلوانزا هستند.

[واکسن]

واکسن‌های همه‌کاره

از آینده‌ای نزدیک سخن می‌گوییم یا یک توهم در علم؟

چرا باید خواند:
دانشمندان در حال توسعه واکسن‌های «همه‌کاره» هستند که به‌جای هدف‌گیری بخش‌های متغیر ویروس‌ها، قسمت‌های ثابت‌تر آن‌ها را هدف قرار می‌دهند تا در برابر طیف وسیعی از بیماری‌ها محافظت ایجاد کنند. این فناوری‌ها (از جمله واکسن‌های موزاییکی و mRNA) هنوز در مراحل اولیه‌اند، اما می‌توانند در آینده نقش مکمل مهمی برای مقابله با همه‌گیری‌ها داشته باشند



همه‌گیری کووید۱۹ نشان داد که وقتی واکسن‌ها از سرعت جهش ویروس‌ها عقب می‌مانند، جهان تا چه حد آسیب‌پذیر می‌شود. ویروس‌هایی که سریع تغییر می‌کنند، مانند آنفلوانزا، می‌توانند از ایمنی ایجادشده توسط واکسن‌ها فرار کنند. برای مثال در سال ۲۰۲۵ سویه H۳N۲ پس از تعیین ترکیب واکسن توسط سازمان جهانی بهداشت دچار جهش شد و همین موضوع باعث شد فصل آنفلوانزا در آمریکا و اروپا زودتر و شدیدتر آغاز شود. چنین مشکلاتی به این دلیل رخ می‌دهد که واکسن‌ها معمولاً سیستم ایمنی را برای شناسایی ویژگی‌های مشخصی از سطح یک پاتوژن آموزش می‌دهند؛ ویژگی‌هایی که ممکن است با گذشت زمان تغییر کنند. به همین دلیل دانشمندان به دنبال ساخت واکسن‌هایی هستند که نه فقط علیه یک ویروس، بلکه علیه یک خانواده کامل از ویروس‌ها محافظت کنند.

ایده اصلی این است که واکسن‌ها به جای بخش‌های متغیر ویروس، بخش‌هایی را هدف بگیرند که کمتر دچار جهش می‌شوند. پاملا بیورکمن از مؤسسه فناوری کالیفرنیا و همکارانش واکسنی موسوم به «موزاییکی» برای کروناویروس‌ها ساخته‌اند. این واکسن از ذراتی کروی تشکیل شده که روی سطح آن‌ها قطعاتی از پروتئین اسپایک چندین ویروس مختلف قرار گرفته است. در آزمایش روی موش‌ها و میمون‌ها، این طراحی باعث شد سیستم ایمنی به بخش‌های مشترک میان این ویروس‌ها واکنش نشان دهد. جالب اینکه این واکسن حتی در برابر ویروس سارس اولیه نیز محافظت ایجاد کرد، در حالی که آن ویروس در ترکیب واکسن قرار نداشت

ساخت چنین مولکول‌های پیچیده‌ای دشوار است، بنابراین پژوهشگران در حال توسعه نسخه‌ای مبتنی بر فناوری mRNA هستند تا سلول‌های بدن خودشان این ساختار موزاییکی را تولید کنند. در همین حال، دانشمندان دیگری در حال کار روی واکسن‌های گسترده برای آنفلوانزا هستند. در دانشگاه دوک، پژوهشگران ده‌ها هزار نسخه متفاوت از پروتئین سطحی ویروس آنفلوانزا را به حیوانات تزریق کردند تا سیستم ایمنی مجبور شود به بخش ثابت‌تر این پروتئین واکنش نشان دهد. نتیجه این بود که حیوانات در برابر طیف وسیعی از سویه‌های آنفلوانزا محافظت شدند.

در کنار این رویکردها، برخی دانشمندان به سراغ راهی کاملاً متفاوت رفته‌اند: آماده نگه داشتن دائمی سیستم ایمنی ذاتی. پژوهشگران دانشگاه استنفورد با الهام از واکسن قدیمی BCG برای سل، واکسنی به شکل اسپری بینی ساخته‌اند که ریه‌ها را در حالت آماده‌باش قرار می‌دهد. در آزمایش‌ها، موش‌هایی که این واکسن را دریافت کردند در برابر چند نوع کروناویروس و حتی برخی باکتری‌ها مقاوم‌تر بودند و میزان ویروس در ریه‌هایشان صدها برابر کمتر از موش‌های واکسینه‌نشده بود. این روش همچنین واکنش به برخی آلرژن‌ها را کاهش داد.

به هر حال توسعه واکسن‌های همه‌کاره یکی از اقدامات بزرگی محسوب می‌شود که این روزها دانشمندان درجهان، سرگرم آن هستند و می‌توانند از این طریق، تحولات بزرگی را در عرصه پیشگیری از ابتلا به بیماری‌های خطرناک ایجاد کنند. درواقع بیماری‌های همه‌گیر در آینده نیازمند توجه ویژه‌ای هستند و توسعه چنین واکسن‌هایی می‌تواند بسیار موثر باشد.

با وجود نتایج امیدوارکننده، این تحقیقات هنوز در مراحل اولیه قرار دارند. آزمایش‌های انسانی محدود است و یافته‌هایی که در موش‌ها موفق بوده‌اند همیشه در انسان تکرار نمی‌شوند. علاوه بر این، تفاوت‌های ژنتیکی میان افراد می‌تواند واکنش سیستم ایمنی را پیچیده‌تر کند. بسیاری از دانشمندان معتقدند واکسن‌های گسترده احتمالاً جایگزین واکسن‌های سنتی نخواهند شد، بلکه مکمل آن‌ها خواهند بود. اما اگر روزی ویروس ناشناخته‌ای به سرعت در جهان گسترش یابد، داشتن واکسنی که بتواند دست‌کم تا حدی در برابر طیف وسیعی از عوامل بیماری‌زا محافظت کند، می‌تواند زمان ارزشمندی برای توسعه واکسن‌های دقیق‌تر فراهم کند.

دولت عبدالفتاح السیسی در حال ساخت پایتختی کاملاً جدید در دل صحرای شرق قاهره است؛ پروژه‌ای عظیم که قرار است نماد «جمهوری جدید» مصر باشد. این شهر که حدود ۴۵ کیلومتر با قاهره فاصله دارد، قرار است در نهایت حدود ۶ میلیون نفر جمعیت داشته باشد و مساحتی نزدیک به ۷۰۰ کیلومتر مربع را پوشش دهد.

[مصر]

اهرام ثلاثه جدید

رویای مصری‌ها چه اندازه به واقعیت نزدیک است؟

دولت عبدالفتاح السیسی در حال ساخت پایتختی کاملاً جدید در دل صحرای شرق قاهره است؛ پروژه‌ای عظیم که قرار است نماد «جمهوری جدید» مصر باشد. این شـــهر که حدود ۴۵ کیلومتر با قاهره فاصله دارد، قرار است در نهایت حدود ۶ میلیون نفر جمعیت داشـــته باشد و مساحتی نزدیـــک به ۷۰۰ کیلومتر مربع را پوشـــش دهد. در آن مجموعـــه‌ای از نهادهای حکومتی، منطقه تجاری با آســـمان‌خراش‌ها، بزرگ‌ترین کلیسای خاورمیانه، مسجدی عظیم، اســـتادیوم المپیک و حتی پارکی ۳۵ کیلومتری به نام «رود ســـبز» ســـاخته شـــده اســـت. برج ۳۹۳ متری Iconic Tower، بلندترین ساختمان آفریقا، هم در قلب منطقه تجاری آن قرار دارد. دولت مصر این شهر را به‌عنوان یک «شهر هوشمند» معرفی می‌کند که با هزاران دوربین و فناوری هوش مصنوعی مدیریت می‌شود.

هدف رسمی این پروژه کاهش فشار جمعیتی از قاهره و ایجاد مرکز اقتصادی جدید است. جمعیت مصر طی دهه‌های اخیـــر به حدود ۱۲۰ میلیون نفر رســـیده و بخش بزرگی از مردم در محله‌های متراکم و غیررسمی زندگی می‌کنند. تنها حدود ۸ درصد از خاک مصر قابل سکونت است و بیشتر آن در امتداد رود نیل قرار دارد. از این رو ســـاخت شـــهرهای جدید در بیابان سال‌هاســـت به‌عنوان راه‌حلی برای توســـعه مطرح می‌شود. برای دولت سیســـی، این پروژه علاوه بر اهـــداف اقتصادی، تلاشی برای بازگرداندن جایگاه منطقه‌ای مصر و نمایش قدرت و جاه‌طلبی ملی هم به شمار می‌آید

با این حال بسیاری از اقتصاددانان و دیپلمات‌ها نسبت به ریسک‌های این طرح هشدار می‌دهند. ســـاخت شـــهر جدید تاکنون ده‌ها میلیارد دلار هزینه داشته، در حالی که مصر با بدهی خارجی ســـنگینی روبه‌روســـت و بخش بزرگی از بودجه دولت صرف بازپرداخت بدهی می‌شود. منتقدان می‌گویند مشخص نیست آیا تقاضای کافی برای خرید خانه‌ها و دفاتر در این شـــهر وجود خواهد داشـــت یا نه. اگر بازار املاک دچار رکود شـــود، توسعه‌دهندگان ممکن است با بدهی‌های سنگین روبه‌رو شوند و این موضوع فشار بیشتری بر اقتصاد کشور وارد کند.

بخش مهمـــی از پروژه هم تحت کنترل ارتش مصر است. نهادی به نام «شرکت توسعه پایتخت اداری» که عمدتاً متعلق به وزارت دفاع اســـت، بر فروش زمین‌ها و قراردادهای ساخت‌وساز نظارت دارد. بسیاری از قراردادها بدون مناقصه عمومی به شـــرکت‌های مرتبط با ارتش داده می‌شـــود و سود حاصل از فروش زمین‌ها هم به‌طور کامل شـــفاف نیست. منتقدان می‌گویند این ساختار باعث شده ارتش از سود پروژه بهره‌مند شود، در حالی که بخش بزرگی از ریسک مالی بر دوش دولت و نظام بانکی قرار دارد.

در سطح اجتماعی هم این پروژه بحث‌برانگیز است. بیشتر پروژه‌های مسکونی در پایتخت جدید لوکس و گران‌قیمت‌اند، در حالی که میانگین درآمد ماهانه در مصر کمتر از ۲۰۰ دلار است و حدود یک‌چهارم جمعیت در محله‌های فقیرنشین زندگی می‌کنند. با وجود تورم بالا و کاهش یارانه‌ها، بسیاری از مردم نگران‌اند که سرمایه‌گذاری عظیم در پروژه‌های نمادین به قیمت نادیده گرفتن نیازهای اساسی مانند آموزش، بهداشت و مسکن ارزان تمام شود.

با این همه، برخی کارآفرینان و سرمایه‌گذاران به آینده شهر خوش‌بین هستند و آن را فرصتـــی بزرگ برای بازار املاک می‌دانند. ســـرمایه‌گذاری در پروژه‌های ساختمانی در بیابان به یکی از موتورهای اقتصاد مصر تبدیل شده است. اما هنوز مشـــخص نیست آیا این شهر واقعاً به یک مرکز پرجمعیت و پویا تبدیل خواهد شد یا سرنوشتی شبیه برخی پروژه‌های جاه‌طلبانه دیگر در جهان پیدا می‌کند. همان‌طور که یکی از تحلیلگران گفته است: تا زمانی که سرمایه‌گذاران به تزریق پول ادامه دهند، این «هرم اقتصادی» می‌تواند پابرجا بماند. باید دید که پایتخت جدید مصر؛ شهری در دل صحرا یا پروژه‌ای پرخطر خواهد بود؟ گذشت زمان به مرور مشخص می‌کند که این پروژه تا چه اندازه برخاسته از واقعیت‌ها و عقلانیت بوده و تا چه اندازه تحت تاثیر تصورات خیالی بنا شده است. این روزها پروژه‌های جاه‌طلبانه، به‌ویژه در میان برخی از کشورهای عربی به یک مد تبدیل شده و باید دید که تا چه اندازه می‌تواند موفقیت‌آمیز باشد.

چرا باید خواند:
مصر در حال ساخت یک پایتخت جدید در دل صحراست (۴۵ کیلومتری قاهره) با ظرفیت ۶ میلیون نفر و پروژه‌ای به وسعت ۷۰۰ کیلومتر مربع. هدف کاهش فشار جمعیتی و نمایش قدرت اقتصادی است، اما با توجه به هزینه ده‌ها میلیارد دلاری، بدهی بالا، نقش پررنگ ارتش و قیمت‌های بسیار گران مسکن، بسیاری این پروژه را پرریسک و حتی ناپایدار می‌دانند.



ثروت عظیم نروژ گرچه قابل تحسین است، اما می‌تواند نوعی «بیماری ثروت» ایجاد کند؛ وضعیتی که در آن رفاه بیش از حد انگیزه برای کارایی، اصلاحات و نوآوری را تضعیف می‌کند. بنابراین شاید تنها کسانی که باید بیش از همه درباره ثروت نروژ نگران باشند، خود نروژی‌ها باشند.

[ثروت]

نفرین ثروت

پول زیاد چگونه برای نروژ دردسر شده است؟

نروژ یکی از ثروتمندترین کشورهای جهان است؛ کشوری که ثروت عظیم نفتی آن اقتصادی ساخته که بسیاری از کشورهای دیگر به آن حسادت می‌کنند. تولید ناخالص داخلی سرانه این کشور حدود ۹۰ هزار دلار است و صندوق ثروت ملی آن که از سال ۱۹۹۱ شکل گرفته، اکنون حدود ۲.۲ تریلیون دلار ارزش دارد؛ یعنی نزدیک به ۴۰۰ هزار دلار برای هر شهروند. درآمدهای نفتی به نروژ اجازه داده یکی از سخاوتمندانه‌ترین نظام‌های رفاه اجتماعی جهان را ایجاد کند. با این حال برخی اقتصاددانان هشـــدار می‌دهند که همین ثروت فراوان ممکن است به یک مشکل تبدیل شود. کتاب پرفروش «کشوری که بیش از حد ثروتمند شد» نوشته مارتین بک هولته استدلال می‌کند که پول زیاد باعث شده سیاستمداران و شهروندان کمتر نگران بهره‌وری، اصلاحات و آینده اقتصادی باشند.

در دهه گذشـــته با افزایش درآمدهای نفتی و بازده سرمایه‌گذاری‌ها، اندازه صندوق ثروت نروژ دو برابر شده است. این صندوق عمدتاً در خارج از کشور سرمایه‌گذاری می‌کند، اما بخشی از درآمد آن به بودجه دولت منتقل می‌شـــود تا فاصله میان هزینه‌ها و مالیات‌ها را پوشـــش دهد. در ســـال ۲۰۰۸ این پرداخت‌ها تنها ۳۶ میلیارد کرون بود و کمتر از ۵ درصد مخارج دولت را تشکیل می‌داد، اما تا سال ۲۰۲۵ به ۴۱۴ میلیارد کرون رسید؛ یعنی حدود یک‌پنجم کل هزینه‌های دولت. چنین منابعی باعث شده سیاستمداران تصمیم‌های سخت را به تعویق بیندازند و رأی‌دهندگان هم خواهان هزینه‌های بیشتر باشند. برای مثال خدمات درمانی در نروژ به طور متوسط ۳۰ درصد گران‌تر از میانگین اتحادیه اروپا است، اما فشار چندانی برای اصلاح سیستم وجود ندارد، زیرا دولت می‌تواند با پول بیشتر مشکل را موقتاً حل کند.

این وضعیت در پروژه‌های دولتی هم دیده می‌شود. بسیاری از طرح‌ها بسیار گران‌تر و کندتر از پیش‌بینی‌ها اجرا می‌شوند، مانند بازسازی ساختمان پارلمان که چهار سال طول کشید و شش برابر هزینه پیش‌بینی‌شده خرج برداشت. همچنین دولت در سال ۲۰۲۳ حدود ۲۵۰ میلیارد کرون ـــنیمی از درآمد مالیاتی حاصل از نیروی کار و ســـرمایه‌ـــ را صرف کمک‌های خارجی و فعالیت‌های خیریه داخلی کرد. چنین هزینه‌هایی در مقایسه با کشورهایی مانند بریتانیا بسیار بالاست.

رفتار شـــهروندان هم تحت تأثیر این رفاه گسترده قرار گرفته است. بدهی خانوارها در نروژ به طور متوسط به ۲۵۰ درصد درآمد سالانه رسیده که بالاترین رقم در اروپا است. وقتی مردم می‌دانند کشور ثروت عظیمی دارد، انگیزه کمتری برای پس‌انداز یا احتیاط مالی احساس می‌کنند. حتی انگیزه برای کار کردن هم کاهش یافته است. حدود یک نفر از هر ده جوان نروژی در دهه بیســـت زندگی خود بیکار است، در حالی که این رقم در دانمارک نصف آن است. علاوه بر این، نرخ ترک تحصیل در مدارس متوسطه و دانشگاه‌ها در نروژ از بالاترین‌ها در اروپا محسوب می‌شود

سیستم آموزش عالی هم تا حدی این روند را تقویت کرده است. تحصیل در دانشگاه‌ها رایگان است و دانشجویان وام‌های سخاوتمندانه دریافت می‌کنند، بنابراین بسیاری از افراد تحصیلات خود را طولانی می‌کنند، رشته‌های مختلف را امتحان می‌کنند یا دیرتر وارد بازار کار می‌شوند. نتیجه آن جامعه‌ای بسیار تحصیل‌کرده است؛ حتی در میان مشاغل خدماتی ساده هم درصد زیادی از افراد دارای مدرک کارشناسی ارشد هستند. در همین حال، بسیاری از مشاغل پژوهشی در علوم و فناوری توسط مهاجران انجام می‌شـــود و پیش‌بینی می‌شود تا سال ۲۰۳۰ حدود ۱۰۰ هزار موقعیت شغلی جدید در این حوزه‌ها نیاز به نیروی کار داشته باشد.

این شـــرایط اکنون آثار اقتصادی ملموسی هم دارد. بدهی بالای خانوارها باعث شده بانک مرکزی در افزایش نرخ بهره محتاط باشد، زیرا افزایش نرخ‌ها می‌تواند فشار زیادی بر وام‌گیرندگان وارد کنـــد. این احتیاط به تضعیف ارزش کرون نروژ و کاهش جذابیت سرمایه‌گذاری خارجی انجامیده است. در همین حال، رشد بهره‌وری نیروی کار متوقف شده و دستمزدهای واقعی در حال کاهش است.

برخی استدلال می‌کنند که تا زمانی که صندوق ثروت ملی بتواند هزینه‌های دولت و رفاه اجتماعی را تأمین کند، این مشکلات چندان جدی نیستند. اگر بازده سرمایه‌گذاری صندوق به طور واقعی بیش از ۶ درصد باقی بماند، دولت می‌تواند حتی پس از پایان ذخایر نفتی ــ که ممکن اســـت حدود ۵۰ سال دیگر رخ دهـــد ــ هم مالیات‌ها را کاهش دهد و هزینه‌ها را افزایش دهد. اما این دیدگاه بیش از حد خوش‌بینانه است. اول اینکه دستیابی مداوم به چنین بازدهی‌ای در اقتصاد جهانی تضمین‌شده نیست. دوم و مهم‌تر اینکه اقتصاد پویا مزایایی فراتر از تأمین مالی دارد: دولت‌ها زمانی پاسخگوترند که برای هزینه‌های خود از مردم مالیات بگیرند، سرمایه‌گذاران خارجی دانش و فناوری جدید می‌آورند و بسیاری از افراد در کار و تولید معنا و رضایت پیدا می‌کنند.

در نهایت، مقاله استدلال می‌کند که ثروت عظیم نروژ گرچه قابل تحسین است، اما می‌تواند نوعی «بیمـــاری ثروت» ایجاد کند؛ وضعیتی که در آن رفاه بیـــش از حد انگیزه برای کارایی، اصلاحات و نوآوری را تضعیف می‌کند. بنابراین شاید تنها کسانی که باید بیش از همه درباره ثروت نروژ نگران باشند، خود نروژی‌ها باشند. ■

چرا باید خواند:
نروژ با تولید سرانه حدود ۹۰ هزار دلار و صندوق ثروت ۲.۲ تریلیون دلاری یکی از ثروتمندترین کشورهای جهان است، اما این ثروت باعث کاهش انگیزه برای کار، بهره‌وری و اصلاحات شده است. هزینه‌های دولتی بالا، بدهی خانوارها (۲۵۰ درصد درآمد) و رشد اقتصادی ضعیف نشان می‌دهد «ثروت زیاد» ممکن است به یک مشکل تبدیل شود.



تمایل شاخص‌ها برای بازتاب رشد برخی از پویاترین شرکت‌های جهان قابل درک است. تاکنون بسیاری از سرمایه‌گذاران نتوانسته‌اند در برخی از درخشان‌ترین ستاره‌های هوش مصنوعی سرمایه‌گذاری کنند و ورود آن‌ها به شاخص‌ها می‌تواند این امکان را فراهم کند.

[قوانین بازار]

ریسک‌های پنهان

وقتی بازار به یک نفر وابسته می‌شود



در لحظات خیال‌پردازانه، ایلان ماسک گاهی درباره این احتمال صحبت می‌کند که هوش مصنوعی راهی برای سفر با سرعتی نزدیک به سرعت نور پیدا کند. در مقایسه با چنین رؤیاهایی، هدف گزارش‌شده او برای عرضه عمومی شرکت موشکی‌اش، اسپیس‌ایکس، با ارزشی حدود ۱.۷۵ تریلیون دلار چندان بلندپروازانه به نظر نمی‌رسد. دو شرکت درخشان دیگر هم ممکن است به‌زودی به عرضه اولیه سهام (IPO) روی آورند: آنتروپیک و اوپن‌ای‌آی، دو آزمایشگاه سازنده مدل‌های هوش مصنوعی که در حال بررسی ورود به بورس در سال جاری یا سال آینده هستند. ارزش مجموع این سه شرکت می‌تواند از ۳ تریلیون دلار فراتر رود. احتمال عرضه سهام آن‌ها ــ که بزرگ‌ترین عرضه‌های سال‌های اخیر در بازارهای عمومی خواهند بود ــ برای کسانی که از این موضوع ناراحت‌اند که شرکت‌های بزرگ مدت طولانی‌تری خصوصی باقی می‌مانند، بسیار هیجان‌انگیز است.

ماسک و بانکدارانش اکنون در حال مذاکره با بورس‌ها و ارائه‌دهندگان شاخص‌های سهام هستند تا امتیاز میزبانی از اسپیس‌ایکس را به دست آورند. او می‌خواهد شرکتش خیلی سریع وارد شاخص‌های مهمی مانند نزدک ۱۰۰ و اس‌اندپی ۵۰۰ شود تا به تریلیون‌ها دلار سرمایه مرتبط با شاخص‌ها دسترسی پیدا کند؛ تنها بیش از ۶۰۰ میلیارد دلار سرمایه در صندوق‌های غیرفعال به شاخص نزدک ۱۰۰ وابسته است. فعلاً شاخص‌ها در حال همراهی با این خواسته‌اند. در ۳۰ مارس نزدک اعلام کرد که قوانین جدیدی را تصویب می‌کند که شرکت‌های ستاره‌ای را خوشحال خواهد کرد. متأسفانه این تغییرات اشتباه‌اند و سرمایه‌گذاران را در معرض ریسک‌های غیرضروری قرار می‌دهند.

دو ایده اصلی در حال بررسی است. نخست کوتاه کردن دوره‌ای است که یک شرکت پس از عرضه اولیه باید طی کند تا واجد شرایط ورود به شاخص شود؛ دوره‌ای که به آن «دوره جاافتادن» گفته می‌شود. نزدک حداقل سه‌ماهه این دوره را به ۱۵ روز معاملاتی کاهش می‌دهد و FTSE حتی پیشنهاد دوره‌ای تنها پنج‌روزه را مطرح کرده است. اصلاح دوم هم کاهش درصد سهامی است که شرکت باید به‌صورت عمومی عرضه کند ــ یعنی همان «شناوری آزاد» تا بتواند وارد یک شاخص شود.

تمایل شاخص‌ها برای بازتاب رشد برخی از پویاترین شرکت‌های جهان قابل درک است. تاکنون بسیاری از سرمایه‌گذاران نتوانسته‌اند در برخی از درخشان‌ترین ستاره‌های هوش مصنوعی سرمایه‌گذاری کنند و ورود آن‌ها به شاخص‌ها می‌تواند این امکان را فراهم کند. با این حال تغییر قوانین برای سازگار شدن با اسپیس‌ایکس باعث می‌شود سرمایه‌گذاران شاخصی میان دو گزینه دشوار قرار بگیرند: یا سهام خود را بفروشند یا نوسان‌های شدید قیمتی را تحمل کنند.

چرا باید خواند:
برخی بورس‌ها می‌خواهند قوانین را تغییر دهند تا شرکت‌هایی مثل اسپیس‌ایکس سریع‌تر وارد شاخص‌ها شوند، اما این کار می‌تواند سرمایه‌گذاران عادی را در معرض ریسک، نوسان شدید و تمرکز بیش از حد بازار روی چند شرکت بزرگ قرار دهد. نتیجه: تضعیف فلسفه سرمایه‌گذاری متنوع.

نقص‌های کوتاه کردن دوره «جاافتادن» را در نظر بگیرید. نزدک آخرین بار بیش از یک دهه پیش، پیش از عرضه اولیه فیس‌بوک در سال ۲۰۱۲، این دوره را کوتاه کرده بود. پس از شروعی پر از اختلال، سهام فیس‌بوک بیش از یک سال طول کشید تا به قیمت اولیه خود بازگردد و در این مدت نوسان‌های شدیدی را تجربه کرد. وقتی سهامداران اولیه شروع به فروش سهم‌های خود می‌کنند، ممکن است سرمایه‌گذاران خرد هزینه آن را بپردازند. این خود دلیلی قوی برای احتیاط و صبر است.

اما قوانین مربوط به «شناوری آزاد» حتی نگران‌کننده‌ترند. عرضه‌هایی که سهم کمتری از سهامشان در بازار آزاد قرار می‌گیرد، در بلندمدت معمولاً عملکرد ضعیف‌تری نسبت به کل بازار دارند. در عین حال هرچه تعداد سهامی که شرکت‌ها به عموم عرضه می‌کنند کمتر باشد، صندوق‌هایی که شاخص را دنبال می‌کنند مجبور می‌شوند آن سهام را با قیمت بالاتری بخرند. علاوه بر این، نزدک اعلام کرده که برخی شرکت‌ها می‌توانند در ابتدا با وزنی معادل سه برابر درصد سهامی که آزادانه عرضه کرده‌اند وارد شاخص شوند. این موضوع می‌تواند فوراً به شرکت‌هایی مانند اسپیس‌ایکس نفوذی بسیار بزرگ در عملکرد شاخص بدهد ــ پیش از آنکه سرمایه‌گذاران حتی فرصت داشته باشند ارزش‌گذاری آن‌ها را به‌درستی ارزیابی کنند. چنین تغییری خطر آن را دارد که شاخص‌ها کمتر بازتاب‌دهنده کل بازار سهام باشند و بیشتر به دماسنجی برای آخرین ماجراجویی‌های ماسک تبدیل شوند.

هر دو پیشنهاد در واقع یکی از دلایل اصلی محبوبیت سرمایه‌گذاری غیرفعال را تضعیف می‌کنند: اینکه این روش امکان سرمایه‌گذاری متنوع در کل بازار را فراهم می‌کند، نه شرط‌بندی محدود روی یک شرکت یا یک صنعت خاص. بازارهای سهام در نتیجه رونق هوش مصنوعی همین حالا هم متمرکزتر شده‌اند. با افزایش نگرانی‌ها درباره ارزش‌گذاری‌ها و سودآوری این فناوری، ممکن است مدیران شاخص‌ها بعدها از افزایش بیشتر این تمرکز پشیمان شوند. اگر سهام فناوری در آینده جذابیت کمتری پیدا کند، شاخص‌ها به‌جای جذب سرمایه سرمایه‌گذاران، خشم آن‌ها را برخواهند انگیخت.

در صورت تشدید بحران، نخستین زیان‌دیدگان سرمایه‌گذاران صندوق‌های سرمایه‌گذاری خصوصی خواهند بود. در میان آن‌ها دانشگاه‌های بزرگ آمریکا، صندوق‌های بازنشستگی و صندوق‌های ثروت ملی دیده می‌شوند که بخش بزرگی از سرمایه خود را در این حوزه قرار داده‌اند. پس از آن هم خود شرکت‌های مدیریت دارایی قرار دارند که ارزش سهامشان امسال بیش از ۲۵ درصد کاهش یافته است.

The Economist

[اعتبار خصوصی]

بمب ساعتی در بازارهای مالی

سرمایه‌گذاران به دنبال راه خروج هستند

بازارهای مالی خصوصی در سال‌های اخیر رشد چشمگیری داشته‌اند، اما اکنون نشانه‌هایی از فشار و تنش در آن‌ها دیده می‌شود. به‌ویژه صندوق‌های «اعتبار خصوصی» (Private Credit) که به شرکت‌های خصوصی وام می‌دهند، با خروج برخی سرمایه‌گذاران نگران روبه‌رو شده‌اند.

برای درک موضوع، تصور کنید یک شرکت سرمایه‌گذاری خصوصی به نام «باتن‌وود تری کپیتال» شرکت تولیدی «مین رود» را به قیمت یک میلیارد دلار خریداری می‌کند. بخشی از این مبلغ از سرمایه صندوق سرمایه‌گذاری خصوصی تأمین می‌شود؛ سرمایه‌ای که سرمایه‌گذاران آن معمولاً برای حدود ده سال قفل می‌کنند. اما بخش دیگر این معامله، یعنی اهرم مالی، از طریق استقراض تأمین می‌شود.

در گذشته، چنین صندوقی معمولاً برای تأمین بدهی به بانک‌های بزرگی مانند گلدمن ساکس یا دویچه‌بانک مراجعه می‌کرد. این بانک‌ها ابتدا وام را فراهم می‌کردند و سپس آن را به شکل وام‌های بانکی با نرخ شناور یا اوراق قرضه پرریسک با نرخ ثابت به سرمایه‌گذاران می‌فروختند. اما در سال‌های اخیر مسیر جدیدی شکل گرفته است: صندوق‌های سرمایه‌گذاری خصوصی به جای بانک‌ها، از صندوق‌های سرمایه‌گذاری خصوصی دیگر وام می‌گیرند. این همان چیزی است که «اعتبار خصوصی» نامیده می‌شود.

یک دهه پیش چنین معاملاتی نسبتاً نادر بود، اما اکنون حجم این بازار به شدت افزایش یافته است. اندازه دقیق آن دشوار است، اما تخمین زده می‌شود تقریباً هم‌تراز با بازار وام‌های اهرمی (حدود ۱.۴ تریلیون دلار) و اوراق قرضه پرریسک (حدود ۱.۵ تریلیون دلار) باشد. یکی از دلایل رشد این بازار مقررات سخت‌گیرانه‌ای است که پس از بحران مالی ۲۰۰۷-۲۰۰۹ بر بانک‌ها اعمال شد و توان آن‌ها برای پذیرش ریسک را محدود کرد. در نتیجه، شرکت‌هایی مانند بلک‌استون و آپولو که زمانی عمدتاً در حوزه خرید شرکت‌ها فعالیت می‌کردند، اکنون به مؤسسات بزرگ وام‌دهی تبدیل شده‌اند

با این حال، نشانه‌های ترک خوردن این سیستم در «شرکت‌های توسعه کسب‌وکار» یا BDCها ظاهر شده است. این صندوق‌ها که در سال ۱۹۸۰ برای افزایش دسترسی کسب‌وکارهای کوچک به اعتبار ایجاد شدند، اکنون بخش بزرگی از تأمین مالی خریدهای اهرمی را بر عهده دارند. دارایی آن‌ها و صندوق‌های مشابه از حدود ۲۳۰ میلیارد دلار در پایان سال ۲۰۲۱ به نزدیک ۶۰۰ میلیارد دلار رسیده است.

بی‌دی‌سی‌ها دو نوع اصلی دارند. نوع اول در بورس معامله می‌شود و سرمایه‌گذاران می‌توانند سهام آن را مانند سهام یک شرکت عادی خرید و فروش کنند. نوع دوم «خصوصی» است؛ این صندوق‌ها سهام خود را از طریق مدیران ثروت به سرمایه‌گذاران فردی می‌فروشند و سرمایه‌گذاران معمولاً فقط هر سه ماه یک بار می‌توانند سهام خود را به قیمت ارزش خالص دارایی‌ها (NAV) به صندوق بازگردانند.

مشکل اینجاست که سرمایه‌گذاران اکنون از هر دو نوع ناراضی‌اند. یکی از دلایل، کاهش بازدهی است. کاهش نرخ بهره در برخی دوره‌ها و رقابت شدید برای یافتن معاملات سودآور باعث شده بازده این صندوق‌ها پایین بیاید. علاوه بر این، صندوق‌های سرمایه‌گذاری خصوصی طی یک دهه گذشته بخش بزرگی از سرمایه خود را صرف خرید شرکت‌های فناوری کرده‌اند. بنابراین پرتفوی وام‌های BDCها نیز به شدت در معرض ریسک این بخش قرار گرفته است. در دهه ۱۹۸۰ شرکت‌هایی که خریداری می‌شدند اغلب در صنایع سنتی فعالیت داشتند؛ اما امروز بسیاری از آن‌ها شرکت‌های نرم‌افزاری هستند که مدل کسب‌وکارشان با ظهور هوش مصنوعی به سرعت در حال تغییر است.

سرمایه‌گذاران در BDCهای بورسی می‌توانند سهام خود را بفروشند، اما فاصله زیادی بین ارزش اعلام‌شده صندوق‌ها و قیمتی که بازار حاضر است بپردازد ایجاد شده است. صندوق‌هایی با بیش از سه میلیارد دلار دارایی اکنون با تخفیفی حدود ۲۵ درصد نسبت به ارزش خالص دارایی معامله می‌شوند. این یعنی بسیاری از سرمایه‌گذاران معتقدند ارزش واقعی وام‌های این صندوق‌ها کمتر از چیزی است که مدیران اعلام می‌کنند.

در مورد BDCهای خصوصی وضعیت پیچیده‌تر است. از نظر تئوری سرمایه‌گذاران می‌توانند سهام خود را به قیمت NAV بازخرید کنند، اما صندوق‌ها معمولاً اجازه می‌دهند در هر فصل حداکثر پنج درصد از کل سهام بازخرید شود تا مجبور نشوند وام‌های غیرنقدشونده را با عجله بفروشند. اکنون درخواست‌های بازخرید از این سقف فراتر رفته است. همین موضوع باعث نگرانی بیشتر سرمایه‌گذاران و افزایش درخواست‌ها شده است.

در نهایت این بدهی‌ها باید بازپرداخت یا تأمین مالی مجدد شوند. طبق داده‌های مؤسسه رتبه‌بندی S&P، شرکت‌های نرم‌افزاری موجود در پرتفوی صندوق‌های اعتبار خصوصی به طور متوسط بدهی‌ای معادل هشت برابر سود سالانه خود دارند و حدود نیمی از آن‌ها جریان نقدی منفی دارند. اگر این شرکت‌ها دچار مشکل شوند، وام‌دهندگان ممکن است با دارایی‌های محدودی برای بازپس‌گیری مواجه شوند؛ زیرا بسیاری از دارایی‌های واقعی این شرکت‌ها نامشهود و وابسته به نیروی انسانی است.

در صورت تشدید بحران، نخستین زیان‌دیدگان سرمایه‌گذاران صندوق‌های سرمایه‌گذاری خصوصی خواهند بود. در میان آن‌ها دانشگاه‌های بزرگ آمریکا، صندوق‌های بازنشستگی و صندوق‌های ثروت ملی دیده می‌شوند که بخش بزرگی از سرمایه خود را در این حوزه قرار داده‌اند. پس از آن هم خود شرکت‌های مدیریت دارایی قرار دارند که ارزش سهامشان امسال بیش از ۲۵ درصد کاهش یافته است.

شرکت‌های بیمه عمر هم از طریق سرمایه‌گذاری در اوراق و ساختارهای مالی مرتبط با اعتبار خصوصی در این شبکه درگیر شده‌اند. همین پیوندهای پیچیده باعث شده برخی ناظران نگران باشند که اصلاحات پس از بحران مالی قبلی، خطر را فقط از بانک‌ها به بخش‌های کمتر شفاف بازار منتقل کرده باشد.

در چنین شرایطی برخی تحلیلگران وضعیت کنونی را با دو دوره تاریخی مقایسه می‌کنند: پایان رونق اوراق قرضه پرریسک در اواخر دهه ۱۹۸۰ و سقوط صنعت نفت شیل در میانه دهه ۲۰۱۰. هر دو دوره نشان دادند که دوره‌های طولانی استقراض ارزان می‌تواند به انباشت بدهی‌های پرریسک منجر شود. با این حال تصویر بازار اعتبار امروز کاملاً یکنواخت نیست. در حالی که برخی بخش‌ها تحت فشار قرار دارند، حوزه‌هایی مانند تأمین مالی مراکز داده مرتبط با هوش مصنوعی به سرعت در حال رشد است. شرکت‌های بزرگ فناوری صدها میلیارد دلار بدهی برای سرمایه‌گذاری در زیرساخت‌های هوش مصنوعی منتشر کرده‌اند.

چرا باید خواند:
بازار «اعتبار خصوصی» که به حدود ۱.۴ تا ۱.۵ تریلیون دلار رسیده، پس از رشد سریع اکنون با کاهش بازده، خروج سرمایه‌گذاران و ریسک بدهی‌های بالا (مثلاً بدهی تا ۸ برابر سود شرکت‌ها) مواجه است. فشار فروش، محدودیت نقدشوندگی و ارتباط با بانک‌ها و بیمه‌ها باعث شده نگرانی از سرایت بحران به کل سیستم مالی افزایش یابد



اقتصاد آزمایشگاهی

انقلاب بزرگ ورنون اسمیت چه بود؟





ویژگی: او تلاش کرد بازارهای مصنوعی را به صورت آزمایشگاهی طراحی کند

نسیم بنایی
دبیر بخش چهره‌ها

جایزه نوبل اقتصاد سال ۲۰۰۲ به کسی اعطا شد که کاری غیرمعمول انجام داده بود. ورنون ال. اسمیت، اقتصاددان آمریکایی کمک کرد اقتصاد از نظریه خالص خارج شود و به آزمایشگاه برود. به جای اینکه سر خود را با معادلات ریاضیاتی گرم کند و همه‌چیز را فقط روی کاغذ ببرد، از اقتصاددان‌ها دعوت کرد بازار واقعی را مشاهده کنند. در نهایت توانست رشته جدیدی را معرفی کند که به آن «اقتصاد آزمایشگاهی» می‌گویند. از همین مسیر بود که توانست نشان دهد بازارها حتی زمانی‌که افراد درون آن‌ها اطلاعات بسیار کمی دارند، همچنان می‌تواند به نتایج کارآمد برسد. به عبارت دیگر، او کسی بود که نشان داد نظریه اقتصادی را هم می‌توان مانند فیزیک یا زیست‌شناسی آزمایش کرد.

ورنون لوماکس اسمیت در سال ۱۹۲۷ در کانزاس واقع در آمریکا به دنیا آمد. او در دوران رکود بزرگ اقتصادی بزرگ شد. خانواده‌اش ثروتمند نبودند و مانند بسیاری از دیگر خانواده‌های آمریکایی در آن دورانف سختی‌های اقتصادی را به‌صورت مستقیم تجربه می‌کردند. همین تجربه‌های اولیه باعث شد نگاهی متفاوت نسبت به بازارها و پول پیدا کند. با این حال، تحصیلات دانشگاهی‌اش در زمینه مهندسی برق، در موسسه فناوری کالیفرنیا (کلتک) آغاز کرد و بعدا سر از اقتصاد درآورد.

فضای مهندسی به ورنون آموخت چطور فکر کند و ایده‌ها را به مرحله آزمایش بگذارد. در واقع او موفق شد به شواهد، ارزش بدهد. همین ذهنیت هم بعدا وارد سایر بخش‌های حرفه‌اش شد. وقتی مدرک کارشناسی‌اش را دریافت کرد، به سمت اقتصاد رفت تا به سوالات بزرگ پاسخ دهد. مثلا به این پرسش که چرا بازارها گاهی شکست می‌خورند؟ یا قیمت‌ها چگونه شکل می‌گیرند؟ و اصلا می‌توان سیستم‌های اقتصادی بهتری را طراحی کرد؟ مهندسی به ورنون یاد داد چگونه سیستم‌ها را بسازد و آزمایش کند. اقتصاد به او فرصت داد این ذهنیت را در رفتار انسانی و بازارها اعمال کند.

مردی برای اقتصاد آزمایشگاهی

ورنون با بررسی بسیاری از موارد تصمیم گرفت به اقتصاد وارد شود. او پس از تحصیل و کار در رشته مهندسی، به این نتیجه رسید که علاقه زیادی به سیستم‌های اجتماعی دارد و اتفاقا علاقه چندانی به ماشین‌ها ندارد. او می‌خواست بفهمد وقتی پول به میان می‌آید، مردم چطور تصمیم‌گیری می‌کنند. به‌همین دلیل تحصیلات تکمیلی خود را در رشته اقتصاد در دانشگاه هاروارد ادامه داد. در آن زمان، علم اقتصاد امری بسیار نظری بود و اقتصاددان‌ها هم در مرحله تئوری روی آن کار می‌کردند. برای مثال، اهالی علم اقتصاد، مدل‌هایی را از طریق فرمول‌های ریاضیاتی می‌ساختند و به فرضیه‌هایی دست پیدا می‌کردند. مثلا فرض می‌کردند که مردم کاملا عقلانی هستند یا بازارهای حتما به سمت تعادل حرکت می‌کنند.

ورنون سوالی متفاوت را طرح کرد: چطور می‌توانیم اطمینان حاصل کنیم که این مدل‌ها درست هستند؟ در دنیای مهندسی، پیش از اعتماد، یک مرحله دیگر وجود دارد: آزمایش کردن! ورنون می‌گفت نظریه‌های اقتصادی را هم باید به همان شیوه آزمایش کنیم. همین سوال بود که هم زندگی این اقتصاددان را برای همیشه تغییر داد و هم سایر اقتصاددان‌ها را وارد فضایی جدید کرد.

ایده‌ای که او طرح کرد «اقتصاد آزمایشگاهی» بود. این ایده کاملا ساده اما انقلابی، برایش جایزه نوبل اقتصاد را به ارمغان آورد. او می‌گفت به جای بررسی بازارهای جهانیِ واقعی که بسیار آشفته هستند و به سختی می‌توان آن‌ها را کنترل کرد، باید بازارهایی مصنوعی را به‌صورت آزمایشگاهی طراحی کرد. در این آزمایشگاه

پیش از اسمیت، بسیاری از اقتصاددان‌ها معتقد بودند که آزمایش در اقتصاد تقریبا ناممکن است یا حتی اگر انجام شود، باز هم بی‌فایده خواهد بود. آن‌ها فکر می‌کردند رفتار انسانی خیلی پیچیده است، نمی‌توان تمامی متغیرها را کنترل کرد و بازارهای واقعی بسیار متفاوت از بازارهای آزمایشگاهی و مصنوعی رفتار می‌کنند. اما اسمیت نشان داد که آن‌ها اشتباه می‌کردند

از دانشجویان و داوطلب دعوت می‌کرد تا به چیزهایی پاسخ دهند. برخی خریدار بودند و برخی فروشنده و به مرور اطلاعات خصوصی درباره هزینه‌ها و ارزش‌هایشان ارائه می‌کردند. آن‌ها می‌توانستند با قوانینی خاص که ورنون طراحی کرده بود، با یکدیگر معامله کنند. تلاش ورنون این بود که ببیند آیا قیمت‌ها به سمت تعادل نظریِ پیش‌بینی‌شده توسط نظریه‌های اقتصادی حرکت می‌کند یا خیر! از همین‌جا بود که به یافته‌های قابل تاملی رسید.

تعادل بازار

یکی از مفاهیم ابتدایی و مهمی که ورنون معرفی کرد «تعادل بازار» است؛ یعنی قیمتی که در آن عرضه با تقاضا برابر می‌شود. اگر قیمت خیلی بالا باشد، فروشندگان نمی‌توانند همه‌چیز را بفروشند. اگر قیمت خیلی پایین باشد، خریداران بیشتر از موجودیِ بازار، مطالبه خواهند کرد. در شرایطی که تعادل برقرار می‌شود، مقدار مورد تقاضای خریداران با مقدار عرضه‌شده از طرف فروشندگان، برابری می‌کند.

بسیاری از اقتصاددان‌ها بر این باور بودند که دست یافتن به نتیجه مطلوب، نیازمند شرکت‌کنندگان بسیار هوشمند با اطلاعات کامل است. با این حال، آزمایش‌های اسمیت چیزهای شگفت‌انگیزی را نشان می‌داد. حتی وقتی شرکت‌کنندگان بی‌تجربه، با اطلاعات محدود وارد می‌شدند، بازارها اغلب بسیار سریع به سمت قیمت‌های تعادلی حرکت می‌کردند. این یعنی بازارها سیستم‌های هماهنگی قدرتمندی در خود دارند.

پرسش اصلی شاید این باشد که چرا این اقدام ورنون، انقلابی بود؟ پیش از اسمیت، بسیاری از اقتصاددان‌ها معتقد بودند که آزمایش در اقتصاد تقریبا ناممکن است یا حتی اگر انجام شود، باز هم بی‌فایده خواهد بود. آن‌ها فکر می‌کردند رفتار انسانی خیلی پیچیده است، نمی‌توان تمامی متغیرها را کنترل کرد و بازارهای واقعی بسیار متفاوت از بازارهای آزمایشگاهی و مصنوعی رفتار می‌کنند. اما اسمیت نشان داد که آن‌ها اشتباه می‌کردند. او ثابت کرد که اگر انگیزه‌ها با دقت طراحی شوند، می‌توان آزمایش‌های قابل اعتمادی را ترتیب داد.

اقتصاددان‌ها با همین روشی که ورنون معرفی کرد، توانستند حراجها را طراحی کنند، به مشکلات کالاهای عمومی برسند، رفتار چانه‌زنی را بررسی کنند و حباب‌های بازار را هم تا حدی شناسایی کنند

حراجها را طراحی کنند، به مشکلات کالاهای عمومی برسند، رفتار چانه‌زنی را بررسی کنند و حباب‌های بازار را هم تا حدی شناسایی کنند. اقتصاد با این ترفند، علمی‌تر و مبتنی بر شواهد شد. به همین دلیل بود که در سال ۲۰۰۲، جایزه نوبل علم اقتصاد به‌طور مشترک به ورنون اسمیت و دانیل کانمن اعطا شد. اسمیت به‌خاطر «تثبیت آزمایش‌های آزمایشگاهی به‌عنوان ابزاری در تحلیل تجربی اقتصادی، به‌ویژه در مطالعه مکانیزم‌های بازار جایگزین» مورد تقدیر قرار گرفت. او ثابت کرد که می‌توان ایده‌های اقتصادی را در آزمایشگاه آزمایش کرد، پیش از آن‌که وارد لحظه‌های زندگی واقعی شوند. به این ترتیب، شکل جدیدی از علم اقتصاد معرفی شد. این روزها طراحی حراج برای دارایی دولتی، بازارهای برق، سیاست‌های زیست‌محیطی و تحقیقات بازارهای مالی، همگی از مسیر همین آزمایش‌های ورنون، عملیاتی می‌شوند. کار او همچنین بر اقتصاد رفتاری اثر گذاشت و کمک کرد بررسی تصمیم‌گیری مردم بهتر انجام شود. برای مثال اقتصاددان‌ها فهمیدند چرا مردم گاهی متفاوت از مدل‌های عقلانی خالص عمل و رفتار می‌کنند.

تحولی برای همیشه

یکی از مشهورترین طراحی‌های آزمایشگاهی ورنون، بازار حراج دوطرفه است. در این فضا، خریداران قیمت پیشنهادی را فریاد می‌زنند، فروشندگان هم قیمت‌هایی را که حاضر به پذیرش هستند، با فریاد اعلام می‌کنند. در نهایت در میانه همین داد و فریادها، معامله انجام می‌شود. کل این سیستم به نظر آشفته می‌آید. قیمت‌ها ظاهرا سریع تغییر می‌کنند و چیزی به اسم نظم وجود ندارد. اما ورنون در مطالعات خود نشان داد نظم چطور می‌تواند از تصمیم‌گیری‌های غیرمتمرکز پدیدار شود. این نتیجه‌ای بود که بسیاری از اقتصاددان‌ها را هم شگفت‌زده کرد.

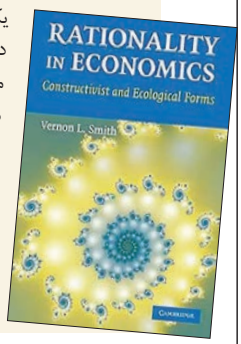
یکی دیگر از موضوعات مورد علاقه ورنون این بود که قوانین مختلف چطور می‌توانند روی نتایج و تصمیم‌گیری‌ها اثر بگذارند. برای مثال، بازار برق چطور باید ساختاربندی شود؟ دولت چطور باید مجوز امواج رادیویی را بدهد؟ و بسیاری از دیگر موارد مشابه، زیر ذره‌بین او قرار گرفتند. آزمایش‌های او نشان داد که چطور می‌توان جلوی اشتباهات پرهزینه را گرفت. همین نتایج، تحقیقات او را ارزشمندتر می‌کرد.

به صورت کلی، ورنون نشان داد که اقتصاد قابل آزمایش است، درست مانند شیمی و فیزیک! نظریه‌های اقتصادی را هم می‌توان با آزمایش‌های کنترل‌شده مورد محک و آزمایش قرار داد. او همچنین نشان داد که بازارها بسیار قدرتمند هستند و می‌توانند نتایج کارآمد تولید کنند. نهادها هم می‌توانند از مسیر آزمایش‌های اقتصادی، به نتایج اثرگذاری دست پیدا کنند.

ورنون در دانشگاه‌های بزرگی تدریس کرد و توانسته آزمایشگاه‌های اقتصادی بزرگ و مهمی را در سرتاسر جهان راه‌اندازی کند. از اقتصاد رفتاری گرفته تا طراحی سیاست‌های عمومی؛ همگی از اندیشه‌های ورنون تاثیر پذیرفته‌اند و بهبود یافته‌اند. ورنون توانست با آوردن آزمایشگاه به دنیای اقتصاد، این علم را برای همیشه دگرگون کند. او نشان داد که بازارها را می‌توان به شیوه‌ای کاملا علمی مورد بررسی قرار داد. به همین دلیل است که اقتصاددان‌ها و به‌ویژه رفتارشناس‌ها، مدیون او هستند. او آزمایشگاه علم اقتصاد را ساخت و این علم را برای همیشه متحول کرد.

عقلانیت در اقتصاد

سال انتشار: ۲۰۰۹



یکی از مهم‌ترین کتاب‌های ورنون اسمیت، عقلانیت در اقتصاد است. در این کتاب، دو نوع عقلانیت مورد بررسی قرار گرفته است. عقلانیت سازنده به این معنا که مردم آگاهانه سیستم‌ها را طراحی می‌کنند و تصمیم‌های منطقی و گام به گام می‌گیرند. این دیدگاه سنتی عقلانیت در اقتصاد است. عقلانیت اکولوژیک شکل ظریف‌تر است که پیشنهاد می‌کند نتایج خوب می‌توانند از نهادهای اجتماعی و سنت‌های قدیمی پدیدار شوند؛ حتی اگر افراد خودشان متوجه نباشند که چرا این سیستم کار می‌کند. گاهی ظاهر کار اصلا عقلانی به نظر نمی‌آید اما نتیجه‌ای که حاصل می‌شود کاملا عقلانی است؛ این همان چیزی است که ورنون به آن اشاره می‌کند.

رابرت فرای انگل در سال ۱۹۴۲ در ایالت نیویورک به دنیا آمد. او زندگی تحصیلی‌اش را در اقتصاد آغاز نکرد بلکه ابتدا وارد دنیای فیزیک شد و از آن‌جا، به سمت اقتصاد تغییر مسیر داد.



هواشناس بازارهای مالی

رابرت انگل
از فیزیک به اقتصاد رسید

ویژگی: چگونه نوسانات بازار امروز به شوک‌های دیروز وابسته است

جایزه نوبل سال ۲۰۰۳ به رابرت اف. انگل، اقتصاددان آمریکایی اعطا شد، کسی که نشان داد بازارهای مالی، اقیانوس آرام نیستند، بلکه دریاهای طولانی به شمار می‌آیند. این درک مهمی برای جهانیان و به‌ویژه اقتصاددان‌ها بود. قیمت سهام مدام بالا و پایین می‌شود. نرخ ارز گاهی جهش قابل توجهی پیدا می‌کند. تورم گاهی بسیار بالا می‌رود و گاهی اوقات هم منفی می‌شود. همه این‌ها نشان می‌دهد که بازارهای مالی همواره مرموز هستند و مدام دچار «نوسان» می‌شوند. اندازه و سرعت تغییرات قیمت قابل بررسی است. این همان مسئله‌ای است که مورد توجه انگل قرار گرفت.

انگل ابزارهای ریاضیاتی جالبی ساخت که به اقتصاددان‌ها، بانک‌ها و دولت‌ها اجازه می‌دهد این نوسان را اندازه‌گیری و پیش‌بینی کنند. کارهای او باعث شد امور مالی، مدیریت ریسک و بانکداری مرکزی برای همیشه تغییر کند. این داستان مردی است که به جهان نشان داد چطور می‌توان ریسک مالی را اندازه‌گیری کرد.

دانشمندی که از فیزیک آغاز کرد

رابرت فرای انگل در سال ۱۹۴۲ در ایالت نیویورک به دنیا آمد. او زندگی تحصیلی‌اش را در اقتصاد آغاز نکرد بلکه ابتدا وارد دنیای فیزیک شد و از آن‌جا، به سمت اقتصاد تغییر مسیر داد. فیزیک باعث شد ذهن او برای جست‌وجوی الگوها، معادلات و سیستم‌هایی که در طول زمان تغییر می‌کند، تربیت شود. این اتفاق برای آینده او امری ضروری به شمار می‌آمد.

در دوران تحصیلات تکمیلی در دانشگاه کرنل، تصمیم گرفت به سمت اقتصاد تغییر گرایش دهد. اما چرا این اتفاق رخ داد؟ او به مرور به مشکلات دنیای واقعی و مسائلی نظیر تورم، بیکاری و ناپایدار مالی علاقمند شد. اقتصاد برایش فرصتی را فراهم می‌کرد تا تفکر ریاضیاتی را وارد سیستم‌های اجتماعی و مالی کند. در آن زمان، اقتصاددان‌ها عمدتا تلاش می‌کردند از آمار برای درک داده‌های اقتصادی استفاده کنند، اما ابزارهایشان بسیار محدود بود. انگل در این میان متوجه چیزی جدیدی شد که پیش از آن، اقتصاددان‌ها به آن توجهی نداشتند.

او متوجه شد که بازارها کاملا آرام هستند و سپس به‌صورت ناگهانی، وحشی می‌شوند. برای مثال، اگر به داده‌های بازار سهام نگاهی بیندازید می‌بینید که در برخی از دوره‌ها بسیار آرام هستند، یعنی قیمت‌ها به آرامی حرکت می‌کنند. اما دوره‌هایی شکل می‌گیرد که بازارها کاملا پرتلاطم می‌شوند. قیمت‌ها در دوران به شدت دچار جهش می‌شوند. این الگو «خوشه‌بندی نوسان» نامیده می‌شود. به زبان ساده می‌توان گفت که تغییرات بزرگ تمایل دارند که توسط تغییرات بزرگ دنبال شوند و تغییرات کوچک هم تمایل دارند با تغییرات کوچک دنبال شوند.

بسیاری از اقتصاددان‌ها تصور می‌کردند که نوسان ثابت است اما داده‌های واقعی نشان می‌داد که نوسان در طول زمان تغییر می‌کند. حالا پرسش اصلی برای اقتصاددان‌ها این بود که بدانند چگونه می‌توان نوسان متغیر را مدل‌سازی کرد؟ همین‌جا بود که ایده برنده جایزه نوبل اقتصاد متولد شد.

انگل در سال ۱۹۸۲ موفق شد مدلی را با عنوان «ARCH» معرفی کند که در زبان فارسی می‌توان به آن «ناهمسانی واریانس شرطی خودرگرسیون» گفت؛ نامی که پیچیده به نظر می‌رسد اما ایده آن ساده است. می‌توان آن را بخش به بخش بررسی کرد.

ناهمسانی واریانس یعنی پراکندگی (گستردگی داده‌ها) ثابت نیست؛ گاهی بالاتر و گاهی هم پایین‌تر است. شرطی بودن به این معناست که نوسان امروز به آن‌چه دیروز اتفاق افتاده وابسته است. خودرگرسیون هم یعنی مقادیر گذشته بر مقادیر آینده تاثیر می‌گذارند. به‌طور خلاصه، نوسان بازار امروز به شوک‌های دیروز وابسته است. اگر دیروز یک شگفتی بزرگ در بازار رخ داده باشد، باید امروز درانتظار نوسانات بالاتر باشیم. این درک، انقلابی بود.

پیش از طراحی این مدل، اقتصاددان‌ها می‌توانستند بازده متوسط را پیش‌بینی کنند؛ اما همواره در پیش‌بینی ریسک مشکل داشتند. مدل انگل به اقتصاددان‌ها اجازه می‌داد برآورد داشته باشند. مثلا می‌توانستند برآورد کنند بازار اکنون چقدر پرریسک است، این ریسک فردا ممکن

پیش از اقدامات انگل، اندازه‌گیری ریسک اغلب ایستا بود و نوسان هم ثابت فرض می‌شد. اما با نظریه‌های انگل، ریسک پویا شد، همبستگی‌ها تغییر کردند و شوک‌ها دیگر ماندگار دیده نمی‌شدند. این روزها یکی از کارهای اصلی نهادهای مالی، برآورد مواجهه ریسک روزانه است

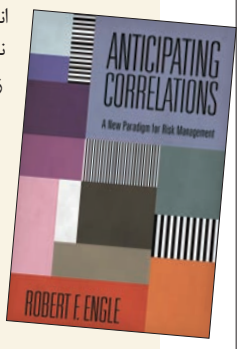
اســت فردا چگونه تغییر کند و شــوک‌های مالی چگونه در طول زمان پخش می‌شــوند. این اتفاق باعث شــد مدیریت پرتفوی، قیمت‌گذاری اختیار معامله، سیستم‌های مدیریت ریسک بانکی و مدل‌های سیاست بانک مرکزی برای همیشه تغییر کنند. این مدل در حال حاضر در قالب نسخه‌ای پیشرفته‌تر با عنوان «GARCH» به‌عنوان یک ابزار استاندارد در اقتصاد مالی مورد بهره‌برداری قرار می‌گیرد.

برای اینکه بهتر متوجه این مدل شــوید، کافی اســت بازار سهام را مشــاهده کنید. در روز اول، قیمت‌ها تحرک کمی دارنــد. در روز دوم، قیمت‌ها همچنان حرکتی آرام و اندک دارند. این یعنی بازار آرام است. اما سپس در روز سوم، یک بحران مالی رخ می‌دهد و قیمت‌ها به‌شدت سقوط می‌کنند. در روز چهارم، جهش چشمگیر قیمت‌ها مشاهده می‌شود. در روز پنجم می‌توان حرکت بزرگ دیگری را مشــاهده کرد. حرف اصلی انگل این بود که پیش از یک شــوک بزرگ، نوسان برای مدتی بالا باقی می‌ماند. فورا ناپدید نمی‌شود. همه این‌ها یعنی بازارها حافظه دارند. این ایده ساده، کمک می‌کرد بفهمیم چرا بحران‌های مالی دوره‌های طولانی ناپایداری ایجاد می‌کنند.



پیش‌بینی همبستگی‌ها

سال انتشار: ۲۰۰۹



انگل در این کتاب توضیح داده که ریســک مالی فقط درباره نوسان یک دارایی نیست، بلکه در واقع درباره چگونگی حرکت دارایی‌ها با هم است. برای مثال، در زمان‌های عادی، دو سهام ممکن است مستقل حرکت کنند. در بحران، ممکن است با هم سقوط کنند. به این پدیده، همبستگی می‌گویند. انگل نشان داد که همبستگی‌ها هم مانند نوسان در طول زمان تغییر می‌کنند. کار او در نهایت به مدل‌هایی ختم شد که به نهادهای مالی کمک می‌کند مسائلی را برآورد کنند؛ مثل اینکه ریسک‌ها در بازارها چگونه به هم متصل هستند یا اینکه شوک‌ها چگونه در سطح جهانی پخش می‌شوند و یا اینکه چگونه می‌توانیم از پرتفوی در مقابل ریسک سیستماتیک محافظت کنیم؟ بحران مالی در سال ۲۰۰۸ نشان داد که این مسئله چقدر مهم است. وقتی همبستگی‌ها به شدت افزایش می‌یابند، اثرگذاری تنوع‌بخشی هم کاهش پیدا می‌کند. تحقیقات انگل کمک می‌کند لحظات خطرناک را توضیح دهیم و حتی پیش‌بینی کنیم.

یک نوبل اشتراکی

انگل در سال ۲۰۰۳ به همراه کلید گرنجر موفق به دریافت جایزه نوبل اقتصاد شد. کمیته نوبل بابت «روش‌های تحلیل سری‌های زمانی اقتصادی با نوسان متغیر در زمان» از انگل تجلیل کرد. به زبان ساده، انگل موفق شد برای اندازه‌گیری ریسک مالی متغیر در طول زمان ایجاد کند. مدل‌های او در بحران مالی آسیا و بحران مالی جهانی در سال ۲۰۰۸ مورد استفاده و توجه بسیار قرار گرفتند. هر بار که بازارها ناپدید می‌شوند، مدل‌های انگل به نهادها کمک می‌کند خطر را اندازه‌گیری کنند.

از نظریه دانشگاهی به وال‌استریت

ایده‌های بســیاری از اقتصاددان محدود به دانشگاه می‌شود. با این حال، انگل ایده‌هایش را برای بانک‌های ســرمایه‌گذاری، صندوق‌های پوشش ریسک، بانک‌های مرکزی و نهادهای نظارتی هم به کار برد. کمی بعد، یک مرکز تحقیقاتی مالی هم تاسیس کرد و در دانشگاه نیویورک هم مشغول به کار شد. در این دانشکده توانست در یکی از برنامه‌های تحقیقاتی مالی پیشــرو در جهان، نقش‌آفرینی کند. کار واقعی او پل زدن میان نظریه و عمل بود.

پیش از اقدامات انگل، اندازه‌گیری ریسک اغلب ایستا بود و نوسان هم ثابت فرض می‌شد. اما با نظریه‌های انگل، ریسک پویا شد، همبستگی‌ها تغییر کردند و شوک‌ها دیگر ماندگار دیده نمی‌شدند. این روزها یکی از کارهای اصلی نهادهای مالی، برآورد مواجهه ریسک روزانه است. مدل‌هایی که انگل طراحی کرد بخشی از زیرساخت‌های این کار به شمار می‌آیند. حتی مفهوم «ارزش در معرض ریســک» هــم اغلب اوقات به مدل‌های نوسان متکی است که از کار او تاثیر گرفته‌اند.

پیش‌بینی طوفان‌های مالی

برخی انگل را هواشناس بازارهای مالی می‌دانند. دانشمندان هواشناسی سرعت باد، فشار و دما را اندازه‌گیری می‌کنند. انگل هم نوسان، همبستگی و خوشه‌بندی ریسک را اندازه‌گیری می‌کنند. همان‌طور که سیستم‌های آب‌وهوایی از الگویی خاص پیروی می‌کنند، سیستم‌های مالی هم الگو دارند. به هر حال نمی‌توان هر طوفانی را پیش‌بینی کرد اما می‌توان سطوح ریسک را اندازه‌گیری کرد و برای طوفان احتمالی هم آماده شد.

یکــی از مهم‌ترین اقدامات انگل این بود که برای انجام کارهای خود، ریاضیات را با سایر جنبه‌های علم اقتصاد در می‌آمیخت و ترکیبی درست می‌کرد که بسیار کاربردی بود. او اعتقاد داشت که اقتصاد باید مشکلات دنیــای واقعی را حل کنــد. از آن‌جا که فیزیک خوانده بــود، از دیدی همه‌جانبه‌تر برخوردار بود. به‌مرور زمان این دید را تکامل می‌داد. بسیاری از اقتصاددان‌ها فقط روی نظریه‌ها تمرکز داشتند اما انگل با داده‌های مالی سروکار داشت. به همین دلیل یافته‌هایش از اهمیت بالایی برخوردار بودند

انگل بازارهای مالی را اختراع نکرد و حتی نتوانست بحران‌های مالی را متوقف کند. با این حال ابزاری قدرتمند در اختیار اهالی اقتصاد قرار داد: راهی برای اندازه‌گیری تلاطم مالی. اقتصاددان‌های بسیاری می‌خواستند این کار را انجام دهند اما در نهایت تصور می‌کردند که این همه ناپایداری را نمی‌توان اندازه‌گیری کرد. انگل با مدل خود، قدرت پیش‌بینی داد. در جهانی که روزانه تریلیون‌ها دلار در بازارها در حرکت هستند، دست یافتن به مدلی که بتواند اندکی قدرت پیش‌بینی ببخشــد، یک اقدام بزرگ به شمار می‌آید. حالا به لطف انگل، می‌توان تغییرات آب‌وهوایی و طوفان‌های احتمالی بازارهای مالی را تا حدی شناسایی کرد.

استراتژی سیب در سرزمین اژدها

شرکت اپل چگونه به چین رسید و در این کشور توسعه پیدا کرد؟

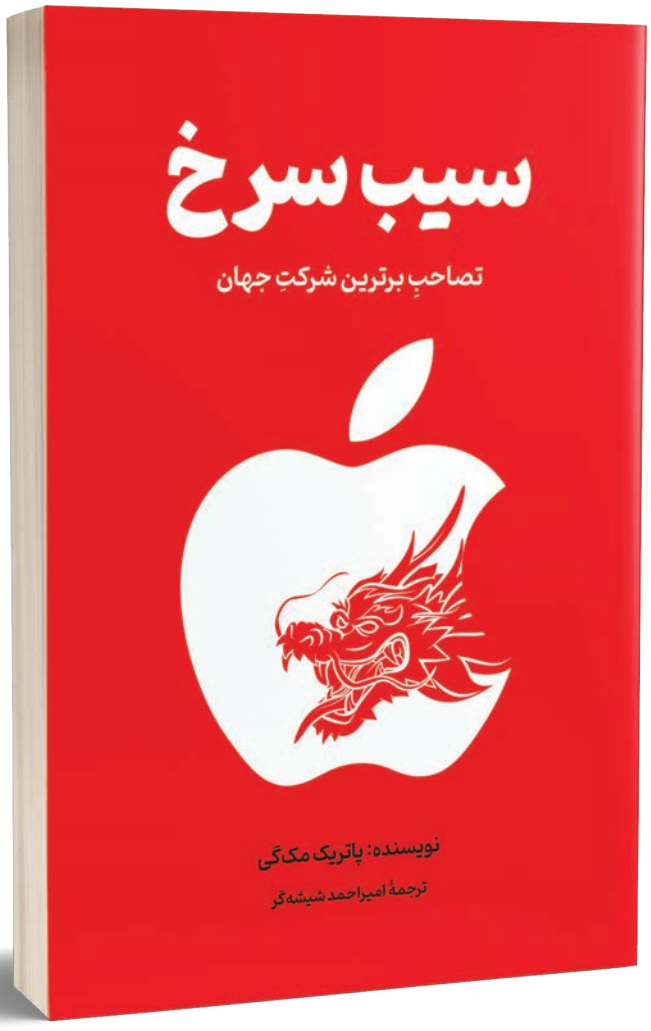
امیراحمد شیشه‌گر
پژوهشگر
مترجم کتاب «سیب سرخ»

در دنیای پیچیده و به‌سرعت در حال تحول امروز، اقتصاد جهانی بیش از هر زمان دیگری به هم پیوسته است. در این میان، کشور چین با اقتصادی پویا و بازاری عظیم، نقشـــی محوری ایفا می‌کند و به مقصدی استراتژیک برای بسیاری از مهم‌ترین شرکت‌های فناوری دنیا تبدیل شده است. موفقیت یا شکست برندهای بین‌المللی در این بازار غول‌پیکر، نه‌تنها سرنوشت آن برندها را تعیین می‌کند، بلکه درس‌های ارزشمندی را برای تمامی فعالان اقتصادی در سراسر جهان به ارمغان می‌آورد.

یکی از جذاب‌ترین و آموزنده‌ترین داستان‌های حضور شرکت‌های بزرگ در چین، داستان اپل اســت. این شرکت که همواره نماد نوآوری، طراحی و کیفیت برتر بوده، مســیری پرفراز و نشــیب را در بازار چین طی کرده است. کتاب «Apple in China» اثر پاتریک مک‌گی، پژوهشگر و مشاور شناخته‌شــده در حوزه استراتژی کسب‌وکار، به شکلی عمیق و موشکافانه به این داســتان پرداخته است. مک‌گی با بهره‌گیری از دانش و تجربه خود، استراتژی‌های اپل، چالش‌های پیش رو، و درس‌هایی را که این غول فناوری از بازار چین آموخته است مستند کرده است.

اهمیت این کتاب در دنیای امروز، موجب شــد تا اتاق بازرگانی تهران درراســتای ارتقای دانش و مهارت‌های مدیران و فعالان اقتصادی کشــور، نسبت به ترجمه و انتشــار آن اقدام کند. امیراحمد شیشه‌گر، ترجمه این اثر را بر عهده داشــته و نشــر امین‌الضرب (وابسته به اتاق بازرگانی تهران) با عنوان «ســیب سرخ»، آن را منتشــر کرده است.نسخه اصلی این کتاب در ســال ۲۰۲۴ منتشر شده و انتشارات امین‌الضرب تلاش کرده است این منبع مهم اطلاعاتی در حوزه کارآفرینی و اقتصاد بنگاه‌ها را خیلی سریع به دست مخاطبان برساند.

هدف از انتشار این مقاله معرفی جامع کتاب «سیب سرخ» به مخاطبان گرامی است. ما برآنیم تا با بررسی محتوای این کتاب، درس‌های استراتژیک آن را استخراج کرده و به ارتباط و کاربرد این مفاهیم در فضای کسب‌وکار ایران بپردازیم. این معرفی، فرصتی است تا از تجربیات یک برند جهانی در یکی از پیچیده‌ترین بازارهای دنیا، الهام گرفته و مســیرهای نوینی را برای موفقیت در کسب‌وکارهای خود بیابیم.



تصاحب برترین شرکت جهان

کتــاب «Apple in China» اثر پاتریک مک‌گی، کوششــی عمیق برای واکاوی یکی از مهم‌ترین و در عین حال پیچیده‌ترین حضورهای تجاری در دوران معاصر اســت: ورود و تثبیت شرکت اپل در بازار عظیم و منحصر به فرد چین. مک‌گی با قلمی تحلیلی و با تکیه بر تحقیقات گسترده، صرفاً به روایت وقایع نمی‌پردازد، بلکه سازوکارهای استراتژیک، چالش‌های فرهنگی و سیاسی، و درس‌های بنیادینی را که اپل در این مسیر پیموده، کالبدشکافی می‌کند. این کتاب، بیش از آنکه شــرحی بر موفقیت‌های یک برند باشد، مطالعه موردی قابل تاملی است بر تعاملات پیچیده میان یک قدرت جهانی و یکی از پویاترین بازارهای نوظهور دنیا.

تاریخچه ورود اپل به چین: مسیری از احتیاط تا جسارت

مک‌گی ورود اپل به چین را نه یک جهش ناگهانی، بلکه فرآیندی تدریجی و حساب‌شده توصیف می‌کند. در ابتدا، اپل با رویکردی محتاطانه، بیشتر بر جنبه‌های تولید و مهندسی تمرکز داشت و حضورش در بازار خرده‌فروشی آن‌چنان پررنگ نبود. نویسنده به خوبی فضا را در دوران اولیه ترسیم می‌کند؛ بازاری که هنوز در حال گذر از اقتصاد برنامه‌ریزی شده به سمت آزادسازی و جهانی شدن بود. چالش‌ها ابتدایی شامل نبود زیرساخت‌های ارتباطی و حمل‌ونقل مدرن، درک ناکافی از الگوهای مصرف چینی، و موانع قانونی و مقرراتی بود. با این حال، با گذشت زمان و درک پتانسیل عظیم جمعیتی

و اقتصادی چین، اســـتراتژی اپل متحول شـــد. این تحول، از فروش اندک محصولات وارداتی، به ســـرمایه‌گذاری‌های کلان در زیرساخت‌های تولید، ایجاد فروشـــگاه‌های خرده‌فروشی شـــاخص (Apple Stores)، و توسعه شبکه‌های توزیع گسترده منجر شد. مک‌گی نشان می‌دهد که چگونه اپل از یک ناظر، به یک بازیگر فعال و تأثیرگذار در اکوسیســـتم فناوری چین تبدیل گشت.

استراتژی‌های کلیدی اپل در سرزمین اژدها

موفقیت نسبی اپل در چین، مرهون مجموعه‌ای از استراتژی‌های هوشمندانه و بعضاً جسورانه است که مک‌گی به تفصیل به آن‌ها می‌پردازد:

- **استراتژی محصول (برتری کیفی در برابر وفور رقابت):** محور اصلی اســـتراتژی اپل، همواره تاکید بر نوآوری، طراحی مینیمالیستی و کیفیت ساخت بی‌بدیل بوده است. در بازاری که مملو از تولیدکنندگان محلی با توانایی تولید انبوه و قیمت پایین بود، اپل با برجسته کردن «تجربه کاربری» و «اســـتاندارد طلایی کیفیت»، توانست خود را متمایز کند. مک‌گی به این نکته اشاره می‌کند که اپل، ضمن حفظ هویت اصلی برند خود، در برخی موارد، سازگاری‌های ظریفی را نیز برای ورود به بازار چین اعمال کرده است؛ شاید ارائه رنگ‌های خاص، یا تنظیمات نرم‌افزاری که با اولویت‌های فرهنگی چینی همخوانی بیشتری داشته باشد. این رویکرد، تعادلی میان حفظ تصویر جهانی و پاسخگویی به نیازهای محلی بود.
- **استراتژی بازاریابی و برندینگ (خلق ارزش و احساس تعلق):** اپل در چین، صرفاً یک «فروشـــنده» نبـــود، بلکه خالق یک «آیین» و «محیط» بود. افتتاح فروشگاه‌های اپل، مکانی برای نه فقط خرید، بلکه تجربه تعامل با تکنولوژی و ســـبک زندگی اپل شد. صف‌های طولانی بـــرای خرید محصـــولات جدید، که در رســـانه‌ها بازتاب گســـترده‌ای داشت، نه صرفاً ناشی از نیاز، بلکه نتیجه موفقیت اپل در ایجاد «اشتیاق» و «حس تعلق» به یک برند لوکس و نوآور بود. مک‌گی تحلیل می‌کند که چگونه اپل با بهره‌گیری از اعتبار جهانی خود و ایجاد «هیاهوی رسانه‌ای» هدفمند، توانست در میان طبقه متوسط شهری چین که در حال رشد سریع بود، جایگاه ویژه‌ای به دست آورد.
- **استراتژی توزیع و زنجیره تأمین (پیچیدگی‌های مدیریت در مقیاس اژدها):** چین، محل اصلی تولید بســـیاری از محصولات اپل است. مک‌گی به گســـتردگی و پیچیدگی این زنجیره اشـــاره می‌کند؛ از روابط استراتژیک با غول‌های تولیدی مانند فاکس‌کان، تا مدیریت لجســـتیک در کشوری با مساحت قاره‌ای. کتاب، بینشی عمیق به چالش‌های عملیاتی، مدیریت نیروی کار، و ضرورت ایجاد شبکه‌های توزیع کارآمد در مناطق مختلف چین ارائه می‌دهد. اپل ناگزیر بود تا با در نظر گرفتن زیرساخت‌های رو به رشد چین، سیستم‌های خود را به طور مداوم بهینه کند.
- **استراتژی قیمت‌گذاری (ارج نهادن به ارزش، نه‌فقط هزینه):** یکی از بحث‌برانگیزترین جنبه‌های اپل، قیمت‌گذاری بالای محصولاتش اســـت. مک‌گی توضیح می‌دهد که چگونه اپل در چین، با تمرکز بر «ارزش ادراک‌شده» و «منحصر به فرد بودن» محصول، توانسته اســـت بخشـــی از بازار را متقاعد به پرداخت هزینه‌های بالاتر کند. این استراتژی، شاید دسترسی به محصولات اپل را برای همه اقشار ممکن نساخته باشد، اما به حفظ تصویر لوکس و پریمیوم برند کمک شـــایانی کرده اســـت. این رویکرد، در مقابل استراتژی شرکت‌های محلی که بر رقابت قیمتی تمرکز داشـــتند، یک تمایز استراتژیک محسوب می‌شود.

چالش‌ها و موانع: نبرد در میدان رقابت اژدهای خفته

مک‌گی به صراحت بیان می‌کند که مسیر اپل در چین، همواره هموار نبوده است. این شرکت ناگزیر با موانع متعددی دست و پنجه نرم کرده است.

رشد سریع و شتابان شرکت‌های فناوری چینی مانند هواوی (Huawei)، شـــیائومی (Xiaomi)، اوپو (Oppo) و ویوو (Vivo)، اصلی‌ترین رقیب اپل محسوب می‌شود. این شرکت‌ها با درک عمیق‌تر از اولویت‌های مصرف‌کننده چینی، ارائه محصولات با ارزش بالا در برابر قیمت و انعطاف‌پذیری ســـریع در پاسخ به تغییرات بازار، ســـهم قابل توجهی از بازار را به خود اختصاص داده‌اند. چین همواره دارای چالش‌هایی در زمینه حفاظت از حقوق مالکیت معنوی بوده و موضوع امنیت داده‌ها و حریم خصوصی کاربران نیز همواره محل توجه نهادهای نظارتی و افکار عمومی بوده است. اپل نیز در این زمینه با فشارهایی مواجه شده است.

قوانین و مقررات در چین، گاهی دستخوش تغییرات سریع می‌شود و اپل ناگزیر به تطبیق مستمر با این چارچوب‌های قانونی و همچنین ملاحظات سیاسی بوده است. برخی از قوانین و فشارهای دولتی، شرکت‌های خارجی را به سمت انتقال بخشی از فناوری و افزایش سطح محلی‌سازی در تولید و تحقیق و توسعه سوق داده است.

بازار چین به شدت پویا است و سلیقه و اولویت‌های مصرف‌کنندگان به

درس‌های اپل در چین برای ما



فریدون وردی‌نژاد

دبیر کل اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران

ســـال‌ها تجربه دیپلماتیک و اقتصادی در جمهوری خلق چین، این حقیقت را برایم روشـــن ساخته اســـت که ورود به بازار این کشور، بیش و پیش از آنکه یک حرکت تجاری صرف باشد، نوعی گفت‌وگو با تمدنی پیچیده، باثبات و در عین حال پویای اقتصادی اســـت. کتاب «سیب سرخ» -ترجمه مستند و ارزشمندی از اثر «Apple in China» - از جمله آثار نادری اســـت که با نگاهی جامع، این واقعیت را برای خواننده آشـــکار می‌سازد. ورود اپل به چین تنها یک پروژه‌ی فروش یا تولید نبود. این حرکت، آزمونی بود برای سنجش توانایی یکی از بزرگ‌ترین برندهای جهانی در سازگاری با سیاست‌های محلی، فرهنگ کار چینی، شبکه‌های بوروکراتیک، نهادهای نظارتی و جامعه مصرف‌کننده‌ای که به‌رغم وسعت بازار، بسیار دقیق، پرچالش و گاه محافظه‌کار است. برای ایران و بخش خصوصی آن، که در سال‌های اخیر به‌دنبال توسعه مناسبات تجاری، سرمایه‌گذاری مشترک، و استفاده از ظرفیت‌های بازار چین بوده‌اند، مطالعه تجربه اپل می‌تواند همچون قطب‌نمایی راهگشـــا عمل کند. در چین، موفقیت نه تنها به توانمندی تولید یا کیفیت محصول، بلکه به عمق شناخت شما از قواعد بازی، احترام به ساختارهای رسمی و غیررسمی، و توان تعامل با دولت‌محوری نهادی بستگی دارد. این‌ها همه در صفحات «سیب سرخ» به‌وضوح تصویر شده‌اند. این اثر می‌تواند در کنار سایر منابع، به تدوین راهبردهای دقیق‌تر و واقع‌بینانه‌تر برای فعالیت در شرق آسیا کمک کند. به‌عنوان فردی که سال‌ها در بطن مناسبات اقتصادی و سیاسی ایران و چین حضور داشته‌ام، معتقدم آثاری از این دست باید بیشتر تولید و ترجمه شوند؛ چرا که نردبان فهم متقابل میان ملت‌ها نه صرفاً از مسیر دیپلماسی رسمی، بلکه از طریق تبادل دانش، تجربه و روایت‌های دقیق شکل می‌گیرد. «سیب سرخ» بدون تردید یکی از منابع راهبردی برای آن دســـته از فعالان اقتصادی است که به‌دنبال تعامل پایدار، هوشمندانه و مبتنی بر تجربه با چین هستند.

مک‌گی با جمع‌بندی چالش‌ها و استراتژی‌ها، به برخی از مهم‌ترین درس‌هایی که اپل از مسیر پرفراز و نشیب خود در چین آموخته، اشاره می‌کند.

سرعت تغییر می‌کند. اپل باید همواره توانایی پیش‌بینی و پاسخگویی به این تغییرات را داشته باشد.

درس‌های آموخته‌شده: چکیده تجربه اپل در چین

مک‌گی با جمع‌بندی چالش‌ها و استراتژی‌ها، به برخی از مهم‌ترین درس‌هایی که اپل از مسیر پرفراز و نشیب خود در چین آموخته، اشاره می‌کند.

- **ضرورت درک عمیق فرهنگی و بازاری:** صرف نگاه اقتصادی کافی نیست؛ درک عمیق فرهنگی، اجتماعی و روانشناختی مصرف‌کننده چینی حیاتی است.
- **انعطاف‌پذیری استراتژیک:** توانایی انطباق سریع استراتژی‌ها با تحولات بازار و الزامات رگولاتوری.
- **سرمایه‌گذاری بلندمدت و صبورانه:** موفقیت در بازارهای پیچیده مانند چین، نیازمند تعهد و دیدگاه بلندمدت است.
- **ایجاد ارزش تمایزدهنده:** تمرکز بر نقاط قوت منحصر به فرد برند به جای ورود به رقابت صرف قیمتی.
- **مدیریت روابط با ذینفعان:** ایجاد و حفظ روابط سازنده با دولت، تولیدکنندگان و شرکای محلی.

«سیب سرخ» در خانه نوآوری نقش اتاق بازرگانی تهران در معرفی دانش روز آمد

همان‌طور که پیش‌تر اشاره شد، انتشار کتاب «Apple in China» اثر پاتریک مک‌گی با عنوان «سیب سرخ» توسط نشر امین‌الضرب، رویدادی قابل توجه در جامعه اقتصادی کشور است. این اقدام، فراتر از صرف یک ترجمه، بازتابی از رویکرد استراتژیک اتاق بازرگانی در راستای ارتقای سطح دانش مدیریتی و آشنایی فعالان اقتصادی ایران با تجربیات موفق و چالش‌های برندهای جهانی است. اتاق بازرگانی تهران، به عنوان یکی از قدیمی‌ترین و معتبرترین نهادهای صنفی و اقتصادی کشور، همواره نقش پیشگامی در تسهیل ارتباطات تجاری، حمایت از کسب‌وکارها و ارتقای دانش اقتصادی ایفا کرده است.

رویکرد اتاق بازرگانی در نشر و معرفی کتب کاربردی

اتاق بازرگانی تهران، با درک این واقعیت که دانش و اطلاعات به‌روز، موتور محرکه نوآوری و رشد در محیط کسب‌وکار نوین است، سرمایه‌گذاری بر روی تولید و انتشار محتوای ارزشمند را در دستور کار خود قرار داده است. این نهاد، به خوبی دریافته است که دسترسی به تجربیات موفق شرکت‌های پیشرو در سطح جهان، می‌تواند الهام‌بخش، راهگشا و عامل ایجاد تحول در رویکردهای کسب‌وکار داخلی باشد. نشر کتاب «سیب سرخ»، گامی در همین راستا و مصداق بارز این رویکرد استراتژیک است.

اهمیت انتشار به‌موقع: استراتژی در مقابل فرصت

نکته حائز اهمیت در خصوص انتشار «سیب سرخ»، زمان‌بندی آن است. انتشار این کتاب به زبان فارسی، در اولین فرصت پس از انتشار نسخه اصلی آن در سطح جهانی (آمازون در سال ۲۰۲۴)، نشان‌دهنده هوشمندی و دوراندیشی اتاق بازرگانی تهران است. این اقدام، پیامی روشن دارد: جامعه اقتصادی ایران نباید از تحولات مهم در حوزه استراتژی کسب‌وکار و تجربیات برندهای جهانی عقب بماند. این سرعت عمل، نشان‌دهنده تلاش اتاق برای ارائه «دانش روزآمد» و «اطلاعات میدانی» در کوتاه‌ترین زمان ممکن به فعالان اقتصادی است تا بتوانند با اتکا به این دانش، تصمیمات استراتژیک بهتری اتخاذ کنند و در محیط رقابتی داخلی و بین‌المللی، موفق‌تر عمل کنند. این رویکرد، اتاق بازرگانی را به عنوان یک «مرکز دانش» و «پیشران تحول» معرفی می‌کند.

> قوانین و مقررات در چین، گاهی دستخوش تغییرات سریع می‌شود و اپل ناگزیر به تطبیق مستمر با این چارچوب‌های قانونی و همچنین ملاحظات سیاسی بوده است. برخی از قوانین و فشارهای دولتی، شرکت‌های خارجی را به سمت انتقال بخشی از فناوری و افزایش سطح محلی‌سازی در تولید و تحقیق و توسعه سوق داده است

ویژگی‌های نسخه فارسی و ارزش افزوده نشر امین‌الضرب

نسخه فارسی «سیب سرخ»، با تلاش مترجم و ناشر، علاوه بر انتقال دقیق محتوای کتاب اصلی، ممکن است دارای ارزش افزوده‌هایی نیز باشد که درک مطلب را برای مخاطب ایرانی تسهیل می‌کند. این ارزش افزوده‌ها می‌تواند شامل موارد زیر باشد:

- **مقدمه‌ای تحلیلی:** که به تبیین اهمیت کتاب برای بازار ایران می‌پردازد.
- **واژه‌نامه تخصصی:** برای شفاف‌سازی اصطلاحات فنی و مدیریتی.
- **ارجاعات تکمیلی:** برای درک بهتر برخی مفاهیم در بستر فرهنگی.

درس‌هایی برای آینده: استراتژی‌های اپل در آینه کسب‌وکار ایران

«سیب سرخ»، با تشریح جزئیات استراتژی‌ها و چالش‌های اپل در بازار چین، در نهایت به ارائه مجموعه‌ای از درس‌های ارزشمند ختم می‌شود که قابلیت تعمیم و الهام‌بخشی قابل توجهی برای فضای کسب‌وکار ایران دارد. در دنیایی که رقابت، اصل جدانشدنی موفقیت است و سرعت تغییرات، بیش از هر زمان دیگری شتاب گرفته، نگاه به تجربیات برندهای جهانی، راهگشای تدوین استراتژی‌های بومی و کارآمد خواهد بود.

درس‌های بنیادین قابل تعمیم به فضای کسب‌وکار ایران

همان‌طور که اپل با تکیه بر کیفیت برتر و نوآوری مستمر، توانست در بازاری اشباع از رقبا جایگاهی ویژه بیابد، کسب‌وکارهای ایرانی نیز باید از تکیه صرف بر مزیت‌های قیمتی یا مقطعی فاصله گرفته و سرمایه‌گذاری در تحقیق و توسعه، بهبود مستمر کیفیت محصولات و خدمات، و خلق نوآوری را در اولویت قرار دهند. این رویکرد، به ویژه در صنایعی که امکان رقابت با تولیدکنندگان خارجی وجود دارد، حیاتی است.

اپل تنها یک تولیدکننده گوشی یا کامپیوتر نیست؛ اپل یک «سبک زندگی» و یک «تجربه» است. در ایران نیز، برندسازی صرفاً به معنای داشتن لوگو نیست، بلکه باید به معنای خلق ارزش‌های پایدار، ایجاد ارتباط عاطفی با مشتری و ارائه تجربه‌ای منحصر به فرد باشد. این امر می‌تواند منجر به وفاداری بلندمدت مشتریان و کاهش حساسیت آن‌ها به قیمت شود.

موفقیت اپل، مدیون توانایی آن در مدیریت یک زنجیره تأمین جهانی

سخن ناشر

ترجمه و انتشار موفق یک اثر علمی-تخصصی، نیازمند تخصص، دقت و ظرافت‌های فراوانی است. امیراحمد شیشه‌گر، به عنوان مترجم این کتاب، نقش کلیدی در انتقال مفاهیم پیچیده و استراتژیک کتاب «Apple in China» به زبان فارسی بر عهده داشته است. مترجم، نه تنها باید تسلط کافی بر هر دو زبان مبدأ و مقصد داشته باشد، بلکه لازم است تا درک عمیقی از مفاهیم تخصصی حوزه کسب‌وکار، بازاریابی و استراتژی نیز دارا باشد تا بتواند مفاهیم را به شکلی دقیق، روان و قابل فهم برای مخاطب ایرانی منتقل کند.

نشر امین‌الضرب، که بازوی انتشاراتی اتاق بازرگانی تهران محسوب می‌شود، وظیفه خود را در ارائه اثری با کیفیت، هم از نظر محتوا و هم از نظر شکل ظاهری، به بهترین نحو انجام داده است. انتخاب این اثر، فرآیند دقیق ویرایش، صفحه‌آرایی و انتشار، همگی نشان‌دهنده تعهد این نشر به ارتقای کیفیت کتب منتشر شده در حوزه اقتصاد و مدیریت است.

پیچیده است. کسب‌وکارهای ایرانی، خواه در داخل کشور فعالیت کنند یا به دنبال صادرات باشند، باید به اهمیت بهینه‌سازی و مدیریت استراتژیک زنجیره تأمین خود توجه کنند. این شامل انتخاب درست تامین‌کنندگان، مدیریت لجستیک، کنترل کیفیت در طول زنجیره و استفاده از فناوری‌های نوین برای افزایش بهره‌وری است.

اپل با صرف سرمایه‌گذاری هنگفت، توانست درک دقیقی از بازار چین به دست آورد. کسب‌وکارهای ایرانی نیز باید با مطالعات بازار مستمر، تحلیل رقبا (داخلی و خارجی) و درک نیازها و انتظارات واقعی مشتریان، استراتژی‌های خود را شکل دهند. این شناخت، پایه هرگونه موفقیت پایدار است.

بازارها، چه در چین و چه در ایران، پویا و متغیر هستند. درس اپل نشان می‌دهد که شرکت‌هایی که قادر به انطباق سریع با تغییرات تکنولوژیکی، اقتصادی، فرهنگی و قانونی باشند، شانس بیشتری برای بقا و رشد خواهند داشت. این انعطاف‌پذیری باید در تمام سطوح سازمان، از استراتژی کلان تا عملیات روزمره، جریان داشته باشد.

فرصت‌ها و چالش‌ها در مقایسه با بازار ایران

هرچند بازار چین به لحاظ مقیاس و سرعت رشد، منحصر به فرد است، اما مقایسه آن با شرایط کسب‌وکار در ایران می‌تواند بسیار آموزنده باشد.

شباهت‌ها

هر دو بازار با پویایی قابل توجه، مصرف‌کنندگان جوان و رو به رشد (از نظر جمعیت و قدرت خرید)، و تمایل به پذیرش فناوری‌های جدید روبرو هستند. همچنین، هر دو با چالش‌هایی نظیر تحریم‌ها (به شکل متفاوت)، نوسانات اقتصادی و نیاز به نوآوری داخلی مواجهند. درس‌های اپل در زمینه برندسازی، کیفیت و مدیریت زنجیره تأمین، می‌تواند به طور مستقیم در این حوزه‌ها برای کسب‌وکارهای ایرانی کاربرد داشته باشد.

تفاوت‌ها

بازار چین از نظر رقابت داخلی، بسیار شدیدتر و پرتعدادتر از بازار ایران است. همچنین، سطح توسعه زیرساخت‌های تکنولوژیکی و ارتباطی در چین، بسیار جلوتر از ایران قرار دارد. با این حال، همین تفاوت‌ها فرصت‌هایی را نیز برای کسب‌وکارهای ایرانی فراهم می‌کند؛ مثلاً در بازارهایی که هنوز اشباع نشده‌اند یا در حوزه‌هایی که خلاء تکنولوژیکی وجود دارد.

ضرورت تدوین استراتژی‌های بومی با الهام از تجربیات جهانی

هدف از مطالعه و معرفی کتاب «سیب سرخ» در نشریه «آینده‌نگر»، صرفاً آشنایی با یک برند خارجی نیست، بلکه استخراج «چراغ راه»ی برای کسب‌وکارهای ایرانی است. این کتاب نشان می‌دهد که موفقیت در مقیاس جهانی، نیازمند دیدگاهی استراتژیک، برنامه‌ریزی دقیق، سرمایه‌گذاری مستمر و مهم‌تر از همه، توانایی درس گرفتن از تجربیات، چه موفق و چه ناموفق است. کسب‌وکارهای ایرانی باید با بومی‌سازی این استراتژی‌ها و تطبیق آن‌ها با شرایط خاص کشور، مسیر خود را به سوی رشد و شکوفایی هموار سازند.

مطالعه موردی اپل در چین، یک درس عملیاتی است؛ نشان می‌دهد که چگونه با ترکیب خلاقیت، پشتکار، درک بازار و استراتژی صحیح، حتی در چالش‌برانگیزترین محیط‌ها نیز می‌توان به موفقیت‌های چشمگیر دست یافت. این انگیزه و دانش، عصاره‌ای است که انتشار «سیب سرخ» برای مخاطبان فراهم آورده است.

> **موفقیت اپل، مدیون توانایی آن در مدیریت یک زنجیره تأمین جهانی پیچیده است. کسب‌وکارهای ایرانی، خواه در داخل کشور فعالیت کنند یا به دنبال صادرات باشند، باید به اهمیت بهینه‌سازی و مدیریت استراتژیک زنجیره تأمین خود توجه کنند. این شامل انتخاب درست تامین‌کنندگان، مدیریت لجستیک، کنترل کیفیت در طول زنجیره و استفاده از فناوری‌های نوین برای افزایش بهره‌وری است**

«سیب سرخ»؛ چراغ راه آینده کسب‌وکار ایران

کتاب «سیب سرخ»، ترجمه ارزشمند اثر «Apple in China»، فراتر از یک گزارش تحلیلی صرف از حضور یک شرکت فناوری در بازار چین، دریچه‌ای است به سوی درک عمیق‌تر استراتژی‌های کلان موفقیت در دنیای پیچیده کسب‌وکار امروز. اتاق بازرگانی تهران، با انتشار به موقع این اثر توسط نشر امین الضرب و با تلاش ارزشمند امیراحمد شیشه‌گر، گامی مهم در جهت غنی‌سازی دانش مدیریتی فعالان اقتصادی کشور برداشته است. این اقدام، نشان‌دهنده تعهد این نهاد به رصد روندهای جهانی و انتقال تجربیات کاربردی به جامعه اقتصادی ایران است.

همان‌طور که در این مقاله تشریح شد، تجربه اپل در چین، مجموعه‌ای غنی از درس‌های استراتژیک را در بر می‌گیرد؛ از اهمیت حیاتی نوآوری و کیفیت پایدار، تا قدرت برندسازی در ایجاد وفاداری مشتری، ضرورت مدیریت هوشمندانه زنجیره تأمین، و لزوم درک عمیق بازار و توانایی انطباق با تغییرات. این درس‌ها، گرچه در بستر یک بازار نوظهور و عظیم تدوین شده‌اند، اما قابلیت تعمیم و الهام‌بخشی قابل توجهی برای کسب‌وکارهای ایرانی دارند. درک چالش‌های پیش روی اپل، از رقابت شدید با بازیگران بومی گرفته تا انطباق با مقررات پیچیده، می‌تواند به فعالان اقتصادی ایران کمک کند تا با دیدی واقع‌بینانه، موانع و فرصت‌های پیش روی خود را شناسایی کرده و برای آن‌ها برنامه‌ریزی کنند.

انتشار «سیب سرخ» در زمانی که ایران نیز همچون چین، نیازمند تحول در ساختار اقتصادی، افزایش بهره‌وری، و ارتقای سطح رقابت‌پذیری است، اهمیتی دوچندان می‌یابد. این کتاب، به مدیران، کارآفرینان و سیاست‌گذاران اقتصادی، ابزارهای تحلیلی و الگوهای عملیاتی را ارائه می‌دهد تا بتوانند استراتژی‌های بومی خود را با الهام از تجربیات جهانی، هوشمندانه‌تر و مؤثرتر تدوین کنند.

بنابراین، مطالعه دقیق کتاب «سیب سرخ» برای هر فعال اقتصادی که دغدغه رشد، ماندگاری و موفقیت در محیط رقابتی امروز را دارد، اکیداً توصیه می‌شود. این اثر، نه تنها دانش نظری را غنی می‌سازد، بلکه با ارائه مطالعه موردی واقعی، قابلیت عملیاتی بالایی نیز دارد.

در نهایت، جا دارد بار دیگر از اتاق بازرگانی تهران و تمامی دست‌اندرکاران نشر این اثر، قدردانی کنیم. امید است این گام، آغازگر مسیری مستمر در معرفی و ترجمه آثار ارزشمند علمی و کاربردی به جامعه اقتصادی کشور باشد و نشریه «آینده‌نگر» همچون همیشه، یاری‌گر این رسالت در جهت ساختن آینده‌ای روشن‌تر برای اقتصاد ایران باشد.



لزوم ارزشگذاری دارایی‌ها از چند جهت روشن است. در خرید و فروش دارایی یا سهام شرکت، بدون ارزش منصفانه امکان مذاکره دقیق وجود ندارد. در گزارشگری مالی، شرکت‌ها به برآوردهای قابل اتکا برای انعکاس واقعیت اقتصادی نیاز دارند.

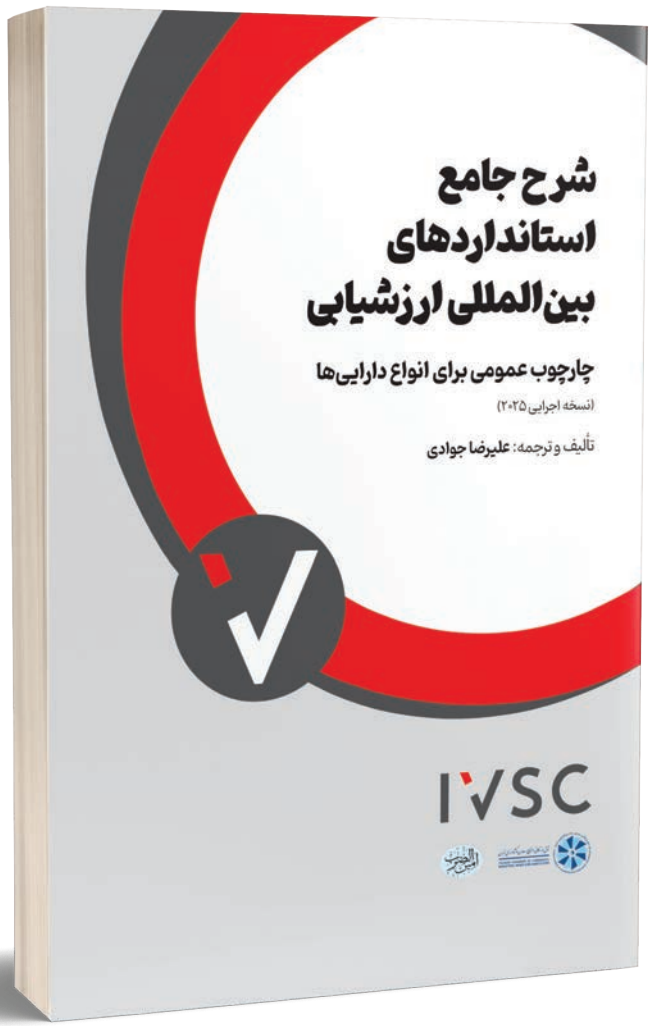
استاندارد ارزش‌گذاری: ستون اعتماد در اقتصاد مدرن

مروری بر IVS و نیاز فوری ایران به چارچوبی واحد

علیرضا جوادی

کارشناس رسمی ارزشگذاری کسب‌وکارها
مولف/مترجم کتاب «شرح جامع استانداردهای بین‌المللی ارزشیابی»

ارزشگذاری به معنای برآورد منصفانه و مستند ارزش اقتصادی یک دارایی، حق، تعهد یا کسب‌وکار در یک زمان مشخص و برای یک هدف مشخص است. در عمل، ارزشگذاری زمانی معنا پیدا می‌کند که بتواند به تصمیم‌گیری کمک کند، از اختلافات بکاهد و امکان مقایسه‌پذیری را بین دارایی‌ها و معاملات فراهم سازد. فرایند ارزشگذاری تنها محدود به زمین و ساختمان نیست بلکه سایر دارایی‌های مشهود مانند املاک، ماشین‌آلات و تجهیزات، دارایی‌های نامشهود مانند برند، نرم‌افزار و دانش فنی، دارایی‌های مالی مانند سهام و ابزارهای مالی، موجودی کالا، منافع کسب‌وکار، و حتی برخی بدهی‌های غیرمالی نیز قابل ارزشگذاری هستند. به همین دلیل امروزه، ارزشگذاری یکی از ابزارهای اصلی مدیریت مالی، تأمین مالی، گزارشگری و معامله در بازارهای مدرن به شمار می‌آید.



لزوم ارزشگذاری دارایی‌ها از چند جهت روشن است. در خرید و فروش دارایی یا سهام شرکت، بدون ارزش منصفانه امکان مذاکره دقیق وجود ندارد. در گزارشگری مالی، شرکت‌ها به برآوردهای قابل اتکا برای انعکاس واقعیت اقتصادی نیاز دارند. در اخذ تسهیلات و وثیقه‌گذاری، بانک و وام‌گیرنده باید بدانند دارایی چه پشتوانه‌ای دارد. در دعاوی حقوقی، انحلال، ادغام، تملک و تقسیم دارایی‌ها، ارزشگذاری مبنای حل اختلاف است. در مالیات‌ستانی و تعیین آثار مالیاتی، ارزش دقیق از خطا و سوءاستفاده جلوگیری می‌کند. در سرمایه‌گذاری، ارزشگذاری درست به سرمایه‌گذار کمک می‌کند ریسک و بازده را بهتر بسنجد؛ و در مدیریت داخلی شرکت، ارزشگذاری برای تصمیم‌هایی مانند فروش دارایی، جذب شریک یا تجدید ساختار سرمایه ضروری است.

شورای بین‌المللی استانداردهای ارزشگذاری یا IVSC نهادی غیرانتفاعی و جهانی است که استانداردهای بین‌المللی ارزشگذاری، یا همان IVS را تدوین و ترویج می‌کند. این شورا در سال ۱۹۸۱ در ملبورن با نام کمیته بین المللی ارزشگذاری دارایی‌ها (TIAVSC) و با مشارکت ۲۰ نهاد حرفه‌ای ملی شکل گرفت، در سال ۱۹۹۴ نام آن به «کمیته بین‌المللی استانداردهای ارزشگذاری» تغییر کرد و پس از بازسازمان‌دهی در سال ۲۰۰۸، عنوان فعلی «شورای بین‌المللی استانداردهای ارزشگذاری» را به خود گرفت. در حال حاضر IVSC به‌عنوان مرجع حرفه‌ای ارزشگذاری در سطح جهان شناخته می‌شود و استانداردهای آن در بیش از ۱۳۰ کشور مورد استفاده یا ارجاع قرار می‌گیرد.

استانداردهای بین‌المللی ارزشگذاری (IVS) مجموعه‌ای از قواعد و رهنمون‌ها برای انجام ارزشگذاری حرفه‌ای، شفاف و قابل اتکا هستند. این استانداردها دو بخش اصلی دارند: استانداردهای عمومی که برای همه دارایی‌ها کاربرد دارند، و استانداردهای اختصاصی که هرکدام برای انواع مشخص دارایی و بدهی تنظیم شده‌اند. در استانداردهای عمومی، موضوعاتی

مانند دامنه کار، بررسی و انطباق، گزارشگری، مبنای ارزش و روش‌های ارزشگذاری مشخص می‌شود، و در استانداردهای اختصاصی، الزامات ویژه برای کسب‌وکارها، دارایی‌های نامشهود، موجودی کالا، تجهیزات، املاک و ابزارهای مالی بیان می‌شود. این ساختار باعث می‌شود ارزشگذاری از یک فعالیت سلیقه‌ای به یک فرآیند حرفه‌ای، قابل کنترل و قابل مقایسه تبدیل شود.

وجود استاندارد برای ارزشگذاری ضروری است، زیرا بدون استاندارد، روش‌ها پراکنده، نتایج ناسازگار و اعتماد بازار تضعیف می‌شود. استاندارد، زبان مشترک بین ارزش‌گذار، بانک، سرمایه‌گذار، حسابرس، دادگاه و نهاد ناظر ایجاد می‌کند و باعث می‌شود همه طرف‌ها بدانند ارزش بر چه مبنا و با چه فرض‌هایی محاسبه شده است. فایده این کار افزایش شفافیت، مقایسه‌پذیری، قابلیت اتکا و کاهش اختلاف است. در مقابل، نبود استاندارد باعث تفسیرهای متناقض، کاهش اعتماد، افزایش دعاوی، خطا در قیمت‌گذاری و حتی تخصیص نادرست سرمایه می‌شود.

در کشور ما ایران، فقدان استاندارد ملی ارزشیابی سال‌هاست که به‌عنوان یک حلقه مفقوده در زنجیره تصمیم‌سازی‌های مالی و اقتصادی باقی مانده است. این خلأ، در بسیاری از عرصه‌ها آثار خود را به‌وضوح نشان می‌دهد: از پذیرش و عرضه شرکت‌ها در بورس، تا افزایش سرمایه بر مبنای تجدید ارزیابی دارایی‌ها، از تأمین مالی شرکت‌های دانش‌بنیان و استارت‌آپ‌ها تا فرایندهای وثیقه‌گذاری دارایی‌ها. حتی در فرآیندهای جاری تأمین سرمایه، ادغام و تملک شرکت‌ها، یا تخصیص منابع بانکی، نیاز به یک ارزشیابی دقیق، بی‌طرفانه و مبتنی بر اصول حرفه‌ای، بیش از هر زمان دیگر احساس می‌شود. این خلأ باعث می‌شود ارزشگذاری‌ها در بسیاری از حوزه‌ها بیشتر به تجربه فردی یا رویه‌های پراکنده متکی باشد تا یک نظام استاندارد واحد. در چنین شرایطی، هم نهادهای مالی و هم فعالان اقتصادی با نااطمینانی بیشتری روبه‌رو می‌شوند و هزینه معامله بالا می‌رود. داشتن استاندارد ارزشگذاری برای ایران، به‌ویژه در شرایط توسعه تأمین مالی غیرتورمی، بسیار مهم است.

یکی از نمونه‌های روشن آن، «قانون تأمین مالی تولید و زیرساخت‌ها» و سازوکارهای اخیر وثیقه‌گذاری دارایی‌هاست که امکان استفاده از طیف گسترده‌تری از دارایی‌ها را به‌عنوان وثیقه تقویت می‌کند. وقتی دارایی‌های متنوعی مانند سهام، مطالبات، دارایی‌های ثبت‌شده و حتی برخی دارایی‌های غیرسنتی بتوانند وثیقه شوند، بدون استاندارد ارزشگذاری، بانک و وام‌گیرنده درباره ارزش واقعی و قابلیت اتکای آن اختلاف پیدا می‌کنند. استاندارد ملی یا همسویی جدی با IVS می‌تواند این مشکل را حل کند، زیرا ارزشگذاری وثیقه را قابل دفاع، مستند و قابل نظارت می‌سازد.

استانداردهای ارزشگذاری برای بخش خصوصی نیز منافع جدی دارد. نخست، اعتماد سرمایه‌گذار را بالا می‌برد، چون گزارش ارزشگذاری بر مبنای روش‌های روشن و شناخته‌شده تهیه می‌شود و ریسک ابهام کاهش می‌یابد. دوم، هزینه تأمین مالی را کم می‌کند، چون بانک‌ها و سرمایه‌گذاران با اتکای بیشتر به وثیقه و ارزش دارایی، آمادگی بیشتری برای تأمین اعتبار خواهند داشت. سوم، در ادغام، تملک و جذب شریک، مبنای مذاکره را واقعی‌تر می‌کند و از پرداخت بیش از حد یا فروش زیر قیمت جلوگیری می‌کند. چهارم، کیفیت گزارشگری مالی و تصمیم‌گیری مدیریتی را بهتر می‌کند، زیرا مدیریت به برآوردی منظم از ارزش دارایی‌ها و کسب‌وکار دسترسی دارد. پنجم، در دعاوی و اختلافات حقوقی، از تنش و اتلاف زمان می‌کاهد، چون ارزشگذاری مستند امکان داوری و رسیدگی منصفانه‌تر را فراهم می‌کند؛ و ششم، به توسعه بازار دارایی‌های نامشهود، فناوری و برند کمک می‌کند؛ دارایی‌هایی که در اقتصاد امروز سهم بزرگی از ارزش شرکت‌ها را می‌سازند اما در نبود استاندارد، اغلب کم‌برآورد می‌شوند.

ماه گذشته کتابی تحت عنوان «شرح جامع استانداردهای بین‌المللی ارزشیابی» توسط انتشارات امین‌الضرب و با حمایت اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران و به قلم ترجمه‌ای و تالیفی اینجانب منتشر شد. در این کتاب آخرین نسخه IVS که به سال ۲۰۲۵ مربوط است ترجمه و برای هر موضوع و مفهومی که در متن اصلی بیان شده، شرحی کافی به همراه مثال‌هایی عینی اضافه گردیده تا ارزشگذاران، تحلیلگران و سایر استفاده‌کنندگان بتوانند با مفاهیم کلیدی و فنی استانداردها آشنا و هسته مفهومی آن را ادراک کنند. اهمیت این کتاب صرفاً در جنبه علمی آن خلاصه نمی‌شود بلکه توسعه یک نظام منسجم ارزشگذاری، ضرورتی بنیادین برای اقتصاد کلان کشور است. در شرایطی که سیاست‌گذاری اقتصادی نیازمند شفافیت، اعتماد و قابلیت اتکا به داده‌هاست، وجود استانداردهای ارزشیابی می‌تواند به:

- جذب سرمایه‌گذاری داخلی و خارجی از طریق ایجاد زبان مشترک و چارچوبی شفاف برای ارزشیابی؛
- توانمندسازی بخش خصوصی در انتقال دانش، برند، دارایی‌های فکری و نوآوری‌ها به بازار؛
- افزایش اعتماد در بازارهای مالی و ایجاد زمینه برای رشد ابزارهای نوین مالی مبتنی بر دارایی‌های نامشهود؛
- ارتقاء جایگاه ایران در تعاملات اقتصادی منطقه‌ای و جهانی یاری رساند.

این اثر می‌تواند پلی میان علم و سیاست‌گذاری اقتصادی باشد و به مدیران، نهادهای حاکمیتی و همچنین بنگاه‌های خصوصی کمک کند تا تصمیمات استراتژیک خود را بر پایه «ارزش واقعی دارایی‌ها» اتخاذ کنند.

در جمع‌بندی می‌توان گفت ارزشگذاری ستون فقرات تصمیم‌گیری مالی و اقتصادی است و استاندارد، ستون فقرات ارزشگذاری محسوب می‌شود. IVSC نشان داده که یک چارچوب جهانی می‌تواند شفافیت، قابلیت مقایسه و اعتماد را تقویت کند و دامنه ارزشگذاری را از املاک و تجهیزات تا دارایی‌های نامشهود و مالی گسترش دهد. برای کشور در حال پیشرفتمان نیز حرکت به سمت تدوین یا پذیرش استانداردهای ارزشگذاری، هم از منظر توسعه بازار سرمایه و تأمین مالی تولید، و هم از منظر افزایش کارایی بخش خصوصی، یک ضرورت راهبردی است.

در کشور ما ایران، فقدان استاندارد ملی ارزشیابی سال‌هاست که به‌عنوان یک حلقه مفقوده در زنجیره تصمیم‌سازی‌های مالی و اقتصادی باقی مانده است. این خلأ، در بسیاری از عرصه‌ها آثار خود را به‌وضوح نشان می‌دهد: از پذیرش و عرضه شرکت‌ها در بورس، تا افزایش سرمایه بر مبنای تجدید ارزیابی دارایی‌ها، از تأمین مالی شرکت‌های دانش‌بنیان و استارت‌آپ‌ها تا فرایندهای وثیقه‌گذاری دارایی‌ها

پ.ن: در حوزه مفاهیم و اصطلاحات مالی، واژه ارزشگذاری و ارزشیابی مترادف هم هستند، در حالی که ارزشیابی واژه‌ای رسمی‌تر و آکادمیک و ارزشگذاری واژه‌ای عامه‌فهم و عمومی‌تر است



اعضای نخستین دوره هیئت نمایندگان اتاق تجارت تهران/ این عکس برای نخستین بار منتشر می‌شود. آرشیو خانواده هاشمی(از اعضای نخستین دوره هیئت نمایندگان اتاق تجارت) تصویر نفر سوم نشسته در ردیف پایین از سمت چپ: حاج میرعلینقی هاشمی

از فلک کردن تاجر قند تا اطاق تجارت و بانک تجارت

نگاهی تاریخی به زندگی سه نسل خانواده کارآفرین هاشمی در دیدار با سیدعلی هاشمی، نسل سوم خانواده

ولی خلیلی
معاون سردبیر

در تمامی کتاب‌های تاریخ مشروطه از یک اتفاق و یک نام به عنوان نخستین جرقه و تاثیرگذارترین ماجرا برای شروع جنبش و انقلاب مشروطه یاد می‌شود: «ماجرای فلک کردن تجار» و «مرحوم حاج سید هاشم هاشمی (معروف به قندی)». مرحوم حاج سید هاشم هاشمی معروف به قندی یا سید قندی در سال ۱۲۱۷ شمسی در کاشان به دنیا آمد. او در یک خانواده متوسط بزرگ شد و بعد از چند سال کار در کاشان با سرمایه‌ای اندک به تهران آمد و در بازار پایتخت مشغول به کار شد. او چند ماه بعد از اینکه الفبای کسب و کار را در بازار تهران یاد گرفت و باتوجه به مصرف بالای قند در کشور و اهمیت واردات آن، به تجارت قند مشغول شد. آن زمان بیشترین قند مصرفی ایرانیان از روسیه وارد کشور می‌شد.

حاج سید هاشم هاشمی بعد از چند سال تلاش و باتوجه به نگاه اقتصادی قوی و ارتباطات گسترده‌ای که با بازاریان و کسبه گرفته بود به یکی از تجار معروف تهران و می‌توان گفت مشهورترین تاجر قند ایران بدل شد تا جایی که او را سید هاشم قندی صدا می‌کردند. او همچنین فردی مذهبی با ایمانی قوی بود و اگرچه روحانی نبود ولی لباس روحانیت بر تن می‌کرد. اما مهم‌ترین موضوعی که مرحوم حاج سید هاشم هاشمی را از بسیاری از دیگر تجار مهم دوره قاجار متمایز می‌کند ماجرای فلک کردن تجار، شروع جنبش مشروطه و تلاش‌های او و فرزندش برای پیروزی مشروطه‌خواهی در ایران بود.

جرقه مشروطه و تجاری که فلک شدند

همه چیز به روز ۲۰ آذر ۱۲۸۴ شمسی بازمی‌گردد؛ روزی که احمدخان علاءالدوله، حاکم وقت تهران به بهانه افزایش قیمت قند دستور دستگیری تعدادی از تجار خوشنام قند بازار تهران را صادر کرد و دو نفر از آن‌ها یعنی مرحوم حاج سید هاشم هاشمی (قندی) و اسماعیل خان سرهنگ توپخانه را در دارالحکومه فلک کرد. در آن دوران قیمت قند به دلیل جنگ بین روسیه و ژاپن و کاهش واردات قند از روسیه و همچنین وقوع انقلاب

در روسیه از یک من (ششـــصد و چهل مثقال) ۵ قران به یک من ۷ قران افزایش یافته بود و همین بهانه‌ای شد برای علاءالدوله تا بتواند با سرکوب قیمت قند و فشار بر تجار قند این پیام را به دیگر کسبه و بازاریان بدهد که باید تحت فرمان او و عبدالمجید عین‌الدوله صدراعظم وقت عمل کنند و در خدمت دربار باشند.

احمدخـــان علاءالدولـــه که یک ســـالی بود از ســـوی عبدالمجید عین‌الدوله صدراعظم وقت به عنوان حاکم تهران انتخاب شده بود، فردی مستبد بود و اساساً عین‌الدوله هم او را به خاطر همین ویژگی‌ها و در واقع برای سرکوب اعتراضات مردم و تجار به شرایط بد اقتصادی، افزایش مالیات‌ها و... به این ســـمت منصوب کرده بود. احمدخان علاءالدوله فرزند محمدرحیم خان علاءالدوله، نسقچی (شکنجه‌گر) مشهور دربار ناصرالدین شـــاه بود و ذهنیت و رفتاری کاملاً شبیه پدرش داشـــت و تلاش می‌کرد تا با زورگویی و شکنجه به خواسته‌هایش برسد؛ اگرچه که در خصوص غائله قند جواب عکس داد.

احمد کســـروی در صفحه ۵۸ کتاب «تاریخ مشروطه ایران» اتفاقات روز ۲۰ آذر ۱۲۸۴ شمسی را این گونه شرح داده است: «... این روزها در تهران و دیگر شهرستان‌ها قند گران شـــده و بهای آن از ۵ قـــران به ۷ قران بالا رفته بود... علاءالدوله حکمران تهران، که مرد گردنکش و سخت‌گیری می‌بود، خواست بازرگانان قندفروش را به کاستن از بهای آن وادارد و این کار را با زور و دژرفتاری پیش برد. راســـتی این بود که عین‌الدوله چون او از داســـتان پناهیدن بازرگانان به عبدالعظیم و آن پیش‌آمدها دل‌آزرده بود، چنین می‌خواست که کینه از آنان جوید و آنگاه چشم علما را هم بترساند، و این با دستور او بود که علاءالدوله به کار پرداخت. روز دوشنبه، هفده تن از بازرگانان به اداره حکمرانی خوانده شدند، چند تنی که رفتنـــد با آنکه بازرگانان قند نمی‌بودند و این را در پاسخ به علاءالدوله باز نمودند، علاءالدوله گوش نداد و دستور داد چند تن را به فلک بســـتند و چوب به پاهای آنان زدند. در این میان حاجی سید هاشم قندی را که یکی از بازرگانان بزرگ قند و خود مرد سالخورده و نیکوکار ارجمندی می‌بود و سه مسجد در تهران ساخته و بنیادهای نیک دیگر هم گزارده بود، آوردند.

علاءالدوله با تندی از او پرسید: «چرا قند گران‌تر گردانیده‌اید؟»

حاجی سید هاشم قندی گفت: «در سایه پیش‌آمد جنگ روس و ژاپن قند کمتر می‌آید و باز در تهران ارزان‌تر از دیگر شهرها است.» علاءالدوله: «چرا قند گران‌تر گردانیده‌اید؟»

علاءالدوله گفت: «می‌گویند شما قند را کنترات کرده‌اید!»

قندی گفت: «ما کنترات نکرده‌ایم. و از یک بازرگانان دیگری می‌خریم. و اگر کنترات هم کرده بودیم، در این هنگام جنگ و آشوب، پیشرفت نتوانستی داشت.»

علاءالدوله گفت: «باید نوشته دهید قند را به بهای پیشین بفروشید!»

قندی گفت: «من چنان نوشته‌ای نمی‌توانم داد. ولی صد صندوق قند خودم می‌دارم و به شما پیشکش می‌کنم و دیگر هم به داد و ستد نپردازم.»

در این‌جا یکی می‌آید به گوش علاءالدوله می‌گوید که وزیر تجارت گفته به او بی‌احترامی نکنید. او عصبانی می‌شود و می‌گوید بزنید. بعد سید هاشم قندی را می‌خوابانند و می‌زنند.»

چوب را به من بزنید

در کتاب «تاریخ بیداری ایرانیان» هم با توضیح اینکه کسی که در گوش علاءالدوله می‌گوید



حاج میرهاشم هاشمی(قندی)



حاج میرعلینقی هاشمی

که سید هاشمی (قندی) را فلک نکنند، منشی وزیر تجارت بوده اســـت، درباره ادامه اتفاقات در آن روز نوشته شده: «... منشی وزیر تجارت وارد شد و به طریق نجوی به علاءالدوله گفت که سید هاشم (هاشمی) تاجری است معتبر و مقدس، ســـعدالدوله (وزیر تجارت) مخصوصاً مرا فرستاده است که عرض کنم بی‌احترامی او بی‌مخاطره نیست. علاءالدوله از این پیغام وزیر تجارت متغیر شـــده و رو به فراش‌ها کرد که، کی رفته نزد وزیر تجارت؟ فراش‌ها عرض کردند: «پسر آقا سید هاشـــم حاج میرعلینقی از بین راه رفت منزل وزیر تجارت. علاءالدوله رو کرد به آقا سید هاشم و گفت: حالا معلوم شد که نزد وزیر تجارت هم رفتند.»

در ادامه این کتاب آمده است که علاءالدوله رو به فراش‌ها می‌گوید: «بیایید یک پای این ســـید پیـــر و یک پای این سرهنگ را به فلک ببندید، فراش‌ها ریختند سید بیچاره و حاج اسمعیل خان را بیرون برده و آن‌ها را خوابانیدند، کفش و جوراب را از پای آن‌ها بیرون آورده پای آن‌ها را به فلک بستند. پنج نفر فراش دست به شلاق مشغول زدن شدند. در این بین حاج میرعلینقی پسر آقا سید هاشم وارد شده، خود را انداخت روی پـــای پدرش و گفت: «چوب را به من بزنید تا من زنده باشـــم نمی‌توانم دید پدرم را چوب بزنند.» علاءالدوله گفت: «پدر را رها کنید و چوب را به پسر بزنید.» فراش‌ها پای آن دو نفر را باز کرده و پسر را به فلک بستند و متجاوز از پانصد شلاق به پای پسر زدند. حاج میرعلینقی پسر بزرگ آقا سید هاشم، در این وقت سنش به بیست و هفت سال رسیده بود.»

همچنین در بخش دیگری از این کتاب آمده اســـت که علاءالدوله بعد از تماشای شلاق زدن حاج میرعلینقی به ناهار می‌رود و بعد از ناهار دوباره به ســـید هاشم هاشمی (قندی) می‌گوید: «یک التزام بنویس که قند را مثل سابق در یک من پنج هزار بفروشـــید، سید دوباره امتناع کرد و گفت: «عرض کردم ممکن است ترک تجارت قند کنم، ولی ممکن نیست قند را در یک من هفت هزار بخرم و پنج هزار بفرشم.» در این وقت یک نفر وارد شد و سر گذارد در گوش علاءالدوله و گفت: شهر بهم خورد، دکاکین بسته شد...»

در واقع فلک کردن تجار سرشـــناس، جرقه‌ای بود برای شروع اعتراضات گسترده بازاریان، کسبه، مردم و روحانیون علیه حکومت مظفرالدین شاه و دولتمردان او که در نهایت بعد از چند ماه در تاریخ ۱۳ مرداد ۱۲۸۵ شمسی به امضای فرمان مشروطه از سوی مظفرالدین شاه و تشکیل مجلس از سوی مشروطه‌خواهان منجر شد.

همچنین در کتاب «از مجلس وکلای تجار تا اطاق ایران»، نوشته سهیلا ترابی فارسانی، استاد دانشگاه اصفهان که به دلیل پژوهش‌های گسترده در حوزه تاریخ اقتصاد ایران برنده جایزه امین‌الضرب اتاق تهران شده است، آمده: «در اواخر رمضان ۱۳۲۳ قمری قند و شکر در بازار تهران کمیاب و گران شد. دولت قاجار فرصت را مغتنم شمرد تا در مقابل اعتراض و تحصن تجار در حضرت عبدالعظیم واکنش مقتضی بروز دهد. علاءالدوله حاکم تهران چند تن از تجار معتبر را به دارالحکومه فرا خواند و دو تن از آن‌ها از جمله سید هاشم قندی را به فلک بست که این امر تا آن زمان سابقه نداشت. در اعتراض به این واقعه بازارها بسته شد. تجار در مسجد شاه گرد آمدند و از علما درخواست کردند که به آنان بپیوندند. گردآمدگان در مسجد خواهان جبران توهین به تجار و عزل علاءالدوله و نیز متقاضی تشکیل مجلسی برای رسیدگی به دادخواهی مردم بودند و موضوع عدالت، امنیت و قانون را مطرح کردند. همکاری و پایداری تجار- اصناف و طلاب از یک ســـو و مهاجرت علما از سوی دیگر منجر به صدور فرمان مشروطیت در ۱۴ جمادی‌الثانی ۱۳۲۴ (۱۳ مرداد ۱۲۸۵ شمسی) از سوی

در تمامی کتاب‌های تاریخ مشروطه از یک اتفاق و یک نام به عنوان نخستین جرقه و تاثیرگذارترین ماجرا برای شروع جنبش و انقلاب مشروطه یاد می‌شود: «ماجرای فلک کردن تجار» و «مرحوم حاج سید هاشم هاشمی (معروف به قندی)»

مظفرالدین‌شاه گردید.»

سید هاشم هاشمی (قندی) و پسرش میرعلینقی هاشمی (قندی) بعد از غائله قند و فلک خوردن و به خصوص با پیروزی مشروطه در بازار تهران و ایران به شهرت بیشتری نسبت به گذشته دست پیدا کردند و در نزد کسبه و بازاریان احترام و جایگاه بالاتری پیدا کردند.

مرحوم سید هاشم هاشمی در دوران زندگی علاوه بر تجارت قند، به عنوان یکی از خیران و نیکوکاران مشهور شهر هم شناخته می‌شد و در تهران چندین حمام و مسجد بنا کرده بود که در حال حاضر سه مسجد از او به یادگار باقی مانده که به نام مسجد قندی شناخته می‌شوند. این مساجد دوره قاجار که در فهرست میراث فرهنگی کشور هم به ثبت رسیده‌اند در محله‌های شاپور (وحدت اسلامی کنونی)، محله خانی‌آباد (خیابان تختی کنونی) و مولوی قرار دارند و در حال حاضر زیر نظر اوقاف اداره می‌شوند.

سید قندی در سال ۱۲۹۴ شمسی در ۷۷ سالگی درگذشت. مزار او در صحن حضرت معصومه، جنب مقبره پروین اعتصامی است که متاسفانه در سال‌های گذشته سنگ قبر آن که به گفته خانواده‌اش از سنگ مرمر برجسته ساخته شده و روی آن با خط بسیار نفیس حکاکی شده بود، کنده شده است و در حال حاضر نه‌تنها روی این سنگ مزار فرش انداخته شده بلکه بقعه این کارآفرین و فعال اقتصادی تاثیرگذار به یکی از دفاتر اداری حرم تبدیل شده است. همچنین خانواده هاشمی از محل نگهداری سنگ قبر مرحوم سید هاشم هاشمی (قندی) هیچ اطلاعی ندارند.

ادمه مسیر پدر و عضویت در اطاق طهران

بعد از درگذشت سید هاشم هاشمی سه پسر او به خصوص فرزند بزرگش حاج میرعلینقی هاشمی راه و کسب و کار پدر را ادامه دادند. در واقع این سه پسر از دوران کودکی وارد بازار و کســـب و کار پدر شده بودند و همگی در دکانی در دالان هاشمی و تجارتخانه هاشمی کار می‌کردند. حاج میرعلینقی هاشمی فرزند ارشد متولد ۱۲۵۷ شمسی بود؛ حاج سید علی‌اصغر هاشمی معروف به حاج آقا رئیس، داماد آقای لاجوردی (کارآفرین مشهور) فرزند دوم خانواده بود و حاج سید جعفر هاشمی هم که در یک سفر حج درگذشت، پسر سوم این خانواده بود.

البته بعد از درگذشت سید هاشم هاشمی این حاج میرعلینقی هاشمی بود که پا جای پای پدر گذاشت و امور تجارت خانوادگی را در دست گرفت و با توجه به شناختی که از بازار و بازاریان داشت به سرعت توانست تجارت و کسب و کار خانوادگی را توسعه دهد. او در بین فعالان اقتصادی زمانه خود بسیار شناخته‌شده و خوشنام بود. در کتاب‌های تاریخ اقتصاد و تجارت در دوره قاجار و اوایل رضاشاه و همچنین پژوهش‌های صورت‌گرفته در این حوزه از حاج میرعلینقی هاشمی به عنوان یکی از بنیان‌گذاران اطاق طهران (اطاق تجارت طهران) و عضو نخستین دوره شکل‌گیری این نهاد مهم اقتصادی نام برده می‌شود.

در کتاب «از مجلس وکلای تجـــار تا اطاق ایران» به اولین دور انتخاب اعضای «اتاق تجارت طهران» (که بعدها نامش به اطاق طهران تغییر کرد) اشاره شده و آمده است که پس از قرائت آرای ماخوذه از ۴۱۷ ورقه رای تعداد ۴۵ نفر از افرادی که دارای اکثریت آرا بودند، انتخاب شدند که یکی از آن‌ها حاج میرعلینقی هاشمی بود. پس از آن براساس ماده ۱۹ قانون تشکیل اطاق‌های تجارت از بین ۴۵ نفر منتخبین تعداد ۱۵ نفر از سوی هیئت وزارت (دولت وقت) به عنوان اعضای هیئت نمایندگان اطاق تجارت طهران انتخاب شدند که سیزدهمین نفر آن‌ها میرعلینقی هاشمی بود. روزنامه اطلاعات درباره برگزاری نخستین انتخابات «اطاق تجارت طهران» نوشته است: «هیات وزرا در جلسه ۸ بهمن ماه (۱۳۰۸) برحسب پیشـــنهاد وزارت اقتصاد ملی ۱۵ نفر از آقایان را از بین ۴۵ نفر منتخبین تجار



تصویری از خاندان هاشمی. نفر میانه تصویر در ردیف بالا، حاج میرهاشم هاشمی(قندی) است و فرد کنار دستی او در سمت چپ تصویر حاج میرعلینقی هاشمی فرزند ارشد او است.

طهران برای عضویت اطاق تجارت طهران تصویب نموده‌اند: ۱- حاج امین‌الضرب ۲- میرزا غلامحسین خان کاشف ۳- آقا رضا دهدشتی ۴- امین‌التجار اصفهانی ۵- میرزا حسین خان کورس ۶- حاج میرزا عباسقلی آقا تبریزی ۷- یونس آقا وهاب‌زاده ۸- آقا سیدابوالقاسم کازرونی ۹- حاجی محمدحسین بلورفروشان ۱۰- حاجی رحیم آقا قزوینی ۱۱- میرزا علی آقا یزدی ۱۲- آقا رضا طهرانچی ۱۳- حاج میر علینقی هاشمی ۱۴- حاج میرزا محمد محلوجی ۱۵- ارباب گیو.» از حاج میرعلینقی هاشمی به عنوان مهم‌ترین تاجر قند ایران در دوره رضاشاه یاد می‌شود. او در سال ۱۳۲۹ در تهران درگذشت.

بانکداری، مسیر جدید خانواده کارآفرین

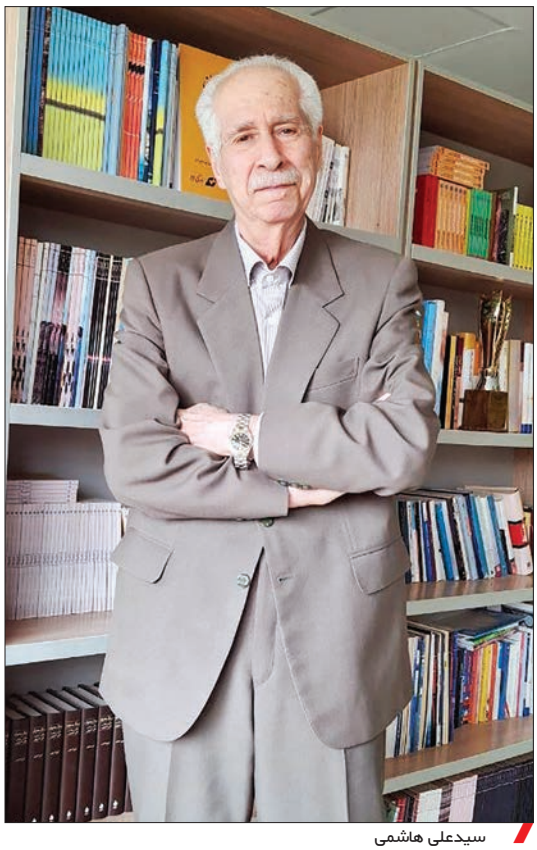
سید علی هاشمی متولد ۱۳۱۶ نوه حاج سید هاشم هاشمی و فرزند حاج میرعلینقی هاشمی، در واقع نسل سوم این خانواده کارآفرین و فعال اقتصادی است که البته برخلاف پدر و پدربزرگ وارد تجارت قند نشد و مسیر متفاوت و البته بسیار مدرنی را در حوزه اقتصاد پیش گرفت. او بزرگ‌شده تهران است و از کودکی با اصرار پدر به جای اینکه جذب بازار و کسب و کار خانوادگی شود، مشغول درس و مشق شد. او در سال ۱۳۳۵ در دبیرستان امیرکبیر دیپلم گرفت.

سید علی هاشمی بعد از دیپلم در سال ۱۳۳۵ در بانک بیمه بازرگانان با حقوق ۱۸۰ تومان در سمت بانکدار، استخدام شد ولی پس از یک سال به دلیل عدم افزایش حقوق استعفا داد و در بانک بیمه ایران مشغول به کار و رئیس شعبه درجه چهار این بانک در ساختمان آلومینیوم شد که در آن سال‌ها رونق بسیار زیادی داشت و از اصلی‌ترین مراکز تجاری تهران بود. هاشمی در آن دوران طی سه سال توانست با تلاش همکارانش این شعبه را به درجه یک ارتقاء دهد. او پس از این دوره به عنوان رئیس شعبه درجه سه به شعبه کریمخان زند رفت و در آن‌جا نیز با کمک کارمندان این شعبه را به ممتاز ارتقاء داد. هاشمی که در این دو شعبه خوش درخشید، پس از آن به سمت رئیس کل امور شعب این بانک منصوب شد. او همچنین از سال ۱۳۴۳ تا ۱۳۴۷ رئیس حسابداری کل بانک بیمه ایران بود و پس از آن در سمت‌های رئیس کل بازرسی این بانک و عضو هیئت مدیره این بانک مشغول به کار شد.

او همچنین در این سال‌ها باتوجه به علاقه شدیدی که به رشته بانکداری پیدا کرده بود، تحصیلات خود را پی گرفت و وارد موسسه باتکداری ایران (مهم ترین مرکز آموزش عالی بانکداری در کشور) شد و در رشته بانکداری تحصیل کرد و در سال ۱۳۴۶ مدرک کارشناسی خود را دریافت کرد و شاگرد اول رشته بانکداری شد. همچنین سید علی هاشمی در سال ۱۳۵۳ از مدرسه عالی بازرگانی (که بعد از انقلاب اسلامی به دانشگاه علامه طباطبایی تغییر نام داد) مدرک کارشناسی بودجه گرفت.

انقلاب و بانکداری

با وقوع انقلاب اسلامی و باتوجه به تحولاتی سیاسی که در کشور رخ داد؛ تعداد بسیار زیادی از مدیران ارشد بانک‌های کشور اخراج شدند ولی سیدعلی هاشمی باتوجه به پیشینه خانوادگی و عملکرد خود با حکم آیت الله قدوسی (اولین دادستان کل انقلاب اسلامی) در سمت عضو هیات مدیره بانک بیمه ایران ابقا شد. البته مدتی بعد بانک‌ها در ایران ملی اعلام و تمامی بانک‌های خصوصی به دو بانک تجارت و ملت تبدیل شدند. باتوجه به این تحولات در ماه‌های ابتدایی انقلاب سید علی هاشمی به عنوان یکی از مدیران ارشد بانک بیمه ایران به ملاقات آیت‌الله بهشتی رفت تا بتواند این بانک را احیا کند. اما در نهایت باتوجه به تصمیمات ارشد کشوری بانک بیمه ایران با ۱۱ بانک دیگر ادغام شدند و در ردیف پرسنلی بانک ملت قرار گرفت. سید علی هاشمی همچنین در ماه‌های ابتدایی پیروزی انقلاب به اتفاق حمید وارسته، رحیم دانشمند، محمد جواد منتظری و محمود رخشان که از مدیران باتجربه حوزه بانکداری و اقتصاد بودند؛ بانک تجارت را تاسیس کرد و عضو هیات مدیره این بانک شد.


سیدعلی هاشمی

البته در نهایت فعالیت‌های سید علی هاشمی در حوزه بانک و بانکداری بعد از انقلاب چندان ادامه‌دار باقی نماد زیرا افراد انقلابی که سر کار آمده بودند تجربه چندانی نداشتند و به مدیران باتجربه فشار می‌آوردند و همین شد که در تاریخ ۵ مرداد ۱۳۵۹ با ۲۴ سال خدمت و استفاده از قانون ده سال ارفاقی تقاضای بازنشستگی داد. خود او گفته: «وقتی حکم بازنشستگی را دریافت کردم، احساس بسیار بدی داشتم زیرا این اتفاق علی‌رغم میل باطنی‌ام بود و همچنان مشتاق به کار در بانک بودم.»

البته سید علی هاشمی بازنشستگی خود را به دوران جدید کاری تبدیل کرد. او پس از آن ابتدا در سمت‌های مدیر امور مالی بخشی از بنیاد شهید فعالیت کرد و مدتی مدیر امور مالی صنف تزئینات هم شد. مشاور و کارشناس سرمایه‌گذاری در شرکت سهامی بیمه ایران، معاونت مالی و اداری سرمایه‌گذاری نیرو و عضویت در هیئت مدیره کارخانه ریسندگی و بافندگی کاشان از دیگر مسئولیت‌های کاری او بوده است. هاشمی در زمانی که در کارخانه ریسندگی و بافندگی کاشان مشغول کار بود توانست با پیگیری بسیار مبلغ ۷٫۶ میلیون دلار با نرخ هر دلار ۳۰۰ تومان تسهیلات دریافت کند. وامی که با مساعدت مرحوم دکتر نوربخش رئیس کل وقت بانک مرکزی فراهم شد و در جهت نوسازی تجهیزات و ماشین‌آلات کارخانه و تداوم فعالیت ۵۵۰۰ کارگر و کارمند این کارخانه هزینه شد و این مجموعه را به یکی از بزرگ‌ترین کارخانه‌های ریسندگی و بافندگی کشور در آن دوره تبدیل کرد.

سید علی هاشمی همچنین باتوجه به سال‌ها تجربه حرفه‌ای در حوزه مدیریت مالی و بانکداری چند سالی به عنوان معاون فنی سازمان بورس و اوراق بهادار تهران انتخاب شد. او در سال ۱۳۶۹ در دوره مدیریت رجایی سلماسی رئیس کل بورس اوراق بهادار تهران به همراه گروهی از کارشناسان بازار سرمایه برای نخستین بار در کشور شاخص کل بورس را استخراج کردند که اتفاق بسیار مهمی در بازار سرمایه محسوب می‌شود.

خود او درباره افتخاراتش در دوره کاری‌اش گفته است: «زمانی که در بانک بیمه ایران در سمت رئیس شعبه بودم، توانستم ۴۰۰ نفر از کارکنان سازمان اوقاف را با اعطای تسهیلات صاحب خانه کنم که به همین منظور از سوی سرپرست وقت این سازمان و معاون نخست‌وزیر وقت تقدیرنامه دریافت کردم. همچنین در زمانی که در شرکت سرمایه‌گذاری نیرو بودم توانستم با اعطای تسهیلات، تمامی کارکنان آن زمان این سازمان را هم صاحب خانه کنم.» سید علی هاشمی چند سال پیش در سالگرد هشتادویکمین سال تاسیس شرکت بیمه ایران به دلیل سال‌ها فعالیت در این مجموعه از عبدالناصر همتی رئیس کل وقت بیمه مرکزی ایران (در حال حاضر رئیس کل بانک مرکزی است) لوح سپاس دریافت کرد.



انتخابات اتاق بازرگانی - ۱۳۴۲/۱۱/۳

انتخابات در خانه بخش خصوصی

تصاویر تاریخی از برگزاری انتخابات اتاق تهران در دوره‌های مختلف



علی ططری
پژوهشگر تاریخ اقتصاد

نخستین نشـــانه‌های انتخابات دوران معاصر ایران در معنای برقراری دموکراســـی و جلب آرا به‌منظور اســـتقرار یک نظام صنفی متقن و با قاعده، هرچنـــد درون‌گروهی و صنفی، در سال ۱۲۶۳ خورشـــیدی اتفاق افتاد؛ مصادف با شکل‌گیری مجلس وکلای تجار پایتخت. هرچند منابع و مستندات بر این مهم گواهی می‌دهند که مجلس وکلای تجار در آغاز نهادی خودجوش و بر اساس ضرورت شکل گرفت، اما اینکه تعدادی از تجار به نمایندگی برای تأسیس مجلس وکلای تجار برگزیده شدند، خود روایت‌گر تاریخچه نخستین نمونه‌های انتخابات در کشورمان به شمار می‌آید. گرچه این الگوی شورایی را نمی‌توان رهیافتی به نوعی دموکراسی و تکثرگرایی مدرن قلمداد کرد و از منابع موجود هم نمی‌توان استنباط کرد که تجار براساس میل به دموکراسی به این الگو گرایش یافته بودند، اما نمی‌توان این واقعیت را پنهان کرد که آنها شیوه‌ای براساس شرایط موجود و ساختار مستبد عصر قاجار و متکی بر شناخت شرایط عمومی کشور را پیشه کردند. پس می‌توان گفت که ما با ابداع الگویی متناسب با مقتضای سیاسی و اجتماعی ایران برای برگزاری انتخابات مجلس وکلای تجار مواجه هستیم.

با وقوع جنبش مشـــروطیت در ســـال ۱۲۸۵ و به‌تبع تحولات این دوران که منجر به آشنایی بیشتر طبقات اجتماعی با شیوه مترقی انتخابات شد، تغییراتی نیز در شیوه انتخاب اعضای اتحادیه‌ها و انجمن‌های تجار به وجود آمد، به‌نحوی که در بازه زمانی جنبش مشروطیت تا سال ۱۳۰۵ که دوره نوینی از حیات اتاق تجارت شکل گرفت، هریک از اتحادیه‌ها و انجمن‌های تجار سراسر کشور نظام تشکیلاتی و انتخاباتی خاص خود را داشتند. این نظام‌نامه‌ها که با درج جزئیات بیشتر و مبتنی بر الگوبرداری از اتاق‌های تجارت اروپایی تدوین یافته بود، با دســـت به دست شدن نظام‌نامه‌های انتخاباتی جدید در ایالات و ولایات در یک بستر کم‌نظیر، نوعی فعالیت و پویایی و البته، یکپارچگی در نیل به اهداف اتاق‌های تجارت پایتخت و شهرستان‌ها شکل گرفت. در این سال‌ها فعالیت‌های تشکیلاتی تجار دو هدف عمده را دنبال می‌کرد: یکی، حفظ منابع صنفی و دیگری، حفاظت و تلاش برای استقرار نظام نوینی که آنان به تأسیس نهادهای مدرن آن بسیار علاقه‌مند بودند. تجار در پی فعالیت‌های مستمر خود توانسته بودند در نخستین نظام‌نامه انتخابات مجلس شورای ملی در سال ۱۲۸۵، جایگاه مســـتحکمی را به دست آورند، به‌طوری‌که اغلب کرسی‌های مجلس اول مشروطه به تجار و اصناف اختصاص یافت. با بیان این مقدمه، مخاطبان علاقه‌مند به این بخش از نشـــریه وزین آینده‌نگر را دعوت می‌کنیم که در این شماره نظاره‌گر تصاویر نویافته از برگزاری انتخابات اتاق بازرگانی تهران در دوره پهلوی اول باشند. این تصاویر به‌تازگی توسط کارشناسان مرکز اسناد اتاق بازرگانی تهران بازیابی شده است و قصد داریم که در شماره‌های آتی نیز تعداد دیگری از این تصاویر، تقدیم نگاه شما بزرگواران شود.



خانم مهین افشار، اولین زن عضو اتاق بازرگانی - ۱۳۳۹/۱۰/۱۴



انتخابات اتاق بازرگانی - ۱۳۳۶/۹/۲۲



خانم مهین افشار، اولین زن بازرگان و اولین زن نایب‌رئیس اتاق بازرگانی - ۱۳۵۴/۳/۸



انتخابات اتاق بازرگانی - ۱۳۵۲/۸/۹



انتخابات اتاق بازرگانی - ۱۳۴۲/۱۱/۳



انتخابات اتاق بازرگانی - ۱۳۳۳/۱۱/۱۶



انتخابات اتاق بازرگانی - ۱۳۳۳/۱۱/۱۶ ---- ۱۰۶۷۳۳



ما را بشنوید

یادکست

آینده‌نگر

روابط عمومی اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران

www.tccim.ir

توئیتر: twitter.com/TCCIM

اینستاگرام: instagram.com/TCCIM.pr

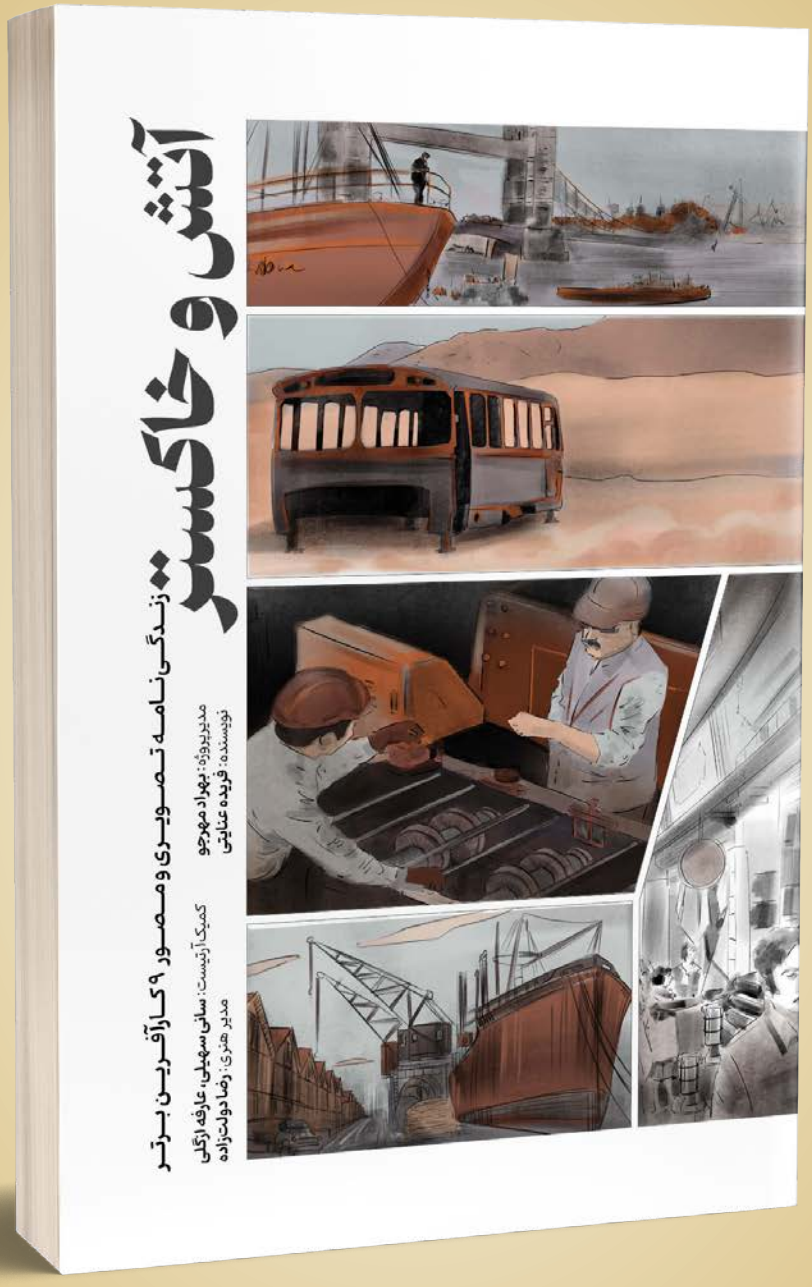
تلگرام: t.me/TehranChamber

آپارات: www.aparat.com/TCCIM

کدپستی: ۱۵۱۱۹۱۷۶۱۳

صندوق پستی: ۱۵۸۷۵/۳۸۱۸

به زودی...



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