آینده‌نگر
۱۶۹
ISSN: 2322-3316
ماهنامه اقتصادی | قیمت: ۳۰۰۰۰۰ تومان | ۱۹۶ صفحه | شماره ۱۶۹ | شهریور ۱۴۰۵

نیش ارزی

هزینه تاخیر در اصلاحات اقتصادی، هر روز سنگین‌تر می‌شود

سرمقاله؛
محمود نجفی‌عرب، رئیس اتاق تهران

جسارت تغییر

فرصت اصلاح هنوز وجود دارد


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 ۱۶۹ . شهریور ۱۴۰۵

صاحب امتیاز: اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران
مدیرمسئول: مسعود خوانساری
رئیس شورای سیاست‌گذاری: محمود نجفی عرب
شورای سیاست‌گذاری: فریدون وردی‌نژاد، بهمن عشقی، مصطفی درویشی، ابراهیم بهادرانی
شهاب جوانمردی، رامین خسروخاور، عطاالله اشرفی اصفهانی
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، آرش پارساپور 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 می توانند، دیدگاه‌ها و انتقادات خود را از طریق پست الکترونیک و همچنین شماره تلفن‌های تحریریه با ما در میان بگذارند.
Email: ayandehnegarmag@gmail.com
www.tccim.ir

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

چاپ: هم‌میهن فارس
تلفن: ۴۶۸۹۶۳۳۰

بسم الله الرحمن الرحیم

سرمقاله
جسارت تغییر ۰۵

کامنت
پیمان مکه: بومی‌سازی امنیت ۰۹

کمیک‌استریپ
اقتصاد ایران در بیراهه ۱۹

کمیک‌استریپ ۲
مردی که از شنیدن «نه» خسته نشد ۲۷

باشگاه
سرمایه‌گذاری در بستر آشفتگی ۳۵

پرونده
قانون دست‌وپاگیر ۳۹

راهبرد
اتاق؛ تشکلِ تشکل‌ها ۵۱

آینده ما
کالاهای اساسی به دنبال میانبر ۵۹

توسعه
تله فقر ۶۵

ذره‌بین
دماسنج بخش خصوصی ۸۵

آکادمی
زنان قربانی بازار کار ۹۵

فردا
ورود نسل زد به بازار کار ۱۰۹

استراتژی
نبرد یخچال و سیاست ۱۱۹

شکست
وقتی «هیجان» دیگر فروخته نشد ۱۲۹

تجربه
بازسازی بهار در ۳۶۵ روز سال ۱۳۵

کارآفرینان
فرمول موفقیت در صنعت غذا ۱۴۱

عصرجدید
در باب ساختن مغزهای مصنوعی و غیر زنگ‌زده ۱۴۹

آینده‌پژوهی
استراحت مطلق زیر آفتاب ۱۵۷

اکونومیست
قمار خاویر میلی در بانک مرکزی ۱۷۷

چهره‌ها
نوبلی برای بازی ۱۸۷

اتاق طهران
سال‌های گذر از اقتصاد سنتی به صنعتی شدن ۱۹۱



طرح جلد: ساناز سهیلی
آینده‌نگر



برای دریافت اشتراک
آینده‌نگر
با شماره
۱۸۶۶
تماس بگیرید



www.tccim.ir

اتاق بازرگانی تهران و بنیاد کارآفرینی امین‌الضرب برگزار می‌کند

فراخوان نهمین دوره جشنواره فرهنگی



بنیاد کارآفرینی امین الضرب

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

جسارت تغییر

فرصت اصلاح هنوز وجود دارد



محمود نجفی عرب
رئیس اتاق تهران

لودویگ ارهارد، معمار اقتصاد آلمان پس از جنگ، که در مقطعی صدراعظم این کشور هم شد، در سال‌های نخست بازسازی این کشور یک پیام روشن داشت: برای ساختن آینده‌ای بهتر، نمی‌توان با همان قواعدی که اقتصاد را به بن‌بست رسانده است ادامه داد. آلمان پس از جنگ جهانی فقط به سرمایه و منابع نیاز نداشت؛ به تغییر مسیر سیاست اقتصادی و آغاز دوباره نیاز داشت و اقتصاد ایران نیز امروز بیش از آنکه به یک مُسکن کوتاه‌مدت نیاز داشته باشد، به یک تغییر مسیر نیازمند است.

در حال حاضر اقتصاد کشورمان با مجموعه‌ای از نشانه‌های نگران‌کننده روبه‌روست؛ شرایطی که دیگر نمی‌توان آن‌ها را صرفاً به یک دوره کوتاه رکود یا یک شوک مقطعی نسبت داد. برآوردهای اولیه بانک مرکزی نشان می‌دهد رشد اقتصادی کشور در سال ۱۴۰۴ به منفی ۰.۷ درصد رسیده است؛ این در حالی است که میانگین رشد اقتصادی در سه سال پیش از آن حدود ۳.۹ درصد بوده است. در کنار این ارقام، تداوم رکود در فعالیت بنگاه‌ها نیز قابل توجه است؛ به‌گونه‌ای که شاخص مدیران خرید کل اقتصاد برای پانزدهمین ماه متوالی زیر مرز ۵۰ قرار گرفته است.

اما مهم‌تر از منفی شدن رشد اقتصادی، بحران اصلی در سرمایه‌گذاری رخ داده است. تشکیل سرمایه ثابت ناخالص در سال گذشته ۱۱.۹ درصد کاهش یافته و سرمایه‌گذاری در ماشین‌آلات و ساختمان نیز به ترتیب بیش از ۱۲ درصد افت کرده است. این ارقام فقط درباره عملکرد یک سال اقتصاد ایران سخن نمی‌گویند بلکه درباره آینده اقتصاد هشدار می‌دهند. اقتصادی که ماشین‌آلات جدید نمی‌خرد، زیرساخت ایجاد نمی‌کند و درعین حال پروژه‌های توسعه‌ای خود را نیز متوقف یا کند می‌کند؛ در واقع بخشی از ظرفیت رشد سال‌های آینده خود را نیز از دست می‌دهد.

در کنار این آمارها باید در نظر داشت که فشار تورمی نیز به‌شدت افزایش یافته است. آمارهای رسمی بانک مرکزی و مرکز آمار ایران نشان می‌دهد تورم در ماه‌های گذشته روندی به شدت صعودی داشته و فشار اصلی آن بر سفره‌های مردم از مسیر افزایش هزینه‌های خوراکی و کالاهای ضروری منتقل شده است؛ به‌گونه‌ای که تورم مواد خوراکی در تمامی استان‌های کشور از ۱۰۰ درصد عبور کرده است. در چنین شرایطی، کاهش رشد اقتصادی فقط یک شاخص در گزارش‌های رسمی نیست؛ معنای آن برای خانوار ایرانی، کاهش قدرت خرید، کاهش رفاه و دشوارتر شدن تأمین هزینه‌های زندگی است.

اما پرسش اساسی این است که چرا اقتصاد ایران به این نقطه رسیده است؟ بخشی از پاسخ را باید در تحریم‌های بین‌المللی، محدود شدن صادرات نفت، کاهش منابع ارزی و اختلال در تجارت خارجی جست‌وجو کرد. شوک‌های خارجی، به‌ویژه جنگ و محدودیت‌های ایجادشده بر تجارت و صادرات و واردات، طبیعی است که هزینه فعالیت اقتصادی را افزایش دهد و انگیزه سرمایه‌گذاری را کاهش دهد. اما همه مسئله را نباید تنها در خارج از مرزهای ایران دنبال کرد.

اقتصاد ایران سال‌هاست با ضعف‌های ساختاری در حکمرانی اقتصادی، تصمیم‌گیری‌های کوتاه‌مدت و متزلزل، نبود هماهنگی میان نهادهای سیاست‌گذار، ضعف نظام نظارت و ارزیابی، اقتصاد دستوری، انواع سنگ‌اندازی‌های مالیاتی، بانکی، تامین اجتماعی و گسترش بی‌اعتمادی میان مردم و فعالان اقتصادی مواجه است. نتیجه این وضعیت، افزایش نااطمینانی و دشوار شدن تصمیم‌گیری برای بنگاه‌هایی است که باید برای سرمایه‌گذاری افق چندساله داشته باشند.

در کنار این مسائل، که کاهش بهره‌وری نیروی انسانی، مهاجرت سرمایه‌های انسانی و فقدان یک راهبرد صنعتی منسجم و بلندمدت نیز ظرفیت رشد اقتصاد ایران را محدود کرده است، نمی‌توان از رشد پایدار سخن گفت، اما همزمان سرمایه‌گذاری در آموزش، پژوهش، نوآوری، فناوری و تولید صنعتی را به حاشیه برد. بنابراین، خروج از وضعیت کنونی نیازمند یک تصمیم دوگانه است: از یک سو باید برای کاهش فشارهای خارجی و باز کردن مسیر تجارت و تعامل اقتصادی تلاش کرد و از سوی دیگر، اصلاحات داخلی را به آینده موکول نکرد.

اقتصاد ایران نیازمند بازنگری در سیاست‌های اقتصادی، ارتقای حکمرانی، ثبات در تصمیم‌گیری، مبارزه جدی با فساد، افزایش بهره‌وری و بازگرداندن اعتماد به سرمایه‌گذاران است. بخش خصوصی برای سرمایه‌گذاری بیش از هرچیز به پیش‌بینی‌پذیری نیاز دارد.

البته در این میان، یک مسئولیت سنگین نیز بر عهده بخش خصوصی و فعالان اقتصادی قرار دارد؛ مسئولیتی که فراتر از تولید و سرمایه‌گذاری است. تاریخ اقتصادی-اجتماعی ایران در دست‌کم یک‌ونیم قرن گذشته نشان می‌دهد که در دوره‌های سخت اقتصادی و معیشتی، همیشه فعالان اقتصادی در کنار جامعه ایستاده‌اند؛ از امین‌الضرب و ملک‌التجار بوشهری تا ارباب کیخسرو و دیگر بازرگانان و تولیدکنندگانی که در دوره‌های جنگ، قحطی و بحران‌های بزرگ اقتصادی نقش اجتماعی خود را فراموش نکردند و تمام‌قد به حمایت از مردم پرداختند. امروز نیز جامعه ایران در شرایط دشواری قرار دارد و باید بنگاه‌های بزرگ و کوچک اقتصادی نسبت به این وضعیت حساس باشند و پرچم مسئولیت اجتماعی خود را در دست بگیرند و به حمایت از خانواده‌های نیازمند بپردازند. البته بخش خصوصی در حمایت از مردم نمی‌تواند جایگزین سیاست‌گذاری دولت یا مسئولیت‌های حاکمیتی شود و راه اصلی حمایت از جامعه برای فعالان اقتصادی، همچنان حفظ تولید، اشتغال و سرمایه‌گذاری است؛ اما در کنار آن، فعالان اقتصادی می‌توانند و باید در حد توان خود برای کاهش فشار معیشتی بر مردم نیز، نقش‌آفرینی کنند.

اقتصاد ایران امروز بیش از هر زمان دیگری به سرمایه‌گذاری، اعتماد و امید به آینده نیاز دارد. بازگرداندن اقتصاد به مسیر رشد، فقط با چند تصمیم کوتاه‌مدت، ممکن نیست. باید همزمان موتور سرمایه‌گذاری را روشن کرد، تورم را مهار کرد، حکمرانی اقتصادی را اصلاح کرد و رابطه دولت و بخش خصوصی را بر مبنای اعتماد و همکاری و همفکری دوطرفه گسترش داد. فرصت اصلاح هنوز وجود دارد، اما هزینه تأخیر در اصلاحات هر روز به صورت تصاعدی سنگین‌تر می‌شود و خسارت‌های جبران‌ناپذیری را به جامعه ایران تحمیل می‌کند.

اقتصاد ایران نیازمند بازنگری در سیاست‌های اقتصادی، ارتقای حکمرانی، ثبات در تصمیم‌گیری، مبارزه جدی با فساد، افزایش بهره‌وری و بازگرداندن اعتماد به سرمایه‌گذاران است. بخش خصوصی برای سرمایه‌گذاری بیش از هرچیز به پیش‌بینی‌پذیری نیاز دارد

اتاق تهران؛ اتاق آینده‌نگر

از نمایندگی بخش خصوصی تا پیشرانی توسعه اقتصادی



فریدون وردی‌نژاد
دبیر کل اتاق تهران

در محیط تجاری و عرصه اقتصادی کشور همواره یک پرسش اساسی مطرح بوده است، که مسئولیت و اولویت‌های اتاق بازرگانی تهران به عنوان بزرگ‌ترین نهاد اقتصادی فعالان بخش خصوصی چیست؟ آیا اتاق بازرگانی تنها محلی برای ارائه خدمات تجاری، صدور کارت بازرگانی و برگزاری رویدادها و جلسات است؟ یا باید نهادی باشد که مسیر توسعه اقتصاد مردمی و بخش خصوصی را هموار کند و صدای رسای کارآفرینان و فعالان بخش خصوصی در ارتباط با حاکمیت و دولت باشد؟ بسیاری از صاحب‌نظران اعتقاد دارند، اتاق بازرگانی پیشرو نهادی است که فراتر از ارائه خدمات به بازرگانان و فعالان اقتصادی، نقش مؤثری در توسعه اقتصادی، بهبود محیط کسب و کار و افزایش رقابت‌پذیری بخش خصوصی دارد. این بدان معنا است که اتاق پیشرو، قبل از هرچیز، آینده را می‌بیند. منتظر رخدادها نمی‌ماند، بلکه خود در شکل‌دهی به آینده نقش‌آفرینی می‌کند. این اتاق، رخدادهای اقتصاد جهانی را رصد می‌کند، فرصت‌ها را می‌شناسد و برای تهدیدها، راه‌حل ارائه می‌دهد.

اتاق بازرگانی بیش از هر زمان دیگری، نیازمند نگاهی آینده‌نگر است، چه آنکه، اگر دیروز رقابت میان بنگاه‌ها بود، امروز رقابت میان شهرها، استان‌ها و حتی کشورها و مناطق است؛ رقابتی برای جذب سرمایه، فناوری، نیروی انسانی متخصص و بازارهای جدید. در چنین رقابتی، اتاق بازرگانی باید نقش پیشران را ایفا کند. نهادی که مسیر را نشان می‌دهد، میان بازیگران اقتصادی هم‌افزایی ایجاد می‌کند، موانع را شناسایی کرده و برای رفع آنها راهکار ارائه می‌دهد.

فعالان اقتصادی باید اطمینان داشته باشند که مشکلات آنها شنیده می‌شود، مطالباتشان با استدلال کارشناسی پیگیری می‌شود و صدای آنها در فرآیند تصمیم‌سازی کشور شنیده می‌شود. از همین رو، اتاق بازرگانی باید آوندی اطمینان‌بخش میان دولت و بخش خصوصی باشد، چونان پلی که بر پایه اعتماد، گفت‌وگو، احترام متقابل و نگاه کارشناسی بنا شده است.



اتاق تهران باید اتاقی هوشمند باشد که از فرصت‌های فناوری برای تسهیل خدمات استفاده کند، تصمیم‌های خود را بر پایه داده و تحلیل اتخاذ نماید و با توسعه خدمات دیجیتال و نوآورانه، زمان و هزینه فعالان اقتصادی را کاهش دهد. اما تحول دیجیتال، فقط به معنای استفاده از نرم‌افزار و پلتفرم نیست؛ بلکه تغییر شیوه اندیشیدن، ساده‌سازی فرآیندها و قرار دادن اعضا در مرکز همه تصمیم‌ها در عرصه تجارت و اقتصاد و اعتمادزایی و ارزش‌آفرینی شرط پایه‌ای این حرکت است.

همه می‌دانیم که اعتماد با شعار ایجاد نمی‌شود؛ بلکه با شفافیت، پاسخگویی و گسترش عدالت شکل می‌گیرد. اعضا و ذینفعان اتاق باید بدانند منابع چگونه هزینه می‌شوند، تصمیم‌ها چگونه گرفته می‌شوند و معیار انتخاب اولویت‌ها چیست. در این مسیر، هرچه شفاف‌تر باشیم، سرمایه اجتماعی بیشتری خواهیم داشت و هرچه سرمایه اجتماعی بیشتر باشد، قدرت اثرگذاری اتاق نیز افزایش خواهد یافت. اتاق بازرگانی باید محل شکل‌گیری شبکه‌ها و همکاری‌های بزرگ باشد؛ جایی که تولیدکننده، صادرکننده، سرمایه‌گذار و شرکت‌های دانش‌بنیان بتوانند یکدیگر را پیدا کنند، همکاری کرده و ارزش‌های جدید خلق کنند. ما باید فرهنگ همکاری و رقابت‌های هوشمندانه را جایگزین رقابت‌های فرسایشی کنیم. امروزه تولید و توسعه صادرات، یکی از مهم‌ترین مأموریت‌های اتاق‌های بازرگانی در سراسر جهان است و صادرات هم فقط فروش کالا نیست؛ بلکه انتقال فرهنگ، دانش، فناوری و اعتبار کشور است.

اتاق بازرگانی باید پنجره‌ای رو به جهان باشد؛ بازارهای جدید را شناسایی کند، ارتباطات بین‌المللی را گسترش دهد، هیئت‌های تجاری را سامان دهد و زمینه حضور موفق بنگاه‌های ایرانی را در بازارهای جهانی فراهم سازد. اتاق تهران می‌تواند با ارائه اطلاعات، کاهش خطرات و ایجاد ارتباط میان سرمایه‌گذاران و فرصت‌های اقتصادی و تجاری نقش مؤثری در رونق سرمایه‌گذاری‌های مشترک و مکمل ایفا کند.

بنابراین، اتاق بازرگانی باید بر پایه تحلیل‌های دقیق، آینده و روندها را تحلیل علمی کرده و محلی برای یادگیری مستمر، انتقال تجربه، آموزش نسل جدید و جوانان کارآفرین و پرورش مدیرانی باشد که بتوانند در اقتصاد جهانی رقابت فعال کنند. این حرکت زمینه‌ساز توسعه کشور است و اتاق بازرگانی باید پرچمدار رشد و توسعه‌ای باشد که در آن، منافع اقتصادی با منافع اجتماعی و ملی همسو باشد. تحقق این مهم، تنها با همکاری، همدلی و مشارکت دولت، بخش خصوصی، تعاونی‌ها، نهادهای عمومی و آحاد جامعه ممکن می‌شود. اگر چنین شود، نه‌تنها اتاقی پیشرو خواهیم داشت، بلکه اقتصادی رقابت‌پذیرتر، بخش خصوصی توانمندتر و آینده‌ای روشن‌تر برای کشورمان خواهیم ساخت.

این مهم البته با اتاقی پیشرو و دربردارنده ویژگی‌های زیر متجلی خواهد شد:

چشم‌انداز و راهبرد روشن

- داشتن چشم‌انداز و برنامه بلندمدت و اهداف مشخص.
- همسویی با نیازهای اقتصاد ملی و روندهای جهانی.

نمایندگی مؤثر بخش خصوصی

- انتقال مطالبات و دغدغه‌های فعالان اقتصادی به دولت.
- مشارکت در سیاست‌گذاری و اصلاح قوانین کسب‌وکار.

نوآوری و تحول دیجیتال

- ارائه خدمات برخط و هوشمند.
- اســـتفاده از داده و فناوری، برای تصمیم‌گیری و ارائه خدمات بهتر.

شفافیت و پاسخگویی

- انتشار گزارش‌های مالی و عملکردی.
- فرآیندهای شفاف در تصمیم‌گیری‌ها و ارائه خدمات.

شبکه‌سازی و توسعه همکاری‌ها

- ایجاد ارتباط میان بنگاه‌ها، ســـرمایه‌گذاران و نهادهای داخلی وبین‌المللی.
- برگزاری نمایشگاه‌ها، همایش‌ها و نشست‌های تجاری.

توانمندسازی اعضا

- ارائه آموزش‌های تخصصی.
- مشاوره حقوقی، مالیاتی، گمرکی و صادراتی.
- حمایت از کسب‌وکارهای کوچک و متوسط.

توسعه تجارت بین‌الملل

- شناسایی بازارهای هدف.
- اعزام و پذیرش هیئت‌های تجاری.
- تسهیل صادرات و جذب سرمایه‌گذاری خارجی.

مطالعات و آینده‌پژوهی

- انجام مطالعات اقتصادی و بازار.
- ارائه گزارش‌های تحلیلی و پیشنهادهای سیاستی مبتنی بر شواهد.

حاکمیت سازمانی قوی

- مدیریت حرفه‌ای.
- مشارکت فعال اعضا در تصمیم‌گیری.
- ارزیابی مستمر عملکرد و بهبود فرآیندها.

مسئولیت‌پذیری اجتماعی و توسعه پایدار

- توجه به محیط‌زیست.
- حمایت از کارآفرینی، اشتغال و نوآوری.
- ترویج اصول اخلاق حرفه‌ای و حکمرانی مطلوب.

چنین اتاقی برازنده «تهران: پایتخت تجارت ایران» خواهد بود.





در نشست تخصصی «فردای ایران در عصر هوش مصنوعی» مورد تاکید قرار گرفت

ضرورت به‌کارگیری هوش مصنوعی برای حل مسائل کشور

نشست تخصصی «فردای ایران در عصر هوش مصنوعی» توسط مرکز نوآوری و تحول دیجیتال اتاق تهران با همکاری مرکز استراتژی و تحول هوش مصنوعی دانشگاه صنعتی شریف برگزار شد. در این نشست که با حضور شهاب جوانمردی و فرزین فردیس اعضای هیئت رئیسه اتاق تهران و جمعی از اساتید دانشگاه و صاحب‌نظران این حوزه برپا شده بود، چنین عنوان شد که فاصله کشور با روند جهانی پذیرش هوش مصنوعی حدود هفت سال برآورد می‌شود و برای جبران این فاصله، سرعت پذیرش فناوری در ایران باید از میانگین جهانی بیشتر باشد.

در ابتدای این نشســـت، شهاب جوانمردی، نایب‌رئیس اتاق تهران طی سخنانی با بیان اینکه «موفقیت هوش مصنوعی را نباید با تعداد مقالات، متخصصان یا شرکت‌های فعال مورد ارزیابی قرار داد» افزود: معیار اصلی، افزایش بهره‌وری، رقابت‌پذیری بنگاه‌ها و خلق بازارهای جدید اســـت. او گفت: ایران بیش از آنکه با کمبود دانش و نیروی متخصص مواجه باشد، از ضعف در انتقال دانش، سرمایه‌گذاری، تجاری‌سازی و تقاضای بنگاه‌ها رنج می‌برد.

به گفته جوانمردی، تنها حدود ۲۷ درصد بنگاه‌های ایرانی آمادگی نسبی برای پذیرش هوش مصنوعی دارند و این موضوع نشان‌دهنده فاصله میان ظرفیت علمی و اثرگذاری اقتصادی آن است. نایب‌رئیس اتاق تهران بر ضرورت تمرکز بنگاه‌ها بر پروژه‌های مشخص و نتیجه‌محور تاکید کرد و گفت: هوش مصنوعی باید از کاهش هزینه و افزایش بهره‌وری تا بهبود تصمیم‌گیری و بازآفرینی مدل کسب‌وکار اثر خود را نشان دهد.

او همچنین کمبود زیرســـاخت‌های پردازشی، ضعف تامین مالی، حفظ و آموزش نیروی انسانی و نبود چارچوب تنظیم‌گری مناسب را از چالش‌های اصلی توسعه هوش مصنوعی دانست و خواستار حرکت از انتشار گزارش‌های سالانه به سمت طراحی «برنامه اقدام مشترک» شد؛ برنامه‌ای که هدف آن افزایش رقابت‌پذیری بنگاه‌های ایرانی در عصر هوش مصنوعی باشد.

خطر شکل‌گیری «استعمار دیجیتال» در کمین کشورها

فرزین فردیس، عضو هیئت‌رئیسه اتاق تهران به عنوان دیگر سخنران این نشست پشت تریبون قرار گرفت و طی سخنانی با اعلام هشدار نسبت به تمرکز زیرساخت‌های هوش مصنوعی و رایانش ابری در چند شرکت بزرگ جهانی، گفت: تداوم وابستگی کشورها و بنگاه‌ها به این زیرساخت‌ها می‌تواند به شکل‌گیری «استعمار دیجیتال» منجر شود. مدیرعامل سرآوا با اشاره به اهمیت راهبردی تراشه و زیرساخت‌های پردازشی گفت: گلوگاه‌های جدیدی در حوزه سیلیکون، تراشه‌های محاسباتی و دسترسی به توان پردازش شکل گرفته که می‌تواند تعیین کند چه‌کسی به فناوری دسترسی داشته باشد و چه‌کسی از آن محروم بماند.

او با هشـــدار درباره ریسک انتقال داده‌های حســـاس به پلتفرم‌های خارجی، از مدیران بنگاه‌ها خواست داده‌های خود را طبقه‌بندی و مشخص کنند چه اطلاعاتی قابلیت پردازش در خارج از سازمان را دارد و چه داده‌هایی باید در محیط امن داخلی باقی بماند. فردیس، همچنین تنوع‌بخشی به ارائه‌دهندگان خدمات و استفاده از گزینه‌های جایگزین داخلی را از دیگر اقدامات ضروری دانست.

این عضو هیئت‌رئیســـه اتاق تهران در ادامه بر ضرورت حمایت از ظرفیت‌های داخلی هوش مصنوعی و زیرســـاخت‌های پردازشی تاکید کرد و گفت: همان‌طور که برای پایداری زیرساخت‌های انرژی، مخابرات و بانکداری برنامه‌ریزی می‌شود، زیرساخت‌های داده و پردازش نیز باید با نگاهی راهبردی مورد توجه قرار گیرند. فردیس در ادامه تاکید کرد که رقابت‌پذیری آینده اقتصاد بیش از گذشته به فناوری، داده و توان پردازشی وابسته خواهد بود و لازم است، ظرفیت‌های نوپای داخلی برای حفظ داده‌های حساس، تقویت زبان فارسی و پاسخ به نیازهای راهبردی کشور مورد حمایت قرار گیرد.



در آیین نکوداشت روز ملی داروسازی ایران انجام شد

اعطای مدال عالی مفاخر داروسازی به رئیس اتاق تهران

در آیین نکوداشت چهل‌وهشتمین روز ملی داروسازی ایران که همزمان با بیست‌وسومین کنگره سالانه انجمن علمی داروسازان و پانزدهمین همایش سالانه انجمن متخصصین داروسازی بالینی در مرکز همایش‌های رازی دانشگاه علوم پزشکی تهران برگزار شد، با اهدای مدال عالی مفاخر داروسازی ایران از محمود نجفی‌عرب، رئیس اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران تجلیل شد. رئیس اتاق تهران به‌دلیل اقدامات نوآورانه، پژوهش‌ها و تقویت زیرساخت‌های داروسازی کشور تجلیل شد و مدال عالی مفاخر دارویی را دریافت کرد.

۱۴۰۵/۰۶/۰۱ – توافق بخش‌خصوصی ایران و افغانستان برای توسعه همکاری‌های اقتصادی



در نشست مشترک هیئت تجاری افغانستان با دبیرکل اتاق تهران که با حضور معاون امور بین‌الملل و توسعه تجارت اتاق تهران و نایب رئیس کمیسیون عمران، احداث و امور زیربنایی اتاق برگزار شد، تشکیل کارگروه مشترک، تبادل هیئت‌های تجاری و شناسایی پروژه‌های اولویت‌دار به ویژه در حوزه عمران مورد توافق قرار گرفت. عضو هیئت مدیره اتاق تجارت و سرمایه‌گذاری افغانستان در این دیدار، پیشنهاد تدوین نقشه راه ۹۰ روزه برای تبدیل مذاکرات به پروژه‌های عملیاتی را روی میز گذاشت. در آغاز این جلسه، فریدون وردی‌نژاد، دبیرکل اتاق تهران ضمن معرفی اجمالی ساختار و خدمات اتاق تهران، افغانستان را یکی از کشورهای دارای اولویت در تعاملات بین‌المللی اتاق تهران عنوان کرد و تقویت ارتباط میان اتاق‌های دو کشور را ضروری دانست. وی در ادامه گفت: ایران و افغانستان به دلیل همجواری و ظرفیت‌های مکمل، ناگزیر از همکاری با یکدیگر هستند. از این رو، باید تلاش کنیم کیفیت همکاری‌ها افزایش یافته و روابط اقتصادی از تجارت صرف به سمت همکاری پایدار و سرمایه‌گذاری مشترک حرکت کند.

۱۴۰۵/۰۵/۲۸ – رونق تولید از مسیر کاهش مداخلات و مقررات‌زدایی می‌گذرد



در مراسم تجلیل از صنعتگران و معدنکاران نمونه استان تهران که شامگاه ۲۷ مردادماه با حضور معاون صنایع عمومی وزیر صمت، نمایندگان مجلس، مسئولان استانداری، مدیران دستگاه‌های اجرایی، رئیس اتاق تهران و فعالان بخش خصوصی در سالن همایش‌های صداوسیما برگزار شد، از ۴۸ واحد برتر صنعتی و معدنی استان تهران و همچنین واحدهای تاب‌آور تجلیل شد. رئیس اتاق تهران محمود نجفی‌عرب در این مراسم که به همت اداره‌کل صنعت، معدن و تجارت استان تهران برگزار شد، طی سخنانی با اشاره به نقشی که بخش خصوصی می‌تواند در عبور از شرایط فعلی اقتصادی ایفا کند، گفت: فعالان اقتصادی با وجود مشکلات متعدد همچنان پای کار ایستاده‌اند و به فعالیت خود ادامه می‌دهند. کارآفرینانی که امروز در این شرایط دشوار فعالیت می‌کنند، سربازان خط مقدم جبهه اقتصادی کشور هستند و تلاش آنان موجب شده است حتی در دوره‌های بحرانی، تامین کالاهای مورد نیاز مردم با اختلال جدی مواجه نشود.

۱۴۰۵/۰۵/۲۸ – پیشنهاد تشکیل کارگروه مشترک بازرگانی ایران و بلاروس



در ملاقات سفیر جدید ایران در بلاروس با فریدون وردی‌نژاد، دبیرکل اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران که با حضور معاون امور بین‌الملل و توسعه تجارت اتاق و کارشناس میز بلاروس در وزارت امور خارجه برگزار شد، پیشنهاداتی همچون برگزاری نشست‌های B2B، وبینارهای تخصصی و تبادل اطلاعات اقتصادی برای شناخت پتانسیل‌ها و فرصت‌های همکاری مشترک بخش خصوصی دو کشور مطرح شد. فریدون وردی‌نژاد، دبیر اتاق تهران در ابتدای این نشست، ضمن معرفی این اتاق و خدمات آن به فعالان بخش خصوصی و همچنین اقداماتی که طی سال‌های گذشته در حوزه توسعه تجارت و تقویت ارتباطات تجاری به انجام رسیده‌است، به تعاملات ایران و بلاروس و ضرورت رفع موانع توسعه تجارت دو کشور از جمله برقراری پرواز مستقیم و صدور ویزا با همکاری سفارت ایران در مینسک اشاره کرد.

۱۴۰۵/۰۵/۲۷ – آمادگی گمرک برای روان‌سازی تجارت با همکاری بخش خصوصی



در چهل و سومین نشست هیئت نمایندگان اتاق تهران، ضمن ارائه گزارش‌هایی از وضعیت صنعت خودرو، کشاورزی و حمل و نقل، محمود نجفی عرب، رئیس این اتاق نیز تصویری از وضعیت اقتصاد کشور ارائه کرد و برای خروج اقتصاد ایران از شرایط رکود تورمی و افزایش سرمایه‌گذاری، رفع مشکلات ناشی از عوامل خارجی نظیر تحریم و شرایط نه جنگ و نه صلح، بازسازی ساختار مدیریتی، ارتقای حکمرانی اقتصادی، مبارزه با فساد و حفظ و نگهداشت سرمایه‌های انسانی با هدف رشد بهره‌وری را توصیه کرد. در این نشست رئیس‌کل گمرک از تدوین بسته‌ای برای تسهیل تجارت خارجی و جلوگیری از توقف کالا در مرزها خبر داد و از «تمدید تسهیلات و مجوزهای اضطراری گمرکی تا پایان شهریورماه»، «پیگیری تسهیل واردات بدون انتقال ارز و واردات در مقابل صادرات» و «کاهش هزینه‌های حمل‌ونقل» به عنوان اقداماتی یاد کرد که می‌تواند بخشی از دغدغه‌های فعالان اقتصادی در حوزه تجارت خارجی را کاهش دهد.

۱۴۰۵/۰۵/۲۵ – گام‌های جدید ایران و پاکستان برای تحقق تجارت ۱۰ میلیارددلاری



همزمان با برگزاری دهمین نشست کمیته مشترک تجاری ایران و پاکستان در اواسط مردادماه و سفر وزیر صنعت، معدن و تجارت به پاکستان، هیئتی مشترک از اتاق ایران و اتاق تهران نیز با همراهی وزیر صمت در دیدارها و مذاکرات مقامات دولتی و بخش خصوصی دو کشور حضور یافت. روسای کمیسیون‌های «تسهیل و توسعه تجارت»، «حمل و نقل» و «انرژی و محیط زیست» اتاق تهران در جریان دیدارها و مذاکرات با طرف پاکستانی، رفع موانع تجاری، توسعه مبادلات و تقویت همکاری‌های مشترک میان فعالان اقتصادی دو کشور را مورد پیگیری قرار دادند. بر اساس آنچه روسای کمیسیون‌های تخصصی اتاق تهران از دستاوردهای سفر به پاکستان همزمان با سفر وزیر صنعت، معدن و تجارت روایت می‌کنند، توسعه زیرساخت‌های مرزی و گمرکی، تسهیل ترخیص کالا، فعال‌سازی ظرفیت تهاتر، رفع مشکلات بانکی، تقویت حمل‌ونقل دریایی و زمینی و بهره‌گیری از ظرفیت بنادر چابهار و کراچی، از مهم‌ترین محورهای مذاکرات فعالان بخش خصوصی ایران با فعالان اقتصادی و مسئولان دولتی پاکستان بوده است.

۱۴۰۵/۰۵/۲۴ – تجلیل از تشکل‌های اقتصادی برتر پایتخت



آیین گرامیداشت روز ملی تشکل‌ها و مشارکت‌های اجتماعی با حضور رئیس و دبیرکل اتاق تهران، دبیرکل اتاق ایران، نمایندگانی از قوای مجریه و مقننه، و روسا و دبیران تشکل‌های اقتصادی در اتاق تهران برگزار شد. در این گردهمایی، ضمن یادآوری نقش تشکل‌های اقتصادی در مدیریت بحران، بهبود محیط کسب‌وکار و تقویت حکمرانی اقتصادی بر توانمندسازی این نهادهای اقتصادی، واگذاری واقعی امور به آنها و انسجام و شکل‌گیری صدای واحد بخش خصوصی با محوریت تشکل‌ها تاکید شد. در این مراسم همچنین از هفت تشکل اقتصادی استانی دارنده رتبه A و B که از سوی اتاق ایران رتبه‌بندی شده‌اند، تجلیل شد. در ابتدای این مراسم، غلامرضا ملکی، معاون امور مجلس، تشکل‌ها و امور اجتماعی اتاق تهران، تشکل‌های اقتصادی را یکی از مهم‌ترین حلقه‌های ارتباطی میان فعالان اقتصادی، سیاست‌گذاران و حاکمیت خواند و گفت: روز ملی تشکل‌ها و مشارکت اجتماعی، فرصتی برای یادآوری نقش مهم تشکل‌ها در اقتصاد و جامعه است و تشکل‌ها می‌توانند مطالبات بخش‌خصوصی را منسجم، کارشناسانه و مسئولانه مطرح و راه‌حل‌هایی برای کمک به حل مسائل کشور ارائه کنند.

پیمان مکه: بومی‌سازی امنیت



خالد الجابر
رئیس بخش خاورمیانه در شورای امور جهانی

توافق دفاعی اخیر میان عربستان سعودی، ترکیه و پاکستان در مکه، فراتر از یک ائتلاف نظامی معمول، نشان‌دهنده تغییری بنیادین در نگاه کشورهای خلیج فارس به مقوله «امنیت ملی» است. در شرایطی که بی‌ثباتی در سیاست‌گذاری‌های ایالات متحده، کشورهای منطقه را نسبت به تداوم چتر حمایتی واشنگتن نگران کرده، ریاض و متحدانش در حال ایجاد یک «بیمه‌نامه استراتژیک» برای آینده هستند. این پیمان نه به معنای خروج از مدار غرب، بلکه تلاشی برای گذار از وابستگی مطلق به قدرت‌های فرامنطقه‌ای و حرکت به سوی یک نظم چندقطبی است. هدف، ایجاد توازن قوا در منطقه‌ای است که هراس از سلطه انحصاری ایران یا اسرائیل بر آن سایه افکنده است. ترکیب ظرفیت‌های مالی عربستان، توانمندی‌های نظامی-صنعتی ترکیه و قدرت دفاعی پاکستان، مسیری برای «بومی‌سازی امنیت» ایجاد کرده است که می‌تواند دغدغه‌های امنیتی در تنگه هرمز و دریای سرخ را بدون اتکا به ناوگان‌های غربی مدیریت کند. آزمون واقعی این ائتلاف، نه در تعداد اعضا یا بودجه‌های دفاعی، بلکه در میزان تعهد عملی آن‌ها به دفاع از یکدیگر در بحران‌های واقعی و ایجاد یک نظم امنیتی مستقل و خوداتکا در خلیج فارس نهفته است.

هند: بحران نسل بی‌اعتماد



سودانشو میتال
سیاستمدار هندی

اعتراضات گسترده جوانان در هند علیه پرونده لو رفتن سؤالات آزمون «نیت» فقط یک واکنش به یک رسوایی آموزشی نبود؛ بلکه نشانه‌ای از تغییر عمیق در نگاه نسل زد به سیاست، نهادها و مفهوم عدالت است. این نسل بیش از آنکه ایدئولوژیک باشد، روی شفافیت، پاسخگویی و انصاف حساس است و در بسیاری از کشورها هم همین الگو دیده می‌شود. در هند، مسئله فقط یک آزمون نبود؛ بلکه ترس گسترده‌تری را نمایان کرد: این‌که شاید «استعداد و تلاش» دیگر تضمین‌کننده پیشرفت نباشد. چون نیت برای میلیون‌ها خانواده نماد مسیر امید به آینده است، هر شبهه‌ای درباره تقلب یا بی‌عدالتی، به اعتماد عمومی ضربه می‌زند. به همین دلیل، اعتراضات از یک شکایت آموزشی فراتر رفت و به بحران اعتماد به نهادها تبدیل شد. این هشدار وجود دارد که در دموکراسی‌ها، اعتراض‌های واقعی اغلب به میدان رقابت سیاسی کشیده می‌شوند و اصل مسئله در هیاهوی سیاست گم می‌شود. پیام اصلی روشن است: دولت‌ها اگر خواهان آرامش پایدارند، باید به‌جای نمایش سیاسی، اصلاح نهادی واقعی و پاسخ سریع به دغدغه‌های جوانان را در مرکز کار خود قرار دهند.

نفت: چین ترمز بازار را کشید!



کلاید راسل
تحلیل‌گر رویترز

پس از جنگ آمریکا و اسرائیل علیه ایران و اختلال در جریان نفت خاورمیانه، چین عملاً نقش «متعادل‌کننده» بازار نفت آسیا را بر عهده گرفته است. واردات نفت خام چین در ژوئیه به ۸.۴۱ میلیون بشکه در روز رسید، اما همچنان به‌طور چشمگیری پایین‌تر از سال گذشته بود. مجموع واردات چین در دو ماه اخیر نشان می‌دهد این کشور عمداً یا ناگزیر، خرید نفت را کاهش داده و با اتکا به ذخایر عظیم خود، فشار را از بازار برداشته است. از سوی دیگر، واردات نفت آسیا هم حدود ۴ میلیون بشکه در روز پایین‌تر از میانگین پیش از آغاز جنگ مانده و این افت تقریباً هم‌زمان با کاهش واردات چین رخ داده است. بخش مهمی از این کاهش به جهش قیمت برنت تا ۱۲۶ دلار در هر بشکه هم مربوط است؛ قیمتی که باعث شد پالایشگاه‌های چینی محتاط‌تر عمل کنند. با این حال، پرسش اصلی بازار این است که چین تا چه زمانی حاضر است این نقش را ادامه دهد. با توجه به ذخایر بزرگ نفتی و توان واردات از خارج خاورمیانه، پکن فعلاً می‌تواند مصرف را پایین نگه دارد؛ اما داده‌های ماه سپتامبر احتمالاً نشان می‌دهند فشار واقعی بر بازار تا چه حد عمیق‌تر شده است.

اقتصاد کلان: بحران هویت بانک‌های مرکزی در قرن ۲۱



دانیل ماس
تحلیل‌گر بلومبرگ

برای حدود ۵۰ سال، مدل «استقلال بانک مرکزی» -که با اقدامات جسورانه پل ولکر در فدرال رزرو شکل گرفت- ستون فقرات ثبات و رونق اقتصاد جهانی بوده است. اما حالا، این نهادهای قدرتمند با بحران مشروعیت روبرو شده‌اند. بانک‌های مرکزی در دهه‌های اخیر موفقیت‌های بزرگی داشته‌اند، اما خطاهای استراتژیک آن‌ها -از تاخیر در واکنش به بحران ۲۰۰۸ تا سوخت‌رسانی به حباب‌های دارایی و ناتوانی در مهار تورم پس از کرونا- بهانه‌ای به دست سیاستمداران داده تا علیه این «استقلال» موضع بگیرند. بخش مهمی از انتقادات، به «فراتر رفتن از حد و مرز» مربوط است؛ جایی که بانک‌های مرکزی متهم شده‌اند از قدرت خود برای دخالت در حوزه‌های سیاسی، عدالت اجتماعی و سیاست‌های اقلیمی استفاده می‌کنند؛ موضوعاتی که به‌طور سنتی در صلاحیت پارلمان‌ها و دولت‌هاست. اکنون پرسش اصلی این است: در دنیای متغیر امروز، آیا مدل بانک‌های مرکزی تک‌بعدی که تنها بر تورم و اشتغال متمرکز بودند، همچنان کارآمد است یا باید در ساختار، دامنه اختیارات و پاسخگویی آن‌ها بازنگری اساسی صورت گیرد؟

ترامپ: قلدری‌هایی که جواب نمی‌دهد!



گیدن راشمن
تحلیل‌گر فایننشال‌تایمز

سیاست خارجی تهاجمی دونالد ترامپ که بر پایه اصطلاح عامیانه و تندِ FAFO (بزن و نتیجه‌اش را ببین) بنا شده است، جای نقد بسیاری دارد. این دکترین بر این فرض استوار بود که با اتکا به «غیرقابل‌پیش‌بینی بودن» و تهدید به پاسخ‌های نامتناسب و خشن، می‌توان رقبا را مرعوب و نظم جهانی را بازتعریف کرد. اما واقعیت‌های میدانی در سال ۲۰۲۶ نشان می‌دهد که این رویکرد به بن‌بست رسیده است. دکترین ترامپ به‌جای ایجاد بازدارندگی، تنها به هرج‌ومرج دامن زده است. به‌جای آنکه دشمنان عقب‌نشینی کنند، شاهد آن هستیم که بازیگران منطقه‌ای (مانند ائتلاف مکه) به فکر ساختن قطب‌های امنیتی مستقل افتاده‌اند و قدرت‌هایی مثل چین با استفاده از ذخایر استراتژیک خود، اثرگذاری فشارهای اقتصادی آمریکا را خنثی کرده‌اند. شکست این دکترین در واقع پیروزی واقع‌گرایی بر قلدری است؛ جایی که متحدان سنتی واشنگتن دیگر به «چتر حمایتی» لرزان آمریکا اعتماد ندارند و دشمنان نیز راه‌های پیچیده‌تری برای دور زدن فشارهای «مرد دیوانه» پیدا کرده‌اند. در نهایت، دیپلماسی بین‌المللی با «قمارِ آشوب» پیش نمی‌رود و انزوای آمریکا، دستاورد نهایی دکترین شکست‌خورده ترامپ خواهد بود.

آمریکا: آزمون بزرگ دموکرات‌ها



رونالد براونستاین
تحلیل‌گر سیاسی بلومبرگ

دموکرات‌ها در آستانه یک آزمون حیاتی و میدانی برای آینده سیاسی خود هستند. راه بازگشت دموکرات‌ها به کاخ سفید در سال ۲۰۲۸، از بازپس‌گیری «دیوار آبی» می‌گذرد؛ یعنی سه ایالت کلیدی میشیگان، پنسیلوانیا و ویسکانسین که دونالد ترامپ در سال‌های ۲۰۱۶ و ۲۰۲۴ موفق شد آن‌ها را از اردوگاه دموکرات‌ها جدا کند. آیا پیام‌ها و استراتژی‌های فعلی جناح چپ حزب دموکرات، توانایی جذب مجدد رأی‌دهندگان در این ایالت‌های حیاتی را دارد یا خیر. دموکرات‌ها اکنون در حال تست کردن یک تئوری بزرگ هستند: آیا می‌توانند ائتلافی بسازند که هم‌زمان طیف‌های متنوع و گاه متضادِ رای‌دهندگانِ شهری، طبقه کارگر و حومه‌نشینان را در یک «خیمه بزرگ» گرد هم آورد؟ نکته کلیدی اینجاست که شکست یا پیروزی در این سه ایالت، نه تنها سرنوشت انتخابات بعدی را تعیین می‌کند، بلکه مشخص خواهد کرد که آیا دیدگاه‌های جناح چپ برای پیروزی در فضای سیاسی دوقطبی‌شده آمریکا هنوز «پذیرا و کارآمد» است یا خیر. این یک آزمایش استراتژیک است که پاسخ آن نشان می‌دهد آیا حزب دموکرات می‌تواند دوباره به قدرت اصلی در سیاست آمریکا تبدیل شود یا در پیوند با پایگاه‌های سنتی خود دچار گسست دائمی شده است.

نسیم بنایی
دبیر بخش اکونومیست

سازمان‌ها

سازمان ملل گزارش داد

۱ میلیارد نفر برای ساخت آینده

سازمان ملل متحد، جوانان را برای مقاصد آماری افراد ۱۵ تا ۲۴ ساله تعریف می‌کند؛ گروهی که امروز حدود ۱.۲ میلیارد نفر، معادل ۱۶ درصد جمعیت جهان، را تشکیل می‌دهد و انتظار می‌رود شمار آن‌ها تا سال ۲۰۳۰ با رشدی ۷ درصدی به نزدیک ۱.۳ میلیارد نفر برسد. با وجود این ظرفیت جمعیتی و اجتماعی، جوانان همچنان با موانعی مانند دسترسی نابرابر به آموزش، بیکاری، اشتغال بی‌کیفیت، بحران‌های سیاسی، نابرابری جنسیتی و بحران اقلیمی روبه‌رو هستند؛ نرخ بیکاری جهانی جوانان در سال ۲۰۲۳ حدود ۱۳ درصد بود. سازمان ملل از طریق «برنامه اقدام جهانی برای جوانان» که در سال ۱۹۹۵ تصویب شد و قطعنامه‌های شورای امنیت ۲۲۵۰ در سال ۲۰۱۵، ۲۴۱۹ در سال ۲۰۱۸ و ۲۵۳۵ در سال ۲۰۲۰، جوانان را نه‌فقط دریافت‌کنندگان سیاست‌ها، بلکه شرکای فعال در توسعه، صلح‌سازی و مقابله با تغییرات اقلیمی می‌داند؛ با این حال، تحقق اهداف توسعه پایدار تا سال ۲۰۳۰ به مشارکت واقعی‌تر آنان در تصمیم‌گیری، آموزش مهارت‌محور و ایجاد فرصت‌های شغلی شایسته وابسته است.

۱٫۲ میلیارد نفر جمعیت جوان حاضر در زمین که **آینده** را می‌سازند و نیاز به **کار و آموزش** دارند

صندوق بین‌المللی پول هشدار داد

سقوط کمک‌های مالی به آفریقا

براساس گزارش صندوق بین‌المللی پول (IMF)، کمک‌های توسعه‌ای دوجانبه به کشورهای جنوب صحرای آفریقا در سال ۲۰۲۵ با افت شدید و بی‌سابقه حدود ۲۶ درصدی در یک سال مواجه شده است؛ بحرانی ناشی از تغییر اولویت‌های ژئوپلیتیک اهداکنندگان که ساختار مالی منطقه را متزلزل می‌کند. کمک‌های بین‌المللی به‌طور میانگین ۳ درصد از تولید ناخالص داخلی (GDP) این منطقه و بیش از ۶ درصد از GDP کشورهای کم‌درآمد و شکننده را تشکیل می‌داد و کاهش ناگهانی آن، بودجه بخش‌های حیاتی نظیر بهداشت، آموزش و پروژه‌های بشردوستانه را تحت فشار شدید قرار داده است. با توجه به اینکه ظرفیت مالی سازمان‌های غیردولتی و نهادهای چندجانبه نیز محدود شده و کمک‌های کشورهای خلیج فارس و چین توان پر کردن این خلأ بزرگ را ندارند، دولت‌های آفریقایی بر سر دوراهی‌های دشواری مانند افزایش بدهی، قطع سرمایه‌گذاری‌های عمومی یا تلاش برای اصلاح ساختار مالیاتی قرار گرفته‌اند؛ امری که ضرورت بسیج درآمدهای داخلی، بهبود کارایی هزینه‌ها و استفاده از ابزارهای نوین مالی ترکیبی را برای پیشگیری از فروپاشی دستاوردهای توسعه‌ای دو دهه گذشته دوچندان می‌کند.

۲۶ درصد کاهش در کمک‌های توسعه‌ای به کشورهای **جنوب صحرای آفریقا** بوده که بسیار **هشدار آمیز** است

گزارش بانک جهانی از آخرین وضعیت در اوکراین

بازسازی شریان اقتصادی در میانه جنگ

شرکت دولتی راه‌آهن اوکراین (Ukrzaliznytsia) با وجود حملات مداوم که تا نوامبر ۲۰۲۴ به تخریب دست‌کم ۱۲۶ ایستگاه و بیش از ۵۰۰ کیلومتر ریل منجر شده، همچنان به عنوان شریان اصلی انتقال مسافران و صادرات غلات فعالیت می‌کند. بانک جهانی از طریق پروژه RELINC و با تکیه بر کمک بلاعوض ۲۸۰ میلیون دلاری صندوق امانی بازسازی اوکراین (URTF)، به تامین تجهیزات مدرن و پل‌های پیش‌ساخته کمک کرده است که به بازسازی سریع ۱۷ پل ریلی و بیش از ۸۰ سازه مهندسی آسیب‌دیده انجامید. هم‌زمان با عملیات بازسازی اضطراری، اوکراین پروژه استراتژیک تغییر عرض ریل‌های خود از استاندارد پهن شوروی سابق (۱۵۲۰ میلی‌متر) به استاندارد اروپایی (۱۴۳۵ میلی‌متر) را آغاز کرده است؛ پروژه‌ای که با احداث یک مسیر ۲۲ کیلومتری میان مرز غرب (چاپ) تا اوژهورود، قرار است تا اواسط سال ۲۰۲۵ افتتاح شود و علاوه بر تسهیل صادرات و جلب اعتماد سرمایه‌گذاران، گامی کلیدی در مسیر همگرایی اقتصادی با اتحادیه اروپا به‌شمار می‌رود.

۵۰۰ کیلومتر ریل راه‌آهن در اوکراین به‌دلیل جنگ تخریب شده و بازسازی آن‌ها زمان زیاد و هزینه بسیاری خواهد داشت

ابراز نگرانی سازمان ملل از سودان

یورش جنگ به آینده کودکان

پس از گذشت بیش از ۱۰۰۰ روز از آغاز مناقشه در سودان (از آوریل ۲۰۲۳)، آمنه محمد، معاون دبیرکل سازمان ملل متحد، هشدار داد که این کشور در حال قربانی کردن نسلی دیگر در آتش جنگ است. بر اساس آمارهای تکان‌دهنده، اکنون دست‌کم ۸ میلیون کودک در سن مدرسه از تحصیل محروم مانده‌اند؛ وضعیتی که در مناطق بحران‌زده‌ای همچون دارفور به تخریب یا غیرفعال شدن نزدیک به ۷۵ درصد مدارس انجامیده است. از سال ۲۰۲۴، دست‌کم ۶۷ حمله مستقیم به مراکز آموزشی ثبت شده و مدارس در بیش از ۱۵۴ مورد برای اهداف نظامی مورد سوءاستفاده قرار گرفته‌اند. علی‌رغم تلاش‌های سازمان ملل و شرکایش برای بازگرداندن ۱ میلیون کودک به چرخه آموزش، این اقدامات در برابر ابعاد فاجعه‌بار این «یورش همه‌جانبه به امنیت و کرامت کودکان» کافی نیست؛ جنگی که به گفته مقامات، آغازگران آن مردان هستند اما هزینه‌های سنگین آن را زنان و کودکانی می‌پردازند که حق انتخابی در وقوع آن نداشته‌اند و پس از ۱۲۱۰ روز جنگ، همچنان در انتظار صلح برای بازگشت به کلاس‌های درس هستند.

۸ میلیون کودک در سن **مدرسه** در **سودان** از تحصیل و آموزش **محروم** مانده‌اند و این **نتیجه جنگ** و مناقشه در این کشور است

گزارش صندوق بین‌المللی پول از استیبل‌کوین‌ها

وعده‌ها و مخاطرات در بازارهای نوظهور

دَن کاتز، معاون اول مدیرکل صندوق بین‌المللی پول (IMF)، در سخنرانی اخیر خود (۷ آگوست ۲۰۲۶) در دانشگاه کیپ‌تاون، با بررسی اکوسیستم ۳۰۰ میلیارد دلاری استیبل‌کوین‌ها، نقش آن‌ها را در بازارهای نوظهور به چالش کشید. وی با اشاره به حجم تراکنش‌های ۳۰ تریلیون دلاری در سال ۲۰۲۵، تأکید کرد که اگرچه این ابزارها می‌توانند با افزایش رقابت و کاهش هزینه حوالجات (که اکنون به طور متوسط ۶.۵ درصد است) به بهبود خدمات مالی کمک کنند، اما در بازارهای نوظهور با ریسک‌های ساختاری همراه هستند. کاتز هشدار داد که ظهور استیبل‌کوین‌ها می‌تواند فرآیند «دلارزدایی» (Dollarization) را در کشورهایی با تورم بالا و ضعف نهادی تسریع کند. برخلاف روش‌های سنتی جایگزینی ارز که به‌آرامی رخ می‌داد، استیبل‌کوین‌ها به‌دلیل سهولت دسترسی از طریق گوشی‌های هوشمند، می‌توانند با سرعتی بی‌سابقه به دورزدن مقررات کنترل سرمایه و بی‌ثباتی مالی منجر شوند.

۳۰۰ میلیارد دلار ارزش اکوسیستم استیبل‌کوین‌ها به‌شمار می‌آید که نقش بزرگی در **بازارهای نوظهور** ایفا خواهد کرد

کاهش بیشتر از حد انتظار نرخ تورم در چین طی ماه جولای، نشان‌دهنده ضعف تقاضای داخلی و تأثیر عواملی نظیر تغییر قیمت نفت و شرایط آب‌وهوایی است. این اتفاق کاملاً خارج از انتظار کارشناسان بود و آن‌ها را نسبت به وضعیت اقتصاد چین غافلگیر کرد.

رسانه ها

افشاگری **وال‌استریت‌ژورنال** از برند جمهوری‌خواهان

بحران اعتماد اقتصادی

دغدغه‌های مربوط به هزینه‌های معیشتی، در حال فروپاشی تصویر «مدیریت اقتصادی» حزب جمهوری‌خواه است. بر اساس نظرسنجی جدید فوکس نیوز، تفاوت فاحشی میان دوره نخست و دوم ریاست‌جمهوری ترامپ در مدیریت اقتصاد دیده می‌شود؛ به‌طوری که میزان تأیید خالص (Net Approval) عملکرد اقتصادی او در دوره دوم، حدود ۲۰ درصد نسبت به دوره اول کاهش یافته است. این مقاله تأکید می‌کند که رای‌دهندگان در ایالت‌های کلیدی، اکنون با دقت و جزئیاتی بی‌سابقه (از قبض برق گرفته تا قیمت گوشت)، هزینه‌های زندگی خود را رصد می‌کنند. این آگاهیِ بالای مردم از تورم و هزینه‌ها، باعث شده است که دموکرات‌ها فرصتی طلایی برای بازپس‌گیری میدان پیدا کنند، چرا که حزب جمهوری‌خواه دیگر نمی‌تواند ادعای برتری در مدیریت اقتصاد را با اطمینان قبلی مطرح کند.

۲۰ درصد کاهش پذیرش خالص **عملکرد اقتصادی ترامپ** در دوره دوم نسبت به دوره اول ریاست‌جمهوری‌اش بوده است

گزارش **الجزیره** از دولت ترامپ

بازگشت ۱۰۰ میلیارد دلار نقدینگی

در یک تحول مهم که نشان‌دهنده محدودیت‌های قدرت اجرایی ریاست‌جمهوری آمریکا در برابر قوه قضائیه است، دولت ترامپ ملزم به بازپرداخت حدود ۱۰۰ میلیارد دلار از حقوق گمرکی شده است. این اقدام در پی حکم دیوان عالی ایالات متحده صورت می‌گیرد که استفاده از «اختیارات اضطراری» برای وضع تعرفه‌های گسترده بر بیش از ۹۰ کشور را غیرقانونی اعلام کرده بود. این بحرانی نیست که تنها به یک موضوع مالی محدود شود؛ بلکه نشان‌دهنده یک «جنگ فرسایشی حقوقی» است. ترامپ در تلاش است با تغییر عنوانِ تعرفه‌ها، از خلأهای قانونی عبور کند، اما مقاومت قوه قضائیه و ائتلاف ایالت‌ها، مسیر «حمایت‌گرایی تهاجمی» او را با موانع جدی روبرو کرده است. به این ترتیب شاهد نوعی بحران بزرگ برای دولت ترامپ هستیم.

۱۰۰ میلیارد دلار از حقوق گمرکی باید از طرف **دولت ترامپ بازپرداخت** شود و این یک **اتفاق بزرگ** به‌شمار می‌آید

بلومبرگ گزارش داد

جنگ ۲۸ تریلیون دلاری چین در جبهه هوش مصنوعی

چین با بسیج بازار سرمایه ۲۸ تریلیون دلاری خود، رویکرد جدیدی را برای شکست دادن ایالات متحده در رقابت هوش مصنوعی آغاز کرده است. این استراتژی، چرخشی بزرگ از مدل قدیمی تکیه بر یارانه‌های دولتی به سمت استفاده از سرمایه‌های بخش خصوصی و بازارهای مالی محسوب می‌شود. نمونه بارز این سیاست جدید، عرضه اولیه شرکت تراشه‌سازی CXMT در بورس شانگهای بود؛ شرکتی که با جهش بی‌سابقه ۵۰۰ درصدی در نخستین روز معاملاتی، به باارزش‌ترین شرکت بورسی چین تبدیل شد و حتی غول‌های بانکی دولتی را پشت سر گذاشت. پکن اکنون امیدوار است با این تزریق سرمایه عظیم عمومی، زنجیره تأمین تراشه‌های حافظه پیشرفته خود را بومی‌سازی کرده و وابستگی به فناوری‌های غربی را در دوران هوش مصنوعی به صفر برساند.

۲۸ تریلیون دلار ارزش بازار سرمایه **چین** که قرار است برای **تامین مالی** شرکت‌های **تکنولوژی** مورد استفاده قرار بگیرد

سی‌ان‌ان خبر داد

اقتصاد آمریکا در تله اشتغال

اقتصاد آمریکا در ماه ژوئیه به‌طور غیرمنتظره‌ای ۲۳ هزار شغل از دست داد؛ گزارشی که با انتظارات اقتصاددانان برای افزودن ۹۵ هزار شغل فاصله‌ای چشمگیر داشت. اگرچه نرخ بیکاری به‌طور اسمی از ۴.۲ به ۴.۱ درصد کاهش یافت، اما این کاهش ناشی از خروج افراد از نیروی کار است، نه بهبود واقعی بازار. مهم‌تر آنکه آمار ماه مه و ژوئن نیز به‌شدت رو به پایین بازنگری شد (از ۱۲۹ هزار به ۶۶ هزار و از ۵۷ هزار به ۲۰ هزار)، که نشان می‌دهد روند ضعیف‌تر از آن است که ابتدا تصور می‌شد. اقتصاد آمریکا از «چرخشِ پویا» به وضعیتی رسیده که هدر لانگ، اقتصاددان ارشد، آن را «احساس گیرافتادگی» (Stuck Feeling) می‌نامد: مردم با وام مسکنِ ۷ درصدی خانه عوض نمی‌کنند، با استخدامِ این‌قدر ضعیف شغل جدید نمی‌گیرند، و خودرو و گوشی‌شان را بیشتر نگه می‌دارند. این دیگر آن اقتصاد پویای آمریکایی نیست که شهروندان انتظارش را دارند - و در آستانه انتخابات میان‌دوره‌ای ۲۰۲۶، این «احساس گیرافتادگی» می‌تواند عاملی تعیین‌کننده در پایگاه رای‌دهندگان باشد.

۲۳ هزار شغل در آمریکا **تنها در یک ماه** از **دست رفت** و بحران در بازار کار **آمریکا** را به‌نمایش گذاشت

گزارش **سی‌ان‌ان** از یک جریمه بزرگ

پایان دوره رشد بدون مسئولیت‌پذیری

یک قاضی در نیومکزیکو حکم داده است که متا باید ۵۶۷ میلیون دلار به یک صندوق سلامت روان کودکان بپردازد و هم‌زمان کنترل‌های سخت‌گیرانه‌تری بر حساب‌های کودکان اعمال کند؛ حکمی که این شرکت را در پرونده‌ای مربوط به بحران سلامت روان نوجوانان، با زبانی تند و حتی با تشبیه به کارخانه‌های آلاینده محکوم می‌کند. دورانی که پلتفرم‌های بزرگ می‌توانستند با شعار «اتصال جهانی» رشد کنند، اما مسئولیت پیامدهای اجتماعی را به تعویق بیندازند، در حال پایان است. دادگاه نیومکزیکو عملاً می‌گوید اثرات منفی شبکه‌های اجتماعی فقط «درون اپ» نمی‌ماند؛ به مدرسه، خانواده، بیمارستان و پلیس هم سرریز می‌شود. در یک سطح عمیق‌تر، این حکم بخشی از بازتعریف رابطه قدرت میان دولت‌ها و غول‌های فناوری است: متا دیگر فقط یک شرکت تبلیغاتی یا رسانه‌ای نیست؛ در نگاه نهادهای قضایی، به یک زیرساخت اجتماعیِ پرریسک تبدیل شده که باید مانند یک صنعت آلاینده، هزینه اثرات جانبی‌اش را بپردازد.

۵۶۷ میلیون دلار جریمه متا که باید به یک **صندوق سلامت روان کودکان** بپردازد، این حاصل حکم یک **قاضی** در نیومکزیکو است

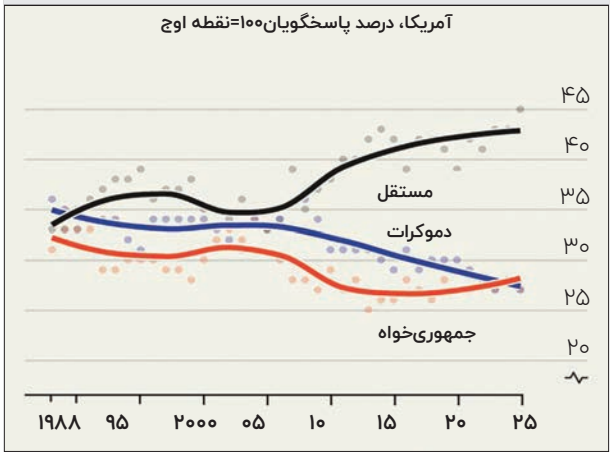
جهان به روایت نمودارها

شاخص‌ها از آینده چه می‌گویند؟

آزمونی در سنای آمریکا

در شرایطی که بخش بزرگی از آمریکایی‌ها از دوقطبیِ حاکم میان دموکرات‌ها و جمهوری‌خواهان خسته شده‌اند، انتخابات سنا در دو ایالت مونتانا و نبراسکا به آزمایشگاهی برای سنجش «قدرت نامزدهای مستقل» تبدیل شده است. نارضایتی از احزاب اصلی به بالاترین حد خود رسیده است (میزان محبوبیت خالص دموکرات‌ها در پایین‌ترین سطح در ۳۵ سال اخیر قرار دارد). این فضا باعث شده تا در سال ۲۰۲۶، تعداد نامزدهای مستقل برای کنگره بیش از هر دوره انتخاباتی دیگر از سال ۲۰۰۰ تاکنون باشد.

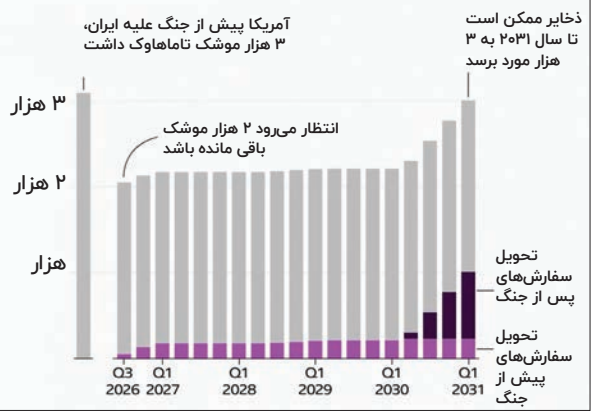
جشن تمام است!؛ شما خودتان را جمهوری‌خواه، دموکرات یا مستقل می‌دانید؟



ذخایری که خالی شدند!

رسانه‌ها می‌گویند بازسازی ذخایر موشک‌های تاماهاوک آمریکا پس از جنگ علیه ایران چند سال زمان می‌برد. موجودی این موشک‌ها از بیش از ۳۰۰۰ فروند پیش از جنگ، تا حدود ۲۰۰۰ کاهش یافته و سپس فقط به‌تدریج ترمیم می‌شود. بخش بزرگی از این بازسازی در سال‌های پایانی دوره و با سفارش‌های جدید پس‌ازجنگ انجام خواهد شد. برآورد نمودار این است که آمریکا تازه تا ۲۰۳۱ می‌تواند دوباره به سطح ۳۰۰۰ موشک بازگردد.

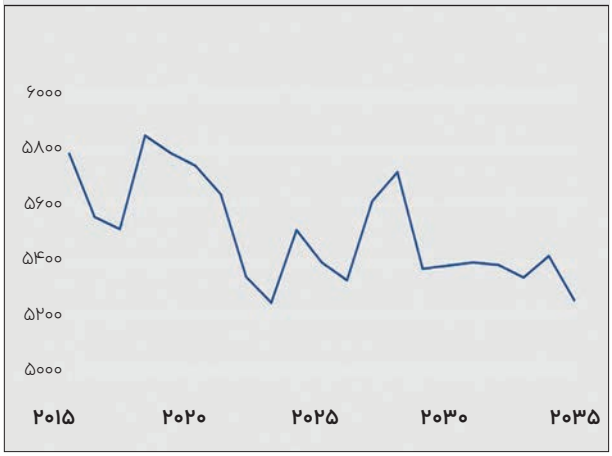
بازسازی ذخایر موشک‌های تاماهاوک سال‌ها طول می‌کشد



بحران مسی؟

تولید مس شیلی در فاصله ۲۰۱۵ تا ۲۰۳۵ روندی نوسانی اما عمدتاً نزولی خواهد داشت. تولید پس از رسیدن به اوج حدود ۵۸۵ میلیون تن در سال ۲۰۱۸، کاهش یافت و در سال‌های اخیر نزدیک ۵.۴ میلیون تن تثبیت شد. هرچند در ۲۰۲۷ افزایش کوتاهی پیش‌بینی می‌شود، روند کلی دوباره نزولی خواهد بود و تولید تا سال ۲۰۳۵ به حدود ۵.۲۶ میلیون تن می‌رسد. شیلی به‌عنوان مهم‌ترین تولیدکننده مس، نقش بزرگی در بازار این کالا دارد.

پیش‌بینی سقوط تولید مس در شیلی (هزار تن)

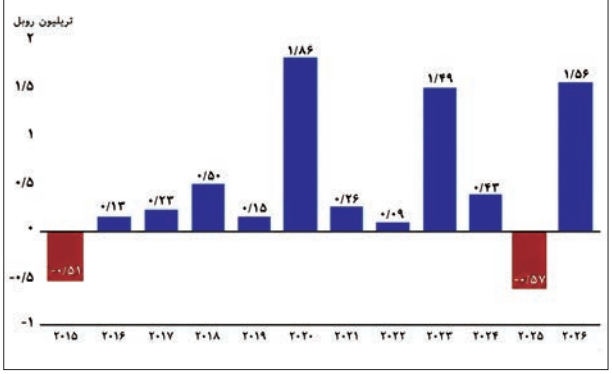


خیزش نقدینگی در روسیه

این نمودار تغییرات حجم اسکناس و پول نقد در گردش روسیه را بین سال‌های ۲۰۱۵ تا ۲۰۲۶ نشان می‌دهد. پس از کاهش ۰.۵۱ تریلیون روبلی در سال ۲۰۱۵، حجم نقدینگی در بیشتر سال‌ها افزایش یافت و در ۲۰۲۰ به اوج ۱.۸۶ تریلیون روبل رسید. پس از افت شدید ۰.۵۷ تریلیونی در ۲۰۲۵، پول نقد در گردش در ۲۰۲۶ دوباره ۱.۵۶ تریلیون روبل افزایش یافت؛ رقمی که بالاترین رشد پنج سال اخیر محسوب می‌شود.

افزایش پول نقدِ در گردش در روسیه به بالاترین سطح پنج‌ساله رسید

کاهش/افزایش سالانه (تریلیون روبل)، ۲۰۱۵-۲۰۲۶



شرط‌بندی غول‌ها روی هوش مصنوعی

سرمایه‌گذاری سرمایه‌ای چهار غول فناوری ــ گوگل، آمازون، مایکروسافت و متاــ از ۲۰۲۳ تا ۲۰۲۶ با شتاب زیادی افزایش یافته است. مخارج سرمایه‌ای آن‌ها از حدود ۳۵ میلیارد دلار در ابتدای دوره، به نزدیک ۱۷۰ میلیارد دلار در ۲۰۲۶ رسیده؛ یعنی تقریباً پنج برابر. روند کلی صعودی اســت، هرچند در میانه مســیر وقفه‌ای کوتاه دیده می‌شود. پیام نمودار روشن است: رقابت در هوش مصنوعی، شرکت‌های بزرگ فناوری را به موجی بی‌سابقه از سرمایه‌گذاری زیرساختی کشانده است.

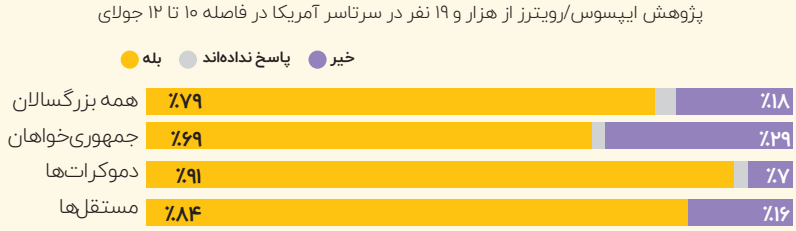
سرمایه‌گذاری‌های غول‌های فناوری



جنگ ادامه دارد؟

آیا جنگی که آمریکا علیه ایران به راه انداخته، برای مدتی طولانی ادامه پیدا خواهد کرد؟ این پرسشــی است که مردم آمریکا به آن پاســخ داده‌اند و ظاهراً دموکرات‌ها چندان از عملکرد دولت خود راضی نیستند و معتقدند راهی برای خروج نیست.

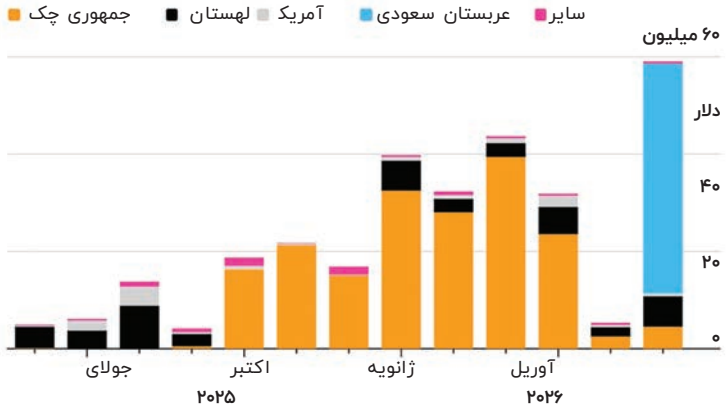
آیا جنگ آمریکا با ایران، برای مدت طولانی ادامه خواهد یافت؟



عربستان، مشتری تازه تایوان!

عربســتان ســعودی به بزرگ‌ترین بازار صادرات پهپاد تایوان تبدیل شده است. تا پیش از ماه‌های پایانی ۲۰۲۵، بخش عمده صادرات بیشتر به کشورهایی مثل جمهوری چک، لهســتان و آمریکا می‌رفت، اما در آخرین مقطع نمودار، صادرات به عربستان جهش شدیدی پیدا کرده و مجموع ارزش ماهانه را به حدود ۶۰ میلیون دلار رسانده است. این جهش نشان می‌دهد که در سال ۲۰۲۶ وزن عربستان در سبد صادراتی پهپاد تایوان به‌طور ناگهانی و چشمگیر افزایش یافته است.

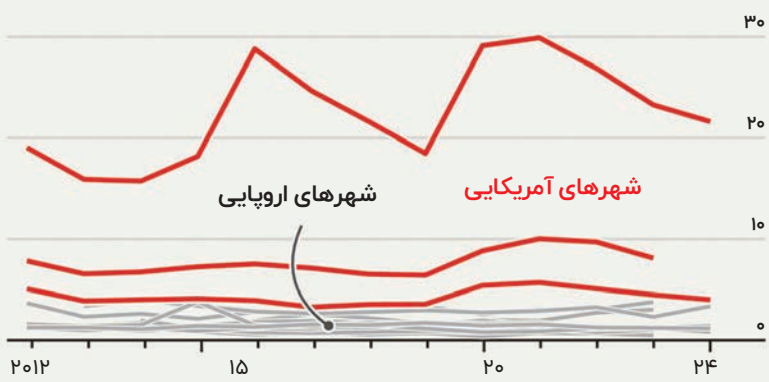
عربستان سعودی، اصلی‌ترین خریدار در بازار پهپادهای صادراتی تایوان



اروپا امن‌تر از آمریکاست؟

اکونومیست به‌تازگی در نموداری نشان داده که نرخ قتل ثبت‌شده در شهرهای آمریکا به‌مراتب بالاتر از شهرهای اروپایی است. شهرهای آمریکا در بیشتر سال‌ها حدود ۱۵ تــا نزدیک ۳۰ قتل در هــر ۱۰۰ هزار نفر را تجربه کرده‌اند و نوسان زیادی داشته‌اند، با اوج در حدود ۲۰۱۶ و ۲۰۲۱. در مقابل، شهرهای اروپایی عمدتاً در سطحی بسیار پایین‌تر و تقریباً پایدار، نزدیک صفر تا ۴ مورد، باقی مانده‌اند. این شکاف طی دوره ۲۰۱۲ تا ۲۰۲۴ همچنان چشمگیر مانده است.

قتل‌های ثبت‌شده به ازای هر ۱۰۰ هزار نفر



هوش مصنوعی ممزوج در کسب‌وکارها

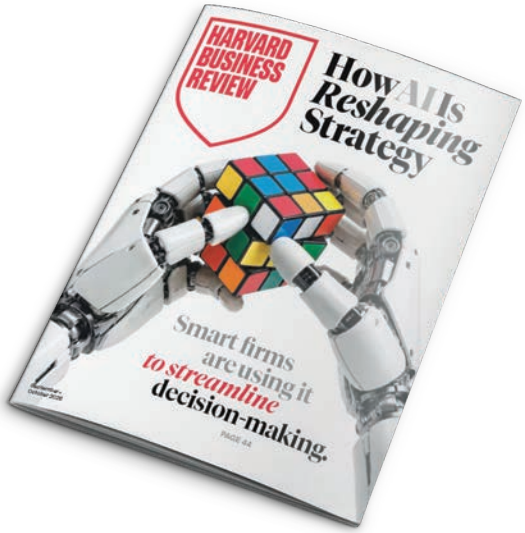
چطور آخرین فناوری بزرگ بشری مسیرهای تازه خود را طی می‌کند



فورچون: مصاحبه با جف بزوس

تاریخ آمازون، از یک گاراژ تا غول جهانی

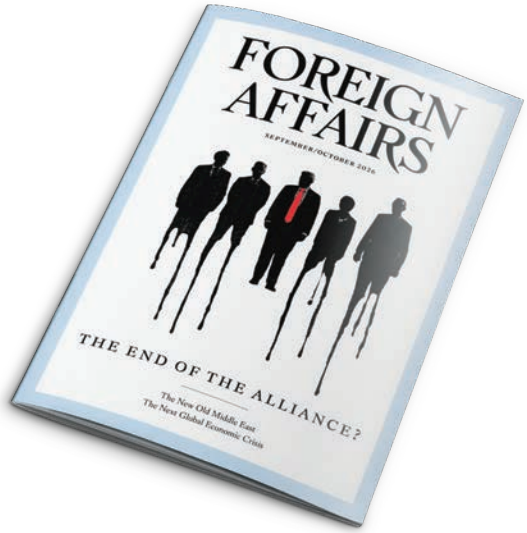
آخرین شـــماره مجله فورچون روی جلد خود را به عکسی از جف بزوس اختصاص داده که مؤسس و مدیرعامل شرکت آمازون، غول خرده‌فروشی جهانی، است. بزوس در این مصاحبه می‌گوید که چطور کار خود را از یک گاراژ شروع کرده و اکنون شرکت خود را به بزرگ‌ترین کمپانی جهان از نظر درآمد تبدیل کرده اســت. به‌طور کلی، فورچون در این شماره بررسی می‌کند کــه چطور اتفاقاتی به‌موازات هم، از جمله هوش مصنوعی، تغییر نســل مدیران و جابه‌جایی سرمایه‌ها شرکت‌های بزرگ دنیا را مجبور کرده‌اند قبل از اینکه بازار آن‌ها را تغییر دهد، خودشان را تغییر دهند. یکی از مطالب جالب این شماره درباره شیوه مدیریت در شرکت «آیکیا» است که لوازم خانگی می‌سازد و دفتر مرکزی‌اش در سوئد واقع شده است. این مطلب می‌گوید در زمانی که بســیاری از شرکت‌ها به‌دنبال اتوماسیون گسترده‌اند، آیکیا رویکردی متفاوت نســبت به نیروی انسانی و نقش کارکنان در کنار هوش مصنوعی اتخاذ کرده است و ســعی می‌کند از مهارت‌های انســانی و تخصصی نیروی کاری‌اش برای توسعه کسب‌وکار خود بهره بگیرد. داســتان کناره‌گیری مدیرعامل اپل و روی کار آمدن یک مدیرعامل جدید نیز از دیگر موضوعاتی اســت که در این شــماره فورچون به آن پرداخته شده است. در این مطلب گفته شــده است که باید میراث مدیریتی دوره استیو جابز احیا شود و نفر بعدی در این شرکت چطور می‌تواند از تجربه‌های دوره جابز درس بگیرد. عرضه اولیه شرکت‌های بزرگ و مشــهور در بازار بورس آمریکا نیز موضوعی است که در این شماره فورچون برجسته شده است. شرکت «اسپیس ایکس» ایلان ماسک در هفته‌های اخیر در بورس آمریکا عرضه اولیه شد و مجموع سرمایه‌ای که به این شرکت اختصاص داده شد در حدود ۲ تریلیون دلار بود. فورچون می‌نویسد که چطور شرکت‌هایی که در صف عرضه اولیه در بورس هستند، از جمله شرکت‌های «اوپن ای‌آی» و «آنتروپیک» می‌توانند عرضه‌های اولیه بسیار موفقی داشته باشند و سرمایه‌گذاران خود را به سود سرشاری در بازار بورس برسانند. نتایج رتبه‌بندی شرکت‌های بزرگ جهانی در رتبه‌بندی مشــهور «فورچون ۵۰۰» بر اساس درآمد نیز در این شماره ارائه شده است. طبق این رتبه‌بندی، بیشترین درآمد شرکت‌های جهان را شرکت آمازون با درآمد سالانه ۷۱۶ میلیارد دلار و بعد شرکت والمارت با درآمد ۷۱۳ میلیارد دلار در سال داشته‌اند. رتبه سوم شرکت‌ها از نظر درآمد نیز به شرکت چینی «استیت گرید» اختصاص یافته است. رتبه چهارم متعلق است به شرکت «یونایتد هلث گروپ» و رتبه پنجم نیز به شرکت «آرامکو» عربستان سعودی اختصاص یافته است که ۴۴۵ میلیارد دلار درآمد داشته است.



هاروارد بیزینس ریویو: ورود ابزارهای هوشمند به لایه استراتژی

وقتی هوش مصنوعی خودش وارد فرایند تصمیم‌گیری سازمان شود، چطور باید مدیریت کرد؟

مجله تخصصی هاروارد بیزینس ریویو در آخرین شماره خود به استفاده از هوش مصنوعی در لایه استراتژی شرکت پرداخته است. چکیده پرونده اصلی این شماره درباره این است که وقتی هوش مصنوعی خودش وارد فرایند تعیین اســتراتژی و تصمیم‌گیری سازمان شود، شــرکت را چطور باید اداره کرد؟ این پرونده می‌گوید هوش مصنوعی دیگر صرفاً ابزاری برای افزایش بهره‌وری کارکنان نیست و دارد وارد لایه مدیریتی شرکت‌ها می‌شود، یعنی اســتراتژی، تخصیص منابع، هماهنگی بیــن واحدها و حتی نحوه تصمیم‌گیری مدیران. طرح نمادین روی جلد این شــماره یک ربات اســت که دارد مکعب روبیک را حل می‌کند. یکی از مطالب جالب این پرونده می‌گوید هوش مصنوعی دارد خودِ فرایند «تدوین اســتراتژی» را تغییر می‌دهد، به این شکل که قبلاً مدیران به‌دلیل محدودیت زمان و توان ذهنی مجبور بودند چند گزینه محدود را بررســی کنند، ولی اکنون هوش مصنوعی می‌تواند هزاران سناریو و گزینه استراتژیک تولید و ارزیابی کند، اطلاعات رقبا و بازار را دائماً به‌روز کند و حتی نقش منتقد را بازی کند. یکی از مطالب جالبی که در این شماره منتشر شده است درباره قدرت بدون اختیار رسمی است، یعنی مهارتی که در سازمان‌های ماتریسی بسیار مهم شده است. این مطلب برای این کار، پنج تاکتیک مطرح می‌کند: شناخت صاحبان قدرت غیررسمی، استفاده از کانال‌های غیررسمی برای حل اختلاف، انتخاب زمان مناسب برای مداخله، شبکه‌سازی و خواندن نشانه‌های اجتماعی و عاطفی. این شماره مصاحبه مفصلی دارد با دن شولمان که مدیرعامل «ورایزن» است و قبلاً مدیرعامل شرکت پی‌پل بوده است. او در حال حاضر مأموریت دارد شرکتی را که با افت سهم بازار، قیمت سهام و رضایت مشتری مواجه بوده متحول کند. یکی از محورهای اصلی مصاحبه این اســت که وقتی سرعت تغییر بیرون شرکت از سرعت تغییر داخل شرکت بیشتر شود، شرکت عقب می‌افتد.



فارن افرز: دنیای کهن در مقابل آرایش جدید

نظم قدیمی روابط بین‌الملل در حال افول اســـت و نظمی تازه دارد شکل می‌گیرد

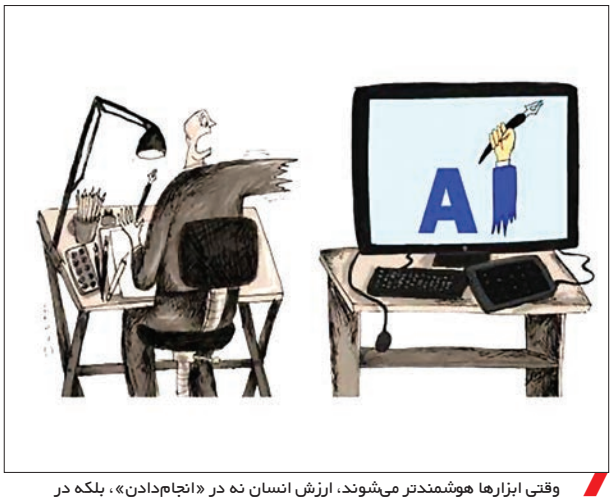
شـــماره آخر فصلنامه فارن افرز در پرونده مفصل خود به این می‌پردازد که چطور نظم سابق جهانی در مقابل متغیرهای جدید دوام می‌آورد یا فرسوده می‌شود. این شماره درباره جهانی است که در آن قدرت آمریکا از بین نرفته، اما دیگر برای سازمان‌دهی کل نظام بین‌المللی کافی یا حتی لزوماً در دسترس نیست. به‌موازات همین وضعیت کشورهایی همچون چین، متحدان آمریکا، خاورمیانه و فناوری‌های جدید همگی دارند خودشان را با این واقعیت تطبیق می‌دهند. طرح روی جلد این شماره تصویر چند سیاستمدار است که در وسط آن‌ها دونالد ترامپ ایستاده و این افراد در حال ذوب شدن هستند. تیتر نیز از افول نظم قدیمی جهانی می‌گیرد. این شماره تمرکز بالایی روی جنگ آمریکا با ایران دارد و جالب اینکه دو مقاله در تأثیر جنگ ایران بر نظم جهانی در آن چاپ شده است کـــه از دو زاویه متفاوت به اتفاقات جاری می‌پردازند. یکی از مقالات تحولات ایران را نه صرفاً یک بحران منطقه‌ای، بلکه آخرین مرحله فرسایش نظمی می‌بیند که آمریکا طی دهه‌ها در خاورمیانه ساخته بود. نتیجه کلی این می‌شود که دوران خاورمیانه‌ای که ساختار امنیتی آن حول محور آمریکا سازمان‌دهی شده بود رو به پایان است. از آن طرف، مقاله دیگری نگاه متفاوتی دارد: با وجود جنگ‌ها و تغییرات ظاهراً عظیم، بسیاری از منطق‌های قدیمی رقابت قدرت در خاورمیانه همچنان پابرجا هستند. یعنی شاید منطقه آن‌قدر که به نظر می‌رسد «جدید» نشده باشد. یک مقاله جالب و البته دهشتناک دیگر در این شماره فارن افرز منتشر شده است که می‌گوید ترکیب هوش مصنوعی و زیست‌شناسی مصنوعی می‌تواند موانع فنی ساخت عوامل بیماری‌زای مصنوعی را کاهش دهد. سؤال اصلی دیگر فقط جلوگیری از اشـــاعه سلاح هسته‌ای نیست و جهان باید برای احتمال تولید عوامل بیماری‌زای مصنوعی توسط بازیگران کوچک‌تر هم آماده شود. مقاله دیگری که باز هم به هوش مصنوعی پرداخته است درباره ترکیب فناوری‌های هوشمند با سلاح‌های نظامی در ایالات متحده است. نویسنده مقاله می‌نویسد آمریکا شرکت‌های فناوری برتر دنیا را دارد، اما این الزاماً به معنی ارتش فناورانه‌تر نیست. این مقاله بررسی می‌کند چرا پنتاگون هنوز در تبدیل سریع نوآوری‌هایی مثل هوش مصنوعی، سیستم‌های خودکار و فناوری تجاری به توان عملیاتی واقعی مشکل دارد و تحلیل می‌کند که چگونه ممکن است در مسابقه فناوری نظامی عقب بماند.



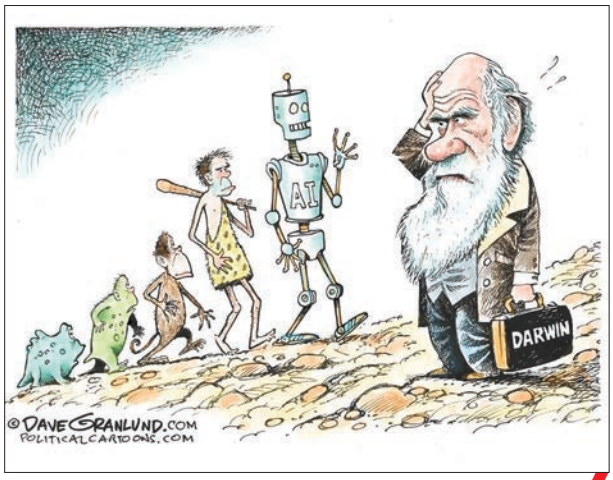
اکونومیست: آیا هوش مصنوعی ذی‌شعور شده است؟

پیشرفت هوش ماشین تا جایی که حقوقی همچون حقوق انسان برای آن قائل شویم

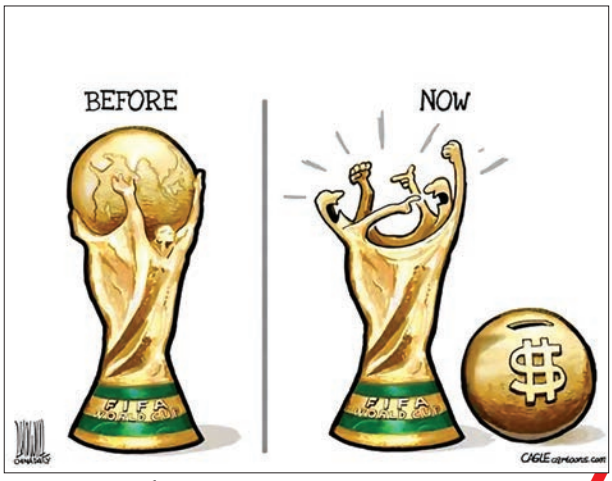
هفته‌نامه سیاســـی و اقتصادی اکونومیســـت روی نکته خیلی ظریفی در عرصه هوش مصنوعی دست گذاشته است و سوژه‌اش چنان جالب بوده که آن را روی جلد خود نیز آورده است. اکونومیست تیتر زده است که آیا هوش مصنوعی خردمند شده است؟ روی جلد از اصطلاح «conscious» استفاده کرده است که عمدتاً آن را «خودآگاه» یا «آگاه» اســـتفاده می‌کنند. اما معنی دیگر این اصطلاح «ذی‌شعور» است. به عبارت دیگر، جلد اکونومیست می‌گوید که هوش مصنوعی دارد به موجودی ذی‌شعور تبدیل می‌شود که مثل یک انسان باید برای آن حقوقی در نظر گرفت و به فکر آسایش و رفاهش بود و حتی درباره اینکه وسط کار خاموشش کنیم یا نه باید بیشتر و جدی‌تر فکر کرد. این مسایل کمی هم فلسفی است که اکونومیست کوشیده است در یک مجله عمومی که سطوح مختلفی از خوانندگان را دارد به آن بپردازد. در همین موضوع، با بلیز آگورا و آرکاس هم مصاحبه‌ای کرده که در بخش دیگری از مجله آن را چاپ کرده اســـت. او محقق هوش مصنوعی در شرکت گوگل اســـت. از مطالب دیگر اکونومیست درباره هوش مصنوعی، مطلبی است که مربوط به ربات‌های چت است و نویسنده اکونومیست می‌گوید که نباید دچار ســـوءتفاهم شـــویم و این ربات‌ها را با موجوداتی که دارای شعور و آگاهی هستند اشتباه بگیریم. مطلب دیگری که در همین باره در این شماره به چاپ رسیده است درباره مدل‌های بزرگ زبانی است و اینکه بسیاری از محققان در این مدل‌های زبانی دنبال شعور و آگاهی ماشینی می‌گردند. مدل‌های بزرگ زبانی سامانه‌های هوش مصنوعی هستند که برای درک، تولید و پاسخگویی به زبان انسان طراحی شده‌اند و حاوی میلیاردها پارامتر هستند که به آن‌ها امکان می‌دهد الگوهای پیچیده در داده‌های زبان را پردازش کنند. از دیگر موضوعاتی که در این شماره اکونومیست به آن پرداخته شده مبحث تغییر اقلیم است. این داستان همیشه مطمح نظر مجلات و رسانه‌ها است و در فصول گرم سال که گرمایش زمین بیش از هر زمان دیگری احســـاس می‌شود شدت می‌یابد. اکونومیست می‌نویسد هرچه ردپای انسان در کره زمین کمتر باشد برای جلوگیری از تغییر اقلیم اوضاع مساعدتر خواهد بود. همچون بسیاری از دیگر شماره‌های اکونومیست، در آخرین شماره نیز در تحلیلی به جنگ اوکراین و روسیه پرداخته شده است و عملیات پهپادی اوکراین که به موفقیت‌هایی رسیده نیز تحلیل شده است.



وقتی ابزارها هوشمندتر می‌شوند، ارزش انسان نه در «انجام‌دادن»، بلکه در «اندیشیدن و خلق‌کردن» تعریف می‌شود.



مسئله دیگر این نیست که فناوری چگونه تکامل می‌یابد؛ مسئله این است که انسان چگونه در کنار آن تکامل خواهد یافت.



وقتی جام قهرمانی به صندوق پول تبدیل می‌شود، فوتبال دیگر فقط یک بازی نیست؛ یک صنعت تمام‌عیار است.



رونق بازارهای مالی لزوماً به معنای رونق اشتغال نیست؛ گاهی فاصله میان سرمایه و اقتصاد واقعی بیشتر می‌شود.



هوش مصنوعی هرچه بزرگ‌تر می‌شود، پرسش درباره جایگاه نیروی انسانی نیز جدی‌تر می‌شود.



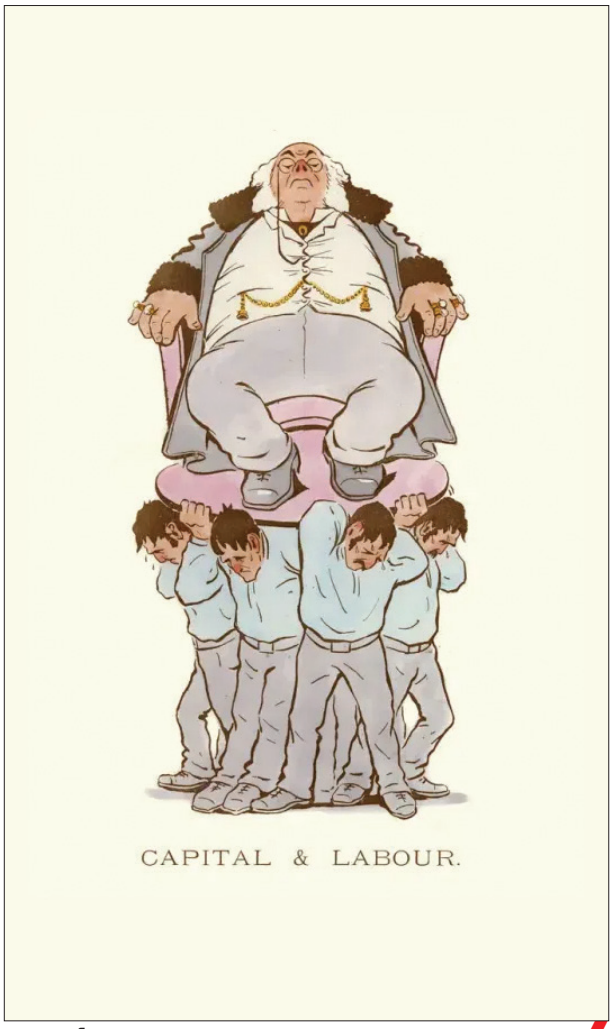
هرچه جهان دیجیتال‌تر می‌شود، مرز میان «استفاده از فناوری» و «زندگی در خدمت فناوری» باریک‌تر می‌شود.



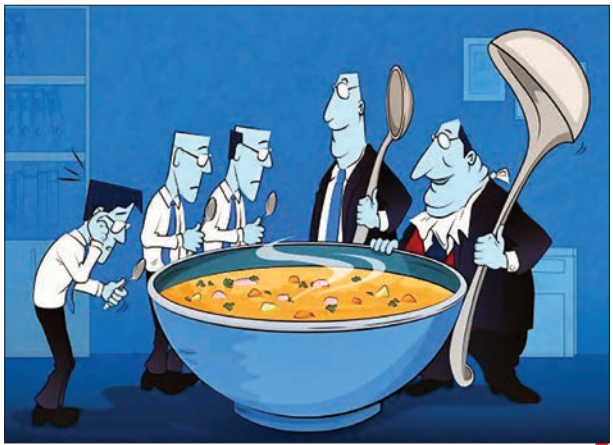
در عصر نمایش، گاهی آنچه مردم می‌بینند «چهره» است، نه الزاماً حقیقت.



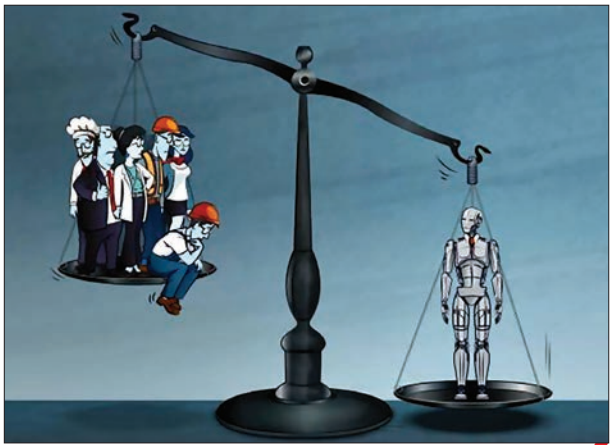
وقتی قدرت‌ها سرگرم مقصر پیداکردن‌اند، این جهان است که هزینه اختلافشان را می‌پردازد.



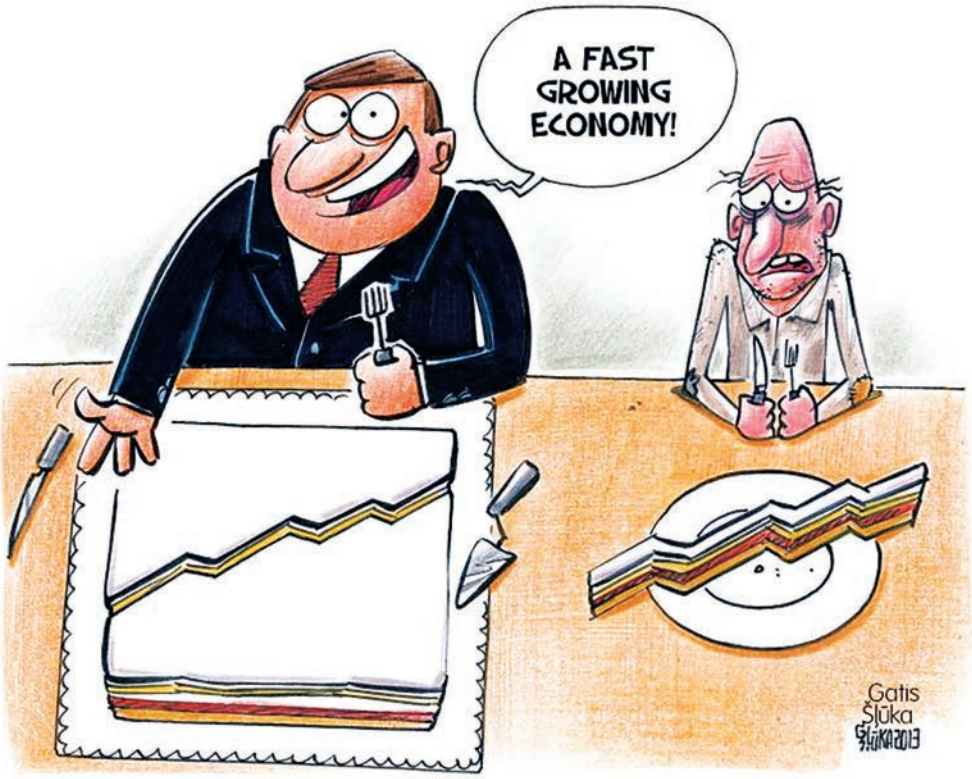
پشت هر انباشت سرمایه، نیروی کاری ایستاده است که سهمش از ارزش‌آفرینی همیشه به‌اندازه وزن مسئولیتش نیست.



گاهی مسئله کمبود منابع نیست؛ بزرگیِ سهم کسانی است که زودتر قاشق‌های بزرگ‌تر را برداشته‌اند.



هرچه وزن فناوری در اقتصاد بیشتر می‌شود، ارزش مهارت‌های انسانی نیز باید از نو تعریف شود.



اقتصاد با سرعت رشد می‌کند؛ فقط ظاهراً سهم همه از این رشد، به یک اندازه بزرگ نمی‌شود.

یک روز معمولی در واشنگتن

مردم می‌گن ترامپ دیکتاتوره! من دیکتاتور نیستم! فقط این حق رو دارم که هرکاری می‌خوام انجام بدم، چون من رئیس‌جمهورم!



مردی که مغزش خوب کار می‌کند!

من توی آزمایش شناختی بهترین بودم! دکترگفت تا حالا کسی مثل تو ساعت رو نگفته بود یا یه فیل رو به خوبی تو تشخیص نداده بود.



کمیک استریپ

گزارش تحقیقی اقتصادی به روایت تصویر



اقتصاد ایران در بیراهه

آمارهای اقتصادی از شرایط بحرانی
و نیاز به جراحی فوری خبر می‌دهد



ساناز سهیلی
کمیک‌آرتیست

سردبیر آینده‌نگر باتوجه به شرایط ویژه اقتصادی کشور و ادامه جنگ به خبرنگار مجله سفارش داد تا گزارشی تحقیقی از وضعیت کنونی و راهکارهای عبور از این شرایط تهیه کند.
خبرنگار آینده‌نگر ابتدا با بررسی آمارها و عددهای رسمی تلاش کرد تا تصویری واقعی از شرایط اقتصادی به دست آورد:

از سال ۱۳۹۷ تاکنون نرخ ارز ۵۰ برابر شده است

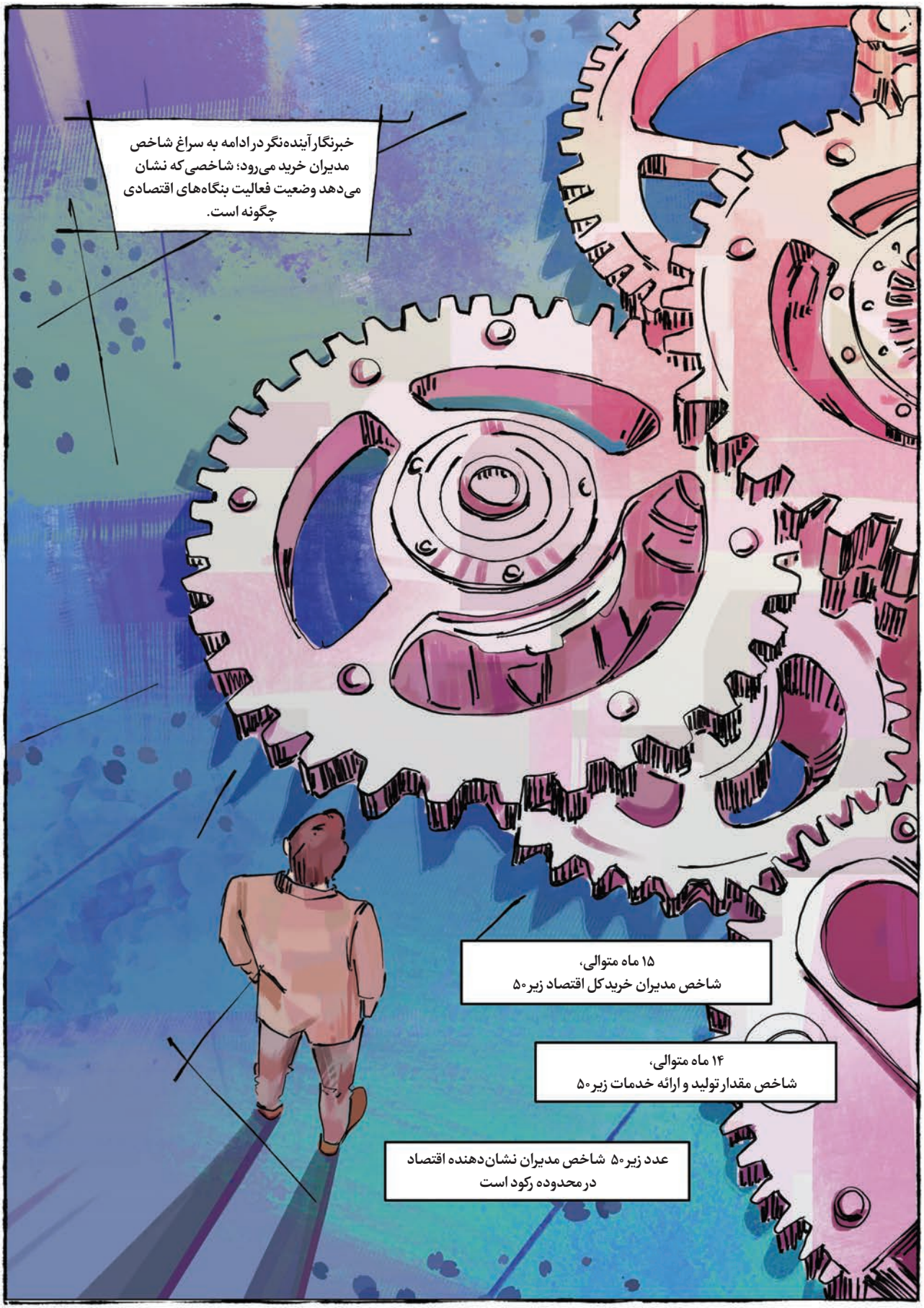
سطح عمومی قیمت‌ها ۱۹ برابر رشد داشته است

قیمت مواد غذایی ۳۴ برابر رشد داشته است



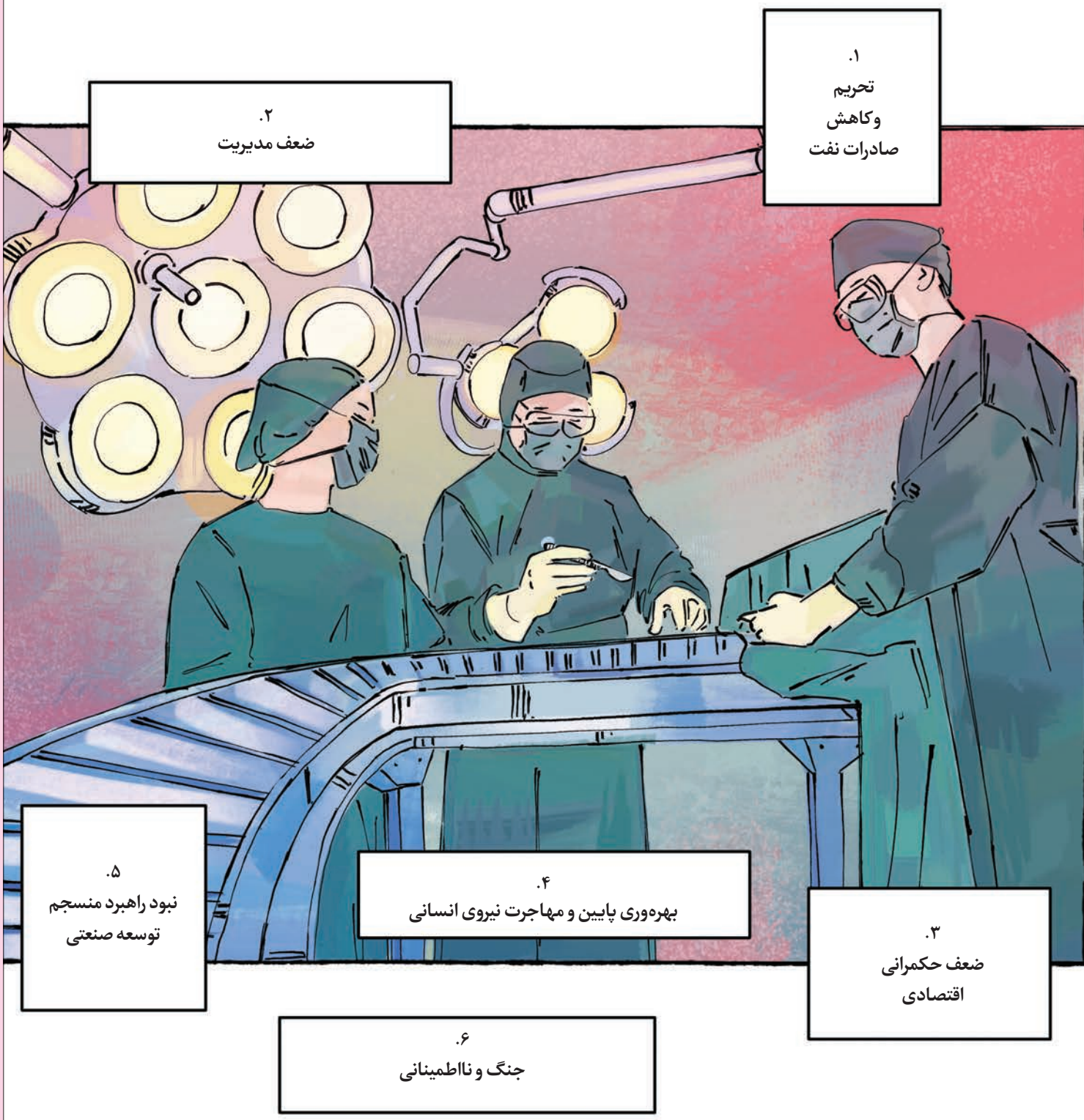
سرانه درآمد خالص ملی
۱۲ درصد
کاهش یافته است


خبرنگار آینده‌نگر در ادامه بررسی‌های خود با متنی از دکتر مسعود نیلی، اقتصاددان برجسته کشورمان روبه‌رو می‌شود که به شرایط بحرانی شاخص‌های اقتصادی و شوک‌های اقتصادی پرداخته است.
پله اول:
آبان ۱۳۹۸ و ماجرای بنزین
پله دوم:
دی ۱۳۹۸ و شهادت سردار سلیمانی و حادثه هواپیمای اوکراینی
پله سوم:
۱۳۹۹ و ۱۴۰۰ و همه‌گیری کرونا
پله چهارم:
۱۴۰۱ و اعتراضات جنبش مهسا
پله پنجم:
جنگ ۱۲روزه در خرداد ۱۴۰۴
پله ششم:
حوادث غم‌بار دی ۱۴۰۴
پله هفتم:
جنگ ۴۰ روزه در اسفند ۱۴۰۴ و ادامه جنگ در ۱۴۰۵
دکتر نیلی: تداوم مسیر کنونی بدون توجه به این تغییرات بنیادی، پیامدهای فاجعه‌باری خواهد داشت. امروز دو رویکرد متضاد در حکمرانی کشور در تقابل هستند: نخست، رویکردی که حکمرانی را عرصه «جنگاوری» و مبارزه بی‌امان با قدرت‌های جهانی می‌داند و دوم، نگاهی که اولویت اصلی را تأمین «آرامش، صلح و رفاه» در سایه عزت و استقلال ملی می‌بیند. در شرایطی که محدودیت منابع، تمامی متغیرهای اقتصادی، معیشتی و امنیتی را به یکدیگر پیوند داده، آینده ایران وابسته به انتخاب یکی از این دو مسیر بنیادین است؛ تصمیمی که در سال‌های پیش رو، سرنوشت کشور را رقم خواهد زد.


خبرنگار آینده‌نگر در ادامه به سراغ شاخص مدیران خرید می‌رود؛ شاخصی که نشان می‌دهد وضعیت فعالیت بنگاه‌های اقتصادی چگونه است.
۱۵ ماه متوالی،
شاخص مدیران خرید کل اقتصاد زیر ۵۰
۱۴ ماه متوالی،
شاخص مقدار تولید و ارائه خدمات زیر ۵۰
عدد زیر ۵۰ شاخص مدیران نشان‌دهنده اقتصاد در محدوده رکود است


خبرنگار آینده‌نگر در بررسی‌های خود از کارشناسان متوجه شد که روند سرمایه‌گذاری در کشور کاهش شدید پیدا کرده و روند استهلاک سرمایه رشد داشته است.
رشد سرمایه‌گذاری است
رشد استهلاک سرمایه است
۱. اقتصاد از مسیر رشد فاصله گرفته است. وارد مسیر عقب‌گرد شده است.
۲. سرمایه‌گذاری جدید در زیرساخت‌ها کاهش یافته است.
۳. تشکیل سرمایه ثابت، یکی از موتورهای اصلی رشد
رشد منفی ۴٫۷ درصدی تشکیل سرمایه ثابت طی ۱۲ سال

خبرنگار آینده‌نگر به دنبال پاسخ این سوال است که اقتصاد ایران از چه بیماری‌هایی رنج می‌برد:



خبرنگار آینده‌نگر بعد از بررسی و تحقیق بسیار
به چهار راه اساسی و پایه‌ای برای حل مشکلات اقتصادی کشور رسید:



کمیک استریپ ۲

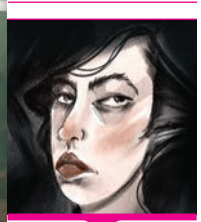
داستان تصویری کارآفرینان جهان



مردی که از شنیدن «نه» خسته نشد

نگاهی تصویری به زندگی
جک ما

امیرحسین زراندوز
نویسنده



عارفه از گلی
کمیک‌آرتیست



«پیش از آنکه اینترنت جهان را به جک ما نشان دهد، او با یک دوچرخه به استقبال جهان رفت.»



«گاهی یک دوستی، بزرگ‌تر از یک کلاس درس، افق انسان را تغییر می‌دهد.»



«شکست وقتی پایان راه می‌شود که انسان تصمیم بگیرد دیگر تلاش نکند.»



«بعضی درها با استعداد باز نمی‌شوند؛ با پافشاری باز می‌شوند.»



«او وارد مشهورترین دانشگاه چین نشد؛ اما همان دانشگاه معمولی، نقطه آغاز مسیری غیرمعمول شد.»



«وقتی هیچ‌کس حاضر نبود او را استخدام کند، زندگی آرام‌آرام او را به‌سوی ساختن شغل خودش هل داد.»



«پیش از آنکه مدیر هزاران نفر شود، یاد گرفت چگونه یک کلاس کوچک را با رؤیایی بزرگ همراه کند.»



«ایده‌های بزرگ اغلب از مشاهده یک مشکل کوچک و تکرارشونده متولد می‌شوند.»



«دیگران در صفحه خالی، نبود اطلاعات را دیدند؛ جک ما، حضور یک فرصت را.»



«کارآفرین آینده را پیش‌بینی نمی‌کند؛ آن‌قدر زود به آن ایمان می‌آورد که دیگران هنوز آن را خیال می‌دانند.»



«امنیت همیشه پاداش نیست؛ گاهی دیواری است که باید از آن عبور کرد.»



«علی‌بابا با یک ساختمان باشکوه آغاز نشد؛ با هجده نفر، در اتاقی کوچک و با باوری بزرگ آغاز شد.»



«سرمایه‌گذاران روی اعداد سرمایه‌گذاری می‌کنند؛ اما پیش از شکل‌گیری اعداد، ناچارند انسان پشت آن‌ها را باور کنند.»



«در دوران رونق، همه از آینده حرف می‌زنند؛
در بحران مشخص می‌شود چه‌کسی توان ساختن آن را دارد.»

«برای شکست‌دادن یک غول، همیشه لازم نیست بزرگ‌تر باشی؛ باید زمین بازی را بهتر بشناسی»



«بازارها فقط با پول ساخته نمی‌شوند؛ با سازوکاری ساخته می‌شوند که غریبه‌ها بتوانند به یکدیگر اعتماد کنند.»





«یک پلتفرم زمانی قدرتمند می‌شود که موفقیت خود را از موفقیت اعضای بازارش به‌دست آورد.»



«موفقیت ناگهانی به‌نظر می‌رسد چون کسی سال‌های طولانی پیش از آن را نمی‌بیند».



«کارآفرینی فقط هنر شکستن قواعد قدیمی نیست؛ هنر فهمیدن پیامدهای قدرتی است که نوآوری ایجاد می‌کند»





سرمایه‌گذاری در بستر آشفتگی

سیبوس، میامی ۲۰۲۶

نگار رنجبریان
خبرنگار بخش فرهنگ

کنفرانس سیبوس ۲۰۲۶، به عنوان یکی از معتبرترین و تأثیرگذارترین رویدادهای سالانه در حوزه خدمات مالی جهان، از تاریخ ۲۸ سپتامبر تا ۱ اکتبر ۲۰۲۶ در «مرکز همایش‌های میامی بیچ» برگزار می‌شود. این رویداد که توسط «سازمان سوئیفت (SWIFT)»، تأمین‌کننده پیشروی جهانی پیام‌رسانی مالی امن، سازماندهی می‌شود، برای نخستین بار میزبان خود را به شهر پرجنب‌وجوش میامی، که به‌عنوان دروازه‌ای راهبردی به آمریکای لاتین و کارائیب و قطبی برای نوآوری در فین‌تک شناخته می‌شود، منتقل کرده است. سیبوس با پیشینه‌ای چنددهه‌ای، همواره بستری برای گردهم‌آیی هزاران تن از مدیران ارشد، تصمیم‌سازان و اندیشمندان صنعت مالی از سراسر جهان بوده تا به تعریف آینده صنعت خود بپردازند. موضوع محوری سیبوس ۲۰۲۶، یعنی «امور مالی دیجیتال برای اقتصادهای مبتنی بر هوش مصنوعی» (Digital Finance for AI-driven Economies)، نشان‌دهنده عمق تحولاتی است که هوش مصنوعی در تمام ابعاد مالی و پرداخت‌های جهانی ایجاد کرده است. برنامه این دوره با بیش از ۲۵۰ جلسه و حضور بیش از ۵۰۰ سخنران برجسته از سراسر اکوسیستم مالی طراحی شده است که به بررسی حیاتی‌ترین مسائل پیش روی این صنعت می‌پردازند. هوش مصنوعی و نوآوری در قلب تمامی این مباحث قرار دارد و حوزه‌های گوناگونی از جمله پرداخت‌ها، اوراق بهادار و ارز، تجارت، دارایی‌های دیجیتال و معیارهای زیست‌محیطی، اجتماعی و حاکمیتی (ESG) را در بر می‌گیرد. سخنرانان کلیدی این رویداد، چهره‌های شاخصی از سطوح بالای صنعت مالی و فراتر از آن هستند. «جین فریزر»، رئیس و مدیرعامل سیتی‌گروپ، سخنران افتتاحیه خواهد بود و دیدگاهی راهبردی درباره چگونگی تغییر چهره مالی توسط فناوری ارائه خواهد کرد. در سوی دیگر «سرنا ویلیامز»، قهرمان ۲۳ دوره گرندسلم تنیس و یک رهبر جهانی در عرصه کسب‌وکار، به عنوان سخنران پایانی، دیدگاه خود را درباره رهبری، تاب‌آوری و موفقیت بلندمدت با حاضران به اشتراک خواهد گذاشت. همچنین «خاویر پرز-تاسو»، مدیرعامل سوئیفت، و «دیوید شویمر»، مدیرعامل گروه بورس لندن (LSEG)، از دیگر سخنرانان تأییدشده این دوره هستند.

برنامه سیبوس ۲۰۲۶ فراتر از سخنرانی‌های اصلی، با فرمت‌های محبوب و متنوعی همراه است. بخش «اینوترایب» (Innotribe) به عنوان «کنفرانسی در دل کنفرانس» به بررسی نوآوری‌های بنیادین می‌پردازد، در حالی که «آزمایشگاه سیاست‌گذاری» (Policy Lab) فضایی برای گفت‌وگو سازنده میان ناظران، مؤسسات مالی و کارشناسان فناوری درباره پیامدهای سیاستی فناوری‌های نوظهور فراهم می‌کند. «مسابقه هکاتون سوئیفت» (Swift Hackathon) نیز فرصتی برای ارائه راه‌حل‌های نوآورانه در حوزه دارایی‌های دیجیتال به رهبران صنعت است.

سیبوس ۲۰۲۶ با گرد هم آوردن طیف گسترده‌ای از متخصصان، از جمله مدیران ارشد بانک‌ها، متخصصان پرداخت، نوآوران حوزه فین‌تک، سرمایه‌گذاران و مقامات نظارتی، نقشی حیاتی در پیشبرد پژوهش‌های کاربردی و شکل‌دهی به تعاملات علمی و تجاری بین‌المللی ایفا می‌کند. این رویداد با تمرکز بر موضوعات کلیدی چون آینده پرداخت‌های فرامرزی، نقش هوش مصنوعی به عنوان عامل و طرف مقابل در بازار، توکن‌سازی در مقیاس تجاری و هم‌گرایی بلاک‌چین و هوش مصنوعی، نه‌تنها تصویری از آینده مالی ترسیم می‌کند، بلکه بستری برای همکاری و اقدام جمعی به منظور شکل‌دهی به آن آینده فراهم می‌آورد.

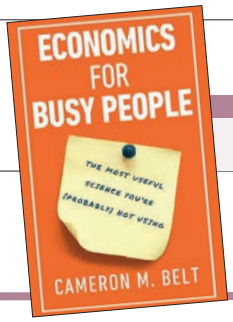
مروری بر سیبوس ۲۰۲۵

سیبوس ۲۰۲۵، یکی از تأثیرگذارترین رویدادهای سالانه در صنعت خدمات مالی جهان، از تاریخ ۲۹ سپتامبر تا ۲ اکتبر ۲۰۲۵ در شهر فرانکفورت آلمان و در مرکز نمایشگاهی «مسه فرانکفورت» برگزار شد. این دوره از کنفرانس که توسط سازمان سوئیفت (SWIFT) مدیریت می‌شد، با موضوع «مرزهای بعدی مالی جهانی» (The next frontiers of global finance)، رکورد تازه‌ای را در تاریخ برگزاری خود به ثبت رساند و میزبان ۱۲،۵۰۰ شرکت‌کننده بود که این رقم، آن را به بزرگ‌ترین رویداد سیبوس تا آن تاریخ تبدیل کرد.

برنامه این دوره با حضور بیش از ۵۰۰ سخنران خبره در قالب بیش از ۲۵۰ جلسه تخصصی تدوین شده بود که طیف گسترده‌ای از موضوعات حیاتی را پوشش می‌داد؛ از هوش مصنوعی، محاسبات کوانتومی و دارایی‌های دیجیتال گرفته تا پرداخت‌ها، اوراق بهادار، ارز، قابلیت‌هم‌کاری، امنیت سایبری و معیارهای زیست‌محیطی، اجتماعی و حاکمیتی (ESG). در میان سخنرانان کلیدی، چهره‌های شاخصی مانند «یواخیم ناگل»، رئیس بانک مرکزی آلمان (بوندسبانک) و «کریستین زوینگ»، مدیرعامل دویچه بانک، در نشست افتتاحیه حضور داشتند و «یورگن کلوپ»، سرمربی مشهور فوتبال رزرو آمریکا، از دیگر سخنرانان برجسته این دوره بود.

یکی از مهم‌ترین رویدادهای سیبوس ۲۰۲۵، اعلام رسمی برنامه سوئیفت برای «افزودن یک دفترکل اشتراکی مبتنی بر بلاک‌چین» به زیرساخت فناوری خود بود. این ابتکار که با همکاری بیش از ۳۰ مؤسسه مالی طراحی می‌شود، با هدف تسهیل انتقال ارزش‌های توکن‌شده در اکوسیستم‌های دیجیتال و اولین کاربرد آن بر پرداخت‌های فرامرزی در زمان واقعی و ۲۴ ساعته متمرکز است. در کنار این تحول بنیادین، راه‌اندازی «طرح جدید پرداخت‌های خرد سوئیفت» با همکاری بیش از ۳۰ بانک، گامی دیگر در جهت افزایش شفافیت، سرعت و قابلیت‌پیش‌بینی برای مشتریان خرد بود. بحث‌های این دوره به‌وضوح بر سه محور اصلی متمرکز بود: نخست، هوش مصنوعی پیشرفته و موارد استفاده نوظهور از «هوش مصنوعی عامل» (Agentic AI)؛ دوم، رمزارزهای پایدار (Stablecoins) که با تصویب قانون «GENIUS» در سال ۲۰۲۵، توجه بیشتری را به خود جلب کرده بودند؛ و سوم، «گذار به استاندارد پیام‌رسانی ایزو ۲۰۰۲۲» که با وجود سال‌ها تلاش، بسیاری از مؤسسات همچنان برای تکمیل آن با چالش مواجه بودند. با نزدیک شدن به ضرب‌الاجل نهایی این انتقال در نوامبر ۲۰۲۵، تأکید بر این بود که تطابق با استاندارد، پایان راه نیست، بلکه آغاز فرصت‌های تازه برای استفاده از داده‌های ساختاریافته است.

دستاوردهای سیبوس ۲۰۲۵ فراتر از بحث‌های نظری بود و به اقدامات عملی انجامید. راه‌اندازی دفترکل بلاک‌چینی سوئیفت و طرح جدید پرداخت‌های خرد، نشان‌دهنده عزم این صنعت برای حرکت به سوی مالی دیجیتال و پاسخ به اهداف گروه ۲۰ برای سال ۲۰۲۷ بود. فضای کلی کنفرانس با «خوش‌بینی محتاطانه» همراه بود و بر همکاری، داده‌های ساختاریافته و نوآوری مستمر تأکید داشت.



اقتصاد برای افراد پرمشغله

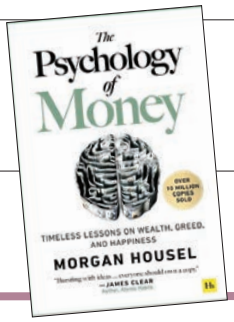
نویسنده: کامرون ام. بلت

تاریخ انتشار: ۱ ژانویه ۲۰۲۶

تصمیم‌گیری‌های اقتصادی روزمره، چه بخریم، کجا کار کنیم، چگونه زمان خود را صرف کنیم، اغلب بدون آگاهی از اصولی گرفته می‌شوند که می‌توانند نتیجه آن‌ها را پیش‌بینی‌پذیرتر کنند. بیشتر مردم هرگز ابزارهای لازم برای شفاف دیدن این تصمیم‌ها را در اختیار نداشته‌اند. اقتصادی که در زندگی روزمره جاری است، در قیمت‌هایی که می‌پردازیم، سیاست‌هایی که به آن رأی می‌دهیم و فرصت‌هایی که برای آن تلاش می‌کنیم، خود را نشان می‌دهد. اما تجربه‌کردن اقتصاد با درک آن تفاوتی اساسی دارد؛ بیشتر مردم به‌عنوان شرکت‌کنندگانی منفعل در اقتصاد زندگی می‌کنند، بدون آنکه بدانند چرا اتفاقاتی که پیرامونشان می‌افتد رخ می‌دهد یا چگونه می‌توانند بر آن تأثیربگذارند.

کتاب «اقتصاد برای افراد پرمشغله: کاربردی‌ترین علمی که احتمالاً استفاده نمی‌کنید»، نوشته کامرون ام. بلت، اقتصاددان و مشاور استراتژی کسب‌وکار، دقیقاً برای پر کردن همین شکاف نوشته شده است. بلت که عمر حرفه‌ای خود را صرف ترجمه اصول اقتصادی به راهنمایی‌های عملی برای کسب‌وکارها، سیاست‌گذاران و تصمیم‌گیرندگان روزمره کرده، در این کتاب استدلال می‌کند که اقتصاد مفیدترین علمی است که اکثر مردم هرگز از آن استفاده نمی‌کنند. این کتاب در فصل‌های کوتاهی، مفاهیم بنیادینی را که اقتصاددانان سال‌ها صرف مطالعه آن می‌کنند، به زبانی ساده و با مثال‌های روزمره ارائه می‌دهد؛ بدون معادله، بدون اصطلاحات تخصصی و بدون پیش‌نیاز. همچنین ابزاری است برای تبدیل تصمیم‌گیری‌های روزمره از یک غریزه ناآگاهانه به فرآیندی آگاهانه و حساب‌شده.

مهم‌ترین ایده‌های کتاب حول مفاهیم کلیدی کمیابی، ارزش، تجارت و هزینه زمان می‌چرخد. خواننده می‌آموزد که هزینه‌های پنهان در هر تصمیمی را تشخیص دهد، بفهمد چگونه میلیون‌ها انسان ناآشنا بدون هیچ ناظر مرکزی با یکدیگر همکاری می‌کنند، و ببیند چرا نیت‌های خوب اغلب به نتایج نامطلوب در سیاست و کسب‌وکار منجر می‌شوند. نسخه الکترونیک این کتاب ظرف ۲۴ ساعت پس از انتشار در تمام زیرشاخه‌های خود به رتبه اول پرفروش‌ترین‌های تازه‌انتشار رسید و نسخه چاپی نیز در هفته اول در جمع ۲۵ عنوان پرفروش قرار گرفت. بلت قصد دارد مجموعه‌ویدئوهای مکمل و نسخه صوتی کتاب را نیز منتشر کند. کتاب «اقتصاد برای افراد پرمشغله» برای کارآفرینان، حرفه‌مندان، والدین، رأی‌دهندگان و به‌طور کلی هر کسی که می‌خواهد تصمیم‌های بهتری بگیرد -در محل کار، در شهر خود یا پای صندوق رأی- نوشته شده است.



روانشناسی پول

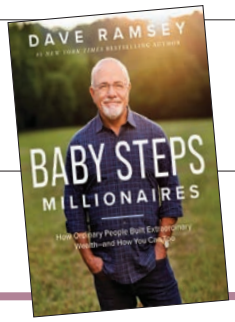
نویسنده: مورگان هاوسل

تاریخ انتشار: ۸ سپتامبر ۲۰۲۰

مسیر رسیدن به ثروت را معمولاً با فرمول‌های ریاضی، نرخ‌های بهره مرکب و استراتژی‌های پیچیده سرمایه‌گذاری گره می‌زنیم. اما جست‌وجوی پول، بیش از آنکه به هوش یا محاسبات مربوط باشد، به رفتار و روان‌شناسی ما گره خورده است. تصمیم‌های مالی در لحظاتی گرفته می‌شوند که تاریخچه شخصی، غرور، بازاریابی و انگیزه‌های عجیب در هم آمیخته می‌شوند. چالش همیشگی در دنیای مالی این است که چرا عده‌ای با دانشی اندک از اقتصاد، به ثروت می‌رسند و گروهی دیگر با هوشی سرشار، در سرمایه‌گذاری شکست می‌خورند؟

کتاب «روانشناسی پول: درس‌های جاودانه در مورد ثروت، طمع و خوشبختی»، نوشته مورگان هاوسل، دقیقاً به همین تضاد رفتاری می‌پردازد و ریشه آن را در روان‌شناسی پول جست‌وجو می‌کند. هاوسل در این کتاب با روایت ۱۹ داستان کوتاه، نشان می‌دهد که موفقیت مالی بیشتر از آنکه به «چیزی که می‌دانید» مربوط باشد، به «چگونگی رفتار شما» بستگی دارد. هاوسل مفاهیم بنیادینی را در این کتاب واکاوی می‌کند؛ نقش شانس و ریسک در همه نتایج زندگی، قدرت شگفت‌انگیز بهره مرکب که وارن بافت را به یکی از ثروتمندترین مردان جهان تبدیل کرد، تفاوت میان «ثروتمند بودن» (درآمد بالا) و «دارا بودن» (آزادی و کنترل بر زمان)، و این حقیقت که پس‌انداز کردن بیش از آنکه به درآمد بستگی داشته باشد، به فروتنی وابسته است. یکی از جذاب‌ترین نکات کتاب، تمایز میان تصمیم‌گیری «منطقی» و «معقول» است؛ هاوسل معتقد است برنامه‌ای که بتوانید به آن پایبند باشید از برنامه‌ای که روی صفحه‌گسترده عالی به نظر می‌رسد بهتر است.

هاوسل در مصاحبه‌ای گفته است که ایده اولیه کتاب از یک پست ویروسی شکل گرفته و او آن را در بحبوحه همه‌گیری به کتاب تبدیل کرده است. این اثر تاکنون بیش از ۴ میلیون نسخه در سراسر جهان فروش داشته و در صدر پرفروش‌های نیویورک‌تایمز قرار گرفته است. جیسون زوایگ از وال‌استریت‌ژورنال آن را «یکی از بهترین و بدیع‌ترین کتاب‌های مالی در سال‌های اخیر» خوانده است. با این حال، برخی منتقدان به فقدان روش‌شناسی تجربی رسمی و تکرار برخی مطالب اشاره کرده‌اند. با وجود این نقدها، قدرت اصلی کتاب در روایت‌های جذاب و هم‌ذات‌پنداری‌پذیری است که مفاهیم پیچیده مالی را برای هر خواننده‌ای قابل درک می‌کند.



میلیاردرهای گام‌به‌گام

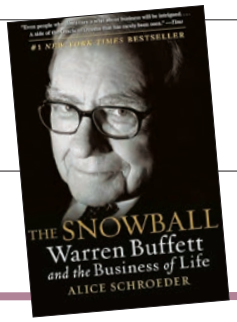
نویسنده: دیو رمزی

تاریخ انتشار: ۱۱ ژانویه ۲۰۲۲

ثروتمند شدن در نگاه اول، معادله‌ای به نظر می‌رسد که با عددهای بزرگ، سرمایه اولیه کلان یا شانسِ برنده‌شدن در قرعه‌کشی حل می‌شود. اما انبوهیِ از افرادی که از صفر شروع کرده‌اند، مسیری کاملاً متفاوت را طی کرده‌اند؛ مسیری که نه با جهش، که با گام‌های کوچک و پیوسته پیموده شده است. این پرسش همواره مطرح بوده که آیا اصولی وجود دارد که افراد عادی، بدون درآمدهای نجومی یا ارث‌های هنگفت، بتوانند با تکیه بر آن به ثروت قابل‌توجهی دست یابند؟ پاسخِ ارائه‌شده به این پرسش، اغلب با وعده‌های زودبازده و استراتژی‌های پیچیده آمیخته است، در حالی که واقعیت برای بسیاری از ثروتمندان خودساخته، بسیار ساده‌تر و در عین حال دشوارتر از آن چیزی است که به‌نظر می‌رسد.

کتاب «میلیاردرهای گام‌به‌گام: چگونه افراد عادی ثروت خارق‌العاده‌ای ساختند و چگونه شما هم می‌توانید»، نوشته دیو رمزی، مجری مشهور برنامه‌های رادیویی مالی و نویسنده پرفروش، دقیقاً به دنبال نمایش این واقعیت ساده است. رمزی که خود تجربه ساخت یک میلیون دلار در جوانی را به روشی اشتباه و سپس ورشکستگی را از سر گذرانده، در این کتاب نقشه راهی را ارائه می‌دهد که بر اساس آن، هر کسی صرف‌نظر از نقطه شروع، می‌تواند به جمع میلیونرها بپیوندد. رمزی با تکیه بر «مطالعه ملی میلیونرها» -که به‌عنوان بزرگ‌ترین مطالعه انجام‌شده روی میلیونرها در آمریکای شمالی توصیف شده- نشان می‌دهد که اکثر ثروتمندان، افرادی معمولی با مشاغلی همچون مهندس، حسابدار و معلم هستند که صرفاً با انضباط مالی، پس‌انداز مستمر و سرمایه‌گذاری هوشمندانه در طول زمان به این جایگاه رسیده‌اند. کتاب با روایت داستان‌های واقعی از افرادی که خود را از بدهی نجات داده و ثروت ساخته‌اند، بر این نکته تأکید دارد که کلید موفقیت، پایبندی به یک برنامه عملی و ساده است، نه دنبال‌کردن طرح‌های پول‌ساز سریع.

برخی خوانندگان و منتقدان معتقدند که محتوای کتاب بیشتر جنبه الهام‌بخشی و تشویقی دارد تا راهنمای عملی جدید و مطالب اصلی آن را می‌توان در چند فصل خلاصه کرد. با این وجود، قدرت اصلی کتاب در روایت‌های انگیزشی و تأکید بر این اصل است که ثروت، سفری تدریجی است و یک‌شبه به دست نمی‌آید و این پیام برای بسیاری از خوانندگان، امیدبخش و کاربردی ارزیابی شده است.



گلوله برفی

نویسنده: آلیس شرودر

تاریخ انتشار: ۲۹ سپتامبر ۲۰۰۸

مسیر زندگی وارن بافت، از فروشنده دوره‌گرد آدامس در کودکی تا ثروتمندترین مرد جهان، همواره با افسانه‌هایی از هوش سرشار و استراتژی‌های پیچیده سرمایه‌گذاری آمیخته شده است. اما روایتی که از این سفر خارق‌العاده وجود دارد، اغلب تصویری تک‌بعدی از یک نابغه مالی ارائه می‌دهد و از انسان پشت این افسانه، با تمام تناقض‌ها، وسواس‌ها و روابط پیچیده‌اش غافل می‌ماند. کمتر کسی از نزدیک شاهد شکل‌گیری آن گلوله برفی بوده که از یک تپه کوچک در نبراسکا شروع به غلتیدن کرد و هر چه پیش رفت، بزرگ‌تر و بزرگ‌تر شد و تقریباً هیچ‌کس پیش از این، اجازه نداشت که تمام زوایای پنهان آن سفر شصت‌ساله را این‌چنین بی‌پرده روایت کند.

کتاب «گلوله برفی: وارن بافت و کسب‌وکار زندگی»، نوشته آلیس شرودر، تحلیلگر سابق اوراق بهادار و مدیرعامل پیشین مورگان استنلی است. شرودر که در سال ۱۹۹۸ با بافت آشنا شد، دسترسی بی‌سابقه‌ای به او، خانواده، دوستان و اسناد شخصی‌اش پیدا کرد. بافت، با پذیرش درخواست شرودر برای نوشتن این زندگینامه، صراحتاً به او گفت که در صورت اختلاف روایت‌ها، «نسخه کمتر چاپلوسانه» را انتخاب کند.

استعاره عنوان کتاب، «گلوله برفی»، به فلسفه اصلی سرمایه‌گذاری بافت اشاره دارد: ثروت، مانند گلوله‌ای برفی که از شیب تپه‌ای پایین می‌غلتد، با صبر و بهره مرکب، به‌مرور زمان انباشته می‌شود. شرودر در این کتاب، نه‌تنها استراتژی‌های سرمایه‌گذاری بافت -از جمله تأکید بر «حاشیه امنیت» و پیروی از اصول بنجامین گراهام- را تشریح می‌کند، بلکه تصویری تمام‌نما از زندگی شخصی او ارائه می‌دهد. از ازدواج غیرمتعارفش با سوزان و رابطه‌اش با آسترید منکس گرفته تا وسواس کاری او، همگی در این کتاب با صراحت روایت شده‌اند.

اهمیت این کتاب، فراتر از یک زندگینامه مالی صرف است. این کتاب به‌عنوان «معتبرترین پرتره از یکی از مهم‌ترین سرمایه‌گذاران آمریکایی عصر ما» توصیف شده و در فهرست پرفروش‌های نیویورک‌تایمز قرار گرفته است و «فایننشال تایمز» و «بیزنس‌ویک» آن را یکی از بهترین کتاب‌های سال ۲۰۰۸ معرفی کرده‌اند. با این حال، برخی منتقدان به حجم بالا جزئیات و طولانی‌بودن کتاب اشاره کرده‌اند و بعضی خوانندگان معتقدند که برای درک عمیق‌تر از روش سرمایه‌گذاری بافت، باید به منابع دیگر مراجعه کرد. با وجود این نقدها، کتاب «گلوله برفی»، نه‌تنها داستان انباشت ثروت، بلکه تأملی است بر انباشت انتخاب‌ها، عادات و پیامدهایی که یک زندگی را شکل می‌دهند.



هیولای پول

کارگردان: جودی فاستر

محصول سال: ۲۰۱۶

در سال‌های پس از بحران مالی ۲۰۰۸، اعتماد عمومی به نظام مالی به سطحی بی‌سابقه سقوط کرد. اما این بی‌اعتمادی به‌ندرت به شکلی دراماتیک و زنده روی صحنه تلویزیون جهانی به تصویر کشیده شده است. فیلمی که در سال ۲۰۱۶ روی پرده رفت، دقیقاً همین نقطه‌عطف را هدف گرفته: لحظه‌ای که خشم یک سرمایه‌گذار کوچک، نمایشی پر زرق و برق از توصیه‌های سهام را به صحنه‌ای برای محاکمه عمومی تبدیل می‌کند.

داستان درباره لی گیتس، مجری پرمدعای یک برنامه تلویزیونی پرمخاطب در زمینه سرمایه‌گذاری است که با اجرایی نمایشی و توصیه‌های جنجالی، سهام شرکت‌ها را تحلیل می‌کند. اما هنگامی که یک بیننده جوان به نام کایل بادول، به دلیل پیروی کورکورانه از توصیه‌های او، تمام پس‌انداز خود را در شرکتی به نام «ایبیس کلیر کپیتال» سرمایه‌گذاری می‌کند و شاهد است که سهام این شرکت در یک شب، به دلیل یک «خرابی کامپیوتری» ادعایی، هشتصد میلیون دلار از ارزش خود را از دست می‌دهد، او با اسلحه و جلیقه انفجاری وارد استودیو زنده می‌شود؛ گیتس را گروگان می‌گیرد و از او می‌خواهد که در برابر چشم بینندگان جهانی توضیح دهد.

فیلم از این نقطه آغازین، به یک درام تعلیقی تبدیل می‌شود که در آن، پتی فِن (جولیا رابرتز)، تهیه‌کننده باهوش و خونسرد برنامه، از اتاق کنترل به گیتس راهنمایی می‌دهد. جودی فاستر، کارگردان فیلم، تأکید کرده که هدف او ساخت یک بیانیه سیاسی علیه سرمایه‌داری نبوده، بلکه نمایش «تأثیر انسانی ریسک مالی» و بررسی این نکته است که سوءاستفاده‌هایی در نظام وجود دارد که در ذات انسان ریشه دارد.

با این حال، منتقدان درباره موفقیت فیلم در دستیابی به این هدف اختلاف نظر دارند. برخی آن را یک تریلر سرگرم‌کننده و قابل‌تماشا می‌دانند که بازیگرانش (جرج کلونی و جولیا رابرتز) «شیمی برق‌آسایی» دارند. در مقابل، گروهی دیگر فیلم را به «کم‌عمقی» در پرداختن به فساد گسترده وال‌استریت متهم کرده و آن را صرفاً یک «ملودرام گروگان‌گیری» می‌دانند که نقد واقعی را فدای تعلیق می‌کند. با تمام کاستی‌ها، «Money Monster» پرسشی کلیدی را مطرح می‌کند که در عصر اقتصاد نمایشی، همچنان بی‌پاسخ مانده است: وقتی نظام مالی آنقدر پیچیده است که حتی کارشناسان ظاهراً باهوش تلویزیونی هم آن را درک نمی‌کنند، تکلیف سرمایه‌گذار معمولی چیست؟



بزرگ‌تر از آنکه ورشکست شود

کارگردان: کرتیس هانسون

محصول سال: ۲۰۱۱

وقتی تاریخی‌ترین بحران مالی در سال ۲۰۰۸ رخ داد، داستان آن نه در میان معامله‌گران هراس‌زده در طبقات بورس، بلکه در اتاق‌های بسته واشنگتن و نیویورک رقم خورد؛ جایی که معدودی از مقامات ارشد تصمیم‌گیرنده، با تلفن‌هایی که هرگز قطع نمی‌شد، سرنوشت اقتصاد جهانی را در خلال چند هفته رقم زدند. بازگویی پشت‌پرده این روزهای سرنوشت‌ساز، سه سال بعد دستمایه یکی از جسورانه‌ترین پروژه‌های تلویزیونی شبکه اچ‌بی‌او شد.

فیلم که بر اساس کتاب پرفروش اندرو راس سورکین، نویسنده نیویورک تایمز ساخته شده، روایتی مستندگونه از فروپاشی لمان برادرز و تلاش‌های دولت آمریکا برای جلوگیری از سرایت آن به کل نظام مالی ارائه می‌دهد. داستان از دریچه هنری پالسون، وزیر خزانه‌داری آمریکا (با بازی ویلیام هرت)، روایت می‌شود؛ شخصیتی که زمانی خود، یکی از چهره‌های وال‌استریت بود اما اکنون در جایگاه یک مقام دولتی ناچار است برای نجات نظامی که زمانی در آن ثروت آفریده، به ابزارهایی متوسل شود که تمام عمر با آنها مخالف بوده است: مداخله دولت در بازار. کرتیس هانسون، کارگردان فیلم، تلاش کرده تا این موضوع خشک و پیچیده را به یک فیلم تعلیقی تبدیل کند؛ او خود گفته که می‌خواسته «یک فیلم تعلیق‌آمیز» بسازد، نه یک مستند اقتصادی.

منتقدان درباره موفقیت فیلم در اقناع مخاطب اختلاف نظر دارند. نشریه وِرایتی آن را «روایتی سرگرم‌کننده، هرچند تا حدی خشک» از ورشکستگی صنعت مالی خوانده و به کارگردانی هانسون در خلق یک «فیلم مهیج با کت‌وشلوارهای گران‌قیمت» اشاره کرده است. منتقدان نیویورک تایمز نیز با اشاره به اینکه فیلم پالسون را قهرمان داستان معرفی می‌کند، معتقدند که در واقعیت، فیلم چیزی جز انبوهی از «شکست بر روی شکست» را به تصویر نمی‌کشد.

این فیلم که از کمپانی HBO پخش شد، با وجود نظرات متفاوت، موفق به کسب ۱۱ نامزدی در مراسم امی شد و پل جیاماتی برای بازی در آن جایزه انجمن بازیگران سینما را از آن خود کرد. «Too Big to Fail» شاید پاسخ نهایی به این پرسش ندهد که چرا وال‌استریت تا این حد بزرگ شد که نمی‌توانست سقوط کند؛ اما به خوبی نشان می‌دهد که در آن روزهای بحرانی، قدرت واقعی در دست چه‌کسانی بود و آن‌ها چگونه از آن استفاده کردند.



یوتوکست

روایت سیاست و اقتصاد

پادکست یوتوکست(UtoCast) با تمرکز بر اقتصاد و سیاست جهانی، موضوعاتی مانند اقتصادجهانی، تاریخ‌اقتصاد، سیاست‌پولی، رویدادهای‌تعیین‌کننده، بررسی بنیادی بازار کریپتو، خلاصه کتاب‌های گزیده، مدل‌های ذهنی و روانشناسی معامله‌گری، اقتصاد رفتاری و بررسی بازارهای جهانی را پوشش می‌دهد. تهیه‌کنندگان آن که خود در حوزه فارکس و تحلیلگری کلان اقتصادی فعالیت دارند، محتوای خود را عمدتاً به سیاست پولی و اقتصاد کلان اختصاص داده‌اند. همچنین این پادکست مجموعه‌ای با عنوان «مقاله‌خوانی» دارد که در هر اپیزود، یک مقاله به‌روز در حوزه تحلیل اقتصادی یا تحلیل ژئوپلیتیکی انتخاب می‌شود. در این اپیزودها، ابتدا نویسنده مقاله معرفی می‌گردد و سپس متن اصلی مقاله بررسی و مرور می‌شود. از جمله موضوعات مطرح در این مجموعه می‌توان به نقش طلا و یوان چین به عنوان جایگزین دلار، تهدیدات هوش‌مصنوعی برای چین کمونیست، ریسک نفت خلیج فارس و نظم چندقطبی در جهان اشاره کرد. این پادکست برای کسانی که علاقه دارند در زمینه موضوعات اقتصادی به‌روز باشند، پیشنهاد می‌شود.

اپیزودهای پیشنهادی

جنگ ایران یک واقعیت تازه را فاش کرد؛ چین قدرت نفتی جدید جهان



در این اپیزود از پادکست یوتوکست که مروری بر مقاله‌ای است که اکونومیست به تازگی منتشر کرده، موضوع جنگ ایران و تأثیر آن بر بازار جهانی نفت بررسی شده است. انتظار می‌رفت این جنگ قیمت نفت را به ۱۵۰ دلار برساند اما چنین اتفاقی نیفتاد. یکی از مهم‌ترین دلایل، تصمیمی بود که در پکن گرفته شد: چین واردات نفت خام خود را به میزان روزانه ۵.۵ میلیون بشکه کاهش داد.

چین با استفاده از ذخایر نفت، کاهش صادرات فرآورده‌ها و پایین آوردن مصرف داخلی، نشان داد که برای اثرگذاری بر قیمت نفت، نیازی به تولیدکننده بزرگ بودن نیست؛ بلکه کافی است بزرگ‌ترین خریدار بازار باشی. در این اپیزود بررسی می‌شود که چگونه چین معادلات بازار جهانی نفت را تغییر داده است. همچنین این پرسش مطرح می‌شود که آیا قدرت بازار نفت در حال انتقال از اوپک به چین است و آیا پکن می‌تواند به «اوپک جدید» تبدیل شود؟ در پایان تأکید می‌شود که از این پس باید تصمیم‌های پکن را به اندازه تصمیم‌های اوپک جدی گرفت.

خروج امارات از اوپک: چرا ابوظبی راه خودش را انتخاب کرد؟



در این اپیزود، بر اساس گزارشی از شورای روابط خارجی (CFR)، موضوع خروج امارات از اوپک بررسی شده است. خروج امارات از اوپک، یکی از مهم‌ترین تحولات بازار انرژی در سال‌های اخیر محسوب می‌شود؛ تصمیمی که فراتر از اختلاف بر سر سهمیه‌های تولید، از تغییر اولویت‌های اقتصادی ابوظبی، بازتعریف جایگاه منطقه‌ای و حرکت به سمت سرمایه‌گذاری در انرژی‌های پاک و افزایش ظرفیت تولید نفت حکایت دارد.

دلایل راهبردی خروج امارات از اوپک در این قسمت به طور دقیق واکاوی می‌شود. همچنین پیامدهای این تصمیم برای بازار جهانی نفت و آینده اتحادهای نفتی مورد بررسی قرار می‌گیرد. در این اپیزود به تأثیر این تصمیم بر آینده اوپک، کاهش نفوذ عربستان به عنوان رهبر این سازمان، نوسانات احتمالی قیمت نفت و تغییر موازنه قدرت در خاورمیانه پرداخته می‌شود؛ آن هم در شرایطی که بازار انرژی با تنش‌های ژئوپلیتیکی متعدد و تحولات ساختاری بزرگی مانند گذار انرژی روبروست. همچنین این پرسش مطرح می‌شود که آیا خروج امارات می‌تواند سرآغازی برای فروپاشی تدریجی اوپک باشد یا اینکه این سازمان با ترکیب جدیدی به مسیر خود ادامه خواهد داد.

ژئوپلیتیک در عصر هوش مصنوعی: چه‌کسی بازی را تعیین می‌کند؟



موضوع این قسمت از مجموعه مقاله‌خوانی یوتوکست، برگرفته از گزارشی در فارن افرز، به ژئوپلیتیک در عصر هوش مصنوعی می‌پردازد. هوش مصنوعی دیگر صرفاً یک موضوع فناورانه نیست؛ این پدیده به میدان تازه‌ای برای رقابت بر سر قدرت، امنیت و شکل‌دهی به نظم آینده جهان تبدیل شده است. برخی معتقدند این فناوری به سمت ابرهوش پیش می‌رود؛ هوش مصنوعی قدرتمندی که تغییرات عظیم‌تری نسبت به هر فناوری پیشین به همراه خواهد آورد. برخی دیگر انتظار دارند بهره‌وری و اکتشافات علمی را افزایش دهد اما مسیری ناهموارتر و احتمالاً کم‌تر دراماتیک را طی کند. در این اپیزود، رقابت قدرت‌های بزرگ بر سر مرزهای پیشرفته هوش مصنوعی، نقش سیاست صنعتی و کنترل صادرات، و تلاش برای گسترش جهانی سیستم‌های قابل‌اعتماد مورد بررسی قرار می‌گیرد؛ رقابتی که می‌تواند مسیر قرن بیست‌ویکم را تعیین کند. از نبرد بر سر برتری فناورانه تا چالش حفظ ارزش‌ها در مقیاس جهانی، این اپیزود تصویری روشن از آینده‌ای ترسیم می‌کند که هم‌اکنون در حال شکل‌گیری است.

پرونده

بررسی تحلیلی مسائل روز اقتصاد ایران

قانون دست‌وپاگیر

فعالان بخش خصوصی خواستار بازنگری و تعلیق در اجرای قانون مبارزه با قاچاق کالا و ارز هستند



قفل تجارت باز می‌شود؟

پیشنهاد تعلیق قانون مبارزه با قاچاق کالا؛ بازگشت به رویه ارزی قبل ۱۴۰۱

مریم بابایی
پژوهشگر اقتصادی

قانون مبارزه با قاچاق کالا و ارز در حالی با هدف مقابله با قاچاق سازمان‌یافته تصویب شـد که طی سال‌های اخیر این قانون تبدیل به یکی از موانع اصلی تجارت شده است. فعالان اقتصادی معتقدند، رویکرد حاکم بر این قانون نسبت به تجارت، سخت‌گیرانه و در برخی موارد تنبیهی است. به بیان دیگر، این قانون به‌جای تمرکز صرف بر پدیده قاچاق، دامنه نظارت و ضمانت اجرا را به کلیت مبادلات تجاری تعمیم داده اسـت. به دنبال افزایش انتقادها به این قانون و پیگیری‌های بخش خصوصی، به تازگی رئیس سازمان توسعه تجارت، از طرح پیشنهاد تعلیق اصلاحات قانون قاچاق کالا و ارز خبر داده است. محمدعلی دهقان دهنوی عنوان کرده بر اساس ارزیابی‌های انجام‌شده، دست‌کم در حوزه تجارت، بخش خصوصی نسـبت به برخی احکام و رویه‌های قانون مبارزه با قاچاق کالا و ارز اعتراضات جدی دارد. وی با اشـاره به اینکه قانون مذکور با اهداف خوبی تصویب شـده اما به این اهداف نرسیده، تاکید کرده برخی از تغییرات ایجادشده در اصلاحات سال ۱۴۰۱ قانون مذکور، در عمل اشکال‌زا بوده و برای فعالان اقتصادی مشکلاتی ایجاد کرده است.

به گفته رئیس سـازمان توسـعه تجارت در حال حاضر یک بحث اولیه و کارشناسـی به عنوان پیشنهاد مطرح شده که بر اسـاس آن، اصلاحات انجام‌شده در سال ۱۴۰۱ برای یک مدت مشخص (به عنوان مثال سه سال) به حالت تعلیق درآید و اجرای قانون به رویه قبل از سال ۱۴۰۱ بازگردد. لازم به ذکر است اصلاحات قانون مبارزه با قاچاق کالا و ارز در سال ۱۴۰۱ انجام شده اسـت و مقررات ارز این مقطع تغییر شکل پیدا کرد. پیشنهاد رئیس سازمان توسعه تجارت این است که فعالان اقتصادی مطابق سازوکارهای پیش از سـال ۱۴۰۱ فعالیت کنند، چراکه از نگاه ما این رویکرد می‌تواند به بهبود شرایط تجارت و کاهش مشکلات موجود کمک کند.

اما چرا در شـرایط فعلی صحبت از تعلیق قانـون مبارزه باقاچاق کالا و بازگشت به رویه ارزی قبل ۱۴۰۱ شده است. به گفته فعالان اقتصادی تداوم اجرای نسـخه فعلی قانون بدون اصلاح مورد نظر، عملاً تعارض‌های حقوقی و اجرایی را تشـدید و امنیت فعالیت اقتصادی و روندهای تجاری بنگاه‌های خصوصی را با تهدید مواجه می‌کند.

بررسی‌ها نشان می‌دهد که این قانون، به دلیل ابهامات و تناقض‌های جدی، تبدیل به مانع قانونی تجارت از جنس تحریم‌های داخلی شـده و تجارت و اعتبار فعالان اقتصادی قانونی، شفاف و باسابقه را هدف گرفته است. این قانون علاوه بر رویکرد سخت‌گیرانه و نگاهی بسته و امنیتی به تجارت، با گستردگی مصادیق قاچاق، تعاریف مبهم مواد قانونی و تبصره‌ها، همپوشانی با سایر قوانین از جمله قوانین امور گمرگی و تعزیرات، تجار را درگیر مشـکلات ناشـی از ناهماهنگی دستگاه‌های تصمیم‌گیر و سامانه‌های اجرایی ناقص، متعدد و دست و پاگیری کرده که اغلب اوقات با اختلال نیز مواجه‌اند. رویکرد کیفری به‌جای اصلاح سـازوکار اقتصادی، تعدد و پراکندگی مراجع ذیصلاح در امر قاچاق، وجود تناقضات بین این قانون و مقررات گمرکی، غلبه جنبه امنیتی بر جنبه قانونی، عدم توجه قانون‌گذار به عنصر روانی جرم قاچاق، آسـیب به اعتبار فعالان اقتصادی از جمله ایرادات اساسی این قانون از نظر کارشناسان است.

سخت‌گیری و اتهام قاچاق به بسیاری از فعالان اقتصادی براساس تعاریف، مواد و تبصره‌های این قانون در کنار ناهماهنگی دستگاه‌ها و مشکلات ارزی کشـور در شرایطی است که بررسی‌ها حاکی از این است که قانون مبارزه با قاچاق کالا و ارز نه‌تنها دستاوردی در کاهش آمار قاچاق نداشته، بلکه تبدیل به مانع جدی تجارت شده و به بی‌ثباتی فضای اقتصادی دامن زده است. به عنوان نمونه امنیتی کردن ایفای تعهدات ارزی و اینکه صادرکنندگان در صورت عدم ایفای تعهد ارزی، مشمول قانون قاچاق کالا و ارز هستند و قاچاقچی نامیده می‌شوند، مشکلات بسیاری را برای صادرکنندگان ایجاد کرده و باعث شده صادرکنندگان بنام و باسابقه دسـت از صادرات بردارند. این در حالی است که کارشناسان معتقدند ریشه قاچاق، در نظام چندنرخی ارز، تفاوت شدید تعرفه‌ها، نبود شفافیت تجاری و بوروکراسی سنگین واردات و... نهفته است و تا زمانی که واردات رسمی پرهزینه و پرریسک باشد، بازار به‌صورت طبیعی به سمت مسیرهای غیررسمی گرایش پیدا می‌کند. از طرف دیگر نزولی بودن آمارهای صادراتی ضرورت اصلاح این قانون را بیشتر کرده است.

> در سال‌های اخیر، فعالان اقتصادی بارها تاکید کرده‌اند که قانون مبارزه با قاچاق کالا و ارز، به‌رغم نیت خیرخواهانه، در عمل به یکی از عوامل افزایش ریسک و هزینه کسب‌وکار تبدیل شده است. در همین زمینه محمود نجفی عرب، رئیس اتاق بازرگانی تهران معتقد است یکی از چالش‌های اصلی اجرای این قانون، تبدیل خطاهای اداری و ناهماهنگی‌های نهادی به پرونده‌های شبه‌قاچاق است

بخش خصوصی چه رویکردی دارد؟

در سـال‌های اخیر، فعالان اقتصادی بارها تاکید کرده‌اند که قانون مبارزه با قاچاق کالا و ارز، به‌رغم نیت خیرخواهانه، در عمل به یکی از عوامل افزایش ریسک و هزینه کسب‌وکار تبدیل شده است. در همین زمینه محمود نجفی عرب، رئیس اتاق بازرگانی تهران معتقد است یکی از چالش‌های اصلی اجرای این قانون، تبدیل خطاهای اداری و ناهماهنگی‌های نهادی به پرونده‌های شـبه‌قاچاق است. به گفته او در شرایطی کشور با تعدد بخشنامه‌ها، سامانه‌های ناهماهنگ و تصمیمات متغیر مواجه اسـت، فعال اقتصادی ممکن است بدون قصد تخلف، صرفا به دلیل تاخیر یا نقص سیسـتمی، در معرض اتهام قاچاق قرار گیرد. ایـن وضعیت، فضای فعالیت اقتصادی را ناامن و غیرقابل پیش‌بینی کرده و انگیزه سـرمایه‌گذاری را کاهش داده اسـت. مسئله دیگر، غلبه نگاه کنترلی و امنیتی بر رویکرد اقتصادی در اجرای این قانون است. در حالی که قاچاق سـازمان‌یافته به طور عمده از مسیرهای غیررسمی و خارج از شبکه شفاف تجارت انجام می‌شود، فشار اصلی قانون در بسیاری از موارد بر بنگاه‌های رسمی وارد می‌شود؛ بنگاه‌هایی که اطلاعات آن‌ها در سامانه‌های دولتی ثبت شده و قابل ردیابی است. این رویکرد، نه‌تنها به کاهش قاچاق منجر نشده، بلکه هزینه فعالیت شفاف را افزایش داده است.

به گفته رئیس اتاق تهران از سوی دیگر، تعدد سامانه‌ها و نبود انسجام میان دستگاه‌های اجرایی، چالش جدی دیگری برای بخش خصوصی ایجاد کرده اسـت. الزام به ثبت اطلاعات مشابه در سامانه‌های مختلف، در حالی که این سامانه‌ها به‌صورت کامل با یکدیگر ارتباط ندارند، موجب اتلاف زمان، رسوب کالا و افزایش هزینه‌های عملیاتی شـده است و به تعبیری فعال اقتصادی، قربانی ناهماهنگی در سـاختار اجرایی دولت می‌شود. در حوزه صادرات نیز ناهماهنگی میان قانون مبارزه با قاچاق کالا و ارز و سیاست‌های ارزی کشور، مشـکلات قابل توجهی ایجاد کرده است. الزامات سخت‌گیرانه و البته بعضاً غیرمنعطف درباره بازگشت ارز، بدون توجه به واقعیت‌های تجارت خارجی و محدودیت‌های بانکی، فشار مضاعفی بر صادرکنندگان واقعی وارد کرده و حتی در برخی موارد، آن‌ها را از ادامه فعالیت رسمی بازداشته است.

بر همین اساس، بخش خصوصی معتقد است که اصلاح قانون مبارزه با قاچاق کالا و ارز یک ضرورت فوری است. این اصلاح باید به‌گونه‌ای انجام گیرد که ضمن حفظ هدف مقابله با قاچاق، امنیت، شفافیت و سهولت فعالیت برای فعالان اقتصادی رسمی افزایش یابد. نکته کلیدی آن است که این اصلاحات از مسیر تصمیم‌گیری‌های اداری و پشت درهای بسته حاصل نخواهد شد. راهکار بهینه برای جلوگیری از تداوم چالش‌های کنونی، اعمال اصلاحات با مشارکت واقعی بخش خصوصی است. رئیس اتاق بازرگانی تهران همچنین معتقد است

بخش خصوصی معتقد است که اصلاح قانون مبارزه با قاچاق کالا و ارز یک ضرورت فوری است. این اصلاح باید به‌گونه‌ای انجام گیرد که ضمن حفظ هدف مقابله با قاچاق، امنیت، شفافیت و سهولت فعالیت برای فعالان اقتصادی رسمی افزایش یابد.

مبارزه موثر با قاچاق، زمانی محقق می‌شود که تجارت رسمی، کم‌هزینه، قابل پیش‌بینی و سودآور باشد. اگر اصلاح قانون مبارزه با قاچاق کالا و ارز با نظر و تجربه بخش خصوصی انجام گیرد، علاوه بر تقویت اقتصاد رسمی، پدیده قاچاق نیز قابل مدیریت خواهد بود؛ مسیری که گام نهادن در آن، در نهایت به‌نفع دولت، تولیدکننده و مصرف‌کننده خواهد بود.

همچنین به گفته فعالان اقتصادی و بر اساس شواهد میدانی و شکایات فعالان اقتصادی، قانون مبارزه با قاچاق کالا و ارز در شکل فعلی، نه‌تنها موجب تسهیل تجارت نشده، بلکه موانع جدیدی برای واردات، صادرات و تولید ایجاد کرده و در عین حال مجازات‌های غیرمنعطف، عدم تناسب جرم و کیفر و رویکرد کیفری گسترده، فضای رسمی تجارت را نامطمئن جلوه داده است.

از این رو، بازنگری قانون بر محور کاهش جرم‌انگاری‌های غیرضرور، تفکیک خطا از جرم، هماهنگی نهادهای اجرایی و پرهیز از موازی‌کاری، تقویت زیرساخت‌های سامانه‌ای، رفع ابهام در مصادیق قاچاق و تناسب جرم و مجازات در این برهه ضروری به نظر رسیده و تنها با چنین اصلاحی می‌توان ضمن حفظ اقتدار در مبارزه با قاچاق سازمان‌یافته، امنیت و اعتماد را به فعالان اقتصادی بازگرداند.

دلایل مخالفت بخش خصوصی با قانون فعلی

به‌طور خلاصه، مخالفت خیلی از فعالان بخش خصوصی و تجار با قانون مبارزه با قاچاق کالا و ارز معمولاً از اینجا می‌آید که این قانون در عمل برای فعالیت تجاری ریسک حقوقی و هزینه اجرایی را بالا می‌برد، مخصوصاً وقتی مرز بین تخلف اداری، اشتباه ثبتی، و قاچاق کیفری خیلی شفاف نباشد. مهم‌ترین علت‌های انتقاد این‌هاست:

- **تعریف گسترده و سخت‌گیرانه از قاچاق:** وقتی دامنه رفتارهای مشمول قاچاق خیلی وسیع باشد، تاجر ممکن است به خاطر خطای اسنادی، اختلاف در ثبت، یا مشکل سامانه‌ای هم در معرض پرونده قرار بگیرد. این برای بخش خصوصی یعنی نااطمینانی بالا در واردات، صادرات و توزیع.
- **تعدد نهادهای رسیدگی:** در این حوزه فقط یک مرجع درگیر نیست؛ گمرک، تعزیرات، سازمان‌های نظارتی و بعضی مراجع قضایی ممکن است هم‌زمان درگیر شوند. از نگاه بخش خصوصی، این یعنی فرایند طولانی، تصمیم‌های متعارض، و زمان از دست‌رفته.
- **هزینه و خواب سرمایه:** یکی از مهم‌ترین نقدهای اقتصادی، توقف طولانی‌مدت کالا در گمرک و خواب سرمایه است. در اقتصاد تجارت، زمان یک عامل کلیدی است؛ تأخیر در ترخیص سبب افزایش هزینه انبارداری، کاهش سرعت نقدینگی و اخلال در زنجیره تأمین می‌شود. توقیف کالا، جریمه، ضبط احتمالی، یا توقف ترخیص، برای تاجر فقط یک مجازات نیست؛ مستقیم به نقدینگی و زنجیره تأمین ضربه می‌زند. در تجارت، تأخیر گاهی از خود جریمه هم پرهزینه‌تر است.
- **ابهام در مقررات ارزی و تجاری:** چون قاچاق کالا و ارز به هم گره خورده‌اند، هر نوسان یا پیچیدگی در مقررات ارزی می‌تواند به ریسک حقوقی تبدیل شود. فعالان اقتصادی معمولاً می‌گویند تغییرات مکرر و بخشنامه‌های متعدد، اجرای قانون را سخت و پرهزینه می‌کند.
- **اثر بازدارنده بر تجارت رسمی:** منتقدان می‌گویند وقتی فشار قانونی زیاد شود، بخشی از فعالان رسمی هم به‌جای توسعه شفافیت، وارد رفتارهای دفاعی می‌شوند: کم‌اظهاری، احتیاط بیش از حد، یا کند شدن مبادله. یعنی قانون ممکن است به‌جای تمیز کردن بازار، سرعت تجارت سالم را هم کم کند.
- **نگرانی از عدم تناسب مجازات:** در نگاه بخش خصوصی، بعضی ضمانت‌اجراها با نوع تخلف تناسب کافی ندارند. این نگرانی به‌خصوص وقتی شدیدتر می‌شود که تخلف کوچک، به پیامدهای سنگین مالی یا کیفری برسد. از نگاه اقتصادی، وقتی شدت مجازات از حد خطا فراتر رود، ریسک‌پذیری منطقی بنگاه‌ها کاهش می‌یابد و تجارت قانونی کندتر می‌شود.
- **افزایش هزینه مبادله:** هرچه حجم اسناد، استعلام‌ها و فرآیندهای اداری افزایش یابد، هزینه تمام‌شده فعالیت تجاری نیز بالا می‌رود. بخش خصوصی بر این باور است که رویه‌های سختگیرانه این قانون، بار مالی اضافی بر دوش بنگاه‌های رسمی گذاشته و قیمت تمام‌شده کالا را متأثر ساخته است.
- **کاهش رقابت‌پذیری:** فعال اقتصادی ایرانی در مقایسه با رقبای منطقه‌ای با هزینه و زمان بیشتری روبه‌روست. افزایش زمان، مدارک و احتمال توقف کالا، رقابت‌پذیری صادرات و واردات رسمی را تضعیف می‌کند.
- **عدم پیش‌بینی‌پذیری و ریسک حقوقی:** تعدد دستگاه‌های ناظر (گمرک، تعزیرات و سایر مراجع) و تعدد تفاسیر، محیط کسب‌وکار را غیرقابل‌پیش‌بینی کرده است. از منظر اقتصادی، عدم پیش‌بینی‌پذیری، دشمن سرمایه‌گذاری است و ریسک فعالیت رسمی را افزایش می‌دهد.
- **ابهام میان تخلف اداری و قاچاق:** بخش خصوصی معتقد است این قانون مرز روشنی میان خطای اداری، اشتباه اسنادی و قاچاق ترسیم نکرده است. این ابهام سبب می‌شود فعالان شناسنامه‌دار و قانونی نیز در معرض اتهام قاچاق و پیامدهای حقوقی سنگین قرار گیرند.

در حال حاضر کارشناسان با تاکید بر اینکه مبارزه با قاچاق کالا و ارز، نیازمند نگاه مبتنی بر علم اقتصاد است، با رویکردی راهکارمحور، معتقدند در مختصات تجارت جهانی، مبارزه واقعی با قاچاق از مسیر دیجیتال و داده می‌گذرد، نه از مسیر کاغذ و از همین رو نظارت هوشمند به جای برخورد فیزیکی برای مبارزه با قاچاق سازمان یافته باید در دستور کار قرار گیرد. از همین رو ساختن سیستم دیده‌بان تجارت دیجیتال، یکپارچه‌سازی نظام تجارت خارجی و گمرکات با استفاده از سامانه‌های هوشمند و داده‌محور در کنار اصلاح نظام ارزی، حذف چندنرخی بودن ارز و تسهیل واردات رسمی و کاهش بوروکراسی به عنوان راهکار عملی برای کاهش قاچاق باید در دستور کار سیاست‌گذار قرار گیرد.

به گفته فعالان اقتصادی و بر اساس شواهد میدانی و شکایات فعالان اقتصادی، قانون مبارزه با قاچاق کالا و ارز در شکل فعلی، نه‌تنها موجب تسهیل تجارت نشده، بلکه موانع جدیدی برای واردات، صادرات و تولید ایجاد کرده و در عین حال مجازات‌های غیرمنعطف، عدم تناسب جرم و کیفر و رویکرد کیفری گسترده، فضای رسمی تجارت را نامطمئن جلوه داده است



پیامدهای قانون قاچاق برای تجارت

چه مواردی از قانون قاچاق باید بازنگری شود؟



داود رنگی
عضو هیئت نمایندگان اتاق تهران

مقدمه

قانون مبـــارزه با قاچـــاق کالا و ارز با هدف مقابله با فعالیت‌های غیرقانونی تصویب شد، اما امروز بسیاری از فعالان اقتصادی معتقدند این قانون به‌جای حمایت از تجارت ســـالم، به مانعی جدی برای تولید، واردات قانونی و گردش آزاد کالا تبدیل شده است. این قانون با جرم‌انگاری گسترده، تعدد نهادهای تصمیم‌گیر، نگاه امنیتی و سازوکارهای پیچیده، فضای تجارت ایران را با چالش‌های جدی روبه‌رو کرده است.

۱ جرم‌انگاری بیش از حد؛ تجارت قانونی زیر سایه تهدید

در قانون قاچاق ایران، بیش از ۱۰۰ رفتار به‌عنوان جرم یا تخلف شناخته شده است. این حجم از جرم‌انگاری باعث شده مرز میان خطای اداری و جرم قاچاق از بین برود، تاجر قانونی همیشه در معرض ریسک باشد، واردات رسمی کاهش یابد و هزینه‌های انطباق و ریسک فعالیت اقتصادی افزایش پیدا کند.

در کشورهای پیشـــرفته، قاچاق فقط زمانی جرم است که عمدی، سازمان‌یافته و سودجویانه باشد؛ نه به‌دلیل نقص سامانه یا اشتباه انباردار.

۲ سی‌ویک نهاد تصمیم‌گیر؛ بوروکراسی بی‌پایان

ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز از ۳۱ سازمان تشکیل شده است. این ساختار چندلایه باعث سردرگمی فعالان اقتصادی، تصمیم‌های متناقض، عدم پاسخ‌گویی، اطاله دادرسی و توقف کالا در انبارها و گمرک می‌شود. در تجارت آزاد، اصل بر مرجع واحد پاسخگو است؛ اما در ایران، تاجر باید میان ده‌ها نهاد امنیتی، انتظامی و اجرایی سرگردان باشد.

۳ نگاه امنیتی به‌جای نگاه اقتصادی

یکی از مهم‌ترین انتقادات فعالان اقتصادی، غلبه نگاه امنیتی بر نگاه اقتصادی در اجرای قانون قاچاق است. در بسیاری از پرونده‌ها دفاعیات مالک کالا شنیده نمی‌شود، مستندات بررســـی نمی‌شود و تصمیم‌ها بر اســـاس ظن امنیتی اتخاذ می‌شود. این رویکرد باعث بی‌اعتمادی فعالان اقتصادی و کاهش انگیزه برای فعالیت رسمی شده است.

۴ توقیف کالا؛ ضربه مستقیم به تولید

در مواردی مانند عدم ثبت انبار، نقص سامانه‌ها، اشتباهات اداری و تأخیر در اظهار کالا، کالا فوراً توقیف می‌شود و تا زمان صدور حکم قطعی در انبار می‌ماند. این موضوع باعث فســـاد کالا، توقف خط تولید، افزایش هزینه انبارداری و از دست رفتن بازار صادراتی می‌شود. در کشورهای پیشـــرفته، کالا فقط در صورت وجود سوءنیت و قصد قاچاق توقیف می‌شود.

۵ بی‌توجهی به عنصر روانی جرم؛ تاجر بی‌گناه، متهم قاچاق

در حقوق کیفری، جرم بدون عمد، قصد و علم محقق نمی‌شـــود. اما در قانون قاچاق ایران، حتی اگر مالک کالا قصدی نداشته باشد، انباردار اشتباه کرده باشد و سامانه دچار نقص فنی شده باشد، باز هم پرونده قاچاق تشکیل می‌شود. این موضوع تجارت رسمی را با ریسک غیرقابل پیش‌بینی مواجه کرده است.

۶ وثیقه‌های سنگین؛ توقف فعالیت شرکت‌ها

وثیقه‌های چندبرابری که در برخی پرونده‌ها مطالبه می‌شـــود خلاف اصول حقوقی، خلاف اصل تناسب و خلاف اســـتانداردهای تجارت آزاد است و باعث توقف فعالیت شرکت، خروج سرمایه‌گذار و افزایش ریسک سرمایه‌گذاری می‌شود.

۷ پیامدهای اقتصادی قانون قاچاق برای تجارت ایران

۱) افزایش هزینه‌های مبادله
۲) کاهش انگیزه واردات قانونی
۳) افزایش قاچاق واقعی به‌دلیل سخت‌گیری غیرمنطقی
۴) بی‌ثباتی محیط کسب‌وکار
۵) کاهش رقابت‌پذیری تولید داخلی
۶) اختلال در زنجیره تأمین
۷) فرار سرمایه و کاهش سرمایه‌گذاری.

۸ راهکارهای اصلاحی

۱) کاهش جرم‌انگاری و تمرکز بر رفتارهای عمدی
۲) ایجاد مرجع واحد پاسخگو (Single Window)
۳) رفع فوری توقیف کالا در تخلف انباردار
۴) افزودن عنصر روانی به تعریف جرم قاچاق
۵) حذف نگاه امنیتی از پرونده‌های تجاری
۶) بازنویسی کامل قانون با کدگذاری استاندارد
۷) اصلاح نظام وثیقه و جلوگیری از وثیقه‌های سنگین
۸) استفاده از تجربه کشورهای پیشرفته.

جمع‌بندی

قانون مبارزه با قاچاق کالا و ارز، در شکل فعلی، با اصول تجارت آزاد و الزامات توسعه اقتصادی ایران ناسازگار است. این قانون باید از یک قانون امنیتی‌ـتنبیهی به یک قانون اقتصادی‌ـتسهیل‌گر تبدیل شود تا تجارت قانونی تقویت شود، تولید داخلی پایدار گردد، زنجیره تأمین کشور ایمن و کارآمد شود و ایران بتواند در مسیر اقتصاد رقابتی جهانی حرکت کند

مباحث مرتبط با قانون قاچاق که از منظر اقتصادی و بازرگانی، شایسته است بازنگری شود

۱ افراط مقنن در جرم‌انگاری و کیفر

هرچند در ابتدای امر به نظر می‌رسد گستردگی و ازدیاد جرم‌انگاری مقنن در قانـــون مبارزه با قاچاق کالا و ارز در جهت سالم‌ســـازی اقتصاد و عملکرد مطلوب تجارت داخلی صورت پذیرفته است، اما در عمل ملاحظه می‌شود که آثار زیان‌بار این گستردگی در برخورد با تجار و واردکنندگان، نتیجه معکوسی در رشد اقتصاد داشته است.

توضیح اینکه حدود ۱۰۰ رفتار مجرمانه یا تخلـــف در قانون قاچاق مصوب ۱۳۹۲

مطابق ماده ۳ اصلاحی قانون مبارزه با قاچاق کالا و ارز، ستاد مرکزی مبارزه با قاچاق کالا و ارز متشکل از ۳۱ نهاد و سازمان است. صرف‌نظر از تعدد مراجع ذیصلاح و سردرگمی صاحبان کالا در مراجعه به این نهادها، در دسترس نبودن برخی از مراجع موصوف چون سازمان‌های امنیتی، نظامی و انتظامی معضل دیگری است که صاحبان کالا، تجار و واردکنندگان جهت ارائه اسناد و مدارک و توضیحات تکمیلی مرتبط با آن روبرو می‌شوند.

احصاء شـــده اســـت که گاه صبغه امنیتی نیز پیدا کرده است. لذا پیشنهاد می‌شود به رفتار کشورهای پیشرفته در مقابله با قاچاق و قوانین موضوعه آنان نیز توجه و از تجارب آنها بهره‌برداری شود. چه اینکه اهتمام ویژه به تنظیم قوانین تجاری و گمرکی و تبیین مسیری مبتنی بر اصول و بایسته‌های اقتصادی امری است ضروری که مغفول مانده است

۲ تعدد و پراکندگی مراجع ذیصلاح در امر قاچاق که بعضاً برخی از این مراجع در دسترس صاحبان کالا نیستند

مطابق ماده ۳ اصلاحی قانون مبارزه با قاچاق کالا و ارز، ستاد مرکزی مبارزه با قاچاق کالا و ارز متشـــکل از ۳۱ نهاد و سازمان اســـت. صرف‌نظر از تعدد مراجع ذیصلاح و سردرگمی صاحبان کالا در مراجعه به این نهادها، در دسترس نبودن برخی از مراجع موصوف چون سازمان‌های امنیتی، نظامی و انتظامی معضل دیگری اســـت که صاحبان کالا، تجار و واردکنندگان جهت ارائه اســـناد و مـــدارک و توضیحات تکمیلی مرتبط با آن روبرو می‌شـــوند. عدم پاسخ‌گویی، در دسترس نبودن و منوط کردن امور مربوط به پرونده به تصمیم ســـایر مراجع موجد ظهور بوروکراسی سرسام‌آور و ایراد خسارات فراوان برای صاحبان کالا است.

۳ عدم رعایت اصل تناظر در تشکیل پرونده اولیه

هرچند برخلاف قواعد حقوقی، در ماده ۲۱ قانون مبارزه با قاچاق کالا و ارز، قانون‌گذار صلاحیت تشخیصی به دستگاه کاشف اعطا کرده است، لکن عدم دعوت از صاحبان کالای توقیف‌شده در جلســـه بدوی و اولیه تشخیص جرم قاچاق و مصادیق آن برخلاف اصل تناظر اســـت؛ چه‌بسا که با اســـتماع دفاعیات مالک و رویت مستندات وی اصلاً پرونده مشمول قاچاق نشود و یا نهایتاً مصادیق آن تبیین شود. در راستای این مدّعا می‌توان به پرونده اخیر بازرسی انبارهای شورآباد شهرری اشاره کرد (۱۴۰۳)؛ پرونده‌ای که در آن نهادهـــای ذیصلاح با میزبانی پلیس امنیت اقتصادی و البته بدون دعوت از مالکان کالا و انبارداران، موضوع را مشمول تبصره ۴ ماده ۱۸ برشمرده و به قید فوریت با تشکیل پرونده قاچاق به تعزیرات حکومتی ارسال کردند، در حالی که در مسیر طولانی و پر استرس تعزیرات، نهایتاً با ارائه مستندات محموله، محرز شده اعمال تبصره ۴ ماده ۱۸ در پرونده اساساً موضوعیت نداشته است.

بنابراین ضروری است تمهیدات لازم اندیشیده شود تا در جلسه تشـــخیصی اولیه، مالک یا انباردار فرصت کافی برای ارائه مستندات و اظهار دفاعیات داشته باشد که در این صورت پرونده یا تشکیل نخواهد شد و یا به درستی و بر اساس موازین حقوقی تنظیم و از اطاله دادرسی جلوگیری خواهد شد.

۴ عـدم پیش‌بینی قانون‌گذار در خصوص رفـع توقیف از کالای مالکان زمانی که تخلف انباردار محرز شده است

همان‌گونه که مستحضرید چنانچه مالک کالا از انجام وظایف قانونی خود استنکاف ورزد و پرونده ذیل تبصره ۴ از ماده ۱۸ قرار گیرد، کالا ضبط و بسته به نوع آن مالک به جزای نقدی محکوم می‌شود. لکن آنجایی که انباردار طبق ماده ۶ مکرر ۲ از ثبت ورود و خروج کالا (به انبار و از انبار) خودداری کند، صرفاً انباردار که مرتکب تخلف شده از ۱۰ میلیون تومان تا یک‌چهارم قیمت کالا به جزای نقدی محکوم می‌شود. حال مسئله این است که ماده ۶ مکرر ۲ که به تخلف انباردار پرداخته است هیچ‌گونه اشارتی به رفع توقیف کالای مالک نکرده است.

متاسفانه در پرونده‌های متعددی کالا تا زمان قطعی شدن محکومیت انباردار و اخذ جزای نقدی از او در توقیف می‌ماند که صرف‌نظر از تحمیل خسارات فراوان به مالک کالا موجب فساد و خرابی کالا نیز می‌شود. لذا ضروری است در خصوص رفع توقیف کالا در چنین مواقعی پیش‌بینی لازم را کرد.

هرچند در تبصره ۱ ماده ۲۴ شـــیوه‌نامه انبارها و مراکز نگهداری کالا موضوع ماده ۶ مکرر ۲ و تبصره ۴ ماده ۱۸ قانون مبارزه با قاچاق کالا و ارز مصوب ۱۴۰۴/۳/۵ در خصوص حقوق اشخاص ثالث پیش‌بینی عدم پلمب شده است، لکن مشکل توقیف اموال همچنان پابرجاست و تصمیم‌گیری در این مورد ابتر مانده است.

۵ عدم توجه قانون‌گذار به عنصر روانی جرم قاچاق

مبهم گذاشتن رکن روانی جرم قاچاق و عدم توجه مقنن به علم، سوءنیت عام (عمد) و سوءنیت خاص (قصد نتیجه) از دیگر نواقص مقنن است که مشکلات متعددی را فراهم آورده اســـت. در مثال اخیر ملاحظه می‌شود که صاحب کالا نسبت به ثبت کالا در سامانه گمرک و صمت اقدام کرده است لکن به هر دلیلی از جمله اِهمال، قصور، فراهم نبودن زیرساخت‌های لازم و نقص فنی، انباردار اقدام به ثبت ورود کالا در سامانه جامع انبارها نکرده است (شمول ماده ۶ مکرر ۲) و مالک کالا هیچ‌گونه عمد و قصدی در آن نداشته باشد و یا حتی انباردار نیز عمدی در عدم ثبت نداشته است اما قانون‌گذار بدون توجه به عنصر روانی، موضوع را در حکم قاچاق دانسته و قواعد قاچاق را اعمال می‌کند.

> متاسفانه در عمل مشاهده می‌شود که جنبه امنیتی بر جنبه قانونی پرونده‌ها غلبه دارد و تحت این نگاه نه‌تنها مباحث قانونی و مجریان آن در حاشیه قرار می‌گیرند، بلکه پیگیری‌های صاحبان کالا و ادله ایشان به دلیل پیش‌گفته ابتر می‌ماند

۶ غلبه جنبه امنیتی بر جنبه قانونی

متاسفانه در عمل مشاهده می‌شود که جنبه امنیتی بر جنبه قانونی پرونده‌ها غلبـــه دارد و تحت این نگاه نه‌تنها مباحث قانونی و مجریان آن در حاشیه قرار می‌گیرند، بلکه پیگیری‌های صاحبان کالا و ادله ایشان به دلیل پیش‌گفته ابتر می‌ماند.

۷ عدم کدبندی صحیح قوانین، اصلاحات و تغییرات فراوان و زودهنگام مفاد قانونی

با مطالعه قوانین مربوط به قاچاق کدبندی نامناســـب آن مشهود است؛ مثلاً ماده ۶ مکرر ۲، ماده ۵۰ مکرر ۳ و... که جملگی بر عدم تسلط مقنن بر نگارش قانون و نتیجتاً تورم قوانین صحه گذاشته و خواننده را دچار سردرگمی می‌کند. همچنین عدم ثبات قوانین قاچاق گواهی اســـت بر نبود سیاست پیاده‌ســـازی این قوانین در محیط آزمایشگاهی و بررسی آثار آن و سپس انعکاس آن در قوانین موضوعه.

فلذا به نظر می‌رسد بهره‌مندی از تجارب تجار در تقنین قوانین ضروری و مفید به فایده خواهد بود.

۸ تفسیر قانون بر علیه متهم

ملاحظه می‌شود که مجریان قانون، بر خلاف قواعد حقوقی این قانون را بر علیه متهم تفسیر کرده و با دیدگاه محکوم نسبت به متهم رسیدگی می‌کنند که با روح قانون در تضاد آشکار است.

۹ اعمال مجازات حداکثری و مضاعف بر قانون توسط مرجع تعزیرات

در پرونده‌های قاچاق کالا همانند پرونده‌های رفع تعهد ارزی شخصیت‌های حقوقی، متاسفانه مراجع تعزیرات، هرگونه ورود متهم در پرونده را منوط به واگذاری وثیقه آن هم حداقل ۴ برابر قیمت کالا برای شرکت به علاوه ۲ برابر برای مدیرعامل کرده‌اند که صرف‌نظر از مخالفت با اصل ۳۴ قانون اساسی و تعارض با حقوق متهم در قانون مجازات اسلامی، جدا دانستن مدیرعامل (نماینده شرکت) از شرکت و اخذ وثیقه ۲ برابری از وی نیز جای تعجب و تامل دارد که مستدعی است رویه‌ای واحد به مراجع ذی‌مدخل ابلاغ شود.

گرفتاری در هزارتوی مقررات

تعلیق سه‌ساله قانون مبارزه با قاچاق: فرصتی برای اصلاح یا پاک‌کردن صورت‌مسئله؟



عطاءالله اشرفی اصفهانی
عضو هیئت نمایندگان اتاق تهران

پیشـــنهاد اخیر رئیس سازمان توسعه تجارت مبنی بر تعلیق سه‌ساله قانون مبارزه با قاچاق کالا و ارز، موضوعی نیست که بتوان با یک «موافقم» یا «مخالفم» ساده از کنار آن عبور کرد. نفس طرح چنین پیشنهادی از سوی یکی از مهم‌ترین متولیان تجارت خارجی کشور، پیش از هرچیز حامل یک پیام جدی است: بخشی از ساختار حقوقی و اجرایـــی حاکم بر تجارت ایران، به‌جای آنکه صرفاً مانعی در برابر قاچاق باشد، در مواردی به افزایش هزینه، ریسک و پیچیدگی تجارت رسمی منجر شده است. این مسئله باید بدون هیجان و با نگاه کارشناسی بررسی شود.

هیچ فعال اقتصادی شناســـنامه‌داری نمی‌تواند مخالف مبارزه با قاچاق باشد. قاچاق، رقیب نابرابر تولیدکننده، واردکننده و صادرکننده رسمی است؛ مالیات نمی‌پردازد، الزامات قانونی را رعایت نمی‌کند و بخشی از بازار را از بنگاه‌هایی می‌گیرد که هزینه فعالیت شفاف را پرداخت می‌کنند. بنابراین اصل مبارزه با قاچاق نه‌تنها مورد اختلاف نیست، بلکه مطالبه بخش خصوصی واقعی نیز هست. اختلاف از جایی آغاز می‌شود که ابزار مبارزه با قاچاق، خود به مانعی برای فعالیت قانونی تبدیل شود.

مرز میان تجارت و جرم باید روشن باشد

یکی از بنیادی‌ترین الزامات یک اقتصاد سالم، وجود مرزی شفاف میان «فعالیت اقتصادی قانونی»، «تخلف اداری» و «جرم اقتصادی» است. فعال اقتصادی باید پیش از آغاز یک معامله بداند چه قواعدی بر فعالیت او حاکم است، چه اسنادی باید ارائه کند، چه تعهداتی دارد و در صورت رعایت این الزامات، از امنیت حقوقی برخوردار خواهد بود. اما هنگامی که تعدد مقررات، بخشنامه‌های متغیر، سامانه‌های متعدد، الزامات ارزی و برداشت‌های متفاوت دســـتگاه‌ها وارد فرآیند تجارت می‌شوند، همین مرز شفاف به‌تدریج مخدوش می‌شود.

در چنین فضایی، یـــک اختلاف در ارزش‌گـــذاری، طبقه‌بندی کالا، ثبت اطلاعات، منشـــأ ارز یا ایفای تعهدات ارزی ممکن اســـت برای یک بنگاه اقتصادی تبعاتی بســـیار فراتر از اختلاف اداری ایجاد کند. اینجاست که باید پرسید: آیا می‌توان فعال اقتصادی باسابقه و شناسنامه‌دار را که در یک فرآیند پیچیده اداری دچار اختلاف یا خطا شده، با شبکه‌ای که عامدانه و سازمان‌یافته اقدام به قاچاق می‌کند، با یک منطق حقوقی ارزیابی کرد؟ پاسخ باید منفی باشد. مبارزه مؤثر با قاچاق زمانی اتفاق می‌افتد که نظام حقوقی بتواند میان خطای تجاری، تخلف اداری و قاچاق سازمان‌یافته تفکیک قائل شود.

تجارت بیش از هرچیز به پیش‌بینی‌پذیری نیاز دارد

یکی از مهم‌ترین مشکلات فعالان اقتصادی ایران، فقط نرخ ارز، تعرفه یا هزینه حمل‌ونقل نیست؛ مسئله مهم‌تر، «عدم قطعیت» است. بنگاه اقتصادی می‌تواند افزایش هزینه را تا حدودی در محاسبات خود لحاظ کند، اما نمی‌تواند تصمیمی را مدیریت کند که نمی‌داند چند هفته بعد با چه بخشنامه یا تفسیر جدیدی مواجه خواهد شد.

ســـرمایه از ابهام گریزان است و تجارت نیز بدون امکان پیش‌بینی آینده، به فعالیتی پرریســـک تبدیل می‌شود. اگر یک واردکننده نداند کالایی که امروز با ضوابط مشخص ثبت سفارش کرده، هنگام ورود به گمرک با همان ضوابط ترخیص خواهد شد یا خیر، یا صادرکننده نتواند با اطمینان بداند الزامات ارزی معامله‌ای که امروز انجام می‌دهد چند ماه بعد چگونه محاسبه خواهد شد، عملاً یکی از مهم‌ترین پیش‌شرط‌های تجارت حرفه‌ای از بین می‌رود. در چنین شرایطی، افزایش ریسک فقط به زیان تاجر نیست. هزینه این عدم قطعیت در نهایت وارد قیمت تمام‌شده تولید و کالا می‌شود و مصرف‌کننده نیز آن را پرداخت می‌کند.

قاچاق فقط با مجازات مهار نمی‌شود

یکی از خطاهای سیاست‌گذاری آن است که تصور کنیم مبارزه با قاچاق صرفاً از مسیر تشدید برخورد و افزایش محدودیت امکان‌پذیر است. اقتصاد منطق دیگری دارد. اگر مسیر رسمی تجارت طولانی، پرهزینه و غیرقابل پیش‌بینی باشد و در مقابل، مسیر غیررسمی برای متخلف سودآور باقی بماند، افزایش مقررات لزوماً به کاهش قاچاق منجر نخواهد شد. گاهی نیز حتی می‌تواند نتیجه معکوس داشته باشد.

قاعده ساده است: هرقدر تجارت رسمی سخت‌تر و پرهزینه‌تر شود، اقتصاد غیررسمی جذاب‌تر خواهد شـــد. به همین دلیل، تسهیل تجارت رســـمی خود یکی از مؤثرترین ابزارهای مبارزه با قاچاق است. کاهش فرآیندهای زائد، ثبات مقررات، شفافیت رویه‌های گمرکی، تســـهیل تأمین ارز، حذف مجوزهای غیرضروری و یکپارچه‌ســـازی سامانه‌ها، اقدامات تســـهیل‌کننده برای بخش خصوصی نیستند؛ این اقدامات بخشی از سیاست مبارزه با قاچاق‌اند.

مشکل را فقط در یک قانون جست‌وجو نکنیم

با این حال، باید مراقب یک ساده‌ســـازی دیگر نیز باشـــیم. همه مشکلات تجارت ایران محصول قانون مبارزه با قاچاق کالا و ارز نیست.

حتی اگر این قانون برای سه سال تعلیق شود، اما سیاست ارزی، تعدد بخشنامه‌ها، محدودیت‌های ثبت سفارش، تصمیمات ناگهانی، سامانه‌های موازی و تداخل مسئولیت دستگاه‌ها به همان شکل باقی بماند، بخش بزرگی از مشـــکلات فعالان اقتصادی همچنان پابرجا خواهد ماند.

بنابراین تعلیق قانون، اگر بدون برنامه اصلاحی باشد، ممکن است فقط صورت‌مسئله را برای مدتی کنار بزند. پرسش اساسی این است که در این سه سال قرار است چه‌چیزی تغییر کند؟ اگر پاسخ روشنی برای این ســـؤال وجود نداشته باشد، تعلیق به خودی خود دستاورد محســـوب نمی‌شود. اما اگر سه ســـال به عنوان یک دوره گذار برای اصلاح ســـاختار تجارت کشور تعریف شود، این پیشنهاد می‌تواند به فرصتی مهم تبدیل شود.

> اصل مبارزه با قاچاق نه‌تنها مورد اختلاف نیست، بلکه مطالبه بخش خصوصی واقعی نیز هست. اختلاف از جایی آغاز می‌شود که ابزار مبارزه با قاچاق، خود به مانعی برای فعالیت قانونی تبدیل شود

سه سال برای بازطراحی یک نظام

به اعتقاد من، اگر ایده تعلیق مورد بررســـی جـــدی قرار گیرد، باید همزمان یک برنامه زمان‌بندی‌شده برای اصلاح نظام تجارت و مبارزه با قاچاق تدوین شود.

تولیدکننده و تاجر بیش از هرچیز به ثبات، شفافیت و پیش‌بینی‌پذیری نیاز دارد. تعدد سامانه‌ها، تغییرات مکرر مقررات و پیچیدگی فرآیندهای تجاری، هزینه فعالیت رسمی را افزایش داده و گاهی فعال اقتصادی شناسنامه‌دار را با ریسک‌های غیرضروری مواجه می‌کند.

در مرحله نخست باید تمام مقرراتی که طی سال‌های گذشته بر تجارت خارجی کشور انباشته شده‌اند، مورد بازبینی قرار گیرند. مقررات زائد، متناقض و موازی باید شناسایی و حذف شوند. در مرحله دوم، مسئولیت دستگاه‌ها باید دقیقاً مشخص شود. فعال اقتصادی نباید برای یک فعالیت واحد با چند دستگاه و چند تفسیر متفاوت مواجه باشد. در مرحله سوم نیز باید سامانه‌های تجاری، گمرکی، ارزی، مالیاتی، حمل‌ونقل و انبارها به‌گونه‌ای واقعی به یکدیگر متصل شوند تا نظارت بر جریان کالا مبتنی بر داده باشد.

امروز با فناوری موجود، دولت می‌تواند بخش بزرگی از جریان کالا را از زمان ورود یا تولید تا انبار، حمل و عرضه رصد کند. در چنین ساختاری، دیگر نیازی نیست فعال اقتصادی برای اثبات قانونی بودن هر مرحله، بارها اطلاعات مشابه را در سامانه‌های مختلف وارد کند. دولت باید داده را کنترل کند، نه اینکه فعال اقتصادی را میان دستگاه‌ها سرگردان کند.

سیاست ارزی را نمی‌توان از این مسئله جداکرد

بخش مهمی از پرونده‌ها و اختلافات تجاری سال‌های اخیر، به سیاست ارزی کشور بازمی‌گردد. رفع تعهد ارزی صادرکنندگان، نحوه تأمین ارز واردات، تفاوت نرخ‌ها و تغییر ضوابط، همگی بر رفتار تجاری اثر می‌گذارند.

وقتی ریشه یک مشکل در سیاست ارزی است، نمی‌توان انتظار داشت ابزار کیفری به تنهایی آن را حل کند. این نکته باید به یک اصل در سیاست‌گذاری اقتصادی تبدیل شود

حقوق کیفری باید آخرین حلقه تنظیم اقتصاد باشد، نه اولین واکنش سیاست‌گذار به هر ناهماهنگی. ابتدا باید مسیر قانونی روشن، منطقی و قابل اجرا باشد. اگر فعال اقتصادی با وجود چنین مسیری، عامدانه آن را دور زد و وارد فعالیت مجرمانه شد، آن‌گاه برخورد قاطع قانونی ضروری است.

اتاق بازرگانی باید در بازنویسی قواعد حضور داشته باشد

یکی از آسیب‌های مزمن سیاست‌گذاری اقتصادی این است که گاهی مقررات برای فعال اقتصادی نوشته می‌شوند، بدون آنکه تجربه فعال اقتصادی در فرآیند تدوین آنها حضور مؤثری داشته باشد.

اگر قرار است قانون مبارزه با قاچاق کالا و ارز اصلاح شود، این بار باید بخش خصوصی از مرحله طراحی در کنار سیاست‌گذار حضور داشته باشد. اتاق بازرگانی، تشکل‌های تخصصی، صادرکنندگان، واردکنندگان، تولیدکنندگان، شرکت‌های حمل‌ونقل و فعالان گمرکی هر روز با واقعیت اجرای مقررات مواجه‌اند و می‌توانند نقاطی را نشان دهند که شاید در متن قانون قابل مشاهده نباشد، اما در میدان اقتصاد به یک گلوگاه تبدیل شده است. مشارکت بخش خصوصی به معنای کاهش نظارت نیست؛ اتفاقاً مقرراتی که با شناخت واقعیت اقتصاد نوشته شوند، قابلیت اجرای بیشتری خواهند داشت.

حمایت از تجارت رسمی، حمایت از قاچاق نیست

در این بحث باید مراقب یک دوگانه نادرست باشیم. نباید چنین القا شود که هرکس خواهان اصلاح قانون است، مخالف مبارزه با قاچاق است و هرکس از قانون موجود دفاع می‌کند، الزاماً مدافع شفافیت اقتصادی است. مسئله بسیار پیچیده‌تر از این دوگانه است. بخش خصوصی واقعی بیش از بسیاری از دستگاه‌ها از قاچاق آسیب می‌بیند. تولیدکننده‌ای که مالیات، بیمه، حقوق نیروی انسانی و هزینه استاندارد را پرداخت می‌کند، چگونه می‌تواند با کالای قاچاق رقابت کند؟

بنابراین خواسته بخش خصوصی روشن است: تجارت قانونی باید آسان و قاچاق باید سخت شود. اگر نتیجه یک مقرره عکس این باشد، آن مقرره باید اصلاح شود؛ فارغ از اینکه با چه نیتی تصویب شده است.

تعلیق برای اصلاح، نه فرار از مسئله

پیشنهاد تعلیق سه‌ساله قانون مبارزه با قاچاق کالا و ارز می‌تواند آغاز یک گفت‌وگوی جدی درباره آینده نظام تجارت ایران باشد؛ مشروط بر آنکه هدف از آن صرفاً کنار گذاشتن موقت یک قانون نباشد. سه سال در اقتصاد زمان کمی نیست. می‌توان در این مدت نظامی طراحی کرد که در آن اطلاعات جای کاغذبازی، مدیریت ریسک جای برخورد یکسان با همه فعالان و ثبات مقررات جای تصمیمات ناگهانی را بگیرد. در پایان این دوره باید قانونی داشته باشیم که قاچاقچی حرفه‌ای از آن هراس داشته باشد و فعال اقتصادی سالم در سایه آن احساس امنیت کند. این شاید مهم‌ترین معیار موفقیت هر اصلاحی باشد.

اقتصاد ایران در شرایطی قرار ندارد که بتواند هزینه آزمون و خطاهای بیشتر را تحمل کند. تولید برای ادامه فعالیت به مواد اولیه و ماشین‌آلات نیاز دارد، صادرات برای توسعه به ثبات مقررات نیازمند است و سرمایه‌گذار نیز بیش از هرچیز امنیت و پیش‌بینی‌پذیری می‌خواهد.

به عنوان عضو هیئت نمایندگان اتاق بازرگانی معتقدم امروز بیش از آنکه به قوانین بیشتر نیاز داشته باشیم، به قواعد کمتر، روشن‌تر و قابل اجراتر نیاز داریم. تعلیق سه‌ساله، اگر بدون نقشه راه باشد، ممکن است سه سال دیگر ما را دوباره به نقطه آغاز بازگرداند. اما اگر این فرصت برای بازنگری عمیق در سیاست تجاری، ارزی و نظام نظارتی کشور استفاده شود، می‌تواند نقطه آغاز یک تغییر مهم باشد. مبارزه با قاچاق و تسهیل تجارت دو هدف متضاد نیستند؛ اتفاقاً یک نظام تجاری کارآمد باید بتواند هردو را همزمان محقق کند.

هنر سیاست‌گذاری این نیست که برای جلوگیری از تخلف، تجارت را متوقف کنیم؛ هنر سیاست‌گذاری آن است که مسیر فعالیت قانونی را آن‌قدر روشن، کم‌هزینه و قابل پیش‌بینی کنیم که تجارت رسمی به انتخاب طبیعی فعال اقتصادی تبدیل شود و در همان حال، هزینه تخلف و قاچاق را به شکل مؤثر افزایش دهیم. اگر قرار است سه سال فرصت داشته باشیم، باید از این فرصت برای ساختن چنین نظامی استفاده کنیم؛ نه‌فقط برای تعلیق یک قانون.

قانون مبارزه با قاچاق: تعلیق یا اصلاح؟



حسین پیرموذن

نایب‌رئیس اتاق بازرگانی ایران

مبارزه با قاچاق کالا و ارز، ضرورتی برای حمایت از تولید، سلامت تجارت و ایجاد رقابت عادلانه است و بخش خصوصی با اصل آن مخالفتی ندارد. مسئله اصلی، شیوه اجرای قانون و مشکلاتی است که برای فعالان اقتصادی قانون‌مدار ایجاد شده است.

پیشنهاد تعلیق سه‌ساله قانون، نشان‌دهنده جدی بودن این مشکلات است؛ اما به اعتقاد من، راه‌حل، تعلیق کامل قانون نیست، بلکه اصلاح فوری و هوشمندانه آن است.

تولیدکننده و تاجر بیش از هرچیز به ثبات، شفافیت و پیش‌بینی‌پذیری نیاز دارد. تعدد سامانه‌ها، تغییرات مکرر مقررات و پیچیدگی فرآیندهای تجاری، هزینه فعالیت رسمی را افزایش داده و گاهی فعال اقتصادی شناسنامه‌دار را با ریسک‌های غیرضروری مواجه می‌کند.

پیشنهاد بخش خصوصی این است که با مشارکت دولت، مجلس، قوه قضائیه و اتاق‌های بازرگانی، مواد مشکل‌ساز قانون و رویه‌های اجرایی آن به‌سرعت بازنگری و اصلاح شود. همچنین باید میان فعال اقتصادی شناسنامه‌دار و قاچاقچی تفاوت قائل شد. اعتبارسنجی بنگاه‌ها و استفاده از سامانه‌های هوشمند می‌تواند هم مبارزه با قاچاق را مؤثرتر کند و هم مسیر تجارت رسمی را تسهیل نماید. مبارزه با قاچاق و تسهیل تجارت رسمی دو هدف متضاد نیستند. قانون باید قاچاق را پرهزینه و تجارت رسمی را آسان، شفاف و قابل پیش‌بینی کند.

قاچاق: محصول تفاوت قیمت و اقتصاد غیرشفاف

راه‌حل اساسی مبارزه با قاچاق چیست؟



مجتبی بهاروند
فعال اقتصادی

قاچـاق کالا و ارز را نمی‌توان صرفاً یک پدیده مجرمانه یا نتیجه ضعف دسـتگاه‌های نظارتی دانسـت. در بسیاری از مـوارد، قاچاق پیش از آنکه محصول فعالیت قاچاقچی باشـد، محصول ساختار اقتصادی است؛ ساختاری که در آن قیمت‌ها به‌صورت دستوری تعیین می‌شوند، اقتصاد از شفافیت کافی برخوردار نیست، یارانه‌های گسترده وجود دارد و میان قیمت داخلی و قیمت واقعی کالا یا ارز فاصله قابل‌توجهی ایجاد شده است.

چرا قاچاق شکل می‌گیرد؟

منطق اقتصادی قاچاق چندان پیچیده نیست: هرچه تفاوت قیمت یک کالا در دو بازار بیشتر باشـد، انگیزه انتقال غیررسمی آن کالا نیز بیشتر می‌شود. وقتی کالایی در داخل با قیمت یارانه‌ای عرضه می‌شود اما همان کالا در بازار آزاد یا کشورهای همسایه قیمت بسیار بالاتری دارد، یک فرصت سودآور برای قاچاق شکل می‌گیرد.

در چنین شرایطی، حتی اگر دستگاه‌های نظارتی گسترده‌ای ایجاد شوند، تا زمانی که ریشه اقتصادی این اختلاف قیمت پابرجاست، انگیزه قاچاق نیز از بین نخواهد رفت. به بیان ساده، تفاوت قیمت می‌تواند به معنای شکل‌گیری سود غیرمتعارف، گسترش شبکه‌های قاچاق، رانت و در نهایت فساد باشد. این مسئله در اقتصادهای بسته و غیرشفاف شدیدتر است. هنگامی که دولت تلاش می‌کند قیمت‌ها را به‌صورت دستوری و پایین‌تر از سطح واقعی بازار نگه دارد، معمولاً بازار رسمی نمی‌تواند پاسخگوی همه تقاضا باشد و در کنار آن بازار سیاه شکل می‌گیرد. بنابراین، سرکوب قیمت بدون اصلاح ساختار بازار، نه‌تنها الزاماً به نفع مصرف‌کننده نیست، بلکه می‌تواند زمینه‌ساز فعالیت‌های غیررسمی و فساد شود.

ممنوعیت واردات: حمایت از تولید یا ایجاد رانت؟

در حوزه واردات نیز همین منطق برقرار است. ممنوعیت‌های غیرضروری، محدودیت‌های اداری و تعرفه‌های بسیار بالا، در صورتی که فاصله قابل‌توجهی میان قیمت کالای وارداتی رسمی و قیمت همان کالا در بازار غیررسمی ایجاد کنند، عملاً حاشیه سود بالایی برای قاچاقچی ایجاد می‌کنند.

گاهی سیاسـت‌گذار تصور می‌کند با ممنوع کردن واردات یا افزایش شـدید تعرفه‌ها از تولیدکننده داخلی حمایت می‌کند. اما حمایت از تولید داخلـی زمانی می‌توانـد به افزایش بهره‌وری و رقابت‌پذیری منجر شود که همراه با اصلاح سـاختار، افزایش بهـره‌وری و ایجاد رقابت باشد. اگر حمایت برای مدت طولانی و بدون الـزام به افزایش کیفیت ادامه پیدا کند، ممکن اسـت نتیجه معکوس داشـته باشد: افزایش قیمت، کاهـش انگیزه برای نوآوری و افت کیفیت.

تجربـه برخی صنایع، از جملـه خودرو و لوازم خانگی، نشـان می‌دهد که صرفاً بستن مرزهای رقابتی الزاماً به ایجاد صنایع قدرتمند و رقابت‌پذیر منجر نمی‌شود. تولیدکننده‌ای که از رقابت مصون باشد، انگیزه کمتری برای کاهش هزینه، افزایش کیفیت و نوآوری خواهد داشت

هزینه سنگین مبارزه با معلول

در سال‌های گذشته دستگاه‌های متعدد و ساختارهای عریض و طویلی برای مبارزه با قاچاق ایجاد شده‌اند و منابع قابل‌توجهی نیز صرف کنترل و مقابله با آن شده است. با این حال، اگر ریشه‌های اقتصادی قاچاق اصلاح نشود، افزایش هزینه‌های نظارتی به‌تنهایی نمی‌تواند مسئله را حل کند. مسـئله اینجاست که قاچاقچی نیز یک فعال اقتصادی است و زمانی که سود حاصل از فعالیت غیرقانونی بسیار بالا باشد، برای عبور از موانع و پرداخت هزینه‌های بیشتر انگیزه خواهد داشت. بنابراین، سیاستی که فقط بر افزایش هزینه قاچاقچی تمرکز کند اما به اختلاف قیمت، ممنوعیت‌ها، تعرفه‌ها و نظام چندگانه قیمت‌گذاری توجه نکند، در بهترین حالت می‌تواند بخشی از قاچاق را جابه‌جا کند، نه اینکه آن را از ریشه حذف کند.

از همین منظر، پیشنهاد تعلیق موقت قانون مبارزه با قاچاق کالا و ارز می‌تواند دست‌کم به‌عنوان یک ایده برای آزمودن سیاست‌های جایگزین مورد بحث قرار گیرد؛ البته چنین اقدامی باید با احتیاط، مطالعه دقیق و همزمان با اصلاحات اقتصادی انجام شود. تعلیق قانون به‌تنهایی درمان مسئله نیست و حتی بدون اصلاحات ساختاری می‌تواند پیامدهای منفی داشته باشد.

درمان واقعی: اصلاح اقتصاد

راه‌حل اساسی مبارزه با قاچاق را باید در اصلاح ساختار اقتصادی جست‌وجو کرد، نه صرفاً در افزایش مجازات و دستگاه‌های نظارتی. حرکت به سمت اقتصادی شفاف‌تر، رقابتی‌تر و مبتنی بر سازوکار بازار، کاهش تدریجی مداخلات غیرضروری دولت و هدفمند کردن یارانه‌ها می‌تواند انگیزه اقتصادی قاچاق را کاهش دهد.

در حوزه تجارت نیز کاهش پلکانی و قابل‌پیش‌بینی تعرفه‌ها می‌تواند ضمن قرار دادن صنایع داخلی در معرض رقابت کنترل‌شده، فاصله میان قیمت رسمی و غیررسمی کالاها را کاهش دهد. وقتی قیمت کالا در بازار داخلی به قیمت واقعی و منطقه‌ای آن نزدیک‌تر شود، حاشیه سود قاچاق نیز کاهش پیدا می‌کند.

در حوزه ارز نیز مسئله چندنرخی بودن اهمیت ویژه‌ای دارد. وجود نرخ‌های متعدد ارز، در کنار تورم و سیاست‌های دستوری، می‌تواند زمینه ایجاد رانت و فعالیت‌های غیررسمی را فراهم کند. حرکت به سمت تک‌نرخی شدن ارز، البته در کنار کنترل تورم، مدیریت نقدینگی و پرهیز از سرکوب قیمت‌ها، می‌تواند یکی از اجزای اصلاح این ساختار باشد.



در نهایـت باید پذیرفت که قاچاق بیش از آنکه صرفاً مسئله‌ای انتظامی باشد، مسئله‌ای اقتصادی اسـت. تا زمانی که در یک اقتصاد، اخـتلاف قیمت‌های بـزرگ، ممنوعیت‌های گسترده، تعرفه‌های سنگین، ارز چندنرخی و یارانه‌های غیرهدفمند وجود داشته باشد، انگیزه قاچاق نیز وجود خواهد داشت.

اگر هدف، حذف پایدار قاچاق اسـت، باید سود قاچاق را از بین برد؛ و بهترین راه برای از بین بردن این سود، نه افزایش مداوم هزینه‌های مقابله، بلکه کاهش شکاف‌های قیمتی، افزایش شفافیت و حرکت تدریجی به سوی یک اقتصاد رقابتی و آزادتر است.

راهکار برون‌رفت از این وضعیت، نه «تعلیق مطلق» و نه «اصرار بر وضع موجود» است؛ بلکه بازنگری در موادِ آسیب‌زا و تغییر نگاه از «جرم‌انگاری رفتارهای تجاری» به «تسهیل زنجیره تأمین» است.

حکمرانی هوشمند

پارادوکس‌های عمیق قانون مبارزه با قاچاق کالا و ارز



علی‌اکبر عبدالملکی

رئیس اتاق بازرگانی کردستان

قانون «مبارزه با قاچاق کالا و ارز»، با نیتی خیرخواهانه برای صیانت از تولید ملی و سلامت جریان ارز، در بطن خود حامل پارادوکس‌های عمیقی شـده است. اگرچه رویکرد سخت‌گیرانه در مواجهه با قاچاق سازمان‌یافته، در تئوری ابزاری برای تنظیم بازار به نظر می‌رسد، اما در عمل، این قانون در طول سالیان اخیر به سدی در برابر «تجارت رسمی» تبدیل شده است.

از منظر حقوقی، چالش تفسیری و امنیت حقوقی

از منظر حقوقی، قانون فعلی به دلیل استفاده از تعاریف موسع و گاه مبهم، دایره شمولِ «قاچاق» را به نحوی گسـترش داده که فعالان اقتصادی شناسنامه‌دار و خوش‌نام را نیز در معرض اتهامات سنگین قرار می‌دهد. تعلیق یا بازنگریَ در این قانون، به معنای ترویج قانون‌گریزی نیست، بلکه یک ضرورت حقوقی برای تفکیک میان «تخلفات اداریِ سهوی در گمرکات» و «قاچاق سیستماتیک» است. وقتی مجازات‌ها به جای «تناسب‌سنجی»، بر پایه «سخت‌گیریِ حداکثری» بنا شوند، امنیت حقوقیِ لازم برای فعالیت تجار از بین می‌رود و این دقیقاً نقطه‌ای است که سرمایه‌گذار از بازار رسمی فاصله می‌گیرد.

از منظر اقتصادی، هزینه‌های پنهانِ «تنظیم‌گریِ ایذایی»

اقتصاد ایران در حال حاضر با ناترازی‌های شـدیدی مواجه اسـت. تجار و فعالان بخش خصوصی در خط مقدمِ تأمینِ نیازهای کشور قرار دارند. اعمال قوانین سفت‌وسختی که فرآیندِ اظهار و ترخیص را به یک پروسه پرخطر و پرهزینه تبدیل می‌کند، عملاً «هزینه مبادله» را به شـکل فزاینده‌ای بالا می‌برد. نتیجه این رویکرد، تحمیل هزینه‌های نهاییِ مضاعف به مصرف‌کننده و در نهایت، تقویت ناخواسته قاچاقچیانی است که فارغ از این پیچ و خم‌های قانونی، با ابزارهای غیررسمی به حیات خود ادامه می‌دهند. ما در حال مجازات «تجارت شفاف» به بهانه «مبارزه با قاچاق» هستیم.

از منظر سیاست‌گذاری، ضرورت حکمرانی هوشمند

پیشـنهاد تعلیق یا بازنگری در این قانون، دعوتی است به «حکمرانی هوشمند». جهان امروز به سمت تسـهیل تجارت (Trade Facilitation) حرکت می‌کند، در حالی که ما همچنان بر طبلِ نظارت‌های فیزیکی و کیفری‌کردنِ رفتارهای تجاری می‌کوبیم. اگر رئیس سـازمان توسعه تجارت بر ضرورتِ بازنگری در این قانون تأکید می‌کند، این پیام روشنِ بخش خصوصی به حاکمیت است که: «نظارت باید دقیق باشد، اما نباید مانع باشد.»

و نهایتاً

راهکار برون‌رفت از این وضعیت، نه «تعلیق مطلق» و نه «اصرار بر وضع موجود» اسـت؛ بلکه بازنگری در موادِ آسیب‌زا و تغییر نگاه از «جرم‌انگاری رفتارهای تجاری» به «تسهیل زنجیره تأمین» است. قانون مبارزه با قاچاق باید به جای آنکه شمشیر داموکلسِ بالای سر تاجر باشد، باید تنها ابزاری برای برخورد با جریان‌های سازمان‌یافته و زیرزمینیِ باقی بماند. وقت آن رسیده است که اتاق‌های بازرگانی با تکیه بر تجربه زیسته تجار، در کنار نمایندگان مجلس، برای اصلاحات سـاختاری این قانون، پیش‌قدم شوند. ما به نظمی نیاز داریم که تولیدکننده و صادرکننده در آن «همکار دولت» دیده شوند، نه «متهم بالقوه».

ریسک تجارت قانونی

چرا قانون مبارزه با قاچاق کالا و ارز باید اصلاح شود؟



فرشید شکرخدایی

رئیس کمیسیون سرمایه‌گذاری اتاق ایران

رئیس سازمان توسعه تجارت اخیراً از بررسی پیشنهادی برای تعلیق موقت اصلاحات قانون مبارزه با قاچاق کالا و ارز خبر داده است؛ پیشـنهادی که در صورت تصویب، اجرای برخی مقررات ارزی و تجـاری را برای مدتی مشـخص، به‌عنوان نمونه سه سال، به وضعیت پیش از سال ۱۴۰۱ بازمی‌گرداند. ایـن طرح در پـی اعتراض‌های مکرر بخـش خصوصی به پیچیدگی‌های اجرایی قانون مطرح شده و به گفته محمدعلی دهقان دهنوی، هدف آن کاهش مشکلات فعالان اقتصادی و تسـهیل فرآیند تجارت است. وی پیش‌تر اعلام کرده بود که حدود ۹۰ درصد مشکلات تجارت به این قانون بازمی‌گردد.

اصلاحات سال ۱۴۰۰ که از اردیبهشت ۱۴۰۱ لازم‌الاجرا شد، با تشـدید الزامات بازگشـت ارز حاصل از صادرات و گسـترش دامنه جرم‌انگاری، رویکرد سخت‌گیرانه‌تری در پیش گرفت. بررسی‌های میدانی و گزارش‌های بخش خصوصی نشان می‌دهد این تغییرات در کنار بستن برخی منافذ، ابهام در تشخیص تخلف از جرم، اختلال‌های سامانه‌ای و افزایش هزینه‌های مبادله را نیز به همراه داشته و گاه مسیر تجارت رسمی را برای صادرکنندگان و واردکنندگان دارای مجوز تنگ کرده است. همزمان، برآوردهای رسمی و نیمه‌رسمی، حجم قاچاق کالا را همچنان بین ۲۰ تا ۳۰ میلیارد دلار در سال اعلام می‌کنند و آمارهایی از عدم بازگشت ده‌ها میلیارد دلار ارز صادراتی نیز مطرح شـده است. این ارقام حاکی از آن است که تشدید مجازات‌ها به‌تنهایی نتوانسته ریشه‌های اقتصادی پدیده قاچاق را مهار کند.

کارشناسان اقتصادی و نمایندگان بخش خصوصی ریشه اصلی قاچاق را در اختلاف قیمت‌های داخلی و خارجی، تداوم نظام چندنرخی ارز، یارانه‌های غیرهدفمند و هزینه‌های بالای فعالیت در چارچوب رسمی می‌دانند. وقتی ریسک حقوقی و مالی تجارت قانونی افزایش می‌یابد، انگیزه دور زدن مسیرهای رسمی نیز تقویت می‌شود. از منظر سرمایه‌گذاری و تأمین مالی، این وضعیت به افزایش عدم‌قطعیت، قفل شدن نقدینگی بنگاه‌ها و بالا رفتن هزینه تأمین مالی منجر شده و با اهداف توسعه صادرات غیرنفتی در تضاد قرار گرفته است. میانگین طولانی رسیدگی به پرونده‌ها نیز سرمایه در گردش را متوقف کرده و به زیان تولید تمام می‌شود.

پیشنهاد تعلیق موقت اصلاحات ۱۴۰۱ می‌تواند به‌عنوان یک اقدام تنفسی، بخشی از فشارهای فـوری را کاهش دهد و فرصت بازنگری اساسـی را فراهم آورد. با این حال، کارشناسـان تأکید دارند که تعلیق به‌تنهایی راه‌حل پایدار نیسـت و باید همزمان با اقدامات سـاختاری همراه شود. یکسان‌سازی تدریجی نرخ ارز، منطقی‌سازی تعرفه‌ها، حذف یارانه‌های ایجادکننده اختلاف قیمت و کاهش هزینه‌های فعالیت رسمی از جمله پیشنهادهایی است که مطرح می‌شود. در حوزه بازگشت ارز نیز انعطاف بیشـتر برای صادرکنندگان خوش‌سابقه، پذیرش روش‌های متنوع‌تر ایفای تعهد و تفکیک روشن میان متخلفان عمدی و کسـانی که به‌دلیل مشکلات ساختاری با تأخیر مواجه شده‌اند، ضروری ارزیابی می‌شود. تقویت یکپارچگی سامانه‌های تجارت، گمرک و بانک مرکزی برای کاهش ابهام و قطعی نیز از دیگر توصیه‌هاست. اتاق بازرگانی ایران و کمیسیون‌های تخصصی آن پیش‌تر بسته‌های پیشنهادی اصلاحی را با محور بازتعریف دقیق‌تر مصادیق قاچاق، تناسب جرم و مجازات و حمایت از فعالیت‌های قانونی ارائه کرده‌اند. در صورتی که پیشـنهاد تعلیق سه‌ساله با اجماع دستگاه‌های تصمیم‌گیر و برنامه زمان‌بندی‌شده برای اصلاح ساختاری همراه شود، می‌تواند به بازسازی اعتماد بخش خصوصی و تسهیل تجارت کمک کند. در غیر این صورت، صرفاً به تعویق چالش‌های موجود منجر خواهد شـد. اقتصاد ایران برای عبور از محدودیت‌ها بیش از هرچیز به مقررات شفاف، قابل پیش‌بینی و متناسب با واقعیت‌های کسب‌وکار نیاز دارد؛ مقرراتی که قاچاق را از مسیر کاهش انگیزه‌های اقتصادی آن مهار کند.

در حسرت تجارت آزاد

جایگاه ما و قانون مبارزه با قاچاق کالا و ارز



رضا پدیدار
نایب‌رئیس فدراسیون مدیریت و مشاوران کسب‌وکار ایران

با توجـــه به اهمیت بســـیار بالای قانـــون در جامعه و نقش‌پذیری آن در حفظ تعادل اجتماعی می‌توان گفت که در بیشتر کشورهای جهان و نیز در اقتصاد دستوری - ارشادی، دولت‌ها قوام نظام اقتصادی را قوام خود پنداشته و هرنوع تهدید نظام اقتصادی را به طور غیر مســـتقیم تهدید نظام سیاسی تلقی می‌کنند. در همین چارچوب، قانون‌گذار نیز در راستای رویکرد اقتصادی ارشادی مبتنی بر حمایت از دخالت دولتی در اقتصاد، مرتکبان جرایم این حوزه را نه یک بزهکار عادی خود قابل اصلاح، بلکه آنان را دشمنان حسابگر و غیر قابل اصلاح نظم اقتصادی می‌داند. بر همین اساس، در تصویب ساز و کار تنظیم و کنترل این حوزه، چه در مرحله انتخاب واژگان عنوان قانون، به عنوان مثال کلمه مبارزه در عنوان قاچاق کالا و ارز، که مرسوم صحنه نبرد و کارزار است و چه در اتخاذ تدابیر شکلی و ماهوی قابل اجرا در صورت نقض قانون، نه تنها تفکر مبنای آن را پنهان نمی‌سازد، بلکه از این طریق و با صدای بلند، پیام خود را به اطلاع تابعان آن می‌رســـاند که به مناســـبت رسیدگی و پاسخ‌دهی، از برخی اصول حاکم در قلمرو حقوق کیفری عام عقب نشسته است. برای انعکاس این نوع تفکر در جنبه‌های شکلی و ماهوی قانون مبارزه با قاچاق کالا و ارز که صحنه اجرای سیاست شده است موضوع اصلی جایگاه ما و قانون فوق را تشکیل می‌دهد. بدیهی است حدود همگرایی رویه قضایی با این نوع سیاست‌ها به مناسبت تحلیل شده که برای همگان الزامی و قابل اجرا خواهد بود.

در این صورت پدیده قاچاق کالا و ارز در کشور ما، علاوه بر آثار نامطلوب مالی به عنوان یک چالش اقتصادی و اجتماعی حائز اهمیت است. امروزه این پدیده تهدیدی جدی بر ســـر راه تجارت آزاد به شمار می‌رود و هزینه‌های زیادی بر بدنه اقتصادی کشور تحمیل می‌کند. قاچاق کالا از یک سو درآمد گمرکی و مالیاتی دولت را کاهش می‌دهد و از طرفی سبب خروج بی‌حاصل ارز، فرار گسترده سرمایه، افزایش بیکاری، کاهش تولیدات صنعتی داخلی و نظایر آن می‌شود. در مطالعه تطبیقی این فرآیند و با توجه به اهمیت اجرایی و عملیاتی این قانون باید گفت که پس از تحلیل وضعیت موجود قانون مبارزه با قاچاق کالا و ارز، امکان ظرفیت‌های احتمالی پیشـــگیری از قاچاق کالا و ارز در بستر قانون اصلاحی مصوب ســـال ۱۴۰۱ مورد بررسی قرار خواهد گرفت و همچنین دستاوردهای این قانون اصلاحی، اثربخشی این تغییرات را در کاهش قاچاق کالا و ارز ارزیابی و سپس پیشنهادهای موثری برای بهبود عملکرد در زمینه مبارزه با قاچاق ارائه می‌شود. در نهایت در پی شناخت صحیح نقاط قوت و ضعف سیاست کیفری ایران در خصوص نحوه و چگونگی پیشگیری و تقویت نقاط قوت کنونی جهت کشف، محاکمه و مجازات مرتکبان این جرائم در صورت تعلیق سه‌ساله قانون متوجه متولیان امر بوده که می‌باید پاسخگو باشند.

اما، اگرچه نظام اقتصادی کشـــور در اثر جنگ‌های تحمیلی دچار آسیب‌های جدی و فراگیر شده است، اما همان‌گونه که اشاره رفت تعلیق سه‌ساله این قانون بر اساس بررسی‌ها و مطالعات بنیادی تولید و تجارت کشور را در مسیر بحرانی دیگر قرار داده و ماهیت اصلی قانون مبارزه با قاچاق کالا و ارز بر تجارت رســـمی و بازار ارز را تحت‌الشـــعاع قرار داده و خســـاراتی زیربنایی برای اقتصاد ملی ایران فراهم خواهد آورد. در این راستا آثار قانون بر تجارت رسمی در بخش کالایی اختصاص دارد که با خود ابهام‌های متعددی را در صورت عدم اجرای صحیح و یا معوق گذاشتن آن فراهم‌سازی خواهد کرد. در این صورت لازم است سازمان توسعه تجارت پیشنهاد تعلیق سه‌ساله قانون مبارزه با قاچاق کالا و ارز را در پاسخ به انتقادات وارده به شرح زیر مشخص کند:

۱. **ابهام در حدود تعریف قاچاق برای نقض تشریفات مربوطه به ورود و خروج کالا**
۲. **ابهام در جرم‌نگاری قاچاق کالا و ارز و عدم تمایز هریک در قانون**
۳. **ابهام در توسعه مصادیق گمرکی و تخلفات قاچاق کالا و ارز**
۴. **ابهام در زمینه عدم تفکیک استفاده سالم و ناسالم از کارت بازرگانی غیر در نظام اجرایی و عملیات توسعه تجارت**

در ایـــن صورت تضعیف حکمرانی گمرکی و جایگاه گمـــرک در پیگیری امور مربوط به قاچاق کالا که طی آن نهاد گمرک پیش از تصویب قانون مبارزه با قاچاق در سال ۱۳۹۲ بازیگر اصلی تشکیل پرونده و نگهداری کالای قاچاق بود به دلیل ضعف جدی گمرک در ســـاختار و عملکرد، بسیاری از مســـئولیت‌های گمرک را سلب و به سایر نهادها واگذار کرد. این در حالی است که مرزبانی اقتصادی کشور و اجرای قوانین مبارزه با قاچاق براساس امور گمرکی از وظایف ذاتی این نهاد محسوب می‌شود.



قانون جدید جایگاه گمرک را بیش از پیش تضعیف کرده، در حالی که تجربه یک دهه گذشـــته نشـــان داده است که تقسیم وظایف گمرک بین نهادهای مختلف راه‌حل موفقی برای مبارزه با قاچاق‌های فعلی و آینده نبوده است و در حال حاضر هم مبارزه با قاچاق، از نبود دستگاه متولی تخصصی در حوزه اجرا بسیار رنج می‌برد. یکی دیگر از نکات قابل تامل در ایـــن بخش از قانون عدم توجه به تامین ضمانت اجرایی آن، بـــه خصوص با حذف ماده مربوط به تدوین آیین‌نامه اجرایی قانون است. با وجود این، توجه به ظرایف عملیاتی فعالیت‌های تجاری در اجـــرای این قانون از طریق تصویب یک آیین‌نامه اجرایی مناسب برای جلوگیری از دشوارسازی فرآیند ترخیص

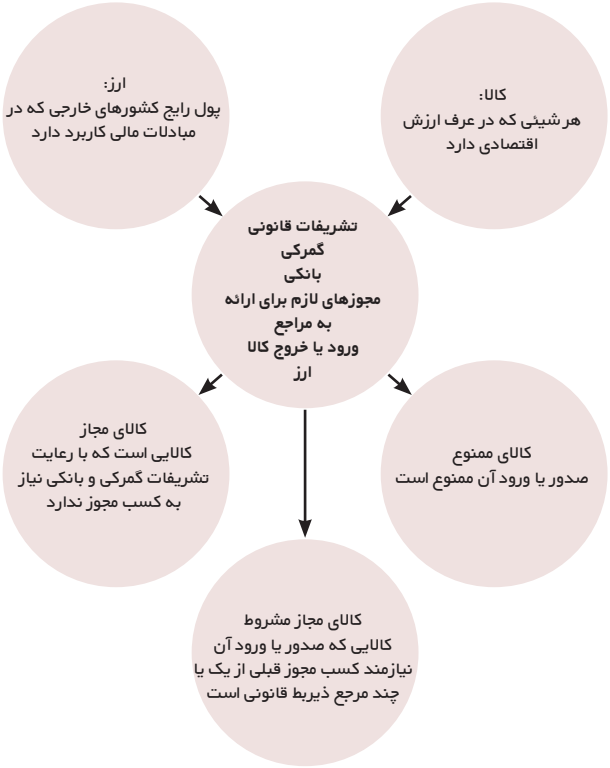
اینترنت برای اقتصاد دانش‌بنیان، مشابه برق برای کارخانه است. نمی‌توان از شرکت فناور انتظار صادرات، جذب سرمایه، توسعه محصول و رقابت منطقه‌ای داشت، اما زیرساخت ارتباطی آن را ناپایدار، محدود یا طبقاتی تعریف کرد.

گمرکی، ضروری به نظر می‌رسد. در این صورت پیشنهاد می‌شود به جای تعلیق سه‌ساله قانون مبارزه با قاچاق کالا و ارز، نسبت به تغییر رویکردهای قانونی و کارآیی بهتر خدمات کالایی و ارزی بشرح زیر اقدام کرد:

۱. **احیای جایگاه گمرک در فرآیندهای پرونده‌ای و کالایی مبارزه با قاچاق**
۲. **تکمیل جعبه ابزارهای نظارت گمرکی مبتنی بر نظام جامع مدیریت و کسب**
۳. **تحقق و تسهیل در فرآیند صدور کارت‌های بازرگانی برای سهولت اجرا**
۴. **اجرای فعالیت‌های تجاری و بازرگانی از طریق شناسه‌های ملی**
۵. **سازمان‌دهی ترخیص تعهدی به منظور کاهش هزینه‌های تجارت**
۶. **توجه به الزامات عملیاتی و ضمانت اجرایی قانون امور گمرکی**
۷. **تفکیک قانون مبارزه با قاچاق با نظام توزیع داخلی و امور گمرکی**

با توجه به ضریب اهمیت و اثرگذاری مصادیق ارزی در فرآیند قانون موصوف که به طور مشروح بدان پرداخته شد باید یادآوری شود که بخش مهم قوانین و مقررات مورد نظر سازمان توسعه تجارت به بررسی آثار قانون بر بازار ارز اختصاص دارد. مدیریت این بازار و برخورد با التهابات و نابسامانی‌ها در این بازار از جمله قاچاق ارز، یکی از مهم‌ترین چالش‌های اقتصادی دولت‌هاست و در همین راستا، قوانینی جهت تعیین مصادیق قاچاق ارز و مجازات آن تدوین و تصویب می‌شود. اولین تجربه قانون‌گذاری در این زمینه در خلال قانون مبارزه با قاچاق سال ۱۳۹۲ و بیان مصادیق محدودی از قاچاق ارز شکل گرفت که در خلال اصلاح این قانون در سال ۱۳۹۴ با طرح نمایندگان مجلس با تغییرات جزئی روبه‌رو شد. در سال ۱۳۹۶ با توجه به آغاز التهاب در بازار ارز و وقوع شوک ارزی، بندهایی پیرامون قاچاق ارز و مجازات آن توسط کمیسیون اقتصادی مجلس و با همکاری ستاد مبارزه با قاچاق کالا و ارز به لایحه اصلاحات این قانون افزوده شد. در این صورت قانون جدید از منظر قاچاق ارز تفاوت‌های بسیاری با قانون پیشین خود داشت. لذا در قانون جدید دایره مصادیق قاچاق ارز گسترده شد و به این ترتیب انواع معاملات مخرب و مخل بازار ارز از جمله معاملات فردایی، هرگونه معامله از طریقی غیر از مراکز مجاز، عدم صدور صورت‌حساب خرید یا صدور صورت‌حساب مخدوش توسط مراکز مجاز و عدم ثبت معاملات ارزی و انجام کارگزاری ارزی در داخل کشور برای اشخاص خارج از کشور که با مشاهده و رصد پرونده‌های مربوط به نابسامانی ارز در سال‌های اخیر شناسایی شده است، به مصادیق ارز افزوده شد. علاوه بر این، عدم بازگشت ارز صادراتی نیز تخلف ارزی شناخته و وظایفی در زمینه ایجاد دسترسی برخط صرافی‌ها و موسسات مالی مجاز به سامانه ارزی و انتشار لیست صرافی‌های مجاز بر عهده بانک مرکزی گذاشته شد. به طور کلی هدف از تصویب این قانون، جلوگیری از هدررفت منابع ارزی کشور و انحراف آن از چرخه تبادلات رسمی و قانونی کشور است. این کار از طریق شفافیت و رصد معاملات، ایجاد ابزارهای قانونی برای قاچاق‌انگاری معاملات مخرب بازار ارز و توسعه معاملات قانونی در بازار رسمی محقق می‌شود. این تغییرات اگرچه در شرایط کمبود منابع ارزی در سال‌های ۹۶ و ۹۷ پیشنهاد شد، اما مختص آن شرایط نیست، بلکه به منظور مدیریت منابع و مصارف ارزی ضرورت دارد. ایجاد ابزارها و ظرفیت‌های خاص کیفری و قانونی برای قاچاق‌انگاری فعالیت‌های مخرب، ایجاد بستر قانونی جهت شفافیت، قاچاق‌انگاری بخش وسیعی از معاملات ارزی در بازار غیر رسمی از جمله نقاط بخش ارزی این قانون است.

نمودار قانونی مبارزه با قاچاق کالا و ارز



در این ارتباط اگر بخواهیم به دیدگاه رئیس محترم سازمان توسعه تجارت در جهت تعلیق سه‌ساله قانون مبارزه با قاچاق کالا و ارز بیشتر بیندیشیم، ضرورت دارد بازتعریفی از مصادیق و قوانین مبارزه با قاچاق کالا و ارز داشته باشیم. در این ارتباط توجه شما را به موارد کلیدی در نمودار جلب می‌کنم.

در این صورت مقامات مسئول در کشور می‌باید موقعیت‌های لازم را برای هر یک از موارد زیر دقیقاً مشخص کنند:

۱	بهای ارز	با رعایت نرخ اعلامی بانک مرکزی
۲	شناسه کاربری	مبتنی بر یک نظام جامع طبقه‌بندی کالایی و مشخصات ماهوی هر قلم کالا احصا و در یک سامانه ثبت می‌شود.
۳	شناسه رهگیری	شناسه‌ای چندرقمی مبتنی بر شناسه کالاست و نیز منحصر به فرد کردن هر واحد کالا به کلیه کالاهای دارای بسته‌بندی با ابعاد مشخص.
۴	اسناد خلاف واقع	اسنادی است که در آن خصوصیات کالای ذکرشده از حیث نوع، جنس، تعداد و وزن با کالای اظهار یا کشف‌شده تطبیق نکند.
۵	اسناد مثبته گمرکی	شامل اصل سند پروانه ورود گمرکی / پته گمرکی، قبوض سپرده که توسط گمرک تکمیل و تایید می‌شود
۶	قاچاق سازمان‌یافته	با برنامه‌ریزی و هدایت گروهی صورت می‌گیرد.
۷	قاچاق حرفه‌ای	بیش از سه بار مرتکب قاچاق شود.

با ملاحظه موارد فوق و به منظور سیاست‌گذاری، برنامه‌ریزی، هماهنگی و نظارت در حوزه امور اجرایی، پیشگیری و مبارزه با قاچاق کالا و ارز، قبل از اتخاذ چنین تصمیمی از سوی ریاست محترم سازمان توسعه تجارت برای تعلیق سه‌ساله این قانون، پیشنهاد می‌شود ستاد مرکزی این مهم متشکل از مسئولان دولتی به شرح مندرج در قانون فوق و نیز بخش خصوصی، شامل اتاق‌های بازرگانی، اصناف و تعاونی‌ها تشکیل شود و سپس با رعایت نکات پیش‌گفته و نیز حساسیت‌های فعلی در نظام اقتصادی و اجرایی کشور، اولویت‌های ورودی مطابق پیشنهادهای سازمان توسعه تجارت بررسی و پس از تبیین راهبردهای اجرایی به عنوان ستاد عملیاتی تسهیل برای ورود یا خروج کالا و ارز اتخاذ تصمیم شود.

بدیهی است سایر دستگاه‌های مرتبط با این مهم شامل قوه قضائیه، نیروی انتظامی و سازمان‌های اطلاع‌رسانی به همراه پارلمان بخش خصوصی با رعایت حدود وظایف و اختیارات وارد عمل شوند و تسهیل‌گری را در شرایط حساس امروزی به نحو شایسته‌ای انجام دهند و موجب تبیین و روش‌سازی جدید در شرایط حساس فعلی در توزیع کالا و خدمات داخلی و خارجی شوند. ضمناً کمیسیون‌های مرتبط نظیر برنامه‌ریزی، هماهنگی و نظارت بر مبارزه با قاچاق کالا و ارز در هریک از استان‌ها و به ریاست استاندار و زیر نظر ستاد مرکزی تشکیل و هدایت موضوعی را عهده‌دار شود. هزینه‌های مترتب بر اجرای این پیشنهاد نیز توسط هریک از سازمان‌های متبوعه پرداخت و با نظارت ستاد اجرایی قانون و نیز سازمان توسعه تجارت عمل شود.

سایه سنگین ساختار بر تجارت

چرا قاچاق با قانون مبارزه با قاچاق درمان نشد؟



محمدرضا مودودی
مدیرعامل سازمان منطقه آزاد دوغارون

در ادبیات حکمرانی اقتصادی ما همواره تمایلی تاریخی برای یافتن یک «مقصر بیرونی» برای توجیه شـرایط وجود داشـته اسـت تا به واسـطه آن، بار مسئولیتِ ناکارآمدی‌ها از دوش ما برداشته شود! قاچاق کالا و ارز، یکی از بارزترین قربانیان این نگاه تقلیل‌گرایانه است.

وقتی به ساختار «قانون مبارزه با قاچاق کالا و ارز» (مصـوب ۱۳۹۲ با اصلاحـات ۱۳۹۴) نگاه می‌کنیم، پیش از آنکه با یک سند توسعه‌گرا مواجه باشیم، با یک کیفرخواست طولانی علیه معلولی روبه‌رو می‌شویم که خود، زاییده بی‌تدبیری و ناکارآمدی در سیاسـت‌های کلان اقتصادی است.

در این قانون، از ماده ۱ که به تعاریف می‌پردازد تا مواد ۱۸ به بعد که با ادبیاتی قهری بر تنبیهات، مصادره‌ها و توقیف‌ها تمرکز دارد، ردپای یک خطای استراتژیک مشهود است: «مبارزه با معلول به‌جای خشکاندن ریشه»!

این در حالی اسـت که قاچاق فرزند خلف اقتصاد رانتی و چندنرخی و نتیجه غائی اقتصاد غیرشفاف است.

ریشـه قاچاق را نباید در مرزها یا در تاریکی شب جسـت‌وجو کرد؛ قاچاق، در روز روشن و در راهروهای سیاست‌گذاری ارزی و تجاری متولد می‌شود. اقتصاد رانتی مبتنی بر درآمدهای نفتی و سیاسـت‌های ارزی چندنرخی، جذاب‌ترین بستر را برای دور زدن «تشـریفات قانونی» فراهم می‌آورد. وقتی تفاوت نرخ ارز رسمی و بازار آزاد به یک رانت نجومی تبدیل می‌شـود، قاچاق دیگر یک جرم حاشیه‌ای نیست، بلکه به یک فعالیت اقتصادی پربازده، آسان، عقلانی (از منظر سوداگری) و سازمان‌یافته تغییر ماهیت می‌دهد.

قانون‌گذار در اینجا تلاش می‌کند با وضع جرایم سنگین، جلوی این سیلاب را بگیرد؛ غافل از آنکه تا زمانی که چشمه رانت می‌جوشد، سدسازی تنها به تغییر مسیر سیلاب می‌انجامد، نه توقف آن.

قاچاق معلول سیاست‌های تجاری انقباضی و قیمت‌گذاری‌های دستوری است، نه علت توسعه‌نیافتگی اقتصاد.

پارادوکس «کشف‌محوری» و غفلت از توسعه انسانی یکی از نقدهای بنیادین به رویکرد حاکم بر اجرای این قانون است، و افتخار دستگاه‌های متولی به افزایش آمارهای کشفیات معلولی است که ما را از علت غافل می‌کند.

در یک حکمرانـی خردمندانه، افزایش کشـف کالای قاچاق نه یک دستاورد، که نشانه‌ای آشـکار از وخامت بیماری اقتصاد اسـت. ما در دام «کشـف‌محوری» گرفتار شده‌ایم؛ در حالی که هدف غایی سیاست‌گذار باید «کاهش واقع‌بینانه جرم» از طریق اصلاح ساختارها باشد.

توسـعه انسانی و رشـد پایدار، با بگیر و ببندهای انتظامـی و امنیتی کردن فضای تجارت حاصل نمی‌شـود و این سیاسـتی شکست‌خورده است. نیز مادام که تمرکز ما بر رشد عددی کشفیات باشد و شاخص عملکرد را میزان کشفیات یک دستگاه بدانیم، از توسعه کیفی و اصلاح ساختاری غافل خواهیم ماند و صرفاً بودجه و انرژی نهادهای نظارتی را در یک چرخه باطل و فرسایشـی هدر می‌دهیم.

نقاط کور در زنجیره تجارت؛ توهم فناوری

مواد ۳ تا ۱۷ قانون به درسـتی بر اهمیت سامانه‌های هوشمند، شناسه‌های رهگیری و یکپارچگی اطلاعاتی میان نهادها تأکید دارند. با این حال، این نگاه که می‌توان با نرم‌افزار و سامانه بر اقتصاد دستوری لگام زد، نوعی ساده‌انگاری و بدفهمی است. حتی پیشرفته‌ترین سامانه‌های داده‌ای نیز در مواجهه با نقاط کور زنجیره تجارت دچار لکنت می‌شوند.

هرچند بر اساس درک ناصحیح از جایگاه و نقش مناطق آزاد تجاری، تصور غالب چنین تقویت شده که این مناطق که در ذات خود قرار بود پایگاه توسعه صادرات باشند، در فقدان یک استراتژی توسعه صنعتی، به دالان واردات و بستری برای اقتصاد سایه تبدیل شده‌اند، اما این فقط توجیهی بر پنهان کردن شکاف‌های امنیتی در بسیاری از مرزها نیست. چراکه واردات اقلام مشروع در مناطق آزاد، آزاد است و نباید به آن انگ قاچاق زد؛ اما اینکه این اقلام غیرمجاز از مبادی مرزی و نیز مرزهای مناطق آزاد به سرزمین اصلی وارد می‌شوند، به این مناطق مربوط نمی‌شود

از سوی دیگر معافیت‌های مرزنشینی و پیله‌وری نیز، که با نیت حمایت از اقشار ضعیف محلی طراحی شـده‌اند، به دلیل خلأهای ساختاری، بعضاً مورد سوءاستفاده شبکه‌های غیررسمی قرار می‌گیرند. فناوری، ابزار کارآمدی است، اما هرگز نمی‌تواند جایگزین «منطق صحیح اقتصادی» شود و نیاز است که از اساس موضوع جذابیت کالای وارداتی حل شود

از مقصرتراشی تا اصلاح درونی حکمرانی

ما نیازمند یک تغییر پارادایم اساسی در نگاه به پدیده قاچاق هستیم. «ستاد مرکزی مبارزه با قاچاق کالا و ارز» با تمام ابزارهای قانونی‌اش، هرگز نمی‌تواند بار سیاست‌های غلط تجاری و ارزی را به‌تنهایی بر دوش بکشد. راهکار، بازگشت به میز سیاست‌گذاری و «نقد ساختاری به حکمرانی درونی» است.

تا زمانی که اقتصاد ما به رانت نفت معتاد است و دولت‌ها برای جبران کسری بودجه، به سـرکوب ارزی روی می‌آورند و مادام که یارانه‌های آشـکار و پنهان به اقلام اساسی تعلق بگیرد، قاچاق به عنوان یک مکانیسم تعدیل‌کننده و غیررسمی و جذاب به حیات خود ادامه خواهد داد. بـرای پایان دادن به این عارضه، باید جسارت جراحی ساختارها و اصلاح قیمت‌ها را داشت؛ حذف رانت‌های چندنرخی، شفاف‌سـازی واقعـی اقتصاد، تسـهیل تجارت رسمی و حرکت به سمت اقتصادی مبتنـی بر تولیـد ارزش افزوده راهکاری کلیدی اسـت. در غیر این صورت، بهترین قوانین قهری نیز تنها مسکّنی موقت بر پیکر رنجور اقتصاد ایران خواهند بود.



باید اختلاف پتانسیل قیمتی اقلامی را که جذابیت تجارت غیرقانونی دارند از بین برد و تا این اقـدام صورت نپذیرد، در همچنان بر پاشنه گذشته می‌چرخد!

تشکلِ تشکل‌ها

تشکل‌های اقتصادی چگونه زمینه پیشرفت و توسعه کشور را فراهم می‌کنند؟



اگر قرار است اقتصاد ایران مسیر توسعه پایدار، شفاف و انسانی را طی کند، این مسیر از اتاق‌های بازرگانی قوی، تشکل‌های حرفه‌ای و حکمرانی استاندارد و پاسخ‌گو می‌گذرد.

جایی که بخش خصوصی قد می‌کشد

اتاق‌ها فقط «نهاد» نیستند؛ خانه نفس‌کشیدن اقتصادند



حسن فروزان‌فرد
رئیس کمیسیون حکمرانی اتاق تهران

هرجا در دنیا اقتصاد جان دارد، پشت صحنه‌اش یک چیز مشترک دیده می‌شود: اتاق‌های بازرگانی زنده، جدی و مسئول. اتاق بازرگانی فقط یک ساختمان با چند اتاق و سالن نیست؛ جایی است که تجربه روزمره فعالان اقتصادی تبدیل می‌شود به حرف حساب، به مطالبه، به پیشنهاد، و در نهایت به اثر بر سیاست‌گذاری.

در ایران هم هرجا بخش خصوصی توانسته از دل محدودیت‌ها راهی باز کند، ردپای اتاق‌ها و تشکل‌ها دیده می‌شود؛ از آموزش و استانداردسازی گرفته تا پیگیری حقوق فعالان اقتصادی و تلاش برای باز کردن پنجره‌ای رو به بازارهای جهانی.

چرا اتاق‌ها مهم‌اند؟ چون اقتصاد بدون تشکل، تنها و بی‌دفاع است

اقتصاد ایران پر از آدم‌های پرتلاش است؛ کارآفرین، صادرکننده، تولیدکننده، استارت‌آپ، بنگاه کوچک و متوسط... اما اگر این‌ها هر کدام جداگانه حرف بزنند، نتیجه‌اش می‌شود هزار صدای پراکنده که کمتر شنیده می‌شود.

اتاق بازرگانی کاری می‌کند که این صداها به یک روایت جمعی تبدیل شوند؛ روایتی که می‌تواند روی میز دولت، مجلس و نهادهای حاکمیتی قرار بگیرد و جدی گرفته شود

سه نقش کلیدی اتاق‌ها از نگاه یک فعال بخش خصوصی

- **صدای بخش خصوصی:** انتقال مشکلات واقعی بازار، مالیات، مقررات، صادرات، واردات و تأمین مالی، به زبان روشن و مستند.
- **توانمندسازی و یادگیری مشترک:** اتاق‌ها اگر جدی کار کنند، می‌توانند به مدرسه دائمی بخش خصوصی تبدیل شوند؛ از آموزش حکمرانی شرکتی و مدیریت ریسک تا استانداردهای بین‌المللی و مهارت‌های صادرات.
- **دیپلماسی اقتصادی:** در جهانی که سیاست و اقتصاد به هم گره خورده، اتاق‌ها می‌توانند نقش پل را بازی کنند؛ پل میان بنگاه‌های ایرانی و بازارهای منطقه‌ای و جهانی.

تشکل‌ها، ریشه‌های درخت اتاق بازرگانی

اگر اتاق بازرگانی را یک درخت بزرگ تصور کنیم، تشکل‌ها و انجمن‌های تخصصی، ریشه‌های این درخت‌اند. بدون تشکل‌های قوی، اتاق تبدیل می‌شود به یک نهاد پر از جلسه و بیانیه، اما کم‌اثر در میدان عمل.

تشکل‌ها چه می‌کنند که فردِ تنها نمی‌تواند؟

- **دانش تخصصی تولید می‌کنند:** هر تشکل، یک بانک تجربه میدانی است.
- **شبکه‌سازی می‌کنند:** همکاری، مشارکت، انتقال تجربه و شکل‌گیری اعتماد حرفه‌ای.
- **قدرت چانه‌زنی می‌سازند:** مطالبه‌ای که پشتوانه جمعی دارد، وزن بیشتری در گفت‌وگو با دولت پیدا می‌کند.

اتاق‌ها چگونه به توسعه اقتصاد کمک می‌کنند؟

۱ سرمایه انسانی، مهم‌ترین دارایی بخش خصوصی

اتاق‌ها می‌توانند به جایگاه «دانشگاه عمل‌گرا» برای مدیران و کارآفرینان تبدیل شوند؛ جایی که به‌جای مدرک، مهارت واقعی داده می‌شود: حکمرانی شرکتی، مدیریت ریسک، شفافیت، مسئولیت‌پذیری، و استانداردهای بین‌المللی مثل سری ISO 37000.

۲ توسعه صادرات و حضور در بازارهای جهانی

هیئت‌های تجاری، نمایشگاه‌ها، نشست‌های B2B و توافقات دوجانبه ابزارهایی هستند که می‌توانند بنگاه‌های ایرانی را از بازار محدود داخلی فراتر ببرند.

۳ تاب‌آوری در بحران

در شرایطی مثل تحریم، نوسان شدید نرخ ارز یا بحران‌های منطقه‌ای، اتاق‌ها می‌توانند نقشه راه تاب‌آوری را برای بخش خصوصی ترسیم کنند.

چالش‌های اتاق بازرگانی ایران، صریح و بدون تعارف

- فاصله با بنگاه‌های کوچک و متوسط
- ضعف داده‌محوری
- تشکل‌های کم‌جان یا کم‌اثر
- نیاز به نوسازی حکمرانی داخلی
- محدودیت در نقش‌آفرینی در سیاست‌گذاری.

این‌ها چالش‌اند، اما بن‌بست نیستند؛ به شرط آن‌که اتاق‌ها خود را بازیگر فعال در میدان حکمرانی اقتصادی بدانند.

نسل جدید اتاق بازرگانی؛ از نهاد صنفی تا مرجعیت ملی بخش خصوصی

۱ حکمرانی نوین و استانداردمحور

اتاق باید بر پایه داده، شفافیت، پاسخ‌گویی و استانداردهای بین‌المللی اداره شود. سری استانداردهای ISO 37000 نقشه راه این تحول‌اند.

۲ تشکل‌محوری به‌جای فردمحوری

قدرت اتاق از قدرت تشکل‌ها می‌آید، نه از ساختمان یا چهره‌ها.

۳ دیپلماسی اقتصادی فعال و هوشمند

اتاق‌ها می‌توانند طراحی‌کننده راهبردهای حضور بخش خصوصی در منطقه و جهان باشند.

جمع‌بندی؛ اتاق‌ها را باید جدی گرفت، چون آینده اقتصاد از این‌جا می‌گذرد

اتاق بازرگانی و تشکل‌های اقتصادی، نهادهای تشریفاتی نیستند؛ اگر درست دیده و درست اداره شوند، زیرساخت نهادی توسعه اقتصادی هستند.

جایی که بخش خصوصی نفس می‌کشد، حرف می‌زند، یاد می‌گیرد، شبکه می‌سازد و برای آینده‌اش برنامه می‌چیند.

اگر قرار است اقتصاد ایران مسیر توسعه پایدار، شفاف و انسانی را طی کند، این مسیر از اتاق‌های بازرگانی قوی، تشکل‌های حرفه‌ای و حکمرانی استاندارد و پاسخ‌گو می‌گذرد.

این نگاه، نه یک آرزو، بلکه یک ضرورت است؛ ضرورتی که هر فعال بخش خصوصی، هر سیاست‌گذار مسئول و هر شهروند دغدغه‌مند، دیر یا زود با آن روبه‌رو خواهد شد.

گاهی تقویت بخش خصوصی به اشتباه به معنای کاهش اقتدار دولت تلقی می‌شود؛ در حالی که تجربه جهانی خلاف آن را نشان می‌دهد. دولت توانمند، دولتی نیست که همه امور اقتصادی را خود انجام دهد. دولت توانمند، دولتی است که بتواند سیاست‌گذاری صحیح انجام دهد، رقابت را تضمین کند، ثبات ایجاد کند و اجرای امور اقتصادی را تا حد امکان به مردم و بخش خصوصی واگذار کند.

بخش خصوصی پشت درِ تصمیم‌گیری نمی‌ماند

از نمایندگی بخش خصوصی تا مشارکت در حکمرانی اقتصادی



بهرام شکوری

رئیس کمیسیون معدن و صنایع معدنی اتاق ایران

سالگرد تأسیس اتاق بازرگانی، فرصتی است تا فراتر از مرور تاریخچه این نهاد، درباره یک پرسش اساسی صحبت کنیم: اتاق بازرگانی و تشکل‌های اقتصادی تا چه اندازه توانسته‌اند نماینده واقعی بخش خصوصی باشند و در مسیر توسعه اقتصادی کشـــور نقش‌آفرینی کنند؟ تجربه کشـــورهای توسعه‌یافته نشـــان می‌دهد که توســـعه اقتصادی صرفاً محصول تصمیمات دولت‌ها نیست. هرجا بخش خصوصی قدرتمند، تشکل‌یافته و صاحب نهادهای مؤثر بوده، کیفیت سیاســـت‌گذاری اقتصادی نیز ارتقا یافته است. اتاق‌های بازرگانی و تشکل‌های تخصصی در چنین ساختاری تنها محلی برای ارائه خدمات اداری یا برگزاری جلسات نیستند؛ بلکه بخشی از نظام تصمیم‌سازی و حکمرانی اقتصادی کشور محسوب می‌شوند. در ایران نیز قانون ظرفیت قابل توجهی برای حضور اتاق بازرگانی و تشکل‌های بخش خصوصی در فرآیند سیاست‌گذاری ایجاد کرده است، اما باید پذیرفت که میان ظرفیت قانونی و جایگاه واقعی بخش خصوصی در تصمیم‌گیری‌های اقتصادی همچنان فاصله قابل توجهی وجود دارد.

اتاق باید صدای فعال اقتصادی واقعی باشد: اعتبار و قدرت هر اتاق بازرگانی، پیش از هرچیز از اعضای آن ناشی می‌شود. اگر قرار است اتاق نماینده بخش خصوصی باشد، باید کارآفرینان، تولیدکنندگان، صادرکنندگان و فعالانی که مستقیماً با مسائل اقتصاد کشور درگیرند، در ارکان تصمیم‌گیری آن حضور مؤثر داشته باشند. اتاق زمانی می‌تواند در برابر دولت از منافع بخش خصوصی دفاع کند که پشتوانه آن، تجربه واقعی فعالان اقتصادی باشد؛ افرادی که آثار یک بخشنامه، تغییر سیاست ارزی، محدودیت انرژی، مشکلات تأمین مالی، نظام مالیاتی، تأمین اجتماعی، مقررات صادرات و واردات و ده‌ها تصمیم دیگر را در فعالیت روزمره خود لمس می‌کنند. بنابراین یکی از مهم‌ترین ضرورت‌های آینده اتاق، تقویت حضور کارآفرینان خوشنام، فعالان واقعی اقتصادی و نمایندگان تشکل‌های تخصصی در ساختار تصمیم‌گیری آن اســـت. اتاق نباید به نهادی تبدیل شود که فاصله آن با بنگاه اقتصادی و مســـائل روزمره تولید و تجارت افزایش پیدا کند. هر اندازه این فاصله بیشـــتر شود، قدرت نمایندگی اتاق نیز کاهش خواهد یافت.

تشکل‌ها، سرمایه‌ای که هنوز به‌اندازه کافی دیده نشده است: در کنار اتاق‌های بازرگانی، تشکل‌های اقتصادی و صنفی یکی از مهم‌ترین سرمایه‌های نهادی بخش خصوصی هستند. هیچ دســـتگاه دولتی و حتی هیچ اتاق بازرگانی نمی‌تواند به اندازه یک تشکل تخصصی از جزئیات و مسائل یک صنعت آگاه باشد. فعالان هر صنعت بهتر از هرکس می‌دانند که موانع تولید کجاست، چه مقرراتی قابلیت اجرا ندارد، سرمایه‌گذاری با چه مشکلاتی مواجه است و برای توسعه بازارهای داخلی و صادراتی چه اقداماتی باید انجام شود. به همین دلیل تشکل‌ها نباید صرفاً در زمان بروز بحران مورد مشورت قرار گیرند. آنها باید به صورت مستمر در فرآیند تدوین مقررات و تصمیم‌سازی اقتصادی حضور داشته باشند. یکی از مشکلات اقتصاد ایران آن است که در موارد متعددی ابتدا تصمیم گرفته می‌شود و سپس از بخش خصوصی درباره پیامدهای آن سؤال می‌شود؛ در حالی که منطق صحیح حکمرانی اقتصادی دقیقاً عکس این روند اســـت. بخش خصوصی و تشکل‌های تخصصی باید پیش از اتخاذ تصمیم، در فرآیند کارشناسی حضور داشته باشند.

مسئله ما فقط قانون نیست؛ اجرای قانون است: در سال‌های گذشته قوانین و مقررات متعددی برای حمایت از تولید و بهبود محیط کسب‌وکار تصویب شده است. بسیاری از آنها نیز در متن، قوانین قابل دفاعی هســـتند. مشکل اصلی در موارد زیادی، نحوه اجرا یا عدم اجرای آنهاست. این همان نقطه‌ای است که اتاق‌ها و تشکل‌ها می‌توانند نقشی بسیار مؤثر داشته باشند. تشکل‌های تخصصی به دلیل ارتباط مستقیم با فعالان اقتصادی می‌توانند آثار اجرای قوانین را رصد کنند، موانع را شناســـایی کنند و بازخورد واقعی اقتصاد را در اختیار سیاست‌گذار قرار دهند. به بیان دیگر، تشکل‌ها می‌توانند حلقه مفقوده میان «تصمیم‌گیری» و «واقعیت میدان اقتصاد» باشـــند. اگر از این ظرفیت استفاده شود، بسیاری از تصمیمات پرهزینه پیش از اجرا قابل اصلاح خواهند بود.

از مطالبه‌گری موردی به مشارکت نهادی: یکی از تحولاتی که اتاق بازرگانی در سال‌های آینده به آن نیاز دارد، عبور از مطالبه‌گری موردی و حرکت به ســـمت مشارکت نهادی در حکمرانی اقتصادی است. بخش خصوصی نباید تنها زمانی که با مشکلی مواجه می‌شود وارد مذاکره با دولت شود. باید سازوکاری ایجاد شود که حضور بخش خصوصی در تصمیم‌سازی، مســـتمر و ساختاری باشـــد. اتاق بازرگانی می‌تواند با استفاده از شبکه گسترده تشکل‌ها، کمیسیون‌های تخصصی، اتاق‌های اســـتانی و اتاق‌های مشترک، یکی از مهم‌ترین مراکز تولید فکر و ارائه راهکار برای اقتصاد کشور باشد. اما تحقق این هدف مستلزم آن است که بخش قابل توجهی از منابع، امکانات و ظرفیت اتاق در خدمت تقویت تشکل‌ها، پژوهش‌های کاربردی، توسعه خدمات تخصصی، حضور مؤثر در سیاست‌گذاری و پشتیبانی از فعالیت اقتصادی اعضا قرار گیرد. قدرت یک اتاق را نباید با ساختمان‌ها و دارایی‌های آن سنجید؛ معیار واقعی، میزان اثرگذاری آن بر محیط کسب‌وکار و توانایی آن در حل مسائل اعضاست.

بخش خصوصی قوی، رقیب دولت نیســـت: گاهی تقویت بخش خصوصی به اشتباه به معنای کاهش اقتدار دولت تلقی می‌شود؛ در حالی که تجربه جهانی خلاف آن را نشان می‌دهد. دولت توانمند، دولتی نیســـت که همه امور اقتصادی را خود انجام دهد. دولت توانمند، دولتی است که بتواند سیاست‌گذاری صحیح انجام دهد، رقابت را تضمین کند، ثبات ایجاد کند و اجرای امور اقتصادی را تا حد امکان به مردم و بخش خصوصی واگذار کند. در چنین الگویی، اتاق‌های بازرگانی و تشکل‌ها نه رقیب دولت، بلکه شریک دولت در توسعه اقتصادی هستند. بخش خصوصی نیز باید مسئولیت این جایگاه را بپذیرد. مطالبه‌گری زمانی معتبر است که همراه با ارائه راهکار، پذیرش مسئولیت و پاسخگویی باشد.

آینده اتاق در گرو اعتماد است: سرمایه اصلی اتاق بازرگانی نه ساختمان، نه منابع مالی و نه حتی جایگاه قانونی آن است؛ سرمایه اصلی اتاق اعتماد فعالان اقتصادی است. این اعتماد زمانی تقویت می‌شود که اعضا احســـاس کنند صدای آنها شنیده می‌شود، مسائل واقعی بنگاه‌ها در اولویت قرار دارد، منابع اتاق در جهت منافع جمعی بخش خصوصی هزینه می‌شود و نمایندگان آنها با استقلال و صراحت از منافع اقتصاد مولد دفاع می‌کنند. اتاق بازرگانی بیش از یک قرن سابقه فعالیت در ایران دارد. حفظ این میراث ارزشمند مهم است، اما مهم‌تر از آن، تعریف نقش اتاق برای آینده اقتصاد ایران اســـت. اقتصاد کشور امروز بیش از هر زمان دیگری به ســـرمایه‌گذاری، افزایش بهره‌وری، توسعه صادرات، فناوری، تکمیل زنجیره‌های ارزش و حضور گسترده‌تر بخش خصوصی نیاز دارد. دستیابی به این اهداف بدون تشکل‌های قدرتمند و بدون نهادی که بتواند صدای منسجم بخش خصوصی را به نظام تصمیم‌گیری منتقل کند، دشوار خواهد بود.

اگر اتاق بازرگانی بتواند خانه واقعی بخش خصوصی و تشکل‌ها باشد و از یک نهاد عمدتاً مشورتی به یک شریک مؤثر در تصمیم‌سازی اقتصادی تبدیل شود، می‌تواند نقشی بسیار فراتر از گذشته در توسعه ایران ایفا کند. سالگرد تأسیس اتاق، بنابراین تنها فرصتی برای نگاه به گذشته نیست؛ فرصتی است برای طرح یک مطالبه مهم برای آینده: اقتصاد ایران به بخش خصوصی قدرتمند نیاز دارد، بخش خصوصی قدرتمند به تشکل‌های قدرتمند نیاز دارد و تشکل‌های قدرتمند نیز به اتاقی نیاز دارند که واقعاً نماینده آنها باشد.

تشکل‌ها، موتور رشد بخش خصوصی

رابطه دولت و بخش خصوصی باید به حل مسئله ارتقا یابد



امین مقدم

عضو هیئت نمایندگان اتاق تهران

مقدمه

اقتصادهای موفق جهان یک ویژگی مشترک دارند: بخش خصوصی در آنها فقط تولیدکننده و سرمایه‌گذار نیست؛ بلکه یک بازیگر سازمان‌یافته، صاحب دانش و شریک در فرآیند توسعه اقتصادی است

در چنین اقتصادهایی، رابطه دولت و بخش خصوصی بر پایه تقابل یا وابستگی شکل نگرفته، بلکه بر مبنای گفت‌وگوی نهادمند، اعتماد متقابل، مسئولیت‌پذیری و سیاست‌گذاری مبتنی بر شواهد استوار است.

از این منظر، اتاق‌های بازرگانی و تشکل‌های اقتصادی و صنفی را نباید صرفاً نهادهایی برای پیگیری امور اعضا دانست. این نهادها می‌توانند زیرساخت نهادی بخش خصوصی و یکی از ارکان حکمرانی اقتصادی باشند؛ زیرا میان سه حوزه مهم ارتباط برقرار می‌کنند:

اقتصاد واقعی، تصمیم‌گیری حاکمیتی و منافع جمعی بخش خصوصی.

واقعیت این است که بخش خصوصیِ پراکنده، ظرفیت اقتصادی دارد؛ اما بخش خصوصیِ متشکل، قدرت اقتصادی و نهادی ایجاد می‌کند.

۱ چرا تشکل‌گرایی برای توسعه اقتصادی ضروری است؟

در اقتصاد، بسیاری از مسائل در سطح یک بنگاه قابل حل نیستند. یک شرکت ممکن است با مشکل مالیات، مقررات، انرژی، گمرک، تأمین مالی، صادرات یا کمبود نیروی متخصص مواجه باشد؛ اما حل بسیاری از این مسائل نیازمند اصلاح در سطح سیاست‌گذاری است.

در چنین شرایطی، اگر بنگاه‌ها پراکنده باشند، مشکلات آنها نیز پراکنده باقی می‌ماند.

تشکل اقتصادی این مشکلات را شناسایی ← تجمیع ← تحلیل ← اولویت‌بندی و به مطالبه و راه‌حل سیاستی تبدیل می‌کند.

بنابراین، یکی از مهم‌ترین کارکردهای تشکل، تبدیل تجربه‌های پراکنده بنگاه‌ها به دانش جمعی و قدرت تصمیم‌سازی است.

از دیدگاه اقتصاد نهادی، تشکل‌ها همچنین می‌توانند هزینه‌های مبادله، هزینه دسترسی به اطلاعات و هزینه کنش جمعی را کاهش دهند. یک بنگاه کوچک به‌تنهایی نمی‌تواند مرکز پژوهش، واحد صادرات، مشاور حقوقی یا تیم تحلیل بازار ایجاد کند؛ اما تشکل می‌تواند این ظرفیت را برای مجموعه‌ای از بنگاه‌ها ایجاد کند.

در نتیجه، تشکل حرفه‌ای نه یک هزینه اضافی، بلکه می‌تواند یک زیرساخت کاهش هزینه و افزایش بهره‌وری اقتصادی باشد.

۲ اتاق بازرگانی، پل میان دولت و اقتصاد واقعی

یکی از چالش‌های مهم سیاست‌گذاری، فاصله میان تصمیمات کلان و واقعیت بنگاه‌هاست.

هر تصمیم اقتصادی در نهایت در سطح بنگاه، سرمایه‌گذار، تولیدکننده و صادرکننده آثار خود را نشان می‌دهد.

یک مقرره ممکن است در سطح اداری ساده به نظر برسد، اما برای بنگاه باعث افزایش هزینه، کاهش سرمایه‌گذاری، کاهش صادرات یا حتی توقف تولید شود.

اینجاست که اتاق بازرگانی و تشکل‌های تخصصی می‌توانند نقش تعیین‌کننده‌داشته‌باشند.

تشکل باید زبان اقتصاد واقعی را به زبان سیاست‌گذاری تبدیل کند یعنی به جای بیان کلی مشکلات، بتواند مشخص کند:

- مشکل دقیقاً چیست؟، چه تعداد بنگاه را تحت تأثیر قرار می‌دهد؟، هزینه اقتصادی آن چقدر است؟، چه اثری بر تولید، اشتغال و سرمایه‌گذاری دارد؟، چه راه‌حل جایگزینی وجود دارد؟
- این رویکرد، رابطه دولت و بخش خصوصی را از مطالبه‌گری صرف به حل مسئله مشترک ارتقا می‌دهد.

مدل مطلوب رابطه باید چنین باشد:

مسئله ← داده ← تحلیل ← گفت‌وگو ← تصمیم ← اجرا ← ارزیابی

این همان حکمرانی اقتصادی مبتنی بر شواهد است.

۳ اتاق قوی یعنی بخش خصوصی قوی‌تر

قدرت بخش خصوصی را نباید فقط با میزان سرمایه یا تعداد بنگاه‌ها سنجید.

قدرت واقعی بخش خصوصی زمانی شکل می‌گیرد که بتواند:

منافع مشترک خود را سازمان‌دهی کند؛ اطلاعات معتبر تولید کند؛ از تصمیم‌های کارشناسی دفاع کند؛ در سیاست‌گذاری مشارکت کند؛ برای مسائل اقتصادی راه‌حل ارائه دهد؛ و عملکرد سیاست‌ها را ارزیابی کند.

از این منظر، اتاق بازرگانی باید از یک نهاد صرفاً خدماتی و اداری به یک مرکز راهبردی توسعه بخش خصوصی تبدیل شود.

اتاق آینده باید حداقل پنج نقش را هم‌زمان ایفا کند:

نماینده بخش خصوصی، مرکز دانش و پژوهش، مرکز سیاست‌گذاری و تصمیم‌سازی، مرکز توسعه بازار و صادرات، و نهاد گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی.

۴ تشکل‌ها، سیستم هشدار زودهنگام اقتصاد

یکی از ظرفیت‌های بسیار مهم تشکل‌ها، شناخت زودهنگام تحولات اقتصادی است.

بنگاه‌ها معمولاً قبل از آنکه یک بحران در آمارهای رسمی نمایان شود، آثار آن را احساس می‌کنند:

- کاهش سفارش‌ها، افزایش هزینه مواد اولیه، کاهش نقدینگی، مشکلات صادرات، کاهش سرمایه‌گذاری، کمبود نیروی متخصص یا اختلال در زنجیره تأمین.
- اگر این اطلاعات به‌صورت منظم از طریق تشکل‌ها جمع‌آوری

> قدرت بخش خصوصی را نباید فقط با میزان سرمایه یا تعداد بنگاه‌ها سنجید

اگر بخواهیم بخش خصوصی قدرتمند، رقابت‌پذیر و اثرگذار داشته باشیم، تنها حمایت از بنگاه‌ها کافی نیست؛ باید نهادهای نمایندگی و تشکل‌های بخش خصوصی نیز قدرتمند شوند.

و تحلیل شود، اتاق می‌تواند به یک سیستم هشدار زودهنگام اقتصاد تبدیل شود.

این یعنی حرکت از: مدیریت بحران به سمت: پیش‌بینی و پیشگیری از بحران. این ظرفیت برای سیاست‌گذار بسیار ارزشمند است؛ زیرا بسیاری از تصمیمات اقتصادی زمانی مؤثرند که قبل از عمیق‌شدن مشکل اتخاذ شوند.

۵ شرط اثرگذاری: استقلال، تخصص و پاسخ‌گویی

البته صرفاً ایجاد تشکل کافی نیست. تشکل زمانی می‌تواند نقش واقعی خود را ایفا کند که چهار ویژگی داشته باشد:

- **استقلال:** برای بیان واقعی مسائل و ارائه نظر کارشناسی.
- **تخصص:** برای تبدیل مشکلات بنگاه‌ها به تحلیل و پیشنهاد سیاستی.
- **نمایندگی:** برای آنکه صدای واقعی و متنوع بخش خصوصی باشد.
- **پاسخ‌گویی:** برای آنکه عملکرد آن قابل ارزیابی و اعتماد اعضا باشد.

بنابراین، استقلال بدون تخصص کافی نیست؛ تخصص بدون نمایندگی کافی نیست؛ و نمایندگی بدون پاسخ‌گویی پایدار نیست

تشکل حرفه‌ای باید هم از منافع مشروع اعضای خود دفاع کند و هم منافع عمومی، رقابت سالم و توسعه اقتصادی را در نظر داشته باشد.

۶ نقشه راه پیشنهادی

برای تقویت جایگاه بخش خصوصی، می‌توان چهار اقدام راهبردی را در دستور کار قرار داد:

- **اول:** جمع‌آوری مستمر داده درباره تولید، سرمایه‌گذاری، صادرات، اشتغال، مقررات و مشکلات بنگاه‌ها.
- **دوم:** بررسی آثار اقتصادی مقررات مهم قبل و بعد از اجرا.
- **سوم:** تبدیل کمیسیون‌های تخصصی به اتاق‌های فکر حرفه‌ای که گزارش، داده و راه‌حل تولید کنند.
- **چهارم:** ارزیابی بر اساس اثر واقعی بر محیط کسب‌وکار، سرمایه‌گذاری، صادرات، بهره‌وری و حل مسائل اعضا.

صنعت نساجی، صنعتی که فقط پارچه تولید نمی‌کند، اقتصاد می‌سازد

وقتی از صنعت نساجی سخن می‌گوییم، نباید تنها به کارخانه، نخ، پارچه و پوشاک فکر کنیم. نساجی یکی از معدود صنایعی است که از کشاورزی و پتروشیمی آغاز می‌شود، به فناوری و ماشین‌آلات می‌رسد، با هنر و طراحی پیوند می‌خورد و در نهایت به محصولی تبدیل می‌شود که هر روز با زندگی میلیون‌ها انسان در تماس است

نساجی، در حقیقت، یک صنعت زنجیره‌ای و اشتغال‌آفرین است؛ صنعتی که از تولید الیاف و مواد اولیه تا ریسندگی، بافندگی، رنگرزی، تکمیل، طراحی، پوشاک، بسته‌بندی، توزیع و صادرات، مجموعه بزرگی از فعالیت‌های اقتصادی را به یکدیگر متصل می‌کند. به همین دلیل، رشد این صنعت فقط به معنای رشد چند کارخانه نیست؛ بلکه به معنای فعال شدن یک زنجیره گسترده از کسب‌وکارها، سرمایه‌ها، نیروی انسانی و دانش است.

اما جذاب‌ترین ویژگی صنعت نساجی، شاید این باشد که می‌تواند هم‌زمان صنعتی سنتی و یکی از مدرن‌ترین صنایع جهان باشد. از یک سو ریشه‌های آن در تاریخ و فرهنگ ملت‌هاست و از سوی دیگر، آینده آن به هوش مصنوعی، اتوماسیون، مواد هوشمند، فناوری‌های نوین تولید، طراحی دیجیتال، بهره‌وری انرژی و اقتصاد سبز گره خورده است.

امروز رقابت در نساجی دیگر فقط بر سر «چه مقدار تولید کنیم؟» نیست؛ پرسش اصلی این است که چه چیزی، با چه کیفیتی، با چه فناوری‌ای، برای کدام بازار و با چه ارزش افزوده‌ای تولید کنیم؟

کشوری که بتواند از یک کیلو ماده اولیه، محصولی با ارزش افزوده چندین‌برابری تولید و آن را به بازارهای جهانی عرضه کند، در واقع فقط کالا صادر نکرده است؛ دانش، طراحی، اشتغال، برند و قدرت اقتصادی صادر کرده است.

از این منظر، صنعت نساجی می‌تواند یکی از مهم‌ترین میدان‌های بازتعریف مزیت رقابتی اقتصاد ایران باشد. ایران از نظر نیروی انسانی، سابقه تاریخی و فرهنگی، بازار داخلی، دسترسی منطقه‌ای و ظرفیت‌های صنعتی، امکان آن را دارد که در بخش‌هایی از زنجیره نساجی و پوشاک، جایگاهی فراتر از یک تولیدکننده صرف به دست آورد.

اما تحقق این ظرفیت نیازمند یک تغییر نگاه است: نساجی را نباید صنعت «پارچه و پوشاک» دید؛ باید آن را یک زنجیره ارزش، یک زنجیره اشتغال و یک زنجیره قدرت اقتصادی دید.

و دقیقاً در همین نقطه است که نقش اتاق بازرگانی معنا پیدا می‌کند؛ زیرا توسعه صنعت نساجی تنها با توسعه کارخانه‌ها اتفاق نمی‌افتد، بلکه نیازمند سیاست‌گذاری درست، سرمایه‌گذاری، فناوری، بازار، صادرات، تشکل‌یابی و ارتباط مؤثر میان بخش خصوصی و حاکمیت است.

جمع‌بندی

اگر بخواهیم بخش خصوصی قدرتمند، رقابت‌پذیر و اثرگذار داشته باشیم، تنها حمایت از بنگاه‌ها کافی نیست؛ باید نهادهای نمایندگی و تشکل‌های بخش خصوصی نیز قدرتمند شوند.

بخش خصوصی بدون تشکل، مجموعه‌ای از بنگاه‌های منفرد است.

اما بخش خصوصی متشکل می‌تواند به یک قدرت اقتصادی سازمان‌یافته، دانش‌محور و مسئولیت‌پذیر تبدیل شود.

اتاق بازرگانی نیز نباید صرفاً محلی برای بیان مشکلات باشد؛ باید محلی برای شناخت مسئله، تولید دانش، ارائه راه‌حل و مشارکت در تصمیم‌سازی اقتصادی باشد.

در نهایت، توسعه اقتصادی زمانی پایدار خواهد بود که رابطه دولت و بخش خصوصی از یک رابطه صرفاً اداری به یک شراکت راهبردی برای توسعه تبدیل شود.

شاید بتوان کل این رویکرد را در یک جمله خلاصه کرد:

اگر قرار است بخش خصوصی موتور رشد اقتصادی باشد، اتاق‌های بازرگانی و تشکل‌های حرفه‌ای باید زیرساخت سازمان‌یافتگی، صدای تخصصی و قدرت تصمیم‌سازی این موتور باشند؛ و نساجی صنعتی است که از «نیاز انسان» آغاز می‌شود، با «دانش و فناوری» رشد می‌کند و می‌تواند به «ثروت و قدرت اقتصادی» تبدیل شود.

استقلال بدون تخصص کافی نیست؛ تخصص بدون نمایندگی کافی نیست؛ و نمایندگی بدون پاسخ‌گویی پایدار نیست. تشکل حرفه‌ای باید هم از منافع مشروع اعضای خود دفاع کند و هم منافع عمومی، رقابت سالم و توسعه اقتصادی را در نظر داشته باشد

اتاق، وقتی اتاق است

خصوصی شدن مالکیت به تنهایی اقتصاد خصوصی نمی‌سازد



حسین سلاح‌ورزی
رئیس سابق اتاق ایران

هر سال در سالگرد تأسیس اتاق بازرگانی، از قدمت این نهاد، سابقه بازرگانان و خدماتی که در دوره‌های مختلف انجام داده‌اند سخن گفته می‌شود. این یادآوری‌ها لازم است، اما به‌گمان من پرسش مهم‌تری هم وجود دارد: اگر امروز اتاق بازرگانی نبود، چه چیزی در اقتصاد ایران کم می‌شد؟ پاسخ این پرسش را نمی‌توان در تعداد ساختمان‌ها، همایش‌ها، هیئت‌های تجاری یا جلسات رسمی پیدا کرد. باید دید آیا در نبود اتاق، صدای فعال اقتصادی ضعیف‌تر می‌شد؟ آیا تصمیم‌گیران بخشی از واقعیت اقتصاد را کمتر می‌دیدند؟ آیا بنگاه‌ها در برابر مقررات نادرست، تغییرات ناگهانی و بی‌ثباتی‌های پی‌درپی تنهاتر می‌ماندند؟ اگر پاسخ مثبت باشد، اتاق کارکرد خود را داشته است. اگر نه، قدمت به‌تنهایی چیزی را ثابت نمی‌کند.

بیش از سه دهه فعالیت اقتصادی و تشکلی به من آموخته است که صاحب یک بنگاه، هر اندازه باتجربه، شناخته‌شده یا موفق باشد، به‌تنهایی نمی‌تواند از منافع مشروع بخش خصوصی دفاع کند. او شاید بتواند مشکل شخصی خود را با یک سازمان، بانک، گمرک یا وزارتخانه حل کند. شاید تلفنی بزند، جلسه‌ای بگیرد و گره کار خودش را باز کند. اما این هنوز فعالیت تشکلی نیست. اتفاقاً یکی از گرفتاری‌های اقتصاد ایران همین بوده که گاهی حل مسئله را با یافتن راه دسترسی اشتباه گرفته‌ایم.

فعالیت تشکلی از جایی آغاز می‌شود که فرد از مسئله شخصی خود فاصله می‌گیرد و می‌پرسد چرا این مشکل برای دیگران هم تکرار می‌شود. اگر یک صادرکننده بتواند کالای خود را از گمرک ترخیص کند، مشکل او حل شده است؛ اما اگر مقرره‌ای نادرست همچنان صدها صادرکننده دیگر را گرفتار کند، مسئله اقتصاد حل نشده است. تشکل نباید برای اعضای بانفوذ خود درهای پشتی پیدا کند. کار تشکل این است که درِ اصلی را برای همه باز کند. این تفاوت ساده، مرز میان تشکل واقعی و باشگاه صاحبان نفوذ است.

بخش خصوصی، در ظاهر از هزاران بنگاه تشکیل شده، اما تا زمانی که این بنگاه‌ها نتوانند بر سر منافع مشترک خود گفت‌وگو کنند، هنوز یک «بخش» به معنای واقعی کلمه شکل نگرفته است. هر بنگاه درگیر فروش، نقدینگی، نیروی انسانی، مالیات، تأمین مواد اولیه و ده‌ها مسئله روزمره است. طبیعی است که مدیر آن بیشتر به دوام کسب‌وکار خود فکر کند. نهاد تشکلی برای این به وجود آمده که بخشی از مسائل مشترک را از دوش تک‌تک بنگاه‌ها بردارد و آنها را به موضوع عمومی تبدیل کند.

در سال‌های فعالیتم بارها دیده‌ام که یک تصمیم اداری، روی کاغذ بسیار ساده و حتی منطقی به نظر می‌رسد، اما وقتی به کف بازار می‌رسد، نتیجه‌ای کاملاً متفاوت پیدا می‌کند. بخشنامه‌ای که قرار بوده جلوی تخلف را بگیرد، فعالیت سالم را هم متوقف کرده است. مقرره‌ای که با هدف کنترل قیمت وضع شده، عرضه را کاهش داده و قیمت را بالاتر برده است. محدودیتی که قرار بوده از تولید حمایت کند، هزینه مواد اولیه همان تولیدکننده را افزایش داده است.

این اتفاق‌ها لزوماً همیشه از سر سوءنیت رخ نمی‌دهند. دولت از پشت میز اداری، همه واقعیت بنگاه را نمی‌بیند؛ همان‌طور که فعال اقتصادی نیز همیشه همه محدودیت‌های دولت را نمی‌شناسد. مسئله اصلی، نبود یک گفت‌وگوی منظم، صریح و مبتنی بر اطلاعات است. اتاق بازرگانی باید محل چنین گفت‌وگویی باشد؛ جایی که تصمیم‌گیر پیش از امضای یک بخشنامه، نتیجه احتمالی آن را از کسانی بشنود که باید با آن زندگی کنند.

البته شنیدن صدای بخش خصوصی فقط به این نیست که نماینده اتاق در چند شورا و جلسه حضور داشته باشد. گاهی کرسی وجود دارد، نماینده هم حاضر است، صورت‌جلسه نیز نوشته می‌شود، اما در عمل چیزی تغییر نمی‌کند. حضور زمانی اثر دارد که پشت آن نظر جمعی، گزارش کارشناسی و پیشنهاد قابل اجرا باشد. نماینده‌ای که فقط تجربه شخصی خود را بیان می‌کند، حتی اگر حرف درستی بزند، الزاماً نماینده بخش خصوصی نیست. او باید پیش از جلسه شنیده باشد، بررسی کرده باشد و بداند از جانب چه کسانی و با چه استدلالی سخن می‌گوید.

اتاق نباید صرفاً محل انتقال گلایه باشد. فعالان اقتصادی به اندازه کافی دلیل برای گلایه دارند: تغییر ناگهانی مقررات، تعدد نرخ‌ها، دشواری تأمین مالی، بی‌ثباتی سیاست‌های ارزی، موانع صادرات، قیمت‌گذاری دستوری و تصمیم‌هایی که بدون توجه به آثارشان بر بنگاه گرفته می‌شوند. بیان این مشکلات لازم است، اما اگر تمام نقش اتاق به بازگویی آنها محدود شود، پس از مدتی حتی حرف درست نیز اثر خود را از دست می‌دهد.

از اتاق انتظار می‌رود یک قدم جلوتر برود. باید بتواند بگوید یک تصمیم دقیقاً چه هزینه‌ای ایجاد می‌کند، کدام گروه‌ها از آن آسیب می‌بینند، ادامه آن چه پیامدی دارد و جایگزین عملی‌اش چیست. دولت با فهرستی از مشکلات روبه‌روست و منابع و اختیاراتش نیز نامحدود نیست. پیشنهاد بخش خصوصی زمانی جدی گرفته می‌شود که ملاحظات طرف مقابل و منفعت عمومی را هم ببیند.

این نکته مهم است، چون دفاع از بخش خصوصی با دفاع از هر خواسته یک بنگاه خصوصی یکی نیست. هر مطالبه‌ای که از سوی یک فعال اقتصادی مطرح شود، الزاماً به سود اقتصاد نیست. ممکن است تولیدکننده‌ای خواهان تعرفه‌ای باشد که رقیب را از بازار بیرون کند. ممکن است واردکننده‌ای از دسترسی ویژه خود دفاع کند. ممکن است بنگاهی ارز ارزان، اعتبار تکلیفی یا انحصار بخواهد و نام آن را حمایت از تولید بگذارد. اتاق اگر قرار است اعتبار داشته باشد، باید میان منفعت یک عضو و منفعت عمومی بخش خصوصی فرق بگذارد.

آزمون واقعی اتاق دقیقاً زمانی است که باید در برابر خواسته نادرست یکی از اعضای قدرتمند خود بایستد.

سال‌هاست در کشور ما از خصوصی‌سازی سخن گفته می‌شود، اما خصوصی‌شدن مالکیت به‌تنهایی اقتصاد خصوصی نمی‌سازد. اگر بازار همچنان با مجوزهای کمیاب، دسترسی‌های خاص، قیمت‌گذاری سلیقه‌ای و روابط غیرشفاف اداره شود، انتقال سهام یک بنگاه از دولت به اشخاص، ماهیت اقتصاد را چندان تغییر نمی‌دهد. بخش خصوصی واقعی در فضای رقابتی معنا پیدا می‌کند؛ جایی که موفقیت بنگاه بیشتر به کیفیت، بهره‌وری، نوآوری و اعتماد مشتری وابسته باشد تا نزدیکی به مراکز توزیع امتیاز.

اتاق باید مدافع چنین بخش خصوصی‌ای باشد. دفاع از رقابت ممکن است در کوتاه‌مدت برای بعضی اعضا خوشایند نباشد، اما بدون رقابت، بخش خصوصی به‌تدریج مشروعیت خود را از دست می‌دهد. جامعه وقتی از فعالیت اقتصادی خصوصی دفاع می‌کند که باور داشته باشد این فعالیت ارزش می‌سازد، شغل ایجاد می‌کند، ریسک می‌پذیرد و از امتیاز عمومی برای سود خصوصی استفاده نمی‌کند.

به همین دلیل، اتاق فقط در برابر دولت وظیفه ندارد؛ در برابر رفتار اعضای خود نیز مسئول است. نمی‌توان از دولت شفافیت خواست، اما درباره منابع و هزینه‌های اتاق مبهم بود. نمی‌توان به انحصار دولتی اعتراض کرد، اما راه ورود چهره‌ها و بنگاه‌های تازه را به ساختارهای تشکلی بست. نمی‌توان مقررات تبعیض‌آمیز را نقد کرد، اما در درون اتاق، قدرت و فرصت را میان گروهی محدود دست‌به‌دست کرد.

اگر اتاق قرار است خانه بخش خصوصی باشد، باید خانه‌ای با درهای باز باشد؛ نه محفل کسانی که سال‌هاست یکدیگر را می‌شناسند و راه‌های حضور دیگران را دشوار می‌کنند.

عمر یک نهاد را با تقویم می‌سنجند، اما اعتبارش را با اثری که بر جای گذاشته است.

یکی از ضعف‌هایی که در فعالیت‌های تشـــکلی ما دیـــده‌ام، فاصله میان اتاق و بنگاه‌های کوچک است. بنگاه بزرگ معمولاً مشاور حقوقی، مدیر مالی، شبکه ارتباطی و امکان ملاقات با مسئولان را دارد. مدیر یک واحد کوچک در شهرستان، چنین امکاناتی ندارد. او گاهی حتی فرصت نمی‌کند مقررات تازه را به‌درســـتی بخواند، چه رســـد به اینکه درباره آثار آن گزارش بنویسد یا با تصمیم‌گیران مذاکره کند.

اگر صدای این بنگاه در اتاق شنیده نشود، باید پرسید اتاق دقیقاً نماینده چه کسی است. اعتبار یک تشـــکل را نباید با تعداد چهره‌های شناخته‌شده حاضر در جلسات سنجید. معیار مهم‌تر این است که یک عضو عادی تا چه اندازه احساس می‌کند این نهاد در لحظه دشواری کنار اوست، اطلاعات درست در اختیارش می‌گذارد و مسئله‌اش را می‌فهمد.

این ارتباط یک‌طرفه هم نیست. اتاق نمی‌تواند فقط در زمان انتخابات، تمدید کارت یا دریافت حق عضویت سراغ اعضا برود و در باقی سال انتظار اعتماد داشـــته باشد. اعتماد تشکلی با حضور مستمر ساخته می‌شود؛ با شنیدن، گزارش‌دادن، پاسخ‌گویی و توضیح صادقانه اینکه کدام مطالبه به نتیجه رسیده و کدام تلاش ناموفق مانده است. لازم نیست اتاق همیشه پیروز باشد، اما باید روشن باشد که چه کرده و حاصل کار چه بوده است.

از سوی دیگر، تشکل اقتصادی مدرسه همکاری است. در یک تشکل، افرادی با اندازه بنگاه، گرایش، صنعت و منافع متفاوت کنار هم می‌نشینند. قرار نیســـت همه شبیه هم فکر کنند. اصل ماجرا این است که بیاموزند اختلاف را به تصمیم جمعی تبدیل کنند. این تجربه برای جامعه ما بسیار باارزش است؛ جامعه‌ای که هنوز در آن، همکاری پایدار دشوار و کار فردی آسان‌تر از ساختن نهاد است.

ما ایرانیان در راه‌اندازی یک مجموعه، انجمن یا حرکت تازه کم‌استعداد نیستیم؛ مشـــکل معمولاً از جایی آغاز می‌شود که باید قواعدی فراتر از اشخاص بســـازیم، گردش مســـئولیت را بپذیریم و اجازه دهیم نهاد از بنیان‌گذارانش مســـتقل شود. تشکل زمانی بالغ می‌شود که به یک فرد، فهرســـت انتخاباتی یا حلقه دوستی وابسته نباشـــد. اشخاص می‌آیند و می‌روند، اما قواعد، حافظه و اعتبار نهاد باید باقی بماند.

فعالیت تشکلی همچنین فقط مطالبه حق نیست؛ پذیرش مسئولیت هم هســـت. بخش خصوصی نمی‌تواند همه ناکامی‌های اقتصادی را به دولت نسبت دهد. در بخشی از بنگاه‌های ما ضعف مدیریت، بی‌توجهی به قرارداد، فقدان شفافیت، نگاه کوتاه‌مدت و رفتار غیرحرفه‌ای وجود دارد. گاهی از امنیت سرمایه‌گذاری سخن می‌گوییم، اما خودمان حقوق شریک یا سهامدار اقلیت را رعایت نمی‌کنیم. از ثبات قانون انتظار داریم، اما تعهد قراردادی خود را با تغییر شـــرایط نادیـــده می‌گیریم. خواهان احترام به مالکیت هستیم، اما نسبت به حقوق نیروی کار یا مصرف‌کننده حساسیت کافی نداریم.

اتاقی که تنها از حقوق بخش خصوصی حرف بزند و درباره مسئولیت آن سکوت کند، پس از مدتی صدایش برای جامعه باورپذیر نخواهد بود. دفاع معتبر از بخش خصوصی، با نقد صادقانه خود آن همراه است. اتاق باید معیار رفتار حرفه‌ای را بالا ببرد؛ آموزش دهد، استاندارد بسازد و نشان دهد عضویـــت در یک نهاد معتبر اقتصادی فقط برخورداری از خدمات نیست، بلکه تعهداتی هم ایجاد می‌کند.

در روابط خارجی نیز نقش اتاق‌ها بسیار فراتر از سفر و ملاقات است. تجارت با معرفی چند شرکت یا تبادل کارت ویزیت شکل نمی‌گیرد. رابطه اقتصادی به شناخت، اعتماد، پیگیری و حضور مداوم نیاز دارد. بســـیاری از ارتباط‌های تجاری در دوره‌ای ساخته می‌شوند، اما چون پس از بازگشت هیئت کسی آنها را دنبال نمی‌کند، آرام‌آرام از دست می‌روند. هیئت تجاری اگر برنامه پیش و پس از ســـفر نداشته باشد، ممکن است برای حاضران جذاب باشد، اما اثر ماندگاری در تجارت کشور نمی‌گذارد.

اتاق‌های مشترک، تشکل‌های تخصصی و شبکه ایرانیان فعال در بازارهای جهانی می‌توانند حافظه روابط اقتصادی کشور باشند. دولت‌ها تغییر می‌کنند، روابط سیاسی فراز و فرود دارد و گاهی ارتباط رسمی دشوار می‌شود؛ اما رابطه میان بنگاه‌ها، اگر درست ساخته شده باشد، می‌تواند بخشی از این نوسان را تحمل کند. وظیفه اتاق، ساختن و نگهداری همین پل‌هاست.

در اقتصاد امروز، اتاق بدون دانش و داده نمی‌تواند مؤثر باشد. تجربه فعالان اقتصادی ارزشمند است، اما تجربه شفاهی اگر ثبت، دسته‌بندی و تحلیل نشود، در همان جلسه باقی می‌ماند. اتاق باید بتواند آثار یک مقرره را پیش از اجرا بسنجد، هزینه تغییرات سیاستی را محاسبه کند و تصویری واقعی از وضعیت بنگاه‌ها به جامعه و دولت بدهد. گزارش خوب لزوماً گزارش قطور نیست؛ گزارشی است که مسئله را دقیق تعریف کند و تصمیم‌گیر نتواند به‌آسانی از کنار آن عبور کند.

بـــا این همه، نباید اتاق را جای دولت نشـــاند. اتاق قانون‌گذار، مجری یا دستگاه توزیع منابع نیست. هرگاه از مأموریت اصلی خود فاصله بگیرد و به محل توزیع مجوز، امتیاز یا فرصت تبدیل شود، احتمال تعارض منافع افزایش می‌یابد. قدرت اتاق باید از اعتبار نظر، کیفیت کارشناسی و پشتوانه اعضایش بیاید، نه از سهم آن در تقسیم امکانات.

رابطه درست میان دولت و اتاق نیز نه اطاعت است و نه نزاع دائمی. اتاق نباید زینت جلسات دولت باشد و از طرف دیگر نباید هر همکاری با دولت را عقب‌نشینی بداند. گاهی باید از یک تصمیم درست حمایت کند، حتی اگر آن تصمیم در کوتاه‌مدت برای برخی اعضا هزینه داشته باشد. گاهی نیز باید در برابر سیاست نادرست بایستد، حتی اگر این ایستادگی برای مدیران اتاق بی‌هزینه نباشد. استقلال واقعی همین است: تصمیم‌گرفتن بر پایه اصول، نه بر اساس رضایت این مقام یا آن گروه.

امـــروز اقتصاد ایران بیش از کمبود شـــعار، از کمبـــود اعتماد و امکان پیش‌بینـــی رنج می‌برد. بنـــگاه نمی‌داند قاعده‌ای که امروز بر اســـاس آن سرمایه‌گذاری می‌کند، شش ماه دیگر معتبر خواهد بود یا نه. صادرکننده نمی‌داند با چه سیاست ارزی روبه‌رو می‌شود. تولیدکننده درباره تأمین انرژی، مواد اولیه و قیمت‌گذاری مطمئن نیست. در چنین فضایی، سرمایه محتاط می‌شـــود، تصمیم‌ها کوتاه‌مدت می‌شوند و بخشـــی از توان مدیران به‌جای توسعه، صرف مراقبت از بنگاه در برابر تصمیم‌های ناگهانی می‌شود.

اتاق نمی‌تواند همه این مشکلات را حل کند، اما می‌تواند نگذارد هزینه آنها پنهان بماند. می‌تواند به دولت یادآوری کند که بی‌ثباتی فقط یک ناراحتی اداری برای فعال اقتصادی نیست؛ مستقیماً سرمایه‌گذاری، اشتغال و رشد آینده را کاهش می‌دهد. می‌تواند از تصمیم‌گیر بخواهد پیش از تغییر قاعده، با کسانی که باید هزینه آن را بپردازند گفت‌وگو کند. همین که تصمیم عمومی از اتاق بسته به فضای گفت‌وگو بیاید، بخشی از خطاها را کم می‌کند.

برای من، سالگرد اتاق فقط زمان تبریک‌گفتن نیست. فرصتی است برای اینکه صادقانه ببینیم از این نهاد چه ساخته‌ایم و چه انتظاری باید از آن داشته باشیم. اتاق را نه باید بیش از اندازه بزرگ کرد و نه به نهادی تشریفاتی تقلیل داد. اتاق زمانی ارزش دارد که میان تجربه روزمره بنگاه و تصمیم عمومی ارتباط برقرار کند؛ از منافع مشروع بخش خصوصی دفاع کند؛ در برابر رانت، حتی رانت اعضای خود، بایســـتد؛ صدای بنگاه‌های کوچک باشد و اعتماد جامعه را به فعالیت سالم اقتصادی افزایش دهد.

عمر یک نهاد را با تقویم می‌سنجند، اما اعتبارش را با اثری که بر جای گذاشته است. پرسش اصلی این نیست که اتاق چندساله شده؛ باید پرسید در این سال‌ها چند قاعده بهتر شده، چند تصمیم نادرست تغییر کرده، چند بنگاه کمتر احساس تنهایی کرده و بخش خصوصی تا چه اندازه مسئول‌تر، مستقل‌تر و قابل اعتمادتر شده است.

اتاق وقتی واقعاً اتاق است که فعال اقتصادی آن را خانه خود بداند، دولت صدای آن را جدی بگیرد و جامعه مطمئن باشد آنچه از این خانه شنیده می‌شود، دفاع از امتیاز عده‌ای محدود نیست؛ دفاع از کار، سرمایه‌گذاری، رقابت و آینده اقتصاد ایران است.

اتاقی که تنها از حقوق بخش خصوصی حرف بزند و درباره مسئولیت آن سکوت کند، پس از مدتی صدایش برای جامعه باورپذیر نخواهد بود. دفاع معتبر از بخش خصوصی، با نقد صادقانه خود آن همراه است. اتاق باید معیار رفتار حرفه‌ای را بالا ببرد؛ آموزش دهد، استاندارد بسازد و نشان دهد عضویت در یک نهاد معتبر اقتصادی فقط برخورداری از خدمات نیست، بلکه تعهداتی هم ایجاد می‌کند

مسیر ناهموار تشکل‌ها

پیشنهاد تاسیس «اندیشکده تشکل‌ها» در اتاق تهران



محمدرضا گنجی

رئیس انجمن تامین مواد اولیه و تولید تایر و لاستیک استان تهران

اگر اقتصاد کشور را به مغز انسان تشبیه کنیم، تشکل‌های صنعتی بخش خصوصی، شبکه عصبی و سیستم حسی و عصبی محسوب می‌شوند که پیام‌ها را از بخش‌های مختلف دریافت و به تصمیم‌گیران دولتی که همان بخش اجرایی و تنظیم‌کننده مغز هستند منتقل می‌کنند. بسیار ساده است که تصور کنید این سیستم نقش فعال خود را در یک بدن از دست بدهد و یا این فرایند با اختلال مواجه شود و آن‌گاه چه رخدادهایی در ساختار ذهنی و حیاتی انسان به وقوع خواهد پیوست. این امر در بستر اقتصادی کشور نیز به همان شدت اتفاق می‌افتد و می‌تواند به کند شدن بسیاری از فرآیندها منتهی و مشکلات و چالش‌های جدی را سبب شود

در بسیاری از اقتصادهای بزرگ دنیا، تشکل‌ها نه‌تنها به دنبال منافع اعضای خود بلکه در جست‌وجوی اثرگذاری از طریق سه راهبرد مشخص هستند؛ اول نمایندگی اعضا، دوم اثرگذاری بر سیاست‌گذاری‌ها و سوم تولید و انتقال اطلاعات تخصصی که حکایت از سه هدف مهم یعنی انتقال صدای بخش خصوصی به دولت‌ها، لابی‌گری قانونی و در نهایت تولید دانش تخصصی برای سیاست‌گذاران دارد.

با این حال یک مقایسه ساده تشکل‌های اقتصادهای پیشرفته دنیا با ایران از چند تفاوت اساسی حکایت دارد. نخست آن‌که تشکل‌های صنعتی و اقتصادی در اقتصادهای توسعه‌یافته جهان عموماً بازیگران سیاست‌گذاری هستند، در حالی که در ایران بخش مهمی از تشکل‌ها هنوز نماینده مطالبات اعضای خود هستند و این موضوع زمان مورد نیاز برای ارتقای نقش‌های تکامل‌یافته‌تر را از تشکل‌ها تلف خواهد کرد.

واقعیت آن است که تشکل‌های اقتصادی و صنعتی در ایران به دلیل اقتصاد دولتی ایران هنوز موفق به ایفای نقش‌های کامل خود در حوزه‌هایی همچون نفوذ در سیاست‌گذاری، لابی‌گری قانونی با دولت، پژوهش‌محوری، استانداردسازی صنعت و دانش‌محوری آن‌طور که در اقتصادهای توسعه‌یافته دنیا شاهد هستیم نشده‌اند که صد البته دلیل این امر همان‌طور که اشاره شد اقتصاد دولت‌محور در ایران و خودمحوری در دولت‌هاست؛ وگرنه تشکل‌های صنعتی ایرانی از اندوخته‌های علمی و دانشی و افراد نخبه بسیاری برخوردارند.

اما اگر قرار باشد از اقتصادهای توسعه‌یافته دنیا الگوبرداری شود تلاش اول دلسوزان کشور باید همت گماردن بر توسعه دانشی در بدنه دولت‌ها با این هدف باشد که تشکل‌ها و اتاق‌های بازرگانی بازوهای دولت‌ها محسوب می‌شوند و نه رقبای آنها و استفاده از تیم‌های کارشناسی در تشکل‌ها مسیر را برای دولت هموار خواهد کرد و بخش زیادی از بار را از روی دوش دولت‌ها برمی‌دارد.

در کنار آن، تشکل‌ها نیز باید با قدرت تبدیل منافع صنعت به سیاست، مطالبات خود را به استدلال اقتصادی تبدیل کنند و شبهه منافع فردی و تشکلی را به دلسوزی اجتماعی بدل کنند.

متاسفانه یکی از چالش‌های جدی در سیستم تشکلی در اقتصاد ایران که در صورت اصلاح می‌تواند به یک مزیت بزرگ تبدیل شود آن است که نظام تشکلی در ایران به صورتی معکوس عمل می‌کند. به عبارتی تشکل‌ها زمانی وارد میدان می‌شوند که دولت اقدامی مخرب را در دستور کار قرار داده و یا قانونی در مجلس تصویب شده که عملاً بخش خصوصی را در موقعیت‌های دشوار قرار می‌دهد. این در حالی است که یک تشکل فعال و اثرگذار به صورت دائمی سیاست‌های دولت را رصد می‌کند و قبل از تصویب یک قانون وارد فرآیند می‌شود.

برای این منظور پایش مداوم وضعیت صنعت، تحلیل آماری و تکنیکال، موضع‌گیری شفاف و دقیق و مبتنی بر داده‌های درست و در مرحله بعد ورود به لابی قانونی و مذاکره با دولت باعث اصلاح این مسیر می‌شود و در نهایت سیاست‌های درست را وضع خواهد کرد.

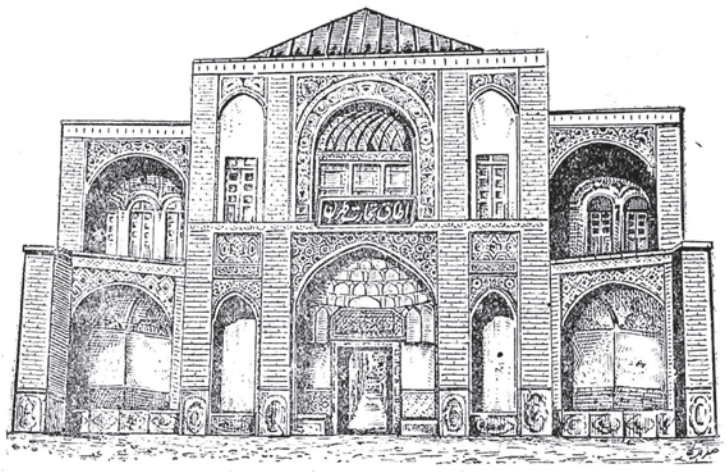
البته متوجه سختی مسیر هستم و به عنوان یک فعال صنعتی که نیم قرن از عمر خود را در تولید گذرانده به خوبی می‌دانم که اصلاح این مسیر کار آسانی نیست اما باید الگویی برای عبور از چرخه باطل فعلی تعریف و تدوین شود و بر مبنای آن تشکل‌ها با اتکا به مزیت‌های بسیاری که در اختیار دارند بتوانند آغازگر مسیر درست برای صنعت باشند.

بر این اساس توصیه می‌شود «اندیشکده تشکل‌های صنعتی ایران» در اتاق بازرگانی راه‌اندازی شود تا شکاف بین تشکل‌ها، داده‌ها، پژوهش و سیاست‌گذاری را پر کند.

این اندیشکده نهادی خواهد بود که مسائل و منافع بخش خصوصی را از سطح «مطالبه» به سطح «راهکار سیاستی مبتنی بر داده» تبدیل می‌کند.

به زبان ساده، تشکل‌ها مسئله را می‌آورند، اندیشکده مسئله را تحلیل و برای آن راه‌حل سیاستی طراحی و هر طرح، بخشنامه، قانون یا تصمیم اقتصادی را قبل و بعد از اجرا بررسی می‌کند. به این ترتیب با تبدیل مشکل به مسئله سیاستی می‌توان چرخه معیوب کنونی را معکوس و اصلاح کرد.

به زبان ساده، تشکل‌ها مسئله را می‌آورند، اندیشکده مسئله را تحلیل و برای آن راه‌حل سیاستی طراحی و هر طرح، بخشنامه، قانون یا تصمیم اقتصادی را قبل و بعد از اجرا بررسی می‌کند



آینده ما

نگاهی به بازارهای مالی



کالاهای اساسی به دنبال میانبر

دولت چگونه می‌تواند با کمک بخش خصوصی تامین کالاهای اساسی را مدیریت کند؟

اتکای مطلق بر مواصلات دریایی جنوب و تخصیص ارز دولتی، امنیت غذایی کشور را با چالش‌های لجستیکی مواجه کرده و ترخیص نهاده‌ها را دشوار ساخته است.

مسیر ناهموار تامین بازار

کالاهای مصرفی استراتژیک برای رسیدن به دست مصرف‌کننده با چه چالش‌هایی مواجه هستند؟

پارسا آبادی
خبرنگار بخش آینده‌ما

چرا باید خواند:
در هفته‌های اخیر با دشوارتر شدن شرایط حمل‌ونقل بین‌المللی، تامین نهاده‌ها و کالاهای مورد نیاز تولید با چالش مواجه شده است. این موضوع در مورد کالاهای مصرفی نیازمند راهکارهای جایگزین و توجه بیشتر خواهد بود.

تحلیل داده‌های تجارت خارجی گمرک جمهوری اسلامی ایران و بانک مرکزی نشان می‌دهد که سالانه بیش از ۴۵ میلیارد دلار ارز مرجح و نیمایی برای واردات چهار قلم کالای پایه نهاده‌های دامی یعنی ذرت، کنجاله سویا، جو و دانه‌های روغن‌کشی تخصیص می‌یابد. این حجم تخصیص ارز معادل حدود ۷۰ درصد از کل اعتبارات ارزی واردات کالاهای اساسی کشور است. با این حال، ارزیابی شاخص قیمت وارداتی و قیمت خرده‌فروشی در بازار آزاد نشان می‌دهد که ضریب همبستگی میان تخصیص ارز ارزان‌قیمت و تثبیت نرخ نهاده در درب مرغداری و دامداری کمتر از ۰.۳۵ برآورد می‌شود. این انحراف ساختاری به معنای نفوذ حاشیه‌های سود رانتی به میزان بیش از ۳۵ درصد در طول مسیر تامین، ترخیص و توزیع مویرگی است. در سال ۱۴۰۴ میزان واردات ذرت دامی به حدود ۹.۲ میلیون تن، کنجاله سویا به ۲.۴ میلیون تن و جو به ۳.۱ میلیون تن رسید که نشان‌دهنده وابستگی ۸۵ درصدی ظرفیت تولید پروتئین کشور به خطوط اعتباری بین‌المللی و حمل‌ونقل دریایی است.

لنگرگاه‌های ترخیص در بنادر جنوب

ارزیابی زنجیره تامین نهاده‌های دامی نشان می‌دهد که بیش از ۸۰ درصد از حجم مبادلات نهاده‌های وارداتی ایران از طریق خطوط مواصلاتی خلیج فارس و بنادر امام خمینی و شهید رجایی انجام می‌پذیرد. بر اساس داده‌های بنادر و دریانوردی، متوسط زمان ماندگاری کشتی‌های حمل فله نهاده‌های دامی در دموراژ به دلیل تاخیر در تامین ارز و صدور اسناد ترخیص در سال ۱۴۰۴ به بیش از ۴۵ روز افزایش یافته است. این کندی در ترخیص کالا سالانه بیش از ۲۵۰ میلیون دلار هزینه جریمه معطلی کشتی‌ها را به اقتصاد ملی تحمیل می‌کند. بر اساس گزارش‌های سازمان تجارت و توسعه سازمان ملل (UNCTAD)، افزایش هر ۱۰ روز معطلی در بنادر فله‌ای، قیمت تمام‌شده کالا برای مصرف‌کننده نهایی را بین ۳.۵ تا ۵ درصد افزایش می‌دهد؛ متغیری که در بازار ایران به دلیل نوسانات ارز بازار آزاد ابعاد بسیار مخرب‌تری به خود می‌گیرد.

ناکارآمدی پایانه‌های حمل جاده‌ای

یکی از گلوگاه‌های نادیده گرفته‌شده در تحلیل جامع زنجیره تامین نهاده‌ها، ناترازی شدید سیستم حمل‌ونقل داخلی است. حدود ۹۰ درصد از نهاده‌های ترخیص شده از بنادر جنوبی ایران توسط ناوگان حمل‌ونقل جاده‌ای منتقل می‌شود و سهم ناوگان ریلی با وجود هزینه‌ای معادل یک‌سوم حمل جاده‌ای، کمتر از ۱۰ درصد باقی مانده است. نوسانات نرخ پشتبارنامه و ناپایداری در تامین سوخت ناوگان سنگین موجب شده است که هزینه حمل هر تن نهاده از بنادر جنوبی به استان‌های شمالی و مرکزی، طی دو سال اخیر رشد ۲۲۰ درصدی را تجربه کند. همایون اسدی، پژوهشگر ارشد لجستیک و تجارت بین‌الملل، در ارزیابی ساختار توزیع نهاده‌ها می‌گوید: «سیستم تخصیص نهاده از طریق سامانه‌های دولتی نظیر بازارگاه، اگرچه با هدف شفافیت طراحی شد، اما به دلیل گسست میان زمان ثبت سفارش تا تحویل فیزیکی بار، نتوانسته ریسک بازار آزاد را پوشش دهد. وقتی فاصله زمانی ترخیص تا تحویل در واحد تولیدی از ۲ هفته به بیش از ۲ ماه افزایش می‌یابد، مرغدار و دامدار برای جلوگیری از تلفات گله ناچار به تامین نهاده با نرخ‌های ۲ تا ۳ برابری از بازار سیاه می‌شوند؛ فرآیندی که رانت ارز دولتی را کاملاً خنثی ساخته و تورم را به بازار پروتئین تزریق می‌کند.»

خطرات عدم تنوع‌بخشی به مبادی وارداتی

بررسی نقشه مبادی وارداتی نهاده‌های دامی ایران نشان می‌دهد که بیش از ۷۰ درصد از ذرت و سویا از مبدأ کشورهای آمریکای جنوبی نظیر برزیل و آرژانتین تامین می‌شود. طولانی بودن مسیر دریایی که نیازمند بیش از ۴۵ روز دریانوردی است، در کنار اتکای مطلق به گذرگاه‌های آبی خلیج فارس، سطح ریسک ژئوپلیتیک زنجیره تامین را به شدت افزایش داده است. در شرایط بروز منازعات منطقه‌ای یا تشدید محدودیت‌های بین‌المللی بر خطوط کشتیرانی، تامین پایداری ذخایر استراتژیک با تهدید جدی مواجه می‌شود. بر اساس چارچوب‌های نظری امنیت غذایی، کشورهای با درجه ریسک بالا باید ساختار تامین خود را از طریق پیمان‌های منطقه‌ای و واردات از کشورهای همسایه (نظیر روسیه و کشورهای آسیای مرکزی از طریق مسیرهای زمینی و دریای خزر) تنوع‌بخشی کنند. عدم بهره‌برداری کامل از کریدور شمال-جنوب و سهم ناچیز واردات نهاده از حوزه خزر (که کمتر از ۱۵ درصد کل واردات را تشکیل می‌دهد)، حاشیه امن بازرگانی کشور را تضعیف کرده است.

انقباض مالی و ناترازی سرمایه

جهش نرخ ارز در بازار توافقی و رشد نقدینگی مورد نیاز برای ثبت سفارش، اعتبار مالی بازرگانان و شرکت‌های پشتیبانی دام را مستقیماً تحت فشار قرار داده است. تامین ۵۰ تا ۱۰۰ درصد ارزش ریالی سفارش‌ها به عنوان پیش‌پرداخت در سامانه‌های بانکی، در کنار مسدودی طولانی‌مدت ریال تا زمان تخصیص نهایی ارز، نرخ گردش سرمایه در این صنعت را از ۴ بار در سال به کمتر از ۱.۵ بار کاهش داده است. این انقباض مالی موجب خروج بازرگانان متوسط و خرد شده و بازار واردات نهاده را به سمتی شبه‌انحصاری هدایت کرده است. بر اساس نظریه‌های ساختار بازار در اقتصاد خرد، تمرکز شدید در سمت عرضه کالاهای واسطه‌ای، قدرت چانه‌زنی واردکنندگان در بازارهای بین‌المللی را تضعیف کرده و انعطاف‌پذیری قیمت را در بازار داخلی کاهش می‌دهد. نتیجه این تمرکز، انتقال کامل تمامی هزینه‌های بالاسری، هزینه‌های مالی تامین تسهیلات و ریسک‌های نوسان ارزی به درگاه ورودی واحدهای تولیدی دام و طیور است.

اصلاح ساختاری زنجیره نهاده‌ها

نتیجه عارضه‌یابی کمی در بازار نهاده‌های دامی یک پیام صریح دارد: اصرار بر ارز ترجیحی و سرکوب قیمت در بنادر، رسالت حمایتی خود را از دست داده و شکنندگی امنیت غذایی را تشدید کرده است. عبور از این ناکارآمدی نیازمند جراحی در منطق حکمرانی بازرگانی کشور است. آزادسازی تدریجی نرخ ارز وارداتی و بازتوزیع مابه‌التفاوت ریالی آن در قالب حمایت مستقیم از تولیدکننده یا دهک‌های کم‌درآمد، انگیزه فساد و نشت رانت را خشک می‌سازد. از سوی دیگر، انعقاد پیمان‌های منطقه‌ای در حوزه خزر و توسعه کشت فرامرزی، محاصره تجاری خطوط بحری جنوب را بی‌اثر کرده و پایداری تامین را تضمین می‌کند. نوسازی پایانه‌های تخلیه و اتصال کامل ریلی بنادر به قطب‌های تولید نیز به فرسایش لجستیکی پایان داده و هزینه تمام‌شده را مهار خواهد کرد؛ چرخش راهبردی که تنها ضامن حیات صنعت پروتئین و اهداف توسعه پایدار است.

جدول: ارزیابی مقایسه‌ای شاخص‌های کلیدی زنجیره تامین نهاده‌های دامی در ایران

شاخص کلیدی ارزیابی	وضعیت زنجیره در ایران	میانگین استاندارد جهانی	پیامد اقتصادی و ساختاری	رویکرد سیاست‌گذاری پیشنهادی
وابستگی نهاده‌ای به واردات	۸۰ الی ۸۵ درصد	۳۰ الی ۴۰ درصد	آسیب‌پذیری شدید در برابر تحریم و شوک ارزی	کشت جایگزین و اصلاح الگوی جیره‌نویسی
متوسط زمان ترخیص در بنادر	۴۰ الی ۶۰ روز	۵ الی ۱۰ روز	انباشت دموراژ و افت کیفیت به دلیل فساد	یکپارچه‌سازی سامانه ارزی و گمرکی
حاشیه توزیع تا بازار آزاد	۳۵ الی ۵۰ درصد	۵ الی ۸ درصد	شکل‌گیری بازار موازی و نشت رانت	عبور از نرخ ترجیحی به یارانه انتهای زنجیره
سهم حمل‌ونقل جاده‌ای در توزیع	۸۸ الی ۹۲ درصد	۳۵ الی ۴۰ درصد	افزایش هزینه‌های تبعی و استهلاک شدید	توسعه خطوط ریلی اختصاصی به بنادر اصلی
ضریب ذخایر استراتژیک نهاده	۱.۵ الی ۲ ماه	۴ الی ۶ ماه	شکنندگی شدید در مواجهه با مسدودی خطوط	ایجاد انبارهای مکانیزه منطقه‌ای

انقباض سرانه مصرف، سرکوب نرخ دامداری و خروج مجازی یارانه‌ها در قالب صادرات شیر خشک، زنجیره تامین لبنیات را در موقعیت دشواری قرار داده است.

بازار کم‌رونق لبنیات

قیمت‌گذاری شیر و کاهش مصرف لبنیات چه آسیب‌هایی به همراه دارد؟

صنعت لبنیات ایران با سهم حدود ۲ درصدی از تولید ناخالص داخلی و جذب سالانه بیش از ۸.۵ میلیون تن شیر خام، یکی از استراتژیک‌ترین ارکان زنجیره تامین پروتئین و کالاهای اساسی کشور است. با این حال، تحلیل آمار سری زمانی نشان می‌دهد که سرانه مصرف شیر و فرآورده‌های لبنی در ایران از ۱۲۷ کیلوگرم در سال ۱۳۹۰ به کمتر از ۶۸ کیلوگرم در سال ۱۴۰۴ تنزل یافته است.

این کاهش ۴۶.۴ درصدی سرانه مصرف، در حالی رخ می‌دهد که متوسط جهانی سرانه مصرف لبنیات حدود ۱۱۵ کیلوگرم و حداقل میزان توصیه‌شده سازمان جهانی بهداشت (WHO) معادل ۱۶۰ کیلوگرم در سال است. فاصله ۹۲ کیلوگرمی سرانه مصرف ایران با استانداردهای سلامتی، پیامدهای جبران‌ناپذیری بر شاخص‌های سلامت عمومی و هزینه‌های بلندمدت نظام درمان به همراه دارد. از سوی دیگر، شاخص قیمت تولیدکننده (PPI) در گروه گاوداری‌های صنعتی برای قلم «شیر خام» در بهار ۱۴۰۵ به ۱۱۲۴.۸ رسیده که نشان‌دهنده تورم سالانه ۸۹.۵ درصدی و تورم نقطه به نقطه ۱۷۲.۴ درصدی در درب دامداری است.

شکاف قیمتی شیر خام

تحلیل اقتصاد فرآوری لبنیات نیازمند بررسی دقیق جیره دامی و شاخص‌های فنی گاوداری‌های صنعتی است. در حال حاضر هزینه‌های خوراک بیش از ۷۵ درصد از کل هزینه‌های جاری یک واحد دامداری صنعتی را تشکیل می‌دهد. در میان ارقام خوراک، ذرت علوفه‌ای، یونجه، کنجاله سویا و جو پایه اصلی جیره روزانه را می‌سازند. نرخ ضریب تبدیل خوراک به شیر در دامداری‌های صنعتی ایران به‌طور متوسط ۱.۳۵ تا ۱.۴۵ کیلوگرم شیر به ازای هر کیلوگرم ماده خشک مصرفی است، در حالی که در کشورهای پیشرو این نسبت بین ۱.۶۵ تا ۱.۸۰ متغیر است. این شکاف در بهره‌وری، سالانه بیش از ۲.۱ میلیون تن خوراک پایه را بدون ارزش افزوده متناظر به هدر می‌دهد.

جدول زیر مختصات کلیدی اقتصادی و فنی زنجیره تولید و فرآوری شیر خام در ایران را در مقایسه با نورم‌های بین‌المللی ارزیابی کرده و پیامدهای ساختاری آن را ترسیم می‌کند.

عواقب قیمت‌گذاری تکلیفی؛ خروج سرمایه

اعمال سیاست سرکوب قیمتی بر شیر خام درب دامداری و چهار قلم کالای پایه لبنی (شیر نایلونی، ماست دبه‌ای، پنیر یواف و شیر بطری کم‌چرب)، به گسست مالی میان تولیدکنندگان و صنایع فرآوری منجر شده است. هنگامی که سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان نرخ مصوب شیر خام را پایین‌تر از نرخ رشد تورم بالادستی تعیین می‌کند، دامدار با کسری نقدینگی حاد مواجه می‌شود. بر اساس مدل‌های تعادل عمومی، عدم تمکین قیمت مصوب از واقعیت‌های تورمی، به پدیده تغییر کاربری دامداری‌ها و فروش دام‌های مولد شیرده می‌انجامد.

پارادوکس صادرات شیر خشک و خروج یارانه

یکی از پیچیده‌ترین مسائل ساختاری بازار شیر خام ایران، جهش صادرات شیر خشک صنعتی و خامه بر پایه رانت نهاده‌های ارزان‌قیمت است. آمار گمرک نشان می‌دهد که صادرات شیر خشک کشور طی سال‌های ۱۴۰۲ تا ۱۴۰۴ سالانه به طور متوسط ۲۴ درصد رشد داشته و به مرز ۱۳۰ هزار تن در سال رسیده است. در چارچوب نظری «تجارت آب مجازی» و یارانه پنهان، تولید هر کیلوگرم شیر خشک نیازمند حدود ۱۲ کیلوگرم شیر خام و مصرف بیش از ۱۰ هزار لیتر آب در طول زنجیره علوفه تا فرآوری است.

هنگامی که نهاده دامی با ارز حمایتی وارد می‌شود و تبدیل به شیر خام و سپس شیر خشک می‌گردد، صادرات این محصول به کشورهای همسایه با قیمت‌های رقابتی بین‌المللی، به معنای انتقال مستقیم یارانه ریالی کشور به مصرف‌کنندگان خارجی است. طبق گزارش‌های جهانی، این مدل صادراتی متکی بر یارانه نهاده، نوعی «صادرات مخرب منابع» محسوب می‌شود که نه تنها ارزش افزوده واقعی برای اقتصاد بومی ایجاد نمی‌کند، بلکه موجب انقباض عرضه شیر خام برای فرآوری لبنیات پرمصرف داخلی و گران‌تر شدن آن برای خانوار ایرانی می‌شود.

ناهمگونی هزینه‌ای استانی

بررسی داده‌های مرکز آمار ایران در سطح استانی نشان می‌دهد که تورم و هزینه‌های تبعی تولید شیر خام در پهنه جغرافیایی کشور دارای ناهمگونی شدیدی است. در شاخص قیمت کل فصلی گاوداری‌های صنعتی در بهار ۱۴۰۵، استان‌های اصفهان، تهران و قزوین به عنوان قطب‌های اصلی تولید شیر صنعتی کشور با تورم فصلی متوسط ۵۸.۲ درصدی مواجه شده‌اند، در حالی که استان‌های پیرامونی نظیر سیستان و بلوچستان، ایلام و بوشهر تورم فصلی بالای ۸۵ درصد را ثبت کرده‌اند.

این ناهمگونی منطقه‌ای ریشه در تمرکز ۷۰ درصدی کارخانجات بزرگ فرآوری لبنیات در مرکز و شمال غرب کشور دارد. دامداری‌های واقع در استان‌های جنوبی و شرقی به دلیل هزینه‌های سنگین حمل‌ونقل علوفه از مبادی ورودی بنادر و طولانی بودن مسیر دسترسی به کارخانجات فرآوری، با هزینه‌های بالاسری سنگینی روبرو هستند. این امر ضریب پایداری تولید در واحدهای استانی خرد را به شدت کاهش داده و موجب سوق دادن شیر خام تولیدی این مناطق به سمت کارگاه‌های سنتی و غیربهداشتی شده است.

الزامات اصلاح زنجیره لبنیات

مداخله سرکوب‌گرانه در نرخ‌گذاری و تزریق یارانه به حلقه‌های اولیه تولید، معادله‌ای با دو بازنده ساخته است؛ نه سفره خانوار از ارزان‌سازی بهره‌ای برده و نه تولیدکننده توان پایداری دارد. گره‌گشایی از این بن‌بست، نیازمند تغییر رادیکال در فلسفه حمایتی دولت است. تعیین قیمت شیر خام بر مبنای فرمول شناور و منطبق با تورم بالادستی نهاده‌ها، انگیزه سرمایه‌گذاری را به واحدهای دامی بازمی‌گرداند.

جابه‌جایی نقطه اصابت یارانه از ابتدای زنجیره به انتهای آن و تخصیص مستقیم اعتبارات خرید لبنیات به چهار دهک پایین، قدرت خرید آسیب‌دیده جامعه را بی‌آنکه بازار سرکوب شود ترمیم می‌کند. بازطراحی سیاست‌های بازرگانی و تنظیم عوارض پلکانی بر صادرات مشتقات خام نظیر شیر خشک، مانع از خروج ارز ارزان‌قیمت شده و مواد اولیه را به سمت فرآوری‌های پرارزش در داخل هدایت خواهد کرد. تلاقی این سه محور، تنها راه نجات صنعت دامی کشور از زوال فرسایشی و بازیابی سلامت تغذیه‌ای نسل‌های آینده است.

جدول: ارزیابی شاخص‌های اقتصادی و ساختاری زنجیره تامین شیر خام در ایران و جهان

شاخص کلیدی ارزیابی	وضعیت زنجیره در ایران	میانگین استاندارد جهانی	پیامد اقتصادی و ساختاری	رویکرد سیاست‌گذاری پیشنهادی
سرانه مصرف سالانه لبنیات	۶۸ کیلوگرم	۱۱۵ کیلوگرم	تهدید سلامت عمومی و سوءتغذیه	اعطای سبد حمایتی لبنیات به دهک‌های پایین
ضریب تبدیل ماده خشک به شیر	۱.۳۵ الی ۱.۴۵	۱.۶۵ الی ۱.۸۰	اتلاف نهاده و افزایش قیمت تمام‌شده	اصلاح ژنتیکی و مدیریت مکانیزه جیره‌نویسی
سهم شیر صنعتی از کل تولید	۵۵ الی ۶۰ درصد	۸۵ الی ۹۰ درصد	نوسان کیفیت و بار میکروبی شیر خام	یکپارچه‌سازی دامداری‌های سنتی و خرد
حاشیه سود کارخانجات لبنی	۳ الی ۵ درصد	۸ الی ۱۲ درصد	انقباض سرمایه‌گذاری در خطوط مدرن	آزادسازی قیمت فرآورده‌های غیرپایه
نرخ رشد صادرات شیر خشک	۲۴ درصد سالانه	۸ درصد سالانه	خروج مجازی آب و نهاده‌های یارانه بر	اصلاح تعرفه صادراتی محصولات با ارزش افزوده پایین

سقوط سرانه مصرف گوشت قرمز، کشتار دام‌های مولد و رونق واسطه‌گری، صنعت دامپروری را وارد چرخه‌ای از زیان و وابستگی ارزی کرده است.

چرخه ناقص بازار گوشت

تولیدکنندگان و مصرف‌کنندگان از وضعیت بازارگوشت قرمز نارضایتی دارند

تحلیل سری زمانی شاخص‌های کلان بخش کشاورزی نشان می‌دهد که تولید گوشت قرمز در ایران طی پنج سال اخیر با افت ساختاری سالانه بین ۷ تا ۱۲ درصد مواجه شده و حجم عرضه رسمی کشور را از ۵۵۰ هزار تن در سال ۱۳۹۸ به محدوده ۳۸۰ هزار تن در سال ۱۴۰۴ تقلیل داده است. بررسی داده‌های بودجه خانوار مرکز آمار ایران حاکی از تزلزل شدید در سرانه مصرف شهری و روستایی است؛ به‌طوری که سرانه مصرف سالانه گوشت قرمز از حدود ۱۲ کیلوگرم در اوایل دهه ۱۳۹۰ به کمتر از ۵.۵ کیلوگرم در سال ۱۴۰۴ تنزل یافته است. این کاهش ۵۴ درصدی سرانه مصرف، نشان‌دهنده تغییر جهت تقاضای خوابار خانوارها به سمت منابع پروتئینی ارزان‌تر نظیر طیور و حبوبات است. با این حال، تحلیل نسبت‌های قیمتی نشان می‌دهد که حتی با وجود انقباض شدید تقاضا، نرخ تورم سالانه گوشت قرمز در درگاه خردەفروشی طی سه سال متوالی بالای ۶۵ درصد باقی مانده است. این پارادوکس اقتصادی (همزمانی تعمیق رکود تقاضا و تورم شتابان عرضه) ریشه در ناپایداری‌های هزینه‌ای بالادستی دارد که ساختار مالی دامداری‌های سنتی و صنعتی کشور را دستخوش گسست کرده است.

مارپیچ نهاده‌های وارداتی

بررسی سهم نهاده‌های خوراکی در جدول هزینه‌های عملیاتی دامداری‌های کشور نشان می‌دهد که علوفه و کنسانتره بین ۷۲ تا ۷۸ درصد از قیمت تمام‌شده کل را به خود اختصاص می‌دهند. وابستگی ۸۰ درصدی کشور به واردات نهاده‌های پایه‌ای نظیر جو، کنجاله سویا و ذرت دامی، بخش دامپروری سنگین و سبک را مستقیم در معرض شوک‌های ارز تجاری قرار داده است. طبق شاخص‌های سال پایه ۱۴۰۰، شاخص قیمت تولیدکننده (PPI) در گروه دامداری‌های صنعتی برای دام زنده گوشتی در بهار ۱۴۰۵ به رقم ۹۸۵.۴ رسیده است که نشان‌دهنده تورم نقطه به نقطه ۱۸۵ درصدی در درگاه دامداری است. عدم تمکین سودآوری دامداران از نرخ تورم عمومی، موجب شده است که نرخ بازده دارایی‌ها (ROA) در این صنعت به کمتر از ۸ درصد تنزل یابد، در حالی که هزینه تامین مالی از شبکه بانکی کشور حداقل ۲۵ درصد برآورد می‌شود. جدول زیر ابعاد ساختاری و اقتصادی صنعت تولید گوشت قرمز ایران را در مقایسه با استانداردهای کلان بین‌المللی ارزیابی کرده و پیامدهای تحلیلی ناشی از گسست‌های موجود را بازنمایی می‌کند.

تخریب سرمایه ژنتیکی گله‌ها

یکی از مخرب‌ترین پیامدهای ناترازی مالی در بخش دامپروری، کشتار پیش‌رس و غیراقتصادی دام‌های مولد سبک و سنگین است. داده‌های رسمی کشتارگاه‌های رسمی کشور نشان می‌دهد که طی سال‌های ۱۴۰۱ تا ۱۴۰۴، سهم ماده‌دام‌ها از کل کشتار رسمی به رقم کم‌سابقه ۴۲ درصد رسیده است؛ در حالی که نرخ استاندارد کشتار حذف مدیریتی گله نباید از ۱۵ درصد تجاوز کند. تحلیل مفاهیم نظری اقتصاد کشاورزی نشان می‌دهد که کشتار دام مولد، معادل مصرف سرمایه پایه به جای بهره‌برداری از جریان سود جاری است. مطابق مدل‌های پویایی گله سازمان جهانی غذا و کشاورزی (FAO)، بازیابی چرخه جمعیت دام سبک حداقل به ۲۴ ماه و دام سنگین به حداقل ۳۶ ماه زمان و سرمایه‌گذاری مداوم نیاز دارد.

انباشت سود در حلقه‌های واسطه‌گری

فاصله قیمتی میان درگاه دامداری (Farm-gate Price) و نرخ خردەفروشی در بازار شهری، نشان‌دهنده ناکارآمدی ساختاری در شبکه توزیع و وجود مارجین‌های واسطه‌گری غیرموجه است. داده‌های کمی نشان می‌دهد که در سال ۱۴۰۴، در حالی که میانگین قیمت یک کیلوگرم گوساله زنده پرواز شده در درب دامداری حدود ۲۱۰ هزار تومان بوده، همان محصول پس از کشتار و افت لاشه، با قیمتی فراتر از ۶۵۰ هزار تومان به دست مصرف‌کننده نهایی رسیده است. این شکاف ۳.۰۹ برابری بین قیمت زنده و نرخ سقف مغازه، فراتر از هزینه‌های منطقی حمل‌ونقل، افت لاشه و ضایعات پردازش است. بر اساس چارچوب‌های نظری سازمان توسعه و همکاری اقتصادی (OECD) در خصوص تحلیل زنجیره ارزش، ارزش افزوده خلق‌شده در طول زنجیره باید متناسب با نرخ ریسک و سرمایه‌گذاری هر حلقه توزیع شود. در ایران، حلقه تولید که بیش از ۹۰ درصد ریسک‌های بیماری‌زایی، تلفات و تغییرات قیمتی نهاده را متحمل می‌شود، کمتر از ۳۵ درصد از سود نهایی زنجیره را کسب می‌کند. در مقابل، حلقه‌های واسطه‌گری و توزیع بنکداری با حداقل ماندگاری سرمایه، بیش از ۶۵ درصد از مارجین سود ناخالص را به خود اختصاص می‌دهند که این امر انگیزه ماندگاری در بخش مولد را به‌شدت سرکوب کرده است.

سیاست‌های واردات تنظیم بازاری

بررسی سیاست‌های حمایتی دولتی طی یک دهه گذشته روشن می‌سازد که ابزار اصلی تنظیم بازار گوشت قرمز، تخصیص ارز ترجیحی به واردات گوشت منجمد و گرم از کشورهای آمریکای جنوبی و آسیای مرکزی بوده است. آمارهای گمرک جمهوری اسلامی ایران حاکی است که سالانه بیش از ۷۰۰ میلیون دلار ارز برای واردات گوشت قرمز اختصاص یافته است. تحلیل داده‌محور نشان می‌دهد که این سیاست نه تنها نتوانسته قیمت‌ها را در بازار خردەفروشی تثبیت کند، بلکه با ایجاد رانت قیمتی، سیگنال منفی به تولیدکننده داخلی ارسال کرده است. آمارهای مقایسه‌ای بانک جهانی در خصوص حمایت‌های دولتی از بخش کشاورزی (PSE) نشان می‌دهد که کشورهای موفق، یارانه‌ها را به جای واردات محصول نهایی، به بهبود زیرساخت‌های بهره‌وری، بهداشت گله و اصلاح نژاد اختصاص می‌دهند. تخصیص یارانه به انتهای زنجیره و واردات محصول نهایی در ایران، منجر به تضعیف توان رقابتی پرواربندان داخلی شده و با خروج ارز، زیرساخت‌های تولید بومی را در معرض آسیب قرار داده است.

نقشه راه خروج از ناترازی

آمارها و ارزیابی نسبت‌های اقتصادی زنجیره تامین گوشت قرمز ایران اثبات می‌کند که استمرار الگوی فعلی مدیریت بازار، به خروج کامل دامداری‌های کوچک و تعمیق وابستگی ارزی منجر خواهد شد. برای بازسازی چرخه تولید و تثبیت سفره خانوارها، تدوین یک برنامه جامع اصلاحی اجتناب‌پذیر است. آزادسازی قیمت‌گذاری درگاه تولید و جایگزینی واردات تنظیمی با خریدهای تضمینی هدفمند، سودآوری ازدست‌رفته تولیدکننده بومی را احیا می‌کند.

تزریق مستقیم سرمایه در گردش به دامداری‌های صنعتی، توان مالی واحدها را برای بازسازی گله‌های مولد و اصلاح ضریب تبدیل خوراک افزایش می‌دهد. همچنین حذف واسطه‌گری‌های زائد از طریق ایجاد بورس کالایی دام زنده و ساماندهی کشتارگاه‌ها در قالب زنجیره‌های تامین یکپارچه، شکاف میان نرخ درب دامداری و بازار خردەفروشی را ترمیم خواهد کرد. تنها از طریق این اصلاحات ساختاری می‌توان بهره‌وری زنجیره را ارتقا داد و امنیت پروتئینی کشور را بر پایه‌ای پایدار استوار ساخت.

مقایسه شاخص‌های کلیدی زیرساختی و اقتصادی دامپروری ایران با استانداردهای جهانی

شاخص کلیدی ارزیابی	وضعیت زنجیره در ایران	میانگین استاندارد جهانی	پیامد اقتصادی و ساختاری	رویکرد سیاست‌گذاری پیشنهادی
سهم خوراک در قیمت تمام‌شده	۷۲ الی ۷۸ درصد	۵۰ الی ۵۵ درصد	حساسیت حاد به نرخ ارز تجاری	بهره‌برداری از جیره‌های بومی و مراتع مدیریت‌شده
وزن لاشه حاصل از کشتار (گاو)	۱۸۰ الی ۲۱۰ کیلوگرم	۳۰۰ الی ۳۵۰ کیلوگرم	افت بهره‌وری و اتلاف انرژی پایه	اصلاح نژادی و بهبود مدیریت تغذیه دوره پرواز
ضریب تبدیل خوراک به گوشت	۹.۵ الی ۱۱	۶ الی ۷	هدررفت سالانه میلیون‌ها تن علوفه	اصلاح جیره و صنعتی‌سازی واحدهای کوچک
سهم دامداری سنتی از کل تولید	۶۵ الی ۷۰ درصد	۱۵ الی ۲۰ درصد	نوسان شدید عرضه و عدم مقیاس‌پذیری	یکپارچه‌سازی دامداری‌ها در قالب شرکت‌های کشت و صنعت
نرخ کشتار دام مولد در بحران‌ها	۱۲ الی ۱۵ درصد	۲ الی ۳ درصد	تخریب ظرفیت ژنتیکی و تعویق بازسازی گله	اعطای تسهیلات سرمایه در گردش هدفمند به پرواربندها

افزایش ۲۶۱.۵ درصدی قیمت جوجه یک‌روزه در بهار ۱۴۰۵ و صعود تورم نقطه‌ای مرغداری‌ها به ۲۱۱ درصد، زنجیره تامین پروتئین کشور را با چالش روبه‌رو کرد.

تورم در بازار طیور

بازار مواد غذایی پروتئینی بر پایه طیور با چه مسائلی مواجه است؟

تولید مواد غذایی اساس امنیت ملی اقتصادی را تشکیل می‌دهد و در این میان، صنعت مرغداری صنعتی ایران سنگ زیربنای تامین پروتئین حیوانی کشور محسوب می‌شود. بررسی آمارها و داده‌های رسمی مرکز آمار ایران نشان می‌دهد که در فصل بهار سال ۱۴۰۵، شاخص قیمت تولیدکننده بخش مرغداری‌های صنعتی کشور (بر مبنای سال پایه ۱۴۰۰) به عدد ۱۱۰۶.۲ رسیده است. این رقم حاکی از ثبت تورم فصلی ۶۲.۹ درصدی و تورم نقطه به نقطه ۲۱۱.۲ درصدی است که ناترازی گسترده در ساختار هزینه‌ای این صنعت پایه را آشکار می‌سازد. در مقایسه با تورم فصلی زمستان ۱۴۰۴ که ۴۱.۶ درصد به ثبت رسیده بود، نرخ تورم فصلی بهار ۱۴۰۵ جهشی معادل ۲۱.۳ واحد درصد را تجربه کرده است. بررسی‌ها نشان می‌دهد که منشاء اصلی این شوک قیمتی بی‌سابقه، در عمیق‌ترین و حساس‌ترین حلقه زنجیره یعنی «جوجه یک‌روزه» قرار دارد. داده‌های آماری حاکی از آن است که تورم فصلی قلم جوجه یک‌روزه با ضریب اهمیت ۱۳.۵۳ درصدی، به عدد شگفت‌انگیز ۲۶۱.۵ درصد رسیده است؛ رقمی که در مقایسه با تورم فصلی ۲۶.۲ درصدی زمستان سال قبل، نشان‌دهنده یک جهش ۲۳۵.۳ واحد درصدی در یک دوره سه‌ماهه است. آسیب‌پذیری شدید این حلقه پایه از محدودیت‌های تجارت دریایی در خلیج فارس، افت شدید واردات گله‌های اجداد و مرغ مادر و تحریم‌های تجاری ناشی از شوک‌های نظامی اخیر، شوک عرضه بی‌سابقه‌ای را پدید آورده که پیش‌نگر بحران تولید در ماه‌های آتی است.

انباشت فشار هزینه‌ای در محصول نهایی

انتقال شوک بالادستی جوجه یک‌روزه به حلقه‌های بعدی زنجیره، وضعیت مرغ گوشتی را با ضریب اهمیت ۵۶.۴۱ درصدی در وضعیت فوق‌بحرانی قرار داده است. در بهار ۱۴۰۵، شاخص قیمت مرغ گوشتی به ۱۲۳۸.۷ رسید که بر اساس آن تورم نقطه به نقطه این قلم به ۲۶۲.۲ درصد افزایش یافت. این اطلاع قیمتی در مقایسه با تورم نقطه به نقطه ۱۶۵.۵ درصدی زمستان ۱۴۰۴، جهشی معادل ۹۶.۷ واحد درصد را به ثبت رسانده است. علاوه بر این، نرخ تورم سالانه مرغ گوشتی نیز در بهار ۱۴۰۵ به ۱۳۵.۵ درصد رسید که نسبت به رقم ۷۲.۷ درصدی زمستان قبل، ۶۲.۸ واحد درصد رشد داشته است. اگرچه تورم فصلی مرغ گوشتی در بهار ۱۴۰۵ معادل ۴۸.۸ درصد بوده که نسبت به ۶۱.۴ درصد زمستان کاهش یافته، اما انباشت تورم نقطه‌ای ۲۶۲.۲ درصدی نشان می‌دهد تولیدکنندگان مرغ گوشتی درعمل هزینه‌های سنگین جوجه یک‌روزه، دارو و نهاده‌های وارداتی را به قیمت دریافتی خود در درگاه خروج مرغداری منتقل کرده‌اند. طبق گزارش‌های تحلیلی نهادهای بین المللی مانند بانک جهانی و سازمان جهانی خواروبار و کشاورزی (FAO)، شوک‌های قیمتی بالادستی با نرخ انتقال فراتر از ۸۰ درصد به محصول نهایی سرایت می‌کنند؛ پدیده‌ای که در بازار پروتئین ایران مانع از تثبیت قیمت خردفروشی شده است.

واکنش ناهمگن در سایر حلقه‌ها؛ سرخوردگی در پولت و مرغ حذفی

واکاوی اجزای شاخص مرغداری صنعتی نشان می‌دهد تمامی حلقه‌ها به طور یکسان از شوک تورمی تاثیر نپذیرفته‌اند. پولت پرورش‌یافته با ضریب اهمیت ۲.۱۰ درصدی، در بهار ۱۴۰۵ تورم فصلی ۷۴.۳ درصدی و تورم نقطه به نقطه ۱۱۳.۷ درصدی را ثبت کرده است که نسبت به تورم نقطه‌ای ۱۸.۸ درصدی زمستان قبل، رشد قابل توجهی محسوب می‌شود. در مقابل، مرغ حذفی با ضریب اهمیت ۰.۷۱ درصدی کمترین تورم‌ها را تجربه کرده است؛ تورم فصلی ۱۶.۲ درصد، تورم نقطه به نقطه ۵۷.۴ درصد و تورم سالانه ۲۳.۹ درصد. نرخ پایین رشد قیمت مرغ حذفی ناشی از عدم تمایل کشتارگاه‌ها و عدم صرفه ساختاری کشتار گله‌های پایان‌دوره در شرایط افت تقاضاست. در حوزه تخم‌مرغ، گروه تخم‌مرغ با ضریب اهمیت ۲۵.۴۴ درصدی، تورم فصلی ۵۴.۷ درصد و نقطه به نقطه ۱۲۴.۵ درصدی را ثبت کرده است. تخم‌مرغ خوراکی با تورم نقطه به نقطه ۱۶۲ درصدی و تخم‌مرغ نطفه‌دار با تورم فصلی ۱۱۲ درصدی و نقطه به نقطه ۹۰.۳ درصدی، نشان می‌دهند بخش تخم‌گذار تحت تاثیر شدید گرانی نهاده‌ها و تخم‌مرغ نطفه‌دار قرار گرفته که در دوره‌های آتی هزینه گله‌های تخم‌گذار را تشدید خواهد کرد.

گسست در جغرافیای تولید و تعادل بازار

تحلیل فضایی داده‌های استانی مرغداری‌های صنعتی کشور در بهار ۱۴۰۵ حاکی از ناهمگونی شدید تورم در پهنه جغرافیایی ایران است. در شاخص کل فصلی، بیشترین میزان افزایش متعلق به استان گیلان با ۱۳۸.۷ درصد بوده، در حالی که استان خراسان شمالی با ثبت ۸.۷ درصد کمترین تغییر فصلی را تجربه کرده است. از منظر تورم نقطه به نقطه، تمامی استان‌های کشور با افزایش مواجه شده‌اند؛ بالاترین تورم نقطه‌ای متعلق به استان بوشهر با ۳۴۰.۲ درصد و کمترین آن مربوط به استان قزوین با ۱۴۳.۳ درصد بوده است. همچنین استان‌هایی نظیر کرمان با ۲۹۹ درصد، کرمانشاه با ۲۷۷.۱ درصد و کهگیلویه و بویراحمد با ۲۶۲.۶ درصد، تورم نقطه‌ای فوق‌العاده بالایی را به ثبت رسانده‌اند. این تفاوت‌های منطقه‌ای ریشه در وابستگی شدید استان‌های جنوبی و مرزی به خطوط طولانی حمل‌ونقل، هزینه‌های بالاسری توزیع جوجه یک‌روزه و عدم پراکندگی متوازن گله‌های مرغ مادر دارد؛ عاملی که زنجیره تامین مرغ را در مناطق پیرامونی شکننده‌تر ساخته است.

راهکارهای پیشگیری از فروپاشی

جهش شاخص کل قیمت تولیدکننده مرغداری‌های صنعتی به عدد ۱۱۰۶.۲ و ثبت تورم سالانه ۱۰۲ درصدی (در مقایسه با ۵۳.۹ درصد زمستان ۱۴۰۴)، نشان‌دهنده دو برابر شدن هزینه تولید محصولات مرغداری ظرف چهار فصل منتهی به بهار ۱۴۰۵ است. بررسی داده‌های سری زمانی از سال ۱۳۹۰ تا ۱۴۰۵ روشن می‌سازد که نرخ تورم سالانه ۱۰۲ درصدی بهار ۱۴۰۵ پس از رکورد ۱۰۰ درصدی سال ۱۴۰۰، سهمگین‌ترین موج تورمی تاریخ این صنعت را رقم زده است. ریشه اصلی این بن‌بست ساختاری، اختلال شدید در تامین جوجه یک‌روزه و نهاده‌های وارداتی تحت تاثیر تحریم‌ها و محاصره تجاری است. برای مهار این مارپیچ تورمی، سیاست‌گذار اقتصادی باید از تثبیت دستوری نرخ محصول نهایی فاصله بگیرد. تسهیل خطوط موازی واردات جوجه اجداد و تخم‌مرغ نطفه‌دار از طریق مسیرهای زمینی کم‌ریسک، پایداری مبادی تامین را اعاده می‌کند. در کنار آن، اعطای تسهیلات سرمایه در گردش هدفمند به مرغداران توان مالی زنجیره را برای پوشش جهش ۲۶۱.۵ درصدی قیمت جوجه ترمیم خواهد ساخت. از سوی دیگر، بسترسازی برای ایجاد شبکه توزیع منطقه‌ای با کوتاه‌کردن دست واسطه‌ها، شکاف تورمی بین استان‌ها را مهار می‌سازد.

جدول: شاخص قیمت تولیدکننده و روندهای تورمی در زنجیره مرغداری صنعتی (بهار ۱۴۰۵)

شرح قلم / شاخص	ضریب اهمیت (٪)	شاخص قیمت (بهار ۱۴۰۵)	تورم فصلی (٪)	تورم نقطه به نقطه (٪)	تورم سالانه (٪)
شاخص کل مرغداری‌ها	۱۰۰	۱۱۰۶.۲	۶۲.۹	۲۱۱.۲	۱۰۲
گروه مرغ	۷۲.۷۵	۱۱۸۰.۹	۶۵.۷	۲۵۱.۵	۱۱۲.۳
مرغ گوشتی	۵۶.۴۱	۱۲۳۸.۷	۴۸.۸	۲۶۲.۲	۱۳۵.۵
جوجه یک‌روزه	۱۳.۵۳	۱۰۹۵.۹	۲۶۱.۵	۲۲۶.۳	۳۸
تخم‌مرغ خوراکی	۱۹.۴۰	۶۸۷.۹	۲۷.۴	۱۶۲.۰	۹۳.۸

سایه ۷۵ درصد وابستگی ارزی و ضریب تبدیل ناکارآمد، صنعت ۵ میلیارد دلاری طیور ایران را در چرخه زیان و گسست قیمتی قرار داده است.

آناتومی بازار پروتئین

واکاوی عواقب وابستگی ۷۵ درصدی تولید طیور به ارز وارداتی

تولید مواد غذایی اساس امنیت ملی اقتصادی را تشکیل می‌دهد و در این میان صنعت طیور ایران با سهم حدود یک و نیم درصدی از تولید ناخالص داخلی و گردش مالی سالانه بیش از ۵ میلیارد دلار، سنگ زیربنای تامین پروتئین حیوانی کشور محسوب می‌شود. بررسی آمار تولید سالانه ۲.۵ تا ۲.۷ میلیون تن گوشت مرغ و حدود ۱.۲ میلیون تن تخم‌مرغ نشان می‌دهد که این صنعت از نظر حجم و ظرفیت نامی یکی از بزرگ‌ترین زنجیره‌های تولید در منطقه غرب آسیا است. با این حال، تحلیل شاخص‌های مالی و بهره‌وری حاکی از عارضه‌ای عمیق در ساختار هزینه‌ای این بخش است. سهم ۷۰ تا ۷۵ درصدی نهاده‌های خوراکی نظیر ذرت و کنجاله سویا در قیمت تمام‌شده محصول نهایی، طیور را به یکی از ارزبرترین و نسبت به نوسانات ارز دولتی حساس‌ترین صنایع کشاورزی بدل ساخته است. عدم انطباق نرخ بازده دارایی‌ها با ریسک‌های تورمی و جهش‌های قیمتی نهاده‌ها، نوسان شدید در نرخ بهره‌وری و زیان ساختاری بنگاه‌های کوچک را رقم زده است.

واکاوی ماتریس نهاده‌ها و آسیب‌پذیری از سرکوب قیمتی

ارزیابی جامع زنجیره تامین صنعت طیور نیازمند شناخت شاخص‌های کلیدی عملکرد در حلقه‌های مختلف، از واردات مواد اولیه تا توزیع خرده‌فروشی است. سیاست‌گذاری ارزی متزلزل و مداخلات بازاری در قالب قیمت‌گذاری تکلیفی، تعادل اقتصادی تولیدکنندگان را برهم زده است. نرخ ضریب تبدیل غذایی در صنعت گوشت مرغ ایران به‌طور متوسط ۱.۹ تا ۲.۰ برآورد می‌شود، در حالی که الگوی استاندارد جهانی سازمان جهانی غذا و کشاورزی (FAO) این رقم را حدود ۱.۶ ثبت کرده است. این شکاف ۰.۳ تا ۰.۴ واحدی در ضریب تبدیل، سالانه موجب هدررفت بیش از ۱.۲ میلیون تن نهاده پایه وارداتی در سطح ملی می‌شود. جدول زیر مختصات مالی و ساختاری ابعاد مختلف زنجیره ارزش طیور ایران را در مقایسه با استانداردهای جهانی به تصویر می‌کشد و نشان می‌دهد که چگونه ناظران اقتصادی با انحراف معیار بالای قیمت‌ها مواجه هستند.

تعمیق گسست قیمتی و آثار سرکوب مالی بر سرمایه‌گذاری

سیاست مداخله در بازار و تعیین سقف قیمتی برای گوشت مرغ و تخم‌مرغ، بر خلاف اهداف مصرح خود مبنی بر حمایت از مستضعفین و مصرف‌کنندگان، به کاهش انگیزه سرمایه‌گذاری در فناوری‌های نوین سالن‌های پرورش منجر شده است. داده‌های بانک مرکزی نشان می‌دهد که نرخ رشد تشکیل سرمایه ثابت ناخالص در بخش کشاورزی و دامپروری طی دهه اخیر سیری کاهنده داشته است. بر اساس گزارش‌های تحلیل اقتصادی سازمان توسعه و همکاری اقتصادی (OECD)، استراتژی سرکوب قیمت نهایی در شرایط تورم بالادستی نهاده‌ها، منجر به پدیده خروج سرمایه و تشکیل بازارهای موازی غیررسمی می‌شود.

چالش‌های ساختاری تلفات و ناپایداری زیست‌امنیتی

یکی از متغیرهای کلیدی و نادیده گرفته‌شده در تحلیل‌های کمی صنعت طیور، نرخ تلفات است که ارتباط مستقیمی با استانداردسازی تاسیسات، تراکم سالن‌ها و پروتکل‌های زیست‌امنیتی دارد. نرخ تلفات استاندارد جهانی در حدود ۳ تا ۵ درصد سیر می‌کند، اما این رقم در مرغداری‌های ایران به دلیل عدم نوسازی مکانیزاسیون و شیوع بیماری‌های واگیردار مانند آنفلوآنزای فوق حاد طیور، به طور متوسط بین ۸ تا ۱۲ درصد نوسان دارد. این اختلاف ۵ تا ۷ درصدی در نرخ تلفات، سالانه معادل تولید حدود ۱۵۰ هزار تن گوشت مرغ نهایی است که ارزش ریالی آن بالغ بر ۱۵ هزار میلیارد تومان محاسبه می‌شود. گزارش‌های تخصصی بانک جهانی در حوزه امنیت غذایی تاکید می‌کنند که صنایع غذایی متکی بر واحدهای کوچک‌مقیاس و غیریکپارچه، آسیب‌پذیری بالایی در برابر تکانه‌های بیماری‌زا و نوسانات محیطی دارند. در ایران نیز بیش از ۸۰ درصد مرغداری‌ها به‌صورت سنتی و مستقل فعالیت می‌کنند و تنها ۱۵ تا ۲۰ درصد کل ظرفیت تولید در قالب زنجیره‌های یکپارچه ارزش سازماندهی شده‌اند. این عدم یکپارچگی، هزینه مبادله و ریسک‌های انتقال بیماری را به‌شدت افزایش می‌دهد.

افق‌های ترانزیت، تجارت منطقه‌ای و تراز ارزی

با وجود تمام چالش‌های ساختاری، موقعیت جغرافیایی ایران فرصت‌های کم‌نظیری برای تبدیل شدن به هاب صادراتی پروتئین در منطقه غرب آسیا و آسیای مرکزی فراهم ساخته است. کشورهای همسایه مانند عراق، افغانستان و کشورهای حوزه خلیج فارس سالانه بیش از ۱.۵ میلیون تن گوشت مرغ و تخم‌مرغ وارد می‌کنند. با این حال، سهم ایران از این بازار منطقه‌ای بسیار اندک و زیر ۵ درصد باقی مانده است. نوسانات مداوم سیاست‌های صادراتی، وضع ممنوعیت‌های ناگهانی برای تنظیم بازار داخلی و عدم صدور شناسنامه‌های استاندارد بین‌المللی برای تمام سالن‌ها، توان رقابتی صادرکنندگان ایرانی را تضعیف کرده است. بر اساس برآوردهای تجاری، در صورت آزادسازی هوشمندانه نرخ ارز نهاده‌ها و تخصیص یارانه‌ها به انتهای زنجیره (یعنی دهک‌های درآمدی پایین)، صنعت طیور می‌تواند علاوه بر تامین کامل نیاز داخلی، سالانه حدود ۵۰۰ میلیون تا ۱ دلار ارزآوری غیرنفتی ایجاد کند. لازمه دستیابی به این چشم‌انداز، عبور از نگاه انفعالی بازارسازی دولتی و حرکت به سوی قیمت‌گذاری مبتنی بر مکانیسم عرضه و تقاضا در بورس کالا است.

جمع‌بندی سیاست‌پژوهانه و الزامات اصلاح ساختاری

تحلیل کمی و عارضه‌یابی داده‌محور صنعت طیور ایران آشکار می‌سازد که الگوی کنونی مدیریت زنجیره تامین به نقطه نهایی ناکارآمدی خود رسیده است. مداخله در نرخ‌گذاری، واردات انحصاری نهاده‌ها با نرخ‌های چندگانه و فرسودگی زیرساخت‌های پرورش، چرخه‌ای مخرب از زیان تولیدکننده و ناپایداری سفره مصرف‌کننده ایجاد کرده است. گذار از این بحران نیازمند نقشه راهی متوازن و ساختاری است. یکپارچه‌سازی واحدهای پراکنده در قالب شرکت‌های سهامی زنجیره تامین، مقیاس‌پذیری و قدرت چانه‌زنی تولید را احیا می‌کند. در قدم بعد، واقعی‌سازی قیمت‌ها در درگاه تولید اگر با چتر حمایتی هدفمند بر دهک‌های کم‌درآمد همراه شود، شوک‌های قیمتی را خنثی کرده و انگیزه سرمایه‌گذاری را بازمی‌گرداند. همزمان، نوسازی تکنولوژیک سالن‌ها و ارتقای مکانیزاسیون جهت کاهش ضریب تبدیل به استانداردهای جهانی، اتلاف نهاده‌ها را متوقف می‌سازد. اصلاح این زنجیره نه تنها امنیت غذایی کشور را تضمین می‌کند، بلکه یک مدل توسعه‌ای موفق برای سایر بخش‌های اقتصادی ایران ترسیم خواهد کرد.

مقایسه میانگین شاخص‌های ساختاری و اقتصادی زنجیره طیور ایران با روندهای جهانی

رویکرد سیاست‌گذاری پیشنهادی	پیامد اقتصادی و ساختاری	میانگین استاندارد جهانی	وضعیت زنجیره در ایران	شاخص کلیدی ارزیابی
اصلاح اصلاح نژادی و جیره نویسی علمی	افزایش مصرف نهاده و اتلاف ارزی	۱.۵ الی ۱.۶	۱.۹ الی ۲.۰	ضریب تبدیل غذایی (FCR)
بهره‌گیری از جیره‌های جایگزین بومی	حساسیت بالا به جهش‌های ارزی	۴۰ الی ۵۰ درصد	۷۵ الی ۸۵ درصد	وابستگی به واردات نهاده
ارتقای زیست‌امنیتی و تاسیسات فنی	افت بهره‌وری و کاهش سودآوری	۳ الی ۵ درصد	۸ الی ۱۲ درصد	ضریب تلفات دوره پرورش
ایجاد شرکت‌های مادر و یکپارچه	واسطه‌گری متعدد و نوسان شدید	۷۰ الی ۸۰ درصد	۱۵ الی ۲۰ درصد	درصد یکپارچگی زنجیره تولید
نوسازی تجهیزات و بهینه‌سازی سوخت	انحراف هزینه‌ای به دلیل استهلاک	۳ الی ۵ درصد	۸ الی ۱۰ درصد	سهم هزینه‌های انرژی و تاسیسات



تله فقر

جامعه‌شناسان و اقتصاددانان درگفت‌وگو با آینده‌نگر
تأثیرات جهش تورم در زندگی مردم را بررسی می‌کنند

فقر، چالشی بر سر راه ساختار سیاسی، اجتماعی و اقتصادی کشور که این روزها ابعاد پیچیده‌تری پیدا کرده است، مفهومی جنجالی از فقر نسبی تا مطلق، از محرومیت تا طرد اجتماعی، از انزوا تا عصیان و عدم بهره‌گیری از توانمندی‌ها را شامل می‌شـــود. اگرچه اقتصاددان‌ها فقر را در برخورداری و عدم برخورداری مالی تقسیم‌بندی می‌کنند اما جامعه‌شناس‌ها و انسان‌شناس‌ها نسبت به تبعات فقر و طرد اجتماعی هشدار می‌دهند. فقری که این روزها ابعاد مختلفی به خود گرفته و همه طبقات اجتماعی را درگیر کرده است.

خط فقر فقیرتر شده است

فقرا سهمی از کیک و جو ندارند

لیلا ابراهیمیان
دبیر بخش توسعه

چرا باید خواند:
چرا باید بخوانید؟ فقر دیگر فقط با درآمد پایین، بی‌خانمانی و گرسنگی تعریف نمی‌شود. میلیون‌ها نفر ممکن است هنوز در ظاهر زندگی عادی داشته باشند، اما با خرید قسطی مواد غذایی، قرض برای اجاره، حذف درمان، کنار گذاشتن مهمانی و پنهان کردن وضعیت مالی خود، هر روز بیشتر به سمت «فقر نامرئی» حرکت کنند. این گزارش از خط فقر و اقتصاد شرم می‌گوید؛ از زندگی کسانی که شاید هنوز فقیر دیده نمی‌شوند، اما دیگر توان زندگی مانند گذشته را ندارند.

برای سال‌ها، در سیاست‌گذاری اقتصادی این تصور غالب بود که نخست باید کیک اقتصاد را بزرگ کرد و سپس انتظار داشت که ثمرات رشد به تدریج به همه گروه‌های جامعه برسد. اما از دهه ۱۹۹۰ میلادی، این نگاه به‌تدریج با تردیدهای جدی مواجه شد؛ حتی نهادهایی چون بانک جهانی نیز بر این نکته تأکید کردند که رشد اقتصادی به‌تنهایی تضمین‌کننده کاهش فقر و بهبود رفاه عمومی نیست.

به گفته محبوب‌الحق، از چهره‌های اثرگذار در توسعه و از مدیران ارشد بانک جهانی، «تاکنون قاعده کلی این بوده که رشد اقتصادی به کاهش فقر می‌انجامد، اما اکنون زمان آن است که معادله را از سوی دیگر ببینیم و باور کنیم که سیاست‌های کاهش فقر نیز به رشد اقتصادی منجر می‌شود.» این نگاه، نشانه یک تغییر مهم در رویکردهای توسعه بود: مسئله فقط این نیست که اقتصاد چقدر رشد می‌کند، بلکه باید پرسید این رشد چگونه توزیع می‌شود و چه گروه‌هایی از آن بهره‌مند می‌شوند.

امروز نیز شواهد و تجربه‌های جهانی نشان می‌دهد که نابرابری شدید درآمدی می‌تواند به یکی از موانع رشد پایدار تبدیل شود. افزایش سهم درآمدی گروه‌های پردرآمد لزوماً به رشد بیشتر و پایدارتر برای کل جامعه منجر نمی‌شود؛ در مقابل، افزایش سهم گروه‌های کم‌درآمد از درآمد و مصرف می‌تواند از مسیر تقویت تقاضا، سرمایه انسانی و فرصت‌های اقتصادی، به رشد فراگیرتر کمک کند. تجربه چند دهه گذشته همچنین نشان داده است که نظریه «نشت به پایین» (trickle-down) ــ این فرض که منافع حاصل از رشد اقتصادی در نهایت به گروه‌های کم‌درآمد نیز خواهد رسید ــ به‌تنهایی نتوانسته است کاهش پایدار نابرابری را تضمین کند.

در ایران امروز، بنابراین پرسش فقط این نیست که کیک اقتصاد چقدر بزرگ شده است؛ مسئله این است که چه کسانی به این کیک دسترسی دارند، چه کسانی سهم بیشتری از آن می‌برند و چه گروه‌هایی اساساً از فرایند تولید و توزیع ثروت کنار گذاشته شده‌اند. برای بخشی از جامعه، مسئله دیگر حتی سهم کمتر از درآمد و ثروت نیست؛ مسئله، دسترسی نداشتن به حداقل‌های رفاه و فرصت‌های اقتصادی است.

اما از دهه ۹۰ میلادی، حتی نهادهایی چون بانک جهانی نیز در اولویت صرف «بزرگ کردن کیک» دچار تردید شده‌اند؛ به گفته محبوب‌الحق، از مدیران ارشد بانک جهانی، «تاکنون قاعده کلی این بوده که رشد اقتصادی به کاهش فقر می‌انجامد، اما اکنون زمان آن است که معادله را از سوی دیگر ببینیم و باور کنیم که سیاست‌های کاهش فقر نیز به رشد اقتصادی منجر می‌شود.» این، اشاره‌ای بود به یک تردید بزرگ: شاید مسئله فقط این نباشد که اقتصاد چقدر رشد می‌کند، بلکه مهم‌تر این باشد که ثمره این رشد به دست چه کسانی می‌رسد.

حالا می‌گویند نابرابری از عوامل مهم ناپایداری رشد اقتصادی است و میان سهم درآمدی ۲۰ درصد ثروتمند و رشد اقتصادی رابطه‌ای معکوس وجود دارد؛ به این معنا که افزایش سهم درآمدی گروه‌های بالای جامعه، لزوماً به رشد بیشتر و پایدارتر برای همه منجر نمی‌شود. برعکس، افزایش سهم گروه‌های پایین‌تر از درآمد و مصرف می‌تواند به رشد فراگیرتر کمک کند. تجربه‌های جهانی نیز نشان داده‌اند نظریه «نشت به پایین» یا trickle-down، آن‌گونه که وعده می‌داد، همیشه موجب کاهش نابرابری نشده است.

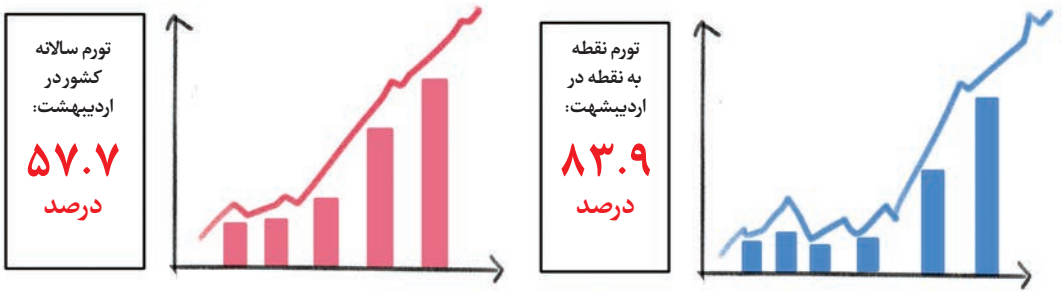
اما حالا در جامعه ایران، پرسش فقط این نیست که کیک اقتصاد چقدر بزرگ شده؛ مسئله این است که چه کسی سهمش را می‌برد و چه کسی حتی به خردریزهای روی زمین هم دسترسی ندارد.

روزبه‌روز وضعیت زندگی گروه‌های کم‌درآمد دشوارتر می‌شود و تورم، کاهش قدرت خرید، بحران مسکن و ناامنی اقتصادی، فشار بیشتری بر آنها وارد می‌کند. همه‌گیری کرونا نیز شکاف‌های موجود را آشکارتر و در بسیاری موارد عمیق‌تر کرد. امروز اما مسئله فقط «فقیر بودن» نیست؛ مسئله این است که بخش بزرگی از جامعه، حتی اگر هنوز رسماً در ردیف فقرا قرار نگرفته باشد، در فاصله‌ای کوتاه از سقوط به زیر خط فقر زندگی می‌کند.

آمارهای بین‌المللی نیز تصویری دوگانه از وضعیت ایران نشان می‌دهند. بانک جهانی در گزارش فقر و برابری خود در سال ۲۰۲۵، با استفاده از خط فقر بین‌المللی متناسب با کشورهای با درآمد متوسط بالا، برآورد کرده است که بیش از یک‌سوم ایرانیان در فقر قرار دارند و با کاهش درآمد سرانه، احتمال افزایش فقر در سال‌های ۲۰۲۵ و ۲۰۲۶ نیز مطرح شده است. در عین حال، حدود ۴۰ درصد جمعیت نیز در برابر یک شوک اقتصادی، تورمی یا محیط‌زیستی در معرض سقوط به فقر قرار دارند.

این آمارها البته با آنچه در ایران از «خط فقر» سخن گفته می‌شود، یکی نیستند. در ایران هنوز یک خط فقر ملی رسمی و ثابت که به‌طور منظم و شفاف اعلام شود، وجود ندارد و همین مسئله، مقایسه و سیاست‌گذاری را دشوارتر می‌کند. بانک جهانی نیز صراحتاً به نبود برآورد رسمی خط فقر ملی در ایران اشاره کرده است.

در سال ۱۳۹۷، خط فقر خانوار چهار نفره در شهر تهران حدود ۲ میلیون و ۷۲۸ هزار تومان



اقتصاد شرم، فقط اقتصاد نداشتن نیست؛ اقتصاد پنهان کردن نداشتن است. فرد فقیر شده، اما هنوز نمی‌خواهد و گاه نمی‌تواند فقیر دیده شود.

اعلام می‌شد. همان زمان این رقم نسبت به سال قبل رشد قابل‌توجهی داشت. بعد از آن، اما خط فقر با سرعتی بسیار بیشتر از توان درآمدی بسیاری از خانوارها حرکت کرد؛ به‌طوری‌که ارقام آن سال‌ها امروز بیشتر شبیه خاطره‌ای از قدرت خرید از دست‌رفته‌اند تا معیاری برای سنجش وضعیت کنونی

در کنار آمارهای رسمی و برآوردهای مختلف، مسئله مهم‌تر این است که خط فقر خود به‌تدریج فقیرتر شـــده اســـت؛ یعنی خانواری که دیروز با درآمدی مشخص می‌توانست حداقلی از زندگی متعارف را حفظ کند، امروز برای حفظ همان زندگی ناچار است یکی‌یکی از نیازهای خود بزند. ابتدا تفریح حذف می‌شود، بعد سفر، بعد خرید لباس، بعد درمان و دندان‌پزشکی، بعد گوشت و میوه و در نهایت، حتی برخی کالاهای ضروری.

فقر همیشـــه با شکم گرسنه و لباس پاره وارد زندگی نمی‌شود. گاهی آرام و بی‌صدا می‌آید. با خرید قسطی مواد غذایی. با قرض گرفتن برای پرداخت اجاره خانه. با این‌که مادر خانواده در گروه دوستانش اعلام می‌کند «امسال تولد نمی‌گیریم». با هدیه‌ای که دیگر خریده نمی‌شود. با مهمانی‌ای که به بهانه خستگی یا گرفتاری لغو می‌شود، چون هزینه پذیرایی از چند مهمان از توان خانواده خارج شده است. با مراجعه نکردن به دندان‌پزشک و گفتن این جمله که «فعلاً تحمل می‌کنم». با لباسی که باید یک سال دیگر هم پوشیده شود. با فروش طلا برای گذر از ماه. با خرید قسطی از پلتفرم‌های آنلاین. با قرض‌های کوچک و متعددی که هیچ‌کدام به‌تنهایی فاجعه نیستند، اما مجموع آنها زندگی را به یک بدهی دائمی تبدیل می‌کند. و شاید مهم‌تر از همه، با «شرم».

اقتصاد شرم؛ وقتی فقر پنهان می‌شود

اینجاســـت که می‌توان از چیزی سخن گفت که شـــاید بتوان نام آن را «اقتصاد شرم» گذاشت؛ اقتصادی که در آن فرد فقیر شده، اما هنوز نمی‌خواهد و گاه نمی‌تواند فقیر دیده شود. او ممکن است هنوز همان لباس‌های سابق را بپوشد، همان خانه را داشته باشد یا همچنان در همان جمع دوستان و خانواده حضور پیدا کند، اما برای حفظ ظاهر، از چیزهای دیگری می‌زند. خریدهایش را قسطی می‌کند. برای هزینه‌های ضروری قرض می‌گیرد. دعوت‌ها را کم می‌کند. در مراسم‌ها حاضر نمی‌شود. هدیه نمی‌خرد. هزینه درمان را عقب می‌اندازد و گاهی حتی وضعیت واقعی زندگی خود را از نزدیک‌ترین آدم‌ها پنهان می‌کند. این همان «فقر نامرئی» است؛ فقری که در آمار مصرف، خط فقر و درآمد همیشه به‌سادگی دیده نمی‌شود، اما در زندگی روزمره خود را نشان می‌دهد. اقتصاد شرم، فقط اقتصاد نداشتن نیست؛ اقتصاد «پنهان‌کردنِ نداشتن» است.

فرد ممکن است به جای اینکه بگوید پول ندارد، بگوید وقت ندارد. به جای اینکه بگوید توان خرید هدیه ندارد، در مراسم حاضر نشود. به جای اینکه اعلام کند هزینه دندان‌پزشکی از توانش خارج است، درد را تحمل کند. به جای اینکه از دوستانش پول قرض بگیرد، خریدهای ضروری را به اقساط متعدد تقسیم کند.

فقر در اینجا فقط درآمد را نمی‌بلعد؛ روابط اجتماعی را هم می‌خورد. انسان فقیر ممکن است از جمع فاصله بگیرد، نه به این دلیل که دیگران او را بیرون کرده‌اند، بلکه چون هزینه حضور در جمع برایش زیاد شده است. هزینه مهمانی، هدیه، لباس، رستوران، سفر، مشارکت در برنامه‌های دوستانه و حتی هزینه‌های کوچک اما مکرر زندگی اجتماعی، می‌تواند او را به تدریج به حاشیه براند. اینجاست که فقر از یک مسئله اقتصادی به مسئله‌ای اجتماعی تبدیل می‌شود؛ به «طرد اجتماعی»

وقتی دیگر کیکی برای تقسیم‌کردن نیست یکی از خطاهای رایج در مواجهه با فقر این است که آن را صرفاً مسئله‌ای مربوط به درآمد و قدرت خرید بدانیم؛ گویی اگر پول بیشتری به دست مردم برسد، مسئله فقر نیز حل خواهد شد. اما فقر در جامعه‌ای که برای سال‌ها از مسیر توسعه دور مانده، چیزی فراتر از کاهش درآمد است. فقر می‌تواند به تجربه‌ای اجتماعی تبدیل شود؛ تجربه‌ای که با خود احساس عقب‌ماندگی، حذف‌شدن، بی‌قدرتی و در نهایت شرم می‌آورد.

مسئله ایران فقط «رشد نکردن» نیست؛ مسئله، نداشتن یک الگوی توسعه است. ایران نتوانسته خود را با اقتصاد و جامعه دانش‌محور پیوند بزند و به جای ساختن یک نظام توسعه‌بخش، بخش‌هایی از اقتصاد به شکل‌های ناپایدار و نامولد رشد کرده‌اند. این تفاوت مهم است. کشوری که رشد اقتصادی دارد، ممکن است برای مدتی کیک اقتصادیِ خود را بزرگ‌تر کند؛ اما کشوری که توسعه ندارد، حتی اگر در مقاطعی رشدهایی را تجربه کند، الزاماً توانایی ایجاد فرصت‌های پایدار، افزایش بهره‌وری، خلق شغل باکیفیت و ارتقای قابلیت‌های انسانی را به‌دست نمی‌آورد.

اینجاست که مفهوم «اقتصاد شرم» معنای تازه‌ای پیدا می‌کند. وقتی اقتصاد کوچک می‌شود، فقط مصرف مردم کم نمی‌شـــود؛ افق انتخاب‌هایشـــان هم کوچک می‌شود. خانواده‌ای که زمانی می‌توانست برای تفریح، آموزش، سفر، مهمانی، هدیه یا حتی خرید یک کالای معمولی برنامه‌ریزی کند، به‌تدریج شـــروع به حذف می‌کند. نخست کالاهای لوکس حذف می‌شوند، بعد تفریح، بعد مهمانی، بعد هدیه‌دادن و در نهایت چیزهایی که زمانی بدیهی تلقی می‌شدند.

اما حذف فقط اقتصادی نیست. آدم‌ها شروع می‌کنند به پنهان کردن حذف‌ها. نمی‌گویند دیگر توان پرداخت هزینه رســـتوران را ندارند؛ قرار را لغو می‌کنند. نمی‌گویند توان خرید هدیه ندارند؛ بهانه می‌آورند. نمی‌گویند سفر برایشان ممکن نیست؛ می‌گویند «این روزها ترجیح می‌دهیم خانه بمانیم». فقر، پیش از آنکه در ظاهر افراد دیده شود، در رفتار اجتماعی آنها پنهان می‌شود. و این همان نقطه‌ای است که فقر اقتصادی به شرم اجتماعی تبدیل می‌شود.

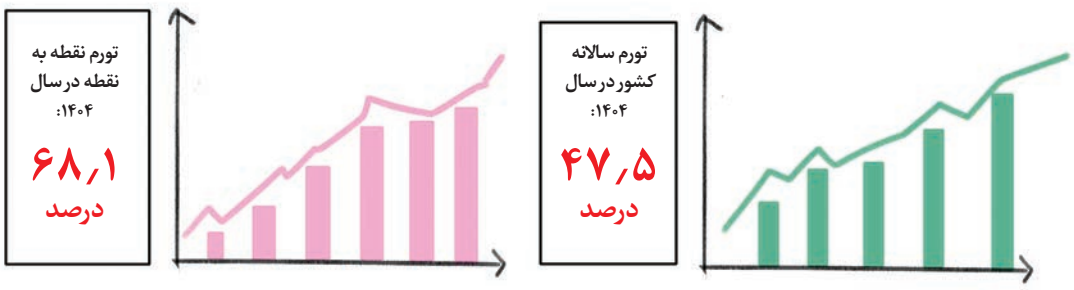
از این منظر، مسئله فقط این نیست که چه کسی فقیر است و چه کسی نیست. مسئله این است که چه تعداد از مردم احساس می‌کنند در حال سقوط‌اند؛ سقوطی که شاید هنوز در آمارهای رسمی با عنوان «فقیر» ثبت نشده باشد.

طبقه متوسط در این میان اهمیت ویژه‌ای دارد. طبقه متوسط فقط گروهی با سطح درآمد مشـــخص نیست؛ بخشـــی از هویت اجتماعی آن بر اساس امکان انتخاب شکل می‌گیرد. امکان اینکه بتواند برای آینده برنامه‌ریزی کند، فرزندش را آموزش دهد، سفر برود، مهمانی بدهد، کتاب بخرد، خانه‌اش را بهبود دهد یا در برابر یک شـــوک اقتصادی چند ماه دوام بیاورد.

وقتی این امکان‌ها یکی‌یکی از بین می‌روند، طبقه متوسط فقط فقیرتر نمی‌شود؛ احساس می‌کند جایگاهش را از دست داده است. به همین دلیل شاید یکی از مهم‌ترین وجوه فقر امروز، «ترس از دیده‌شدنِ فقیرشدن» باشد.

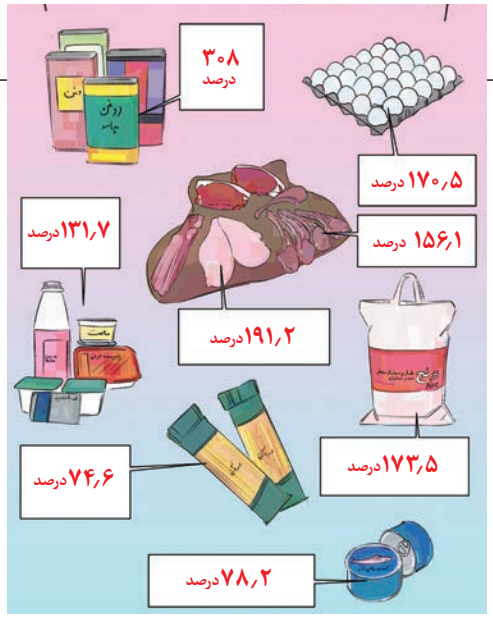
این همان جایی است که بحث توسعه به بحث شرم متصل می‌شود. اگر توسعه را فقط افزایش تولید ناخالص داخلی بدانیم، بخش بزرگی از این تجربه اجتماعی را نمی‌بینیم. توسعه در معنای عمیق‌تر، افزایش قابلیت‌های انسان و گسترش امکان انتخاب است. کمال اطهاری نیز در بحث‌های خود درباره دولت توسعه‌بخش بر پیوند میان توسعه اقتصادی، اقتصاد دانش و سیاست اجتماعی تأکید می‌کند؛ یعنی جامعه‌ای که قرار است توسعه پیدا کند، باید هم‌زمان ظرفیت‌های انسانی و اجتماعی خود را نیز گسترش دهد. در چنین نگاهی، رفاه صدقه‌ای نیست؛ بخشی از ماشین توسعه است.

آموزش، سلامت، تأمین اجتماعی، مســـکن و امنیت شـــغلی فقط هزینه‌هایی بر دوش دولت نیستند. آنها زیرساخت‌هایی هستند که به انسان اجازه می‌دهند از یک موقعیت اقتصادی به موقعیت بهتر حرکت کند. اگر این سازوکارها از کار بیفتند، فقر بازتولید می‌شود و جامعه به جای حرکت رو به



بالا، وارد چرخه‌ای از حذف، کاهش مصرف، کاهش فرصت و کاهش امید می‌شود. شاید به همین دلیل است که امروز نمی‌توان «اقتصاد شرم» را صرفاً با توصیه به صرفه‌جویی یا کمک به فقرا توضیح داد. مسئله بزرگ‌تر است: جامعه‌ای که امکان توسعه در آن محدود شده، به تدریج برای توزیع همان منابع محدود با یکدیگر رقابت می‌کند.

وقتی کیک بزرگ نمی‌شود، دعوا فقط بر سر این نیست که چه کسی چه سهمی می‌برد؛ دعوا بر سر این است که چه کسی از کیک بیرون می‌ماند. بعد از جنگ، اگر چشم‌انداز روشنی برای بازسازی و توسعه وجود نداشته باشد، خطر فقط کاهش درآمد یا افزایش فقر نیست. خطر آن است که جامعه وارد مرحله‌ای شود که در آن گروه‌های بیشتری احساس کنند چیزی برای از دست دادن دارند، اما چیزی برای به‌دست‌آوردن باقی نمانده است. در چنین شرایطی، شرم از فقر می‌تواند به تجربه‌ای فراگیر تبدیل شود؛ نه فقط شرم فقیر از نداشتن، بلکه شرم طبقه متوسط از فقیرشدن، شرم خانواده از ناتوانی در حفظ سبک زندگی پیشین و حتی شرم انسان از اینکه دیگر نمی‌تواند همان زندگی‌ای را که زمانی «عادی» تلقی می‌شد، ادامه دهد. شاید مسئله اصلی پس از جنگ همین باشد: اگر توسعه دوباره به یک پروژه جمعی تبدیل نشود، نه فقط درآمد که امید نیز عادلانه توزیع نخواهد شد. شاید آن روز، همه ما بیش از آنکه بر سر سهم خود از کیک بجنگیم، درگیر شرم خواهیم بود؛ شرم از فقر و شرم از فقیرشدن



فقر چیست و فقیر کدام است؟

تعریف فقر یکی از چالش‌های سیاستی دولت‌هاست. همیشه بر سر اینکه فقر چیست، تنش‌ها و تعارض‌هایی وجود دارد. فقر جلوه‌ای از سلب توانمندی‌های اساسی است، نه فقط پایین بودن درآمد؛ اگرچه درآمد پایین همچنان یکی از معیارهای استاندارد مشخص‌کردن فقر شناخته می‌شود.

آن‌طوری که آمارتیا سن می‌گوید، دیدگاه فقرِ توانمندی‌ها، به هیچ روی این عقیده را که درآمد پایین یکی از علل عمده فقر است نفی نمی‌کند؛ فقر درآمدی می‌تواند علت اصلی محرومیت افراد از توانمندی‌هایشان باشد. آمارتیا سن در کتاب «توسعه به مثابه آزادی» فقر را از منظر محرومیت از توانمندی‌ها تعریف می‌کند؛ به این معنا که فقر واقعی، به شکل محرومیت از توانمندی، ممکن است بسیار عمیق‌تر از آن چیزی باشد که در فضای درآمدی مشاهده می‌شود.

در تعریف فقر، از فقر به معنای نسبی و مطلق عبور کرده‌اند و به مطرودیت اجتماعی و فقر توانمندی رسیده‌اند. مفهوم مطرودیت اجتماعی، مفهومی پویا است که هم به فرایندها و هم به موقعیت‌های حاصل از آن اشاره دارد و طیفی با ابعاد چندگانه اقتصادی، اجتماعی، سیاسی و فرهنگی را تشکیل می‌دهد که گزینه مناسبی برای بررسی تغییرات ساختاری است.

این مفهوم، خصلت چندبعدی سازوکارهایی را که به موجب آنها افراد و گروه‌ها از مبادلات اجتماعی، فعالیت‌ها و حقوق سازنده همبستگی و هویت اجتماعی دور می‌مانند، آشکار می‌سازد. همچنین از طریق تأکید بر مخاطرات حاصل از شکاف‌های موجود در بافت اجتماعی، چیزهایی فراتر از نابرابری اجتماعی را مدنظر قرار می‌دهد.

امروز شاید یکی از مهم‌ترین شکل‌های مطرودیت اجتماعی همین باشد که فرد هنوز در شهر زندگی می‌کند، هنوز شاغل است، هنوز خانه دارد و شاید حتی از بیرون شبیه یک شهروند عادی به نظر برسد، اما دیگر توان مشارکت در زندگی عادی را ندارد. او از خرید، تفریح، آموزش بهتر، درمان، سفر و حتی روابط اجتماعی عقب می‌ماند. فقیر فقط کسی نیست که چیزی ندارد؛ گاهی کسی است که دیگر قدرت انتخاب ندارد.

وقتی درآمد، همه‌چیز را توضیح نمی‌دهد

از اول غلبه با دیدگاه اقتصاددان‌ها بود؛ آنها همیشه به نابرابری توجه کرده‌اند. آدام اسمیت، «پدر اقتصاد نوین»، از شکاف موجود میان فقر و اغنیا رنج برده و شخصیت‌هایی چون کارل مارکس، جان استوارت میل و دالتون هم، اگرچه تخصص‌ها و رویکردهای متفاوتی داشتند، در سخن گفتن از فقر به بعد اقتصادی آن توجه داشتند.

اما آنچه باعث گلایه است، توجه اقتصاددان‌ها به محدوده تنگ نابرابری درآمدهاست. این محدودیت در توجه، منجر به فراموش کردن سایر راه‌های نگرش به نابرابری و عدالت شده است که خود بر تأثیر سیاست‌های اقتصادی اثری گسترده دارد. تأکید بیش از حد بر فقر درآمدی، از متغیرهایی چون بیکاری، آموزش، سلامت و طرد اجتماعی منحرف شده است.

گاه ممکن است افراد درآمد یکسانی داشته باشند، ولی توانمندی آنها ناهمسان باشد. هر ارزش‌یابیِ درآمدی، تفاوت‌های درونی را پشت فرض‌هایی که اکثراً نه‌چندان مستدل هستند، مخفی می‌دارد.

اما آنچه عیان است این است که وضعیت فقر و نابرابری همچنان مسئله‌ای جدی برای جامعه ایران است. اگرچه آمارهای مربوط به فقر، بسته به خط فقر و روش اندازه‌گیری، نتایج متفاوتی نشان می‌دهند، اما شاخص‌های اقتصادی نیز از فشار مداوم بر قدرت خرید خانوار حکایت دارند. بانک جهانی نرخ تورم ایران را برای سال ۲۰۲۵ بیش از ۴۲ درصد گزارش کرده و همزمان از کاهش رشد اقتصادی و شکنندگی وضعیت معیشتی سخن گفته است.

اگرچه خط فقر در ایران به‌طور رسمی و مستمر اعلام نمی‌شود، متولی مشخصی برای این موضوع پیش‌بینی نشده و به موجب ماده «۴» قانون ساختار نظام جامع رفاه و تأمین اجتماعی، مشارکت در تعیین خط فقر مطلق و نسبی از وظایف وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی در حوزه حمایتی است.

فقر پدیده‌ای چندعاملی و پیچیده است و عوامل به‌وجودآورنده فقر هم متعددند. اگر اقتصاددانان جنبه‌ها و عوامل اقتصادی مؤثر بر فقر را مدنظر قرار می‌دهند، جامعه‌شناسان عوامل اجتماعی و فرهنگی را در سطوح مختلف خرد، میانه و کلان بررسی می‌کنند.

اما کار سیاست‌گذار، دولت و سازمان‌های عام‌المنفعه، یافتن راهی برای رهایی از تله چندبعدی فقر است.

ولی وقتی بودجه محدودی برای برنامه‌های «فقرزدایی» در اختیار است، چه به‌عنوان دولت و چه به‌عنوان یک سمن، چگونه می‌توان از میان برنامه‌های مختلف فقرزدایی، برنامه‌ای را انتخاب کرد که «اثربخشی» آن بیشتر و «پایدارتر» باشد؟

شاید مسئله امروز فقط این نباشد که چگونه به فقرا کمک کنیم؛ مسئله این است که چگونه پیش از آن‌که میلیون‌ها نفر دیگر به صف فقرا اضافه شوند، جلوی فقیرشدن جامعه را بگیریم.

راهی دشوار و طولانی که شاید تنها کلید به ثمر رسیدن آن برنامه‌ها، استفاده از آزادی‌های مدنی و سیاسی باشد که به گفته آمارتیا سن، باید بخشی از سیاست‌گذاری‌های مهم اقتصادی باشند.

و شاید پیش از هر چیز، باید صدای کسانی را شنید که هنوز خود را فقیر نمی‌نامند، اما زندگی‌شان هر روز کوچک‌تر می‌شود؛ کسانی که برای حفظ کرامت خود، فقرشان را پنهان می‌کنند آنها هنوز در صف گرسنگان دیده نمی‌شوند. اما شاید همین امروز، آخرین سهم خود از کیک را هم از دست داده باشند. شاید بعد از جنگ، دیگر نه رشدی برای همه باقی مانده باشد و نه سهمی از کیکی که قرار بود بزرگ‌تر شود. آنچه مانده، جامعه‌ای است که بیش از همیشه با شرم دست‌وپنجه نرم می‌کند؛ شرم از فقر، شرم از ناتوانی در تأمین نیازهای ابتدایی و حتی شرم طبقه متوسط از فقیرشدن.

در چنین وضعیتی، فقر دیگر فقط کمبود درآمد نیست؛ تجربه‌ای است که به روابط، انتخاب‌ها، مهمانی‌ها، هدیه‌دادن‌ها، خریدکردن‌ها و حتی نحوه دیده‌شدن آدم‌ها در جامعه رسوخ کرده است. انگار همه، فقیر و متوسط و حتی بخشی از کسانی که هنوز خود را فقیر نمی‌دانند، به شکلی درگیر یک «اقتصاد شرم» شده‌اند؛ اقتصادی که در آن مسئله فقط این نیست که چه کسی چقدر دارد، بلکه این است که چه کسی از نداشتن خود خجالت می‌کشد. شاید مهم‌ترین نشانه فقر امروز همین باشد: فقیرشدن فقط از دست دادن قدرت خرید نیست؛ از دست دادن امکانِ بی‌شرم زندگی‌کردن است.

طبقه متوسط جدید در ایران تا حد زیادی محصول تحولات قرن بیستم است. گسترش دولت مدرن، نظام آموزشی، دانشگاه‌ها، دستگاه اداری، ارتش، صنایع جدید، بانک‌ها، خدمات حرفه‌ای و شهرنشینی به تدریج گروه‌های جدیدی از کارمندان، متخصصان، معلمان، دانشگاهیان، مهندسان، پزشکان، مدیران، تکنوکرات‌ها و صاحبان حرفه‌های جدید را پدید آورد.

آیا فروپاشی طبقه متوسط جدی است؟

فرسایش طبقه متوسط؛ از بحران درآمد تا بحران آینده



علی‌اصغر سعیدی

جامعه‌شناس اقتصادی

چرا باید خواند:

آیا طبقه متوسط ایران واقعاً در حال فروپاشی است یا با پدیده پیچیده‌تری روبه‌رو هستیم؟ علی‌اصغر سعیدی، جامعه‌شناس اقتصادی، با عبور از تعریف صرفاً درآمدی از طبقه، نشان می‌دهد مسئله امروز فقط کاهش قدرت خرید نیست، بلکه اختلال در رابطه میان تحصیلات، مهارت، منزلت، درآمد، مسکن و آینده است. این مقاله توضیح می‌دهد چرا «فرسایش طبقه متوسط» شاید مفهوم دقیق‌تری از «فروپاشی» باشد و چگونه کاهش توان بازتولید موقعیت اجتماعی، می‌تواند یکی از مهم‌ترین سازوکارهای تحرک اجتماعی و انسجام جامعه ایران را تهدید کند.

در سال‌های اخیر «فروپاشی طبقه متوسط» به یکی از تعابیر رایج برای توصیف تحولات اجتماعی و اقتصادی ایران تبدیل شده است. افزایش مستمر هزینه زندگی، کاهش قدرت خرید، دشوارتر شدن دسترسی به مسکن، نااطمینانی نسبت به آینده، کاهش امنیت شغلی و گسترش مهاجرت، این تصور را تقویت کرده است که طبقه متوسط ایران در حال از میان رفتن است. اما آیا از نظر جامعه‌شناختی می‌توان از «فروپاشی» این طبقه سخن گفت؟

پاسخ به این پرسش به تعریفی که از طبقه متوسط ارائه می‌کنیم بستگی دارد. اگر طبقه متوسط را صرفاً با میزان درآمد و مصرف تعریف کنیم، می‌توان از کوچک‌شدن یا فقیرشدن بخش‌های مهمی از آن سخن گفت. اما اگر طبقه را مجموعه‌ای از موقعیت اقتصادی، تحصیلات، مهارت، منزلت اجتماعی، سرمایه فرهنگی، شبکه روابط، شیوه زندگی، انتظارات و هویت اجتماعی بدانیم، مسئله پیچیده‌تر می‌شود.

از این منظر شاید «فروپاشی» اصطلاح دقیقی نباشد. طبقات اجتماعی معمولاً ناگهان فرو نمی‌پاشند؛ ترکیب آنها تغییر می‌کند، برخی گروه‌هایشان صعود و برخی سقوط می‌کنند، منابع قدرت آنها دگرگون می‌شود و مهم‌تر از همه، توانایی‌شان برای بازتولید موقعیت اجتماعی خود افزایش یا کاهش می‌یابد. بنابراین پرسش اساسی امروز جامعه ایران این نیست که آیا طبقه متوسط به معنای تحت‌اللفظی کلمه از میان رفته است، بلکه این است که آیا بخش‌های مهمی از طبقه متوسط توان بازتولید موقعیت طبقاتی خود و انتقال آن به نسل بعد را از دست داده‌اند؟

طبقه متوسط فقط یک گروه درآمدی نیست

یکی از مشکلات بحث عمومی درباره طبقه متوسط در ایران آن است که این مفهوم غالباً با دهک‌های درآمدی یکسان گرفته می‌شود. اقتصاددانان برای بررسی توزیع درآمد، مصرف و رفاه خانوارها به‌درستی از دهک‌ها و صدک‌ها استفاده می‌کنند. اما طبقه اجتماعی مفهومی گسترده‌تر است.

ممکن است یک معلم، روزنامه‌نگار، استاد دانشگاه، مهندس، کارمند، پزشک جوان یا هنرمند بر اثر تورم و کاهش درآمد واقعی از نظر درآمدی به دهک پایین‌تری سقوط کند، اما بلافاصله سرمایه فرهنگی، شبکه اجتماعی، انتظارات، شیوه زندگی و هویت طبقاتی خود را از دست نمی‌دهد. برعکس، ممکن است فردی از طریق تجارت، فعالیت‌های غیررسمی، دارایی، رانت یا دسترسی به شبکه‌های قدرت به درآمد بسیار بالایی برسد، بدون آنکه الزاماً از حیث فرهنگی و منزلتی به گروهی که در جامعه‌شناسی کلاسیک «طبقه متوسط جدید» خوانده می‌شود تعلق داشته باشد.

برای فهم طبقه متوسط ایران، از این رو باید دست‌کم میان چند منبع تمایز قائل شد: سرمایه اقتصادی، سرمایه فرهنگی، سرمایه اجتماعی و منزلت اجتماعی. در جامعه امروز باید سرمایه دیجیتال را نیز به این مجموعه افزود؛ یعنی دسترسی به فناوری، اینترنت، اطلاعات، زبان، شبکه‌های فرامرزی و توانایی استفاده اقتصادی و حرفه‌ای از آنها.

مسئله طبقه متوسط ایران دقیقاً از آنجا آغاز می‌شود که رابطه میان این سرمایه‌ها مختل شده است. فردی ممکن است تحصیلات دانشگاهی، مهارت تخصصی، آشنایی با جهان، سرمایه فرهنگی و حتی منزلت حرفه‌ای داشته باشد، اما نتواند آنها را به درآمد متناسب، مسکن، امنیت اقتصادی و چشم‌اندازی قابل پیش‌بینی برای آینده تبدیل کند.

ریشه‌های تاریخی طبقه متوسط جدید

طبقه متوسط جدید در ایران تا حد زیادی محصول تحولات قرن بیستم است. گسترش دولت مدرن، نظام آموزشی، دانشگاه‌ها، دستگاه اداری، ارتش، صنایع جدید، بانک‌ها، خدمات حرفه‌ای و شهرنشینی به تدریج گروه‌های جدیدی از کارمندان، متخصصان، معلمان، دانشگاهیان، مهندسان، پزشکان، مدیران، تکنوکرات‌ها و صاحبان حرفه‌های جدید را پدید آورد.

در دوره پهلوی، به‌ویژه از دهه ۱۳۴۰ به بعد، رشد شهرنشینی، آموزش عالی، بوروکراسی و اقتصاد مدرن بر ابعاد این طبقه افزود. بسیاری از تحلیلگران انقلاب ۱۳۵۷ نیز بر نقش مهم گروه‌های شهری و تحصیل‌کرده در تحولات انقلابی تأکید کرده‌اند. از این منظر، یکی از تناقض‌های توسعه پیش از انقلاب آن بود که نوسازی اقتصادی و اجتماعی گروه‌هایی را گسترش داد که انتظارات سیاسی و اجتماعی آنها سریع‌تر از ظرفیت نظام سیاسی برای جذب و مشارکت‌دادن آنان افزایش یافت.

انقلاب ۱۳۵۷ این طبقه را از میان نبرد، بلکه ترکیب آن را دگرگون کرد. بخشی از نخبگان اقتصادی و اداری پیشین کنار گذاشته شدند و گروه‌های تازه‌ای وارد ساختار دولت، اقتصاد و مدیریت شدند. جنگ، گسترش دستگاه‌های دولتی و عمومی، توسعه آموزش عالی و سپس گسترش بخش خدمات، لایه‌های تازه‌ای از طبقه متوسط را ایجاد کرد.

در دهه‌های بعد نیز دانشگاه‌ها میلیون‌ها نفر را به مدار طبقه متوسط فرهنگی وارد کردند. فرزندان خانواده‌هایی که والدینشان تحصیلات عالی نداشتند صاحب مدرک دانشگاهی شدند و زنان حضور بسیار گسترده‌تری در آموزش عالی و مشاغل حرفه‌ای پیدا کردند. به این ترتیب سرمایه فرهنگی در جامعه ایران به شکلی کم‌سابقه گسترش یافت. اما درست در همین‌جا یکی از تناقض‌های اساسی جامعه امروز ایران شکل گرفت: گسترش سرمایه فرهنگی با گسترش متناسب فرصت‌های اقتصادی همراه نشد.

مسئله امروز: بحران تبدیل سرمایه فرهنگی به سرمایه اقتصادی

برای بخش بزرگی از طبقه متوسط جدید، آموزش همواره مهم‌ترین نردبان تحرک اجتماعی بوده است. خانواده‌ها بخش قابل توجهی از منابع خود را صرف تحصیل فرزندان کرده‌اند، زیرا تصور می‌کردند آموزش بهتر به شغل بهتر، درآمد بیشتر، منزلت بالاتر و امنیت اقتصادی منجر خواهد شد. اما این زنجیره امروز به‌شدت آسیب دیده است.

مدرک دانشگاهی دیگر الزاماً شغل مناسب ایجاد نمی‌کند؛ شغل تخصصی الزاماً درآمدی متناسب با هزینه زندگی فراهم نمی‌آورد؛ و حتی درآمد حرفه‌ای الزاماً امکان خرید مسکن، تشکیل خانواده، پس‌انداز یا دستیابی به امنیت اقتصادی را ایجاد نمی‌کند. از همین رو مسئله طبقه متوسط را نباید فقط «کاهش درآمد» دانست. مسئله عمیق‌تر، کاهش نرخ تبدیل سرمایه فرهنگی به سرمایه اقتصادی است.

این وضعیت برای دانشگاهیان، معلمان، روزنامه‌نگاران، نویسندگان، هنرمندان، پژوهشگران، متخصصان جوان و بسیاری از کارکنان حرفه‌ای اهمیت خاصی دارد. آنان ممکن است همچنان از

سرمایه فرهنگی قابل توجهی برخوردار باشند، اما بازده اقتصادی این سرمایه کاهش یافته باشد. در چنین وضعیتی نوعی تناقض طبقاتی پدید می‌آید: فرد از حیث آموزش، سلیقه، مهارت، انتظارات و هویت، خود را متعلق به طبقه متوسط می‌داند، اما درآمدش امکان تحقق زندگی متناسب با آن هویت را نمی‌دهد.

مسکن، شاید مهم‌ترین مرز طبقاتی جدید

در تحلیل امروز طبقه متوسط ایران نمی‌توان مسئله مسکن را در حاشیه قرار داد. در گذشته تحصیلات، شغل و درآمد سه شاخص مهم موقعیت طبقه متوسط بودند؛ امروز مالکیت دارایی، و به‌ویژه مسکن، به یکی از تعیین‌کننده‌ترین عوامل تبدیل شده است.

دو خانواده با تحصیلات، حرفه و درآمد تقریباً مشابه ممکن است صرفاً به دلیل اینکه یکی مالک مسکن است و دیگری مستأجر، دو مسیر طبقاتی کاملاً متفاوت را طی کنند. تورم دارایی‌ها در چنین شرایطی شکافی میان «طبقه متوسط صاحب دارایی» و «طبقه متوسط فاقد دارایی» ایجاد می‌کند. خانواده‌ای که سال‌ها قبل صاحب مسکن شده است، حتی اگر درآمد جاری چندان بالایی نداشته باشد، در برابر تورم تا اندازه‌ای محافظت می‌شود. در مقابل، یک زوج جوان متخصص با درآمد ظاهراً مناسب ممکن است بخش بزرگی از درآمد خود را صرف اجاره کند و چشم‌انداز روشنی برای مالکیت مسکن نداشته باشد.

بنابراین سن، زمان ورود به بازار مسکن و ثروت خانوادگی بیش از گذشته در تعیین سرنوشت طبقاتی افراد اهمیت یافته‌اند. این امر به نوبه خود انتقال بین‌نسلی نابرابری را تقویت می‌کند. خانواده‌ای که می‌تواند هزینه مسکن، تحصیل یا سرمایه اولیه فرزند خود را تأمین کند، موقعیت طبقاتی خود را راحت‌تر به نسل بعد انتقال می‌دهد. از این رو در جامعه امروز ایران، «ارث» و حمایت خانواده بار دیگر در کنار «تحصیلات» به یکی از عوامل مهم تحرک اجتماعی تبدیل شده‌اند.

تورم فقط قدرت خرید را کاهش نمی‌دهد

تورم مزمن برای طبقه متوسط اثری متفاوت از فقر مطلق دارد. خانواده فقیر پیش از هرچیز برای تأمین نیازهای اساسی مبارزه می‌کند؛ اما خانواده طبقه متوسط علاوه بر نیازهای اساسی، مجموعه‌ای از هزینه‌های مرتبط با حفظ موقعیت اجتماعی خود دارد: آموزش فرزندان، کتاب و محصولات فرهنگی، ارتباطات، پوشاک، تفریح، سفر، فناوری، سلامت، آموزش زبان و مهارت و بسیاری از هزینه‌هایی که در بازتولید سرمایه فرهنگی و اجتماعی نقش دارند.

بنابراین تورم فقط مصرف طبقه متوسط را کاهش نمی‌دهد؛ توانایی آن را برای بازتولید طبقاتی محدود می‌کند. وقتی خانواده‌ای ابتدا سفر، سپس تفریح، بعد خرید کتاب و محصولات فرهنگی، آموزش‌های مکمل و سرانجام کیفیت خوراک و درمان خود را کاهش می‌دهد، مسئله فقط تغییر سبد مصرف نیست. منابعی که به بازتولید سرمایه فرهنگی، اجتماعی و حتی سلامت اعضای خانواده کمک می‌کنند نیز در حال کاهش‌اند. برای همین رکود بازار کتاب را نمی‌توان صرفاً با توصیه به «کتاب‌خوانی بیشتر» توضیح داد. برای کسی که کتاب و فعالیت فرهنگی بخشی از هویت اوست، کاهش خرید کتاب لزوماً نشانه کاهش علاقه فرهنگی نیست؛ ممکن است نتیجه ناتوانی اقتصادی در حفظ یک شیوه زندگی باشد.

بحران سبک زندگی و منزلت

ماکس وبر توجه ما را به اهمیت «منزلت» در کنار موقعیت اقتصادی جلب می‌کند. منزلت به میزان احترام، اعتبار و شأنی مربوط است که جامعه برای افراد و گروه‌ها قائل می‌شود. طبقه متوسط همواره بخش مهمی از هویت خود را از شغل، تحصیلات، شیوه سخن گفتن، محل سکونت، مصرف فرهنگی و سبک زندگی گرفته است.

اما در ایران امروز میان منزلت فرهنگی و پاداش اقتصادی شکافی قابل توجه ایجاد شده است. ممکن است معلم، پژوهشگر، نویسنده یا استاد دانشگاه همچنان از منزلت فرهنگی برخوردار باشد، اما درآمد او با این منزلت تناسب نداشته باشد. در مقابل، گروه‌هایی ممکن است از ثروت قابل توجهی برخوردار شوند بی‌آنکه از همان میزان سرمایه فرهنگی یا منزلت حرفه‌ای برخوردار باشند. تداوم این شکاف در بلندمدت می‌تواند نظام منزلتی جامعه را نیز تغییر دهد. اگر جوانان به این نتیجه برسند که تحصیلات، تخصص، حرفه‌ای‌گری و کسب دانش بازده مناسبی ندارد، انگیزه سرمایه‌گذاری در سرمایه فرهنگی کاهش می‌یابد و معیارهای موفقیت به سمت ثروت سریع، دسترسی به شبکه‌ها، مهاجرت یا فعالیت‌های سوداگرانه حرکت می‌کند. این تحول برای جامعه مهم‌تر از کاهش ساده درآمد یک گروه است.

سرمایه اجتماعی و اقتصاد دسترسی

در اقتصادهایی که فرصت‌ها به صورت برابر توزیع نمی‌شوند، سرمایه اجتماعی اهمیت بیشتری پیدا می‌کند. منظور از سرمایه اجتماعی در اینجا شبکه روابط، اعتماد، اطلاعات و ارتباطاتی است که فرد می‌تواند برای دستیابی به فرصت‌ها از آنها استفاده کند. در جامعه‌ای که بازار رقابتی و نظام شایسته‌سالاری به خوبی عمل نکند، تفاوت میان «داشتن مهارت» و «داشتن دسترسی» افزایش می‌یابد. در چنین شرایطی ممکن است فردی با سرمایه فرهنگی بالا اما شبکه اجتماعی محدود، نسبت به فردی با سرمایه فرهنگی کمتر اما روابط مؤثرتر، فرصت‌های اقتصادی محدودتری داشته باشد. این وضعیت احساس بی‌عدالتی را نیز افزایش می‌دهد، زیرا افراد تنها فقر یا کاهش درآمد را مشاهده نمی‌کنند؛ آنها موفقیت دیگران را نیز می‌بینند و درباره سازوکار دستیابی به آن قضاوت می‌کنند. از همین جا مفهوم «برابری فرصت‌ها» اهمیت پیدا می‌کند. مسئله صرفاً تفاوت درآمدها نیست؛ مسئله این است که جامعه تا چه حد باور دارد راه‌های پیشرفت برای همگان باز است.

سرمایه دیجیتال؛ فرصت و محدودیت

در سال‌های اخیر سرمایه دیجیتال نیز به یکی از منابع مهم تمایز اجتماعی تبدیل شده است. دسترسی به اینترنت، فناوری، شبکه‌های حرفه‌ای، زبان خارجی و توانایی فعالیت در اقتصاد دیجیتال می‌تواند بخشی از محدودیت‌های جغرافیایی و اقتصادی را کاهش دهد. طبقه متوسط تحصیل‌کرده ایران بالقوه یکی از گروه‌هایی است که بیشترین ظرفیت استفاده از این سرمایه را دارد. برنامه‌نویسان، طراحان، مترجمان، پژوهشگران، تولیدکنندگان محتوا، متخصصان فناوری و صاحبان کسب‌وکارهای کوچک می‌توانند از طریق اقتصاد دیجیتال بخشی از سرمایه فرهنگی خود را مستقیماً به درآمد تبدیل کنند. اما این امکان نیز بدون محدودیت نیست. محدودیت اینترنت، اختلال در ارتباطات، دشواری مبادلات مالی بین‌المللی و ناطمینانی مقرراتی، نرخ تبدیل سرمایه دیجیتال و فرهنگی به سرمایه اقتصادی را کاهش می‌دهد. بنابراین اینترنت در ایران صرفاً یک مسئله فرهنگی یا ارتباطی نیست؛ برای بخشی از طبقه متوسط یک زیرساخت تحرک اجتماعی است.

طبقه متوسط یکپارچه نیست

یکی از اشتباهات رایج آن است که درباره طبقه متوسط به‌گونه‌ای صحبت کنیم که گویی با گروهی همگن روبه‌رو هستیم. در ایران امروز تفاوت میان لایه‌های مختلف طبقه متوسط بسیار زیاد است. طبقه متوسط سنتی شامل گروه‌هایی از بازاریان، تجار، پیشه‌وران و صاحبان مشاغل مستقل است. طبقه متوسط جدید شامل کارکنان حرفه‌ای، مدیران، متخصصان، دانشگاهیان، معلمان، کارمندان، پزشکان، مهندسان، روزنامه‌نگاران و گروه‌های مشابه است. در کنار آنها گروه‌هایی قرار دارند که از طریق ارتباط با دولت، نهادهای عمومی، اقتصاد شبه‌دولتی یا شبکه‌های سیاسی به فرصت‌های متفاوتی دسترسی دارند. بنابراین فشار اقتصادی بر همه این گروه‌ها یکسان نیست.

کسی که دارایی، مسکن، شبکه روابط گسترده یا امکان دسترسی به درآمدهای غیرحقوقی دارد، در برابر تورم مقاوم‌تر است. در مقابل، کارمند یا متخصصی که درآمد اصلی او حقوق ثابت است و دارایی قابل توجهی ندارد، بسیار سریع‌تر تحت فشار قرار می‌گیرد. به همین دلیل شاید امروز بیش از «طبقه متوسط» باید از «طبقات متوسط» سخن گفت.

تحرک اجتماعی؛ از نردبان به صف انتظار

یکی از مهم‌ترین ویژگی‌های جامعه مدرن، امکان تحرک اجتماعی است. مردم می‌پذیرند که نابرابری وجود داشته باشد اگر تصور کنند می‌توانند با تحصیل، کار، مهارت و تلاش موقعیت خود یا فرزندانشان را بهبود دهند. مسئله هنگامی آغاز می‌شود که نردبان تحرک اجتماعی همچنان دیده شود، اما امکان بالا رفتن از آن برای بخش بزرگی از جامعه محدود شده باشد. برای چند دهه، آموزش عالی در ایران یکی از مهم‌ترین ابزارهای صعود اجتماعی بود. فرزند یک خانواده کم‌درآمد می‌توانست از طریق دانشگاه وارد حرفه‌ای تخصصی شود و فاصله خود را با طبقات بالاتر کاهش دهد. گسترش دانشگاه‌ها این امکان را به میلیون‌ها نفر داد.

اگر منظور از فروپاشی این باشد که میلیون‌ها نفر ناگهان هویت، تحصیلات، منزلت و سرمایه فرهنگی خود را از دست داده و به طبقه پایین تبدیل شده‌اند، پاسخ منفی است. طبقه متوسط ایران هنوز گسترده، متنوع و از نظر فرهنگی و اجتماعی بسیار تأثیرگذار است. اما اگر فروپاشی را به معنای فرسایش ظرفیت بازتولید طبقاتی در نظر بگیریم، مسئله بسیار جدی‌تر است. نشانه‌های این فرسایش را می‌توان در چند حوزه مشاهده کرد.

اما افزایش تعداد مدارک دانشـــگاهی بدون رشد متناسب مشاغل تخصصی، ارزش اقتصادی مدرک را کاهش داده است. در نتیجه، آنچه زمانی نردبان تحرک بود برای بخشی از نسل جوان به نوعی «صف انتظار» تبدیل شده است: تحصیلات طولانی، ورود دیرهنگام به بازار کار، درآمد ناکافی، تأخیر در ازدواج و دشـــواری استقلال از خانواده. این وضعیت می‌تواند احساس ناکامی را حتی در شرایطی که فقر مطلق وجود ندارد تشدید کند.

نابرابری ادراک‌شده به‌اندازه نابرابری واقعی اهمیت دارد

نابرابری تنها یک شاخص آماری نیست. مردم نابرابری را تجربه و تفسیر می‌کنند. در گذشته مقایسه اجتماعی عمدتاً در محدوده محله، شهر یا کشور صورت می‌گرفت. امروز شبکه‌های اجتماعی امکان مقایســـه دائمی شیوه زندگی افراد در تهران، استانبول، دبی، لندن، تورنتو یا لس‌آنجلس را فراهم کرده‌اند. در نتیجه افق مقایسه طبقه متوسط ایرانی جهانی شده است، در حالی که درآمد آن عمدتاً ریالی باقی مانده است. این عدم تقارن بسیار مهم است. فردی ممکن است نسبت به نسل والدین خود از تحصیلات، فناوری و امکانات بیشتری برخوردار باشد، اما در مقایسه با همتای حرفه‌ای خود در کشورهای دیگر احساس محرومیت بیشتری کند. مفهوم «محرومیت نسبی» در اینجا اهمیت پیدا می‌کند. احساس محرومیت الزاماً هنگامی افزایش نمی‌یابد که همه‌چیز از گذشته بدتر شده باشد؛ ممکن است زمانی افزایش یابد که فاصله میان «آنچه فرد تصور می‌کند شایسته آن است» و «آنچه عملاً می‌تواند به دســـت آورد» بیشتر شود. طبقه متوسط به دلیل سطح بالاتر آموزش، اطلاعات و ارتباطات، شاید بیش از بسیاری از گروه‌های دیگر این فاصله را احساس کند.

مهاجرت، خروج سرمایه فرهنگی

یکی از مهم‌ترین تحولاتی که تحلیل قدیمی طبقه متوســـط ایران باید امروز در خود جای دهد، مسئله مهاجرت است. هنگامی که فرد تحصیل‌کرده احساس کند سرمایه فرهنگی و حرفه‌ای او در داخل کشور بازده کافی ندارد، یکی از راه‌های منطقی پیش روی او انتقال این سرمایه به محیطی است که نرخ تبدیل بالاتری برای آن فراهم می‌کند. از این منظر مهاجرت متخصصان را نباید صرفاً به عنوان انتخاب فردی یا حتی فقط «فرار مغزها» تحلیل کرد. مهاجرت می‌تواند یکی از پاسخ‌های طبقه متوسط به اختلال در سازوکار تبدیل سرمایه فرهنگی به سرمایه اقتصادی و منزلتی باشد. پیامد آن برای جامعه مبدأ جدی است. خانواده و دولت سال‌ها برای ایجاد سرمایه انسانی هزینه کرده‌اند، اما بخشی از بازده این سرمایه در جامعه دیگری تحقق می‌یابد. علاوه بر این، خروج مداوم نیروهای متخصص می‌تواند شبکه‌های حرفه‌ای و ظرفیت نهادی طبقه متوسط را نیز تضعیف کند.

آیا طبقه متوسط به طبقه پایین سقوط می‌کند؟

در اینجا باید میان «فقیر شدن» و «طبقه پایین شدن» تمایز گذاشت. ممکن است یک خانواده طبقه متوسط از نظر درآمد واقعی فقیر شود، اما سرمایه فرهنگی، منزلت، شبکه اجتماعی و انتظارات خود را حفظ کند. در کوتاه‌مدت این خانواده هنوز طبقه متوســـط است، هرچند طبقه متوسطی فقیرشده. اما اگر این وضعیت طولانی شود، اتفاق دیگری رخ می‌دهد. اگر خانواده دیگر نتواند آموزش باکیفیت فرزندان را تأمین کند؛ اگر نتواند در شهر محل زندگی خود مسکن مناسبی داشته باشد؛ اگر دسترسی آن به درمان، فرهنگ، فناوری و شبکه‌های اجتماعی محدود شود؛ اگر فرزندان آن نتوانند وارد مشاغلی متناسب با تحصیلاتشان شـــوند؛ و اگر دارایی و پس‌انداز خانوادگی به تدریج مصرف شود، آنگاه مسئله دیگر صرفاً کاهش درآمد نیست. در این مرحله بازتولید بین‌نسلی طبقه متوسط مختل شـــده است. این شاید دقیق‌ترین معنای جامعه‌شناختی چیزی باشد که در زبان عمومی «فروپاشی طبقه متوسط» نامیده می‌شود.

خطر طرد اجتماعی

شدیدترین شـــکل این فرایند زمانی رخ می‌دهد که سقوط اقتصادی به طرد اجتماعی منجر شود. طرد اجتماعی با فقر یکسان نیست. فرد فقیر ممکن است همچنان در بازار کار، شبکه خانواده و نهادهای اجتماعی حضور داشته باشد. طرد زمانی اتفاق می‌افتد که فرد یا خانواده به تدریج دسترســـی خود را به بازار کار رسمی، مسکن مناسب، آموزش، خدمات عمومی و شـــبکه‌های اجتماعی مؤثر از دســـت بدهد. اگر بخش‌هایی از طبقه متوسط فقیرشده نتوانند موقعیت خود را بازیابی کنند، احتمال حرکت از «فقر موقت» به «محرومیت پایدار» افزایش می‌یابد. این تحول از نظر انسجام اجتماعی اهمیت زیادی دارد. طبقه متوسط در بسیاری از جوامع نقش واسط میان بالا و پایین ساختار اجتماعی را بازی می‌کند. کوچک‌شدن یا ناامن‌شدن این طبقه می‌تواند فاصله اجتماعی را افزایش دهد و اعتماد به امکان پیشرفت را کاهش دهد.

از بحران درآمد به بحران آینده

شاید مهم‌ترین تغییری که در سال‌های اخیر در وضعیت طبقه متوسط ایران رخ داده، تغییر رابطه آن با «آینده» باشد. طبقه متوسط معمولاً طبقه‌ای آینده‌نگر است. تحصیل می‌کند تا در آینده شغل بهتری داشته باشد؛ پس‌انداز می‌کند تا خانه بخرد؛ برای آموزش فرزند هزینه می‌کند تا نسل بعد موقعیت بهتری پیدا کند؛ و مهارت می‌آموزد تا درآمد آینده خود را افزایش دهد.

تـــورم مزمن و نااطمینانی اقتصادی این رابطه با آینده را مختل می‌کند. وقتی ارزش پس‌انداز قابل پیش‌بینی نیست، قیمت مسکن از درآمد فاصله می‌گیرد، بازده تحصیلات نامطمئن می‌شود و برنامه‌ریزی بلندمدت دشوار است، افق زمانی افراد کوتاه‌تر می‌شود. از این منظر شاید بحران اصلی طبقه متوسط ایران را بتوان بحران قابلیت برنامه‌ریزی برای آینده نامید. خانواده‌ای که نمی‌تواند پنج سال آینده خود را تصور کند، حتی اگر امروز فقیر نباشد، از یکی از مهم‌ترین ویژگی‌های تاریخی طبقه متوسط محروم شده است.

پس آیا فروپاشی طبقه متوسط جدی است؟

اگر منظور از فروپاشی این باشد که میلیون‌ها نفر ناگهان هویت، تحصیلات، منزلت و سرمایه فرهنگی خود را از دســـت داده و به طبقه پایین تبدیل شـــده‌اند، پاسخ منفی است. طبقه متوسط ایران هنوز گسترده، متنوع و از نظر فرهنگی و اجتماعی بسیار تأثیرگذار است.

اما اگر فروپاشی را به معنای فرسایش ظرفیت بازتولید طبقاتی در نظر بگیریم، مسئله بسیار جدی‌تر است. نشانه‌های این فرسایش را می‌توان در چند حوزه مشاهده کرد: کاهش درآمد واقعی؛ افزایش اهمیت مالکیت دارایی نسبت به درآمد حاصل از کار؛ دشوارتر شدن دسترسی نسل جوان به مسکن؛ کاهش بازده اقتصادی تحصیلات؛ گسترش فاصله میان منزلت حرفه‌ای و درآمد؛ وابستگی بیشـــتر جوانان تحصیل‌کرده به خانواده؛ افزایش انگیزه مهاجرت؛ محدودیت در تبدیل ســـرمایه فرهنگی و دیجیتال به درآمد؛ و کاهش قابلیت برنامه‌ریزی بلندمدت. در نتیجه شـــاید بهتر باشد به جای «فروپاشی طبقه متوسط» از «فرسایش طبقه متوسط» سخن بگوییم. فرسایش مفهومی دقیق‌تر است، زیرا نشان می‌دهد سرمایه‌های این طبقه هنوز وجود دارند، اما توان بازتولید آنها کاهش یافته است. پزشک جوان هنوز پزشک است، استاد دانشگاه همچنان سرمایه فرهنگی دارد، مهندس مهارت خود را از دست نداده و معلم همچنان از منزلت حرفه‌ای برخوردار است؛ اما رابطه میان این سرمایه‌ها و امنیت اقتصادی سست‌تر شده است.

نتیجه‌گیری

مســـئله طبقه متوســـط ایران را نمی‌توان فقط با افزایش حقوق یا حتی رشد اقتصادی حل کرد. اگر رشد اقتصادی در ساختاری رخ دهد که فرصت‌ها به صورت نابرابر توزیع شوند، بازده سرمایه فرهنگی پایین بماند، دسترسی به مسکن دشوار باشد و سرمایه اجتماعی و نزدیکی به شبکه‌های قدرت بیش از تخصص در دستیابی به فرصت‌ها مؤثر باشد، رشد اقتصادی الزاماً به بازسازی طبقه متوسط منجر نخواهد شد. تقویت طبقه متوسط نیازمند بازسازی رابطه میان تحصیلات، مهارت، کار، درآمد، دارایی و آینده است. جامعه باید بتواند این انتظار را ایجاد کند که فرد با کسب دانش و مهارت، کار حرفه‌ای و تلاش مستمر می‌تواند به زندگی مستقل، مسکن، امنیت اقتصادی و آینده‌ای بهتر برای فرزندان خود دست یابد. به همین دلیل مهم‌ترین شاخص سلامت طبقه متوسط شاید نه اندازه درآمد امروز آن، بلکه پاسخ به یک پرسش ساده باشد: آیا یک خانواده طبقه متوسط ایرانی هنوز باور دارد که فرزندانش با تحصیل، کار و کسب مهارت می‌توانند زندگی بهتری از والدین خود داشته‌باشند؟

اگر پاسخ بخش بزرگی از جامعه به این پرسش منفی شده باشد، با پدیده‌ای جدی‌تر از کاهش قدرت خرید مواجهیم. در آن صورت مسئله، فروپاشی ناگهانی طبقه متوسط نیست؛ بلکه فرسایش تدریجی یکی از مهم‌ترین سازوکارهای تحرک اجتماعی و انسجام جامعه ایران است.

تهیدستان؛ آن‌سوی شهر، آن‌سوی آمار

پندارهای ناروا، واقعیت فقر و اجتماعات سرپناه خودساخته



پرویز پیران

جامعه‌شناس

چرا باید خواند:
ما معمولاً فقر را با چند عدد و درصد توضیح می‌دهیم؛ اما فقر فقط درآمد پایین نیست. فقر می‌تواند نداشتن سرپناه، حذف شدن از زندگی اجتماعی، ناتوانی در پرداخت اجاره، احساس محرومیت و از دست دادن امید به آینده باشد. این مقاله، با نگاه و زبان خاص پرویز پیران، روایت دیگری از تهیدستی در ایران ارائه می‌کند و یک پرسش مهم را پیش می‌کشد: آیا سکونتگاه‌های خودساخته، خود مسئله‌اند یا راه‌حلی مردمی برای مواجهه با مسئله‌ای بزرگ‌تر؟

۱

تهیدستی و بر بنیاد آن، تهیدستان، مفاهیم تازه‌ای نیستند. مدارک بی‌شماری بر وجود تهیدستی و تهیدستان در تمامی جوامعی که از حالت بدوی یا ابتدایی خارج شده‌اند و به انباشت فراتر از نیاز روزانه خویش رسیده‌اند، گواهی داده و بر آن مهر تأیید می‌نهند؛ زیرا با شکل‌گیری انباشت، جامعه به‌سوی طبقاتی‌شدن و بهره‌کشی اقلیتی از اکثریت ره می‌سپارد و دارا و نادار پدید می‌آید.

بدیهی است ایران عزیز، این خانه مشترک ایرانیان، نیز از این پدیده ناخوشایند در امان نبوده و اکنون نیز در گستره‌ای بس فراخ‌تر، با ابعادی گوناگون و در اشکالی متنوع با آن درگیر است. بر این اساس، منابع و متون تاریخی از خرابه‌خوابی یا ویرانه‌نشینی، بیتوته در گورستان‌ها و کاروانسراهای متروک، زیرپل‌خوابی و پله‌خوابی و زندگی در سایر مکان‌های «نامتعارف» یاد کرده‌اند.

چنانچه به دستورها و اندرزهای ادیان نیز توجه شود، مستقیم یا غیرمستقیم وجود تهیدستان را گواهی می‌دهند. برای مثال، حدیثی از بزرگان نقل می‌شود که مسلمان شب‌هنگام شایسته نیست سر بر بالین نهد، مگر آنکه از سیر بودن هفت، یا به روایتی دیگر، چهل خانواده در پیرامون خود مطمئن شود. چنین تأکیدی از وجود و زندگی تهیدستان در همسایگی آنانی که تهیدست نبوده‌اند حکایت می‌کند.

جالب آنکه گفته‌های یادشده نشان می‌دهد که برخی از سکونتگاه‌های جوامع مسلمان، از نظر فضایی کالبدی، جدایی طبقاتی نداشته‌اند. به‌دیگر سخن، در برخی مکان‌ها و محله‌ها، ثروتمندان و تهیدستان و گروه‌هایی که به‌هرحال گذرانی عادی داشته و در مضیقه نبوده‌اند، در کنار هم می‌زیسته‌اند. بدیهی است به‌تدریج ثروتمندان در محله‌هایی که بهتر به حساب می‌آمدند سکنی گزیدند، لیکن ترکیب گروه‌هایی با درآمد و امکانات گوناگون برای سال‌های سال در یک محله همچنان ادامه یافته و هنوز نیز در مقیاسی بسیار محدود وجود دارد.

از این روی شگفت نیست که در منابع و متون شهری از پیری پاره‌دوز یاد کرده‌اند که در همسایگی قاضی شهر می‌زیسته است (کاستلو، ۱۳۷۴). برخی منابع نشان می‌دهند که در جوامع اولیه نیز، گرچه فقر معنای چندانی نداشته است و همگی نیم‌سیر سر بر بالین می‌نهادند، ولی قدرت بدنی نابرابر، تفاوت‌هایی را جان بخشیده، مشهود و ملموس ساخته است. به‌دیگر سخن، جامعه به‌سوی شکل‌گیری طبقات یا نوعی تمایز گروه‌های انسانی از یکدیگر، آن هم بر اساس توان مادی، سیر کرده است.

به‌هر تقدیر، از آن زمان که تفاوت گروه‌های انسانی در دستیابی به امکانات مادی شکل گرفت و به‌تدریج نهادینه شد، سلطه گروهی بر گروه‌های دیگر معنایی مشهود به خود گرفت و کاربرد واژه‌هایی چون بیشتر و کمتر، بالا و بالاتر، پایین و پایین‌تر، در باب تمایزهای اقتصادی، اجتماعی و، به‌ویژه در جامعه‌ای مانند ایران، در حیطه‌های سیاسی و حکومتی هویدا گشت. از این روی، کمتردارندگان جامعه ویژگی‌هایی مشخص و مشهود پیدا کردند و مفهوم فقر موضوعیت یافت و تهیدستی و تهیدستان شکل گرفتند.

بدیهی است موضوع‌هایی بدین کهنسالی از منظرهای گوناگون و تحت تأثیر عوامل و دلایل مختلف، به‌ویژه بر پایه موضوعی که بعدها نام ایدئولوژی بر آن نهادند، بارها و بارها مورد بحث و بررسی قرار گرفته است و در هر زمانی، به‌تناسب فضای جامعه، ویژگی‌های هر جامعه و شرایط و امکانات قابل حصول، راه‌هایی برای برخورد با آن در نظر گرفته شده است؛ زیرا تهیدستی در تمامی جوامع ناخشنودساز، منفی و غیرقابل‌پذیرش به‌شمار می‌رود.

ولی کوشش‌های یادشده هرگز منجر به نابودی تهیدستی یا کاهش چشمگیر آن نشده و هر دم بر تعداد تهیدستان افزوده شده است. این موضوع سبب شده است تا آیندگان هر جامعه‌ای از نگاه و برداشت خود به نقد گذشته دست گشایند و ناخرسندی خود را ابراز کنند و آرزوی جامعه‌ای بدون تهیدست را بارها و بارها در سر بپرورانند. جامعه ایران نیز از این قاعده کلی مستثنا نبوده است و اکنون نیز نیست؛ زیرا به نظر نگارنده، تفاوت‌های موجود، به‌ویژه دستیابی نابرابر به امکانات هر جامعه در هر زمان قابل تصور، نگاهی منفی را، آن هم علی‌رغم توجیه و تفسیرهای ممکن، شکل می‌دهد.

هنگامی که ارزش‌های اخلاقی جامعه آرام‌آرام شکل گرفت و قدرتمند و نهادینه شد، بار منفی تهیدستی نیز به‌شدت تقویت شد. یکی دیگر از عوامل شدت‌گرفتن این بار منفی در این حقیقت نهفته است که همواره و در تمامی تاریخ بشر، داراها اقلیتی کم‌شمار و تهیدستان اکثریتی پرشمار بوده‌اند. بر همین اساس، آرزوی تا به امروز محال‌مانده جامعه‌ای برابر، هواخواهان گاه پرشور و شری داشته است و اکنون نیز دارد.

۲

در گذشته جامعه ایران به‌دلایل تاریخی و توان جامعه از نظر امکانات قابل توزیع یا پخش‌ایش، تفاوت‌ها، گرچه وجود داشت، هرگز بسیار شدید نمی‌شد. در همان حال، ثروت انبوه نیز نه قاعده که استثنا بود و لایه‌های تهیدست کامل نیز، جز در شرایط ناامنی، جنگ‌های بی‌پایان، بیماری و خشکسالی، چندان افزایش چشمگیری به خود نمی‌دیدند.

اما علی‌رغم این قاعده شایع، نمی‌توان نادیده گرفت و از یاد برد که تقریباً در تمامی زمان‌ها تا دنیای امروز، مردن از نداری در کوی و برزن یا در بیغوله‌ها و سرپناه‌های نااستوار گزارش شده است. نتیجه‌ای که می‌توان گرفت آن است که در جامعه ایران، تهیدستی امری شدیداً متناقض باقی مانده است؛ زیرا اکثریت مردم جهان به‌درستی ایران را بالقوه کشوری ثروتمند می‌دانند.

از دیگر سو، قدرت نظام خاندانی، عشیره‌ای و همبستگی‌های خونی تباری و روابط سببی و نسبی، سازوکاری برای تعدیل فقر نیز به شمار می‌رفته است و نظام‌های اجتماعی ناشی از تعلق و پیوند دینی و انگاره‌های مذهبی نیز در این تعدیل، گرچه ناکافی و ناتمام، مؤثر بوده‌اند.

بعدها، با تهاجم ایلات غیرایرانی و اشغال حکومت، سازمان‌دهی و مدیریت جامعه نیازمند یاری فرهیختگان ایرانی برای گردش امور بود و در تمامی وجوه و حیطه‌های جامعه به آنان نیازی شدید داشتند؛ زیرا بدون آنان، اداره جامعه‌ای با ساختار قدرت و حکومت ایلیاتی، اما دارای بخش شهری مهم، بازار گسترده و فعال در عرصه جهانی زمان خود، گستردگی نظام پیشه‌وری و صنعتکاری در قالب وجود صدها کارگاه مانوفاکتور، و وجود و لزوم دستگاه‌های دیوانی که از دوران پیش از اسلام به ارث رسیده بود و اعراب به‌مجرد غلبه بر ایران متوجه اهمیت بسیار بالای آن شدند، ناممکن به نظر می‌رسید.

چنین ریخت‌شناسی جامعه‌ای، قدرت روابط خونی تباری را تشدید می‌کرد و از تمایزاتی که

هنگامی که ارزش‌های اخلاقی جامعه آرام‌آرام شکل گرفت و قدرتمند و نهادینه شد، بار منفی تهیدستی نیز به‌شدت تقویت شد. یکی دیگر از عوامل شدت‌گرفتن این بار منفی در این حقیقت نهفته است که همواره و در تمامی تاریخ بشر، داراها اقلیتی کم‌شمار و تهیدستان اکثریتی پرشمار بوده‌اند. بر همین اساس، آرزوی تا به امروز محال‌مانده جامعه‌ای برابر، هواخواهان گاه پرشور و شری داشته است و اکنون نیز دارد.

در غرب به شکل‌گیری طبقات اجتماعی منجر شد، یا جلوگیری کرده یا تضعیف‌کننده آن‌ها به حساب می‌آمد. از این روی، گرچه یاری‌رسانی درون‌خاندانی و حتی درون عشیره و قبیله وجود داشت و در حد خود اثربخش بود، ولی حتی قادر به کنترل فقر نیز نبود.

۳ از ارزش مصرف تا غلبه ارزش مبادله

باید توجه داشت که گرچه جامعه ایرانی به‌دلیل تجارت در راه‌های دور، چه به سمت شرق تا چین و ماچین و چه به سمت غرب، به‌سوی شمال آفریقا و اروپای آن زمان، با نوعی سرمایه‌داری اولیه آشنا بوده است، لیکن ارزش مصرف (use value) حاکمیتی چشمگیر داشت که خود امکان انباشت افسانه‌ای ثروت را استثنا می‌کرد؛ امری که با سرمایه‌داری مدرن از اساس دگرگون شد و ارزش مبادله (exchange value) دست بالا گرفت و شکاف‌های اجتماعی را تشدید کرد.

البته وجود نظام دهنشینی و ایلیاتی‌ماندن جامعه نیز عاملی تعیین‌کننده به حساب می‌آمد؛ امری که در ایران کم‌وبیش تا دوران جدید و برآمدن بحث‌های جامعه شبه‌مدرن یا، به بیان نگارنده، «آفتابی کاغذی» ادامه یافت.

انواع خیریه‌های رسمی و غیررسمی و موضوع مهم وقف را نیز نباید نادیده گرفت. اما تردیدی نیست که علی‌رغم تمامی بحث‌های بالا، تهیدستی نیز به زندگی خود ادامه می‌داد و گاه در شرایط عدم‌تعادل‌های محیطی، اقتصادی، سیاسی و اجتماعی به‌شدت تشدید می‌شد.

فقر در عصر مصرف و سرمایه‌داری مدرن

اما با حاکمیت ارزش مبادله و همه‌گیرشدن مصرف فراتر از نیاز، دوران کنونی به دلایل گوناگون رکورددار فقر مطلق و نسبی شد؛ رنجی پایان‌ناپذیر.

برآمدن دنیای مدرن در غرب، بررسی‌های علمی و تجربه‌گرا درباره فقر را نیز به میدان آورد و جمع‌آوری اطلاعات و تجزیه‌وتحلیل داده‌های گردآمده را رایج ساخت. نگارنده در کتاب «فقر در ایران» از انتشارات دانشگاه بهزیستی در سال ۱۳۷۵ تأکید کرده است که دوره ویکتوریایی و کمی قبل از آن در انگلستان شاهد رویارویی متکبرانی تازه‌به‌دوران‌رسیده با مهاجران فلاکت‌زده بود (۱۸۳۷ تا ۱۹۰۱ میلادی). در نتیجه، ثروت و فقر با شدتی بی‌مانند، رویاروی یکدیگر به صحنه آمدند؛ امری که در سالنامه حیات انسان بی‌مانند بود.

در آن دوران، فقر و در اثر مستقیم آن، به‌ناچار جرم، انواع آسیب‌های اجتماعی، کج‌روی و بی‌نظمی‌های اجتماعی البته نظم از دید ثروتمندان به‌شدت رواج پیدا کرد. در این دوران بود که نویسندگان متعددی در چارچوب نگاهی به نام ادبیات اعتراضی به میدان آمدند و سرآمد آنان، «چارلز دیکنز»، «ویکتور هوگو» و «دو ساسی»، فقر را به موضوع محوری آثار خود بدل ساختند.

البته نباید فراموش کرد که سرمایه‌داری نوپا، برای فرار از هیجان‌های جمعی که می‌توانست به شورش، قیام و انقلاب منجر شود، به ارتقای سطح زندگی عامه مردم که در ضمن و با اهمیتی بی‌مانند، باید مصرف‌کنندگان تولیدات سرمایه‌داری نیز می‌شدند و کاهش فقر تمایل داشت.

پیدایش طبقه متوسط و دولت میانجی

نطفه پیدایش طبقه متوسط امروزی در این بحث نهفته است؛ زیرا همگان باید عضو گروه مصرف‌کنندگان شوند و فقر مانع از آن بود. از آغاز، سرمایه‌داری نیز آمده بود تا به هر قیمت، حتی جنگ‌های جهان‌شمول و جهان‌سوز برای تقسیم و بازتقسیم بازارها، بماند.

چنین آرزویی باید سرمایه‌داری را صاحب سازوکارهایی می‌کرد که بتواند برای سال‌های سال پایداری نشان دهد. در نتیجه، برای حفظ نظام سرمایه‌داری در مقابل اعتراض‌های گسترده، شورش و سایر تکان‌های اجتماعی، از سویی دولتِ میانجیِ طبقات مهندسی شد که عملی شد و از دیگر سو، سطح زندگی توده نیز، گرچه برای حفظ نیروی کار ارزان نابرابر، ارتقا یافت. بدین معنا که اگر هفتاد درصد از تولید ثروت به سرمایه‌داران می‌رسد، سی درصد هم از آنِ توده مردم است. قانون یا ضمانت اجرایی مستحکم و مشهود، نظام قضایی نسبتاً پاک و بی‌طرف، انتخابی‌شدن مشاغل مدیریتی گسترده، اجازه انتقاد، اعتراض و به محاکمه کشاندن، آزادی بیان و پس از بیان، در کنار رسانه‌های مستقل چشم و گوش توده مردم که خواستار پاسخ‌گویی و افشاگر فساد و پلشتی نیز بودند، با قدرتی محدود و ناساختارشکن شکل گرفت.

از دیگر سو، بحران مازاد تولید به‌عنوان اولین نمود بحران‌زایی ذاتی سرمایه‌داری، مصرفی‌ساختن جامعه را ضرورتی بی‌چون‌وچرا گردانید؛ لذا این پدیده ذاتی سرمایه‌داری نیز به بالارفتن سطح زندگی مردم یاری رساند. بنابراین، شکل‌دهی طبقه متوسط گسترده در دستور کار قرار گرفت.

سازوکارهای کنترل فقر

کمک‌های حکومت به مردم به شکل انواع یارانه و سازوکارهای حمایتی، از جمله مسکن اجتماعی، پروژه‌های مسکن از سوی شهرداری‌ها، کوپن یا برگه‌های غذا (food stamps) در ایالات متحده در قالب طرح حمایت تکمیلی تغذیه (SNAP)، پاک‌سازی گتوها و اسلوم‌ها (ghettos & slums) یا محله‌های تهیدستان شهری، به‌ویژه سیاه‌پوستان، تدوین طرح‌های جامع شهری و دهها مورد دیگر برقرار شد.

در عین حال، جنبش‌های اجتماعی گوناگون در قالب جنبش زنان و جنبش حقوق مدنی، به‌ویژه برابری رنگین‌پوستان، به دگرگونی ساختار قدرت و پایان‌دادن به کنارگذاشتن و به‌حساب‌نیاوردن آنان یاری رساند و جامعه را به ثباتی نسبی رساند.

البته باید تأکید کرد پایان دولت رفاه و ورود سرمایه‌داری به مرحله کازینویی یا قمارخانه‌ای از طریق جهانی‌سازی از بالا که نگارنده آن را «عریان‌شدن سرمایه‌داری» نام داده است بر بخش مهمی از حمایت‌ها نقطه پایان نهاد که کوچک‌شدن طبقه متوسط و قطبی‌شدن جامعه حاصل آن بوده است.

علی‌رغم این‌گونه تمهیدات، فقر گرچه در مواردی کنترل شد، ولی از میان نرفت؛ اما با خاموشی دولت رفاه و شکل‌گیری سرمایه‌داری کازینویی یا قمارخانه‌ای، فقر شدت یافت و امروزه به‌نحوی پایدار رو به افزایش نیز گذاشته است.

جنبش‌های اجتماعی گوناگون در قالب جنبش زنان و جنبش حقوق مدنی، به‌ویژه برابری رنگین‌پوستان، به دگرگونی ساختار قدرت و پایان‌دادن به کنارگذاشتن و به‌حساب‌نیاوردن آنان یاری رساند و جامعه را به ثباتی نسبی رساند

۴ فقر و سرمایه‌داری: دو روی یک سکه

فقر و سرمایه‌داری دو روی یک سکه‌اند. به همان دلیل که عده‌ای ثروت‌اندوزی می‌کنند، پس به نحوی قانون‌مند، گروهی دیگر به فلاکت می‌افتند که در رأس آنان، کارگران متشکل‌شده کارخانه‌های نوپا بودند که با نوسان‌های ادواری سرمایه‌داری، فقری عظیم را تجربه می‌کردند.

ضمناً سرمایه‌داری برای کنترل دستمزد نیازمند نیروی ذخیره کار بود؛ در نتیجه، درصدی بیکاری حداکثر تا ۵ درصد را لازم داشت. ولی همان‌گونه که پیش‌تر عنوان شد، راهکار کنترل فقر همواره مدنظر نظام سرمایه‌داری بوده است.

از قوانین فقرا تا نخستین پیمایش‌های اجتماعی

قوانین فقرا که در سال ۱۸۳۴ میلادی در انگلستان شکل گرفت، تنها یکی از تلاش‌های کنترل فقر بود و با عرضه گزارش‌های مفصل در باب فقر در کتاب‌های آبی یا یادداشت‌های پارلمان در بریتانیا، آن هم در تمامی نیمه دوم قرن نوزدهم و پس از آن، سبب شد تا برکنار از «کارل مارکس» و چپاندیشان گوناگون، افرادی چون «آلکسیس دو توکویل» که اهمیت او در ایران هنوز درک نشده است نیز در سال ۱۸۳۵ پیگیرانه هشدار دهند که روند صنعتی‌شدن سرمایه‌دارانه، با فقر انبوه شهرنشینان، به‌ویژه مهاجرانی که از بخش کشاورزی یا خارج از شهر به شهرها می‌آمدند، همراه خواهد شد.

«فردریک انگلس» هم در کتاب «وضعیت طبقه کارگر در انگلستان» و در اثر دیگرش «مسئله مسکن» بدین مهم عنایت کافی نشان داده است.

البته اولین اقدام منظم در گـــردآوری اطلاعات مربوط به فقر در کتاب عظیم چندجلدی «چارلز بوث»، منتشرشـــده در سال ۱۸۸۹ میلادی، به نام «کار و بار و زندگی مردم لندن» به چشـــم می‌خورد، گرچه نوعی رمانتیسیسم در کار او عیان است. ولی هنگامی که از او پرسیدند چرا به نگارش این کتاب مبادرت کرده‌ای، پاسخ داد: «هدف من نشان‌دادن لندن فقرا به لندن اغنیا بوده است.»

این کار از جمله نخستین پژوهش‌های پیمایش اجتماعی نیز محسوب می‌شود.

چنین بررســـی‌هایی در تبوتاب انواع مبـــارزات کارگران و گروه‌های تهیدســـت به فرجام رسیدند و سرمایه‌داری را از آینده تیره‌وتار خود آگاه ســـاختند. در واکنش به مبارزات پیش‌گفته، برنامه‌های حمایتی یادشده نیز پدید آمدند.

بر این اساس، سرمایه‌داری، علی‌رغم درگیرشدن با بحران‌های اقتصادی و جنبش‌های اعتراضی متعدد، توانست ثبات لازم برای گسترش خود را به کف آورد و برای آینده‌ای که تا امروز ادامه یافته، پایدار بماند.

۵ بازگشت به ایران؛ فقر مطلق، فقر نسبی و مسئله سرپناه

حـــال اجازه دهید به ایران بازگردیم؛ زیرا گفته‌اند: «از هرچه بگذری، ســـخن دوست خوش‌تر است».

باید تأکید شود که دو نوع فقر از یکدیگر جدا شده‌اند. اولی را فقر مطلق می‌گویند که اشاره به ناتوانی فرد و خانواده از برآوردن نیازهای اولیه و فوری دارد؛ به شکلی که فرد و خانواده را به فلاکت کامل دچار می‌سازد و ادامه حیات را با مشکلی جدی روبه‌رو می‌کند.

دومی، فقر نسبی است. فقر نسبی گویای ناکافی‌بودن امکانات برای ارضای نیازهای ضروری در سطحی شایسته و منطبق با کرامت انسانی است. به‌دیگر سخن، در فقر نسبی، فرد و خانواده به‌هر تقدیر امروز را به فردا می‌رسانند و زنده می‌مانند، لیکن از بسیاری امور که امروز نیازی واقعی، ولی فراتر از زنده‌ماندن است، محروم می‌شوند.

بدیهی است که سرپناه نیز یکی از آن‌هاست. در نتیجه، هم فقر مطلق و هم فقر نسبی در نحوه سکونت یا اشغال مکانی به نام سرپناه، با تفاوت‌هایی منعکس می‌شود.

سرپناه خودساخته، نه لزوماً نشانه فقر مطلق

اما نباید تصور کرد که تمامی افرادی که در اجتماعاتی که به نظر نگارنده «خودساخته» هستند و به آن‌ها «اسکان غیررسمی» و، به اشتباهی فاحش‌تر و با اصرار، علی‌رغم پنجاه سال تأکید منابع بر نادرستی مفهوم «حاشیه‌نشینی» که در عین حال برای ساکنان ناخوشایند است گفته می‌شود، دچار فقر مطلق یا نسبی‌اند.

البته در زاغه‌نشینی، کارتن‌خوابی، خیابان‌خوابی، کپرنشینی و نظایر آن‌ها، مواردی از فقر مطلق وجود دارد و فقر نسبی نیز شدتی بیشتر از سایر مناطق را نشان می‌دهد. اما اولاً این امر به تمامی افراد، به قولی ۲۱ میلیون نفر، یا به قول سازمان بهزیستی ۱۱ میلیون نفر و یا به روایت وزارت راه و شهرسازی ۱۹ میلیون نفر که در اجتماعات مسکن خودساخته زندگی می‌کنند، قابل تعمیم نیست؛ زیرا نپرداختن اجاره‌بها که در سبد معیشت خانوار مهم‌ترین رقم است، خود سبب ارتقای سطح زندگی می‌شود.

ثانیاً نباید تصور کرد که فقر، به‌ویژه فقر نسبی، محدود به چنین سکونتگاه‌هایی است. اما دستیابی به سرپناه، با هر شیوه‌ای، مهم‌ترین سازوکار مردمی کاهش فقر مطلق و نسبی است. از این روی، نگاهی به این پدیده اهمیت دارد.

تأکید می‌شـــود که سکونت در سرپناه‌های خودساخته در اکثر مناطق با کرامت انسانی و دستیابی به زندگی متعارف هماهنگ نیست و تأیید نمی‌شود، اما در شرایط کنونی سازوکاری مهم برای فرار از فقر مطلق و کاهش فقر نسبی است.

> حاشیه‌نشینی نه‌تنها مفهومی اشتباه است، بلکه مورد نفرت ساکنان سکونتگاه‌های خودساخته نیز هست؛ زیرا حاشیه‌ای‌بودن، به‌حساب‌نیامدن و خارج از متن‌بودن را القا می‌کند. دختران دم‌بخت بیش از هر چیز از این مفهوم نفرت دارند

آیا سرپناه خودساخته آسیب است یا راه‌حل؟

برخلاف باور فراگیر و نادرست، اجتماعات سرپناه خودساخته در شرایط امروز کشور ایران، نزدیک به ۳۵ درصد جمعیت بسیاری از شهرها، به‌ویژه کلان‌شهرها و شـــهرهای بزرگ، را مالک سرپناه خودساخته کرده است، گرچه در بسیاری از موارد بدون سند مالکیت. به این دلیل بسیار مهم، از نگاه ساکنان این‌گونه اجتماعات، سرپناه خودساخته حیاتی است.

اما شبه‌پژوهشگران توریست یک‌شبه، مشنوی هفتاد منی پدید آورده‌اند، حاوی انگ و تجزیه‌وتحلیل‌های نادرســـت. به‌ویژه این اجتماعات را مکان انواع معضل اجتماعی و شـــهری خوانده و بارهـــا و بارها ناجوانمردانه و ناشیرزنانه از جرم و درگیرخواندن ساکنان اکثراً شریف و زحمت‌کش چنین سکونتگاه‌هایی یاد کرده‌اند. باید این اقدام هوشمندانه در دست‌وپا کردن سرپناهی برای خود و خانواده خویش را «برنامه‌ریزی خودجوش و مردمی سرپناه» نامید؛ آن هم در جوامعی که فاقد برنامه‌ریزی سرپناه، حداقل برای یک‌سوم جمعیت خویش، هستند. کافی است به‌جای حرف‌های بی‌معنی از علوم اجتماعی و اقتصادی، از علوم انسانی و فرهنگی که نگارنده مجموعه آن‌ها را «علوم انســـان» نامیده است یاری گرفت و لحظه‌ای اندیشید و از خود پرسید: چنانچه یک‌سوم ساکنان تهران بزرگ، تبریز و ارومیه، نزدیک به ۴۰ درصد ســـاکنان مشهد بزرگ، ۴۰ درصد ساکنان اراک، ۳۵ درصد ساکنان همدان، بیش از ۵۰ درصد ساکنان سنندج و بیش از ۶۰ درصد ساکنان چابهار و غیره قادر نبودند سرپناهی به دست خویش و در سرعتی بی‌مانند بسازند و با شادی تمام، صاحب‌خانه‌شدن خود را با فامیل، دوستان و هم‌ولایتی‌ها جشن بگیرند و در نتیجه مجبور بودند در شرایط بحران اقتصادی و بیکاری بالا، اجاره مسکنی را که هرساله افزایش می‌یابد بپردازند، چه می‌شد؟

به‌ناچار، خود و خانواده‌شان چند درصد به دزدی، کلاهبرداری، جعل اسناد، ازهم‌پاشیدن خانواده و طلاق، خشونت خانوادگی و رهاکردن زن و فرزند و غیب‌شدن که رو به افزایش است افسردگی، اضطراب، خودکشی و غیره روی می‌آوردند؟ به چه میزان سرپرست چنین خانواده‌ای مجبور به خریدوفروش مواد مخدر می‌شد و کودکان این‌گونه سرپناه‌ها دچار سوءتغذیه، بازماندن از تحصیل و شروع به کار در سنین بسیار پایین می‌شدند؟

با توجه به موارد بالا، حال باید پرسید: سرپناه خودساخته معضل و آسیب اجتماعی است یا راه‌حل؟

چرا «سرپناه خودساخته»؟

اجازه دهید، حال که بحث مسکن خودساخته مطرح شد، چند نکته درباره آن بیان شود. بیش از ۳۰ سال نگارنده گوش شنوای مشکلات ساکنان اجتماعات خودساخته بوده است.

ابتدا باید پرســـید چرا «مسکن خودســـاخته» بر مفاهیمی چون اســـکان غیررسمی یا حاشیه‌نشینی و «بدمسکنی» که سال‌ها پیش نگارنده به‌دلیل بی‌اطلاعی از آن استفاده می‌کرد ترجیح داده می‌شود؟

حاشیه‌نشـــینی نه‌تنها مفهومی اشـــتباه است، بلکه مورد نفرت ســـاکنان سکونتگاه‌های خودساخته نیز هست؛ زیرا حاشیه‌ای‌بودن، به‌حساب‌نیامدن و خارج از متن‌بودن را القا می‌کند. دختران دم‌بخت بیش از هر چیز از این مفهوم نفرت دارند.

برکنار از این‌گونه القاهای منفی، مفهوم حاشیه‌نشینی به کارکنان درون‌پایه حکومتی که با این‌گونه سکونتگاه‌ها سروکار دارند، اجازه هر نوع ناروایی را داده و می‌دهد.

باید پای درد دل ساکنان تپه‌مرادآب کرج عنوانی که دستگاه‌های دولتی به کار می‌برند یا زورآباد، که محققان عجول و توریستی‌پژوهش‌کننده از آن استفاده می‌کنند، نشست.

بر اساس این‌گونه مســـائل و خاطره جمعی ساکنان این‌گونه سرپناه‌ها در جهان، سازمان ملل متحد پس از بررسی‌های گوناگون، مفهوم «اسکان غیررسمی» را مطرح کرد. ولی مفهوم غیررسمی در کنار سکونتگاه‌های رسمی، باز هم بار منفی باور نکردنی «غیررسمی‌بودن» را القا می‌کند. بر این اســـاس، نگارنده مفهوم «سرپناه خودساخته» را برگزیده است که خالی از بار منفی است.

خطر بزرگ‌تر زمانی آغاز می‌شود که فقر از مسئله درآمد به مسئله طرد اجتماعی تبدیل شود. طردشدن فقط به معنای نداشتن پول نیست. ممکن است فرد کار کند و درآمدی هم داشته باشد، اما عملاً از بخش‌هایی از زندگی اجتماعی کنار گذاشته شود؛ از تفریح، آموزش باکیفیت، درمان مناسب، مسکن مطلوب، سفر، مصرف فرهنگی و حتی روابط عادی اجتماعی.

شکاف طبقاتی در ایران

وقتی طبقه متوسط به لبه سقوط می‌رسد



محمدباقر تاج‌الدین

جامعه‌شناس

چرا باید خواند:
مسئله امروز ایران فقط این نیست که چند درصد از جمعیت زیر خط فقر قرار دارند. مسئله مهم‌تر، شکل‌گیری منطقه‌ای وسیع از ناامنی اقتصادی است؛ جایی میان زندگی نسبتا باثبات و سقوط به فقر. شکاف طبقاتی فقط فاصله میان ثروتمند و فقیر نیست؛ فاصله میان کسانی است که می‌توانند برای آینده برنامه‌ریزی کنند و کسانی که تمام توانشان صرف عبور از امروز می‌شود. این مقاله را بخوانید.

فقر فقط کمبود درآمد نیست؛ برای بخش بزرگی از جامعه، بحران اقتصادی به معنای حذف تدریجی از زندگی معمول، ناامنی شغلی، عقب‌نشینی از شهر، کاهش دسترسی به آموزش و درمان و دشوار شدن حفظ جایگاه اجتماعی است. در ایرانِ پس از جنگ، چه کسانی بیش از دیگران در معرض سقوط‌اند و آیا کشور در حال تولید نسل تازه‌ای از طردشدگان اجتماعی است؟

اگر روزی فقر در ایران عمدتاً با تصویر حاشیه‌نشینی، بیکاری و ناتوانی در تأمین نیازهای اولیه شناخته می‌شد، امروز چهره آن پیچیده‌تر شده است. فقر دیگر فقط در حاشیه شهرها یا در میان بیکاران دیده نمی‌شود؛ به تدریج به درون زندگی گروه‌هایی راه یافته که تا چند سال پیش خود را بخشی از طبقه متوسط می‌دانستند؛ خانواده‌هایی که هنوز شغل دارند، شاید خانه یا خودرو هم داشته باشند، اما دیگر قادر نیستند سطح زندگی گذشته خود را حفظ کنند.

اینجاست که مسئله شکاف طبقاتی از اختلاف ساده درآمد فراتر می‌رود و به مسئله‌ای اجتماعی تبدیل می‌شود.

شکاف طبقاتی فقط فاصله میان خانه‌های لوکس و محله‌های محروم نیست؛ فاصله میان کسانی است که می‌توانند برای آینده خود برنامه‌ریزی کنند و کسانی که تمام انرژی‌شان صرف عبور از ماه جاری می‌شود. میان خانواده‌ای که افزایش قیمت را تغییری در الگوی مصرف می‌بیند و خانواده‌ای که همان افزایش قیمت می‌تواند آن را به حذف درمان، آموزش، تفریح یا حتی بخشی از نیازهای ضروری زندگی وادار کند.

تصویر آماری نیز پیچیده‌تر از روایت ساده «فروپاشی کامل جامعه» است. بر اساس برآوردهای بانک جهانی، فقر در ایران در فاصله سال‌های ۲۰۲۰ تا ۲۰۲۲ کاهش یافت و شاخص جینی نیز اندکی بهبود پیدا کرد؛ اما این دستاوردها شکننده بودند و حدود ۴۰ درصد جمعیت در برابر یک شوک اقتصادی یا اقلیمی در معرض سقوط به فقر قرار داشتند.

این شکنندگی در سال‌های بعد اهمیت بیشتری پیدا کرد. بانک جهانی در ارزیابی ۲۰۲۵ خود هشدار داد که با کاهش درآمد سرانه و تداوم فشارهای اقتصادی، روند فقر می‌تواند بار دیگر صعودی شود. در گزارش‌های ۲۰۲۶ نیز اثر درگیری، اختلال در تجارت، کمبود انرژی و آب، فشار بر درآمدهای واقعی و افزایش نااطمینانی اقتصادی به‌عنوان عواملی مطرح شده‌اند که می‌توانند فشار بر خانوارها را تشدید کنند.

بنابراین شاید تعبیر «فروپاشی کامل طبقه متوسط» از نظر جامعه‌شناختی دقیق نباشد، اما نمی‌توان واقعیت دیگری را نادیده گرفت: بخش‌هایی از طبقه متوسط ایران در حال فرسایش‌اند.

گروه‌هایی که تحصیلات، مهارت، سرمایه فرهنگی و سبک زندگی‌شان همچنان آنها را به طبقه متوسط پیوند می‌دهد، اما توان اقتصادی‌شان دیگر با جایگاهی که برای خود تصور می‌کردند همخوان نیست.

این شکاف میان هویت اجتماعی و توان اقتصادی یکی از مهم‌ترین ویژگی‌های ایران امروز است.

فردی ممکن است معلم، کارمند، روزنامه‌نگار، متخصص، تکنیسین، پزشک، صاحب یک کسب‌وکار کوچک یا فارغ‌التحصیل دانشگاه باشد و همچنان خود را متعلق به طبقه متوسط بداند، اما برای پرداخت اجاره، هزینه درمان، آموزش فرزند یا حفظ سطح زندگی گذشته با دشواری روبه‌رو باشد. مسئله فقط کاهش درآمد نیست؛ مسئله، کاهش امنیت اقتصادی است.

وقتی یک خانواده دیگر نمی‌تواند برای آینده پس‌انداز کند، با یک بیماری یا دوره‌ای از بیکاری به سرعت در معرض بحران قرار می‌گیرد و برای حفظ موقعیت خود ناچار است هزینه‌های زندگی را یکی پس از دیگری حذف کند، باید پرسید: آیا داشتن شغل همچنان به معنای برخورداری از امنیت اقتصادی است؟

از فقر اقتصادی تا طرد اجتماعی

خطر بزرگ‌تر زمانی آغاز می‌شود که فقر از مسئله درآمد به مسئله طرد اجتماعی تبدیل شود. طردشدن فقط به معنای نداشتن پول نیست. ممکن است فرد کار کند و درآمدی هم داشته باشد، اما عملاً از بخش‌هایی از زندگی اجتماعی کنار گذاشته شود؛ از تفریح، آموزش باکیفیت، درمان مناسب، مسکن مطلوب، سفر، مصرف فرهنگی و حتی روابط عادی اجتماعی.

کسی که به دلیل هزینه‌ها دعوت به مهمانی را رد می‌کند، سفر را حذف می‌کند، خرید کتاب را کنار می‌گذارد، درمان خود را به تعویق می‌اندازد یا از حضور در جمع‌هایی که ممکن است برایش هزینه‌ای ایجاد کند پرهیز می‌کند، شاید در تعریف رسمی «فقیر مطلق» قرار نگیرد، اما در حال تجربه نوعی عقب‌نشینی اجتماعی است.

در اینجاست که فقر با مفاهیمی چون شرم، انزوا و حذف تدریجی از زندگی جمعی پیوند می‌خورد.

جامعه‌ای که در آن افراد به تدریج از حضور در فضاهای اجتماعی کنار می‌کشند، فقط با مسئله کاهش مصرف مواجه نیست؛ با کاهش مشارکت اجتماعی، فرسایش اعتماد و تضعیف احساس تعلق نیز روبه‌رو می‌شود.

این همان جایی است که شکاف طبقاتی به مسئله‌ای فراتر از اقتصاد تبدیل می‌شود.

طبقه متوسط: نه فروپاشیده، بلکه در معرض نزول

در سال‌های اخیر بارها گفته شده است که طبقه متوسط ایران در حال نابودی است و جامعه به دو طبقه دارا و ندار تقسیم می‌شود. این گزاره، اگر به معنای حذف کامل طبقه متوسط باشد، بیش از اندازه ساده‌کننده است.

طبقه اجتماعی فقط با میزان درآمد تعریف نمی‌شود. تحصیلات، نوع شغل، سرمایه فرهنگی، شبکه‌های اجتماعی، سبک زندگی و منزلت اجتماعی نیز در شکل‌گیری موقعیت طبقاتی نقش دارند.

ممکن است فردی از نظر درآمدی به سمت طبقات پایین‌تر حرکت کند، اما همچنان سرمایه فرهنگی و هویت اجتماعی طبقه متوسط را حفظ کرده باشد. همین وضعیت، تجربه نزول اقتصادی را برای او دشوارتر می‌کند.

فردی که تحصیلات دانشگاهی دارد، سال‌ها برای دستیابی به موقعیت اجتماعی مشخصی تلاش کرده و سبک زندگی خود را بر اساس آن شکل داده است، هنگامی که دیگر قادر به حفظ آن موقعیت نیست، صرفاً با کاهش قدرت خرید مواجه نمی‌شود؛ بلکه بخشی از تصویری را که از خود و آینده‌اش ساخته بود نیز از دست می‌دهد.

به همین دلیل، نزول طبقاتی فقط یک مسئله اقتصادی نیست؛ می‌تواند به بحران منزلت و هویت نیز تبدیل شود.

خانواده‌ای که زمانی می‌توانست برای آموزش فرزند، سفر، تفریح، کتاب، درمان و پس‌انداز برنامه‌ریزی کند، ممکن است به تدریج این هزینه‌ها را حذف کند. در ظاهر، زندگی ادامه دارد؛ اما کیفیت زندگی تغییر کرده است.

فرسایش طبقه متوسط اغلب با یک سقوط ناگهانی اتفاق نمی‌افتد. خانواده‌ها ابتدا از هزینه‌های غیرضروری می‌زنند، سپس تفریح و سفر حذف می‌شود، پس‌انداز کاهش می‌یابد، خرید کالاهای بادوام به تعویق می‌افتد و در مرحله بعد ممکن است درمان، آموزش یا کیفیت تغذیه نیز تحت تأثیر قرار گیرد.

سقوط، اغلب یک اتفاق نیست؛ یک فرایند است.

کار کردن، اما همچنان ناامن بودن

یکی از مهم‌ترین چهره‌های جدید نابرابری، گسترش ناامنی در میان شاغلان است. تصویر سنتی از فقر معمولاً فرد بیکار را در ذهن تداعی می‌کند، اما امروز داشتن شغل لزوماً به معنای خروج از ناامنی اقتصادی نیست. قراردادهای موقت، درآمدهای متغیر، افزایش هزینه مسکن و کاهش قدرت خرید باعث شده‌اند بسیاری از خانوارهای شاغل نیز نتوانند برای آینده برنامه‌ریزی کنند.

کارگری که نمی‌داند قراردادش تمدید خواهد شد یا نه، کارمندی که بخش عمده درآمدش صرف اجاره مسکن می‌شود، صاحب کسب‌وکاری که با نوسان شدید هزینه‌ها و نااطمینانی روبه‌روست و متخصصی که درآمدش دیگر با هزینه‌های زندگی تناسب ندارد، همگی ممکن است تجربه‌ای مشترک داشته باشند: ناامنی نسبت به فردا.

این ناامنی، یکی از مهم‌ترین تفاوت‌های فقر امروز با تصویر کلاسیک آن است.

فقر فقط کمبود منابع نیست؛ ناتوانی در برنامه‌ریزی برای آینده نیز هست.

شهر برای چه‌کسانی باقی می‌ماند؟

مسکن یکی از مهم‌ترین میدان‌های بازتولید نابرابری است. وقتی هزینه تأمین یا اجاره مسکن سریع‌تر از توان درآمدی خانوار رشد می‌کند، خانواده‌ها ناچار به عقب‌نشینی جغرافیایی می‌شوند؛ از محله به محله‌ای ارزان‌تر، از مرکز شهر به پیرامون و گاه از شهر به شهرهای اطراف.

این جابه‌جایی فقط تغییر محل سکونت نیست. فاصله از محل کار، هزینه رفت‌وآمد، دسترسی به مدرسه و خدمات درمانی، کیفیت محیط زندگی و زمان قابل‌استفاده خانواده را نیز تحت تأثیر قرار می‌دهد.

در نتیجه، شکاف طبقاتی به تدریج روی نقشه شهر نیز دیده می‌شود.

بخشی از جامعه به مناطقی با دسترسی بهتر به خدمات، آموزش، حمل‌ونقل و امکانات فرهنگی دسترسی دارد و بخش دیگری برای تأمین همان نیازها باید هزینه بیشتری از درآمد و زمان خود پرداخت کند.

فقر شهری، فقط نداشتن خانه نیست؛ گاه زندگی در خانه‌ای است که هر سال سهم بیشتری از درآمد خانواده را می‌بلعد و فرصت سرمایه‌گذاری برای آینده را از بین می‌برد.

زنان؛ آسیب‌پذیری اقتصادی در تقاطع نابرابری‌ها

فقر برای همه گروه‌های اجتماعی به یک شکل تجربه نمی‌شود. زنان، به‌ویژه زنانی که مسئولیت تأمین معاش خانواده را بر عهده دارند، در بسیاری از موارد با مجموعه‌ای از محدودیت‌های هم‌زمان مواجه‌اند: محدودیت دسترسی به شغل پایدار، مسئولیت مراقبت از اعضای خانواده، دستمزد پایین‌تر در برخی بخش‌ها و دشواری بیشتر برای بازگشت به بازار کار.

بانک جهانی نیز در گزارش‌های خود به شکاف‌های پایدار در بازار کار و پایین بودن مشارکت اقتصادی زنان در ایران اشاره کرده است.

بنابراین مسئله زنان سرپرست خانوار را نباید فقط با تصویر «نیازمند کمک» توضیح داد. مسئله اصلی، دسترسی نابرابر به منابعی است که امکان استقلال و ثبات اقتصادی را فراهم می‌کنند.

فقر، زمانی که با وابستگی اقتصادی و محدودیت فرصت‌ها ترکیب می‌شود، می‌تواند شکل شدیدتری از بی‌قدرتی اجتماعی ایجاد کند.

روستا، جایی که بحران اقتصادی با بحران محیط‌زیست گره می‌خورد

فقر در ایران فقط مسئله شهرهای بزرگ نیست. در مناطق روستایی و کم‌برخوردار، فشار اقتصادی با بحران آب، تغییرات اقلیمی، کاهش منابع طبیعی و دشواری دسترسی به خدمات در هم تنیده است. بانک جهانی نیز در ارزیابی‌های خود بر آسیب‌پذیری بیشتر خانوارهای روستایی و کم‌برخوردار و نقش شوک‌های اقتصادی و اقلیمی در تشدید فقر تأکید کرده است.

برای کشاورز یا خانوار روستایی، کاهش درآمد فقط به معنای کاهش مصرف نیست. ممکن است به معنای از دست رفتن توان ادامه فعالیت اقتصادی و در نهایت مهاجرت باشد.

وقتی روستا نتواند معیشت پایدار ایجاد کند، فشار آن به شهر منتقل می‌شود.

بنابراین نمی‌توان مسئله حاشیه‌نشینی و گسترش سکونتگاه‌های پیرامونی را جدا از بحران‌های اقتصادی و محیط‌زیستی در مناطق کم‌برخوردار تحلیل کرد.

بیماران؛ وقتی بیماری به بحران اقتصادی تبدیل می‌شود

یکی از نشانه‌های مهم شکنندگی اقتصادی، توان یک خانواده برای مواجهه با بحران است. بیماری، بیکاری یا حادثه نباید یک خانواده را ناگهان به سمت سقوط اقتصادی پرتاب کند. اما هرچه پس‌انداز خانوار کاهش یابد و امنیت شغلی کمتر شود، یک شوک کوچک می‌تواند آثار بزرگ‌تری بر زندگی داشته باشد.

خانواده‌ای که منابع مالی کافی ندارد، ممکن است درمان را به تعویق بیندازد، از کیفیت خدمات بکاهد یا برای تأمین هزینه‌های ضروری دارایی‌های خود را بفروشد و بدهکار شود

در چنین وضعیتی، بیماری فقط یک مسئله پزشکی نیست؛ به یک مسئله اقتصادی و اجتماعی تبدیل می‌شود.

این همان چیزی است که مفهوم «آسیب‌پذیری» را از مفهوم ساده فقر متمایز می‌کند. ممکن است خانواده امروز فقیر نباشد، اما توان عبور از یک بحران را هم نداشته باشد.

پس از جنگ؛ اقتصاد در برابر یک شوک تازه

بحث شکاف طبقاتی و فقر در ایران امروز را نمی‌توان بدون توجه به شرایط پس از جنگ و افزایش نااطمینانی‌های منطقه‌ای بررسی کرد. درگیری‌های اخیر، علاوه بر آثار مستقیم انسانی و امنیتی، از مسیر اختلال در تجارت، حمل‌ونقل، دسترسی به کالاهای واسطه‌ای، فشار بر بازار انرژی و افزایش نااطمینانی بر اقتصاد خانوارها اثر می‌گذارد.

گزارش آوریل ۲۰۲۶ بانک جهانی از اقتصاد ایران، از اختلال شدید در فعالیت‌های اقتصادی، فشار ناشی از درگیری و تحریم، کمبودهای انرژی و آب و چشم‌اندازی نامطمئن سخن می‌گوید. این گزارش پیش‌بینی می‌کند که تورم بالا و کاهش درآمد واقعی خانوارها، تقاضای داخلی را تحت فشار قرار دهد و فقر تحت تأثیر تورم مواد غذایی، کمبودهای وارداتی و دیگر شوک‌های ناشی از درگیری افزایش یابد.

این وضعیت برای همه گروه‌های اجتماعی پیامد یکسانی ندارد. خانوارهای پردرآمد معمولاً ذخایر مالی، دارایی و امکان بیشتری برای سازگار شدن با شوک‌ها دارند. اما برای خانواده‌ای که بخش عمده درآمد خود را صرف هزینه‌های جاری می‌کند، هر شوک تازه می‌تواند به معنای حذف بخشی دیگر از زندگی باشد.

اینجاست که نابرابری اهمیت بیشتری پیدا می‌کند. شوک اقتصادی برای همه اتفاق می‌افتد، اما همه توان یکسانی برای عبور از آن ندارند.



دوزخیان روی زمین، استعاره‌ای برای طردشدگان

عنـــوان «دوزخیان روی زمین» اگر صرفاً برای توصیف فقـــرای جامعه به کار رود، ممکن اســـت به یک تصویر احساســـی تقلیل پیدا کند. اما اگر آن را استعاره‌ای برای طردشدگان اجتماعی بدانیم، معنای عمیق‌تری پیدا می‌کند. دوزخیان روی زمین فقط کسانی نیستند که هیچ درآمدی ندارند. ممکن اســـت کارگر قرارداد موقتی باشد که هر ماه نگران تمدید قراردادش است؛ معلمی باشد که با وجود اشتغال، توان حفظ سطح زندگی گذشته را ندارد؛ زن سرپرست خانواری باشد که دسترسی محدودی به فرصت‌های اقتصادی دارد؛ کشاورزی باشد که بحران آب آینده فعالیتش را تهدید می‌کند؛ یا جوان تحصیل‌کرده‌ای باشد که سال‌ها سرمایه فرهنگی اندوخته، اما راهی برای تبدیل آن به موقعیت اقتصادی پایدار پیدا نمی‌کند

وجه مشترک این گروه‌ها فقط فقر نیست. وجه مشترک آنها احساس بی‌ثباتی و دشواری در پیدا کردن مسیر خروج از وضعیت موجود است.

جامعه‌ای که در آن افراد احساس کنند تلاش، تحصیل و کار الزاماً به بهبود موقعیت آنها منجر نمی‌شود، با مسئله‌ای عمیق‌تر از کاهش درآمد مواجه خواهد شد.

در چنین شرایطی، امید به تحرک اجتماعی تضعیف می‌شود. نردبانی که قرار بود از طریق آموزش، مهارت و کار، فرد را به طبقات بالاتر برساند، برای بخشی از جامعه کوتاه‌تر، لغزنده‌تر یا دست‌نیافتنی‌تر به نظر می‌رسد.

مسئله اصلی: نابرابری فرصت‌ها

در بحث شـــکاف طبقاتی، معمولاً توجه به تفاوت درآمد و ثروت جلب می‌شود. اما مسئله مهم‌تر، تفاوت در دسترسی به فرصت‌هاست.

دو کودک ممکن اســـت در یک شهر زندگی کنند، اما مدرسه، محیط زندگی، امکانات فرهنگی، شبکه‌های اجتماعی و فرصت‌های کاملاً متفاوتی داشته باشند. دو جوان ممکن است تحصیلات مشابهی داشته باشند، اما یکی از شبکه ارتباطی و پشتوانه اقتصادی خانواده بهره ببرد و دیگری برای رسیدن به همان موقعیت، با موانع بسیار بیشتری مواجه شود.

وقتی مســـیر پیشرفت بیش از اندازه به محل تولد، خانواده، شبکه ارتباطی و دسترسی به منابع وابسته شود، جامعه با بحران برابری فرصت‌ها روبه‌رو می‌شود. در چنین وضعیتی، نابرابری فقط فاصله میان درآمد امروز افراد نیست؛ به نابرابری میان آینده‌های ممکن نیز تبدیل می‌شود. راه خروج؛ بازسازی امنیت اجتماعی پاسخ به شکاف طبقاتی فقط افزایش پرداخت‌های حمایتی نیست، هرچند حمایت از گروه‌های واقعاً محروم ضروری است.

مسئله اساسی‌تر، بازسازی ظرفیت خانوارها برای مقاومت در برابر شوک‌هاست. این امر به مجموعه‌ای از سیاست‌ها نیاز دارد: ایجاد اشتغال پایدار، کنترل تورم، افزایش قابلیت پیش‌بینی اقتصاد، تقویت پوشـــش‌های بیمه‌ای و اجتماعی، کاهش نااطمینانـــی در بازار کار، بهبود دسترسی به آموزش و درمان و ایجاد امکان واقعی برای تبدیل مهارت و تحصیلات به درآمد

بدون رشـــد اقتصادی فراگیر و ایجاد فرصت‌های شغلی مولد، سیاست‌های حمایتی به تنهایی نمی‌توانند چرخه فقر و آسیب‌پذیری را متوقف کنند. هم‌زمان، نمی‌توان انتظار داشت طبقه متوسط با تکیه بر پس‌اندازها و دارایی‌های گذشته، برای همیشه فشارهای اقتصادی را تحمل کند. طبقه متوسط فقط یک گروه مصرف‌کننده نیست؛ یکی از مهم‌ترین حاملان سرمایه انسانی، فرهنگی و اجتماعی جامعه است. فرسایش این طبقه، فقط به معنای کاهش فروش کالا و خدمات نیست؛ می‌تواند به کاهش سرمایه‌گذاری در آموزش، مهاجرت نیروی انسانی، کاهش مشارکت فرهنگی و تضعیف انسجام اجتماعی نیز منجر شود.

امروز مســـئله ایران فقط این نیست که چه تعداد فقیرند و چه تعداد ثروتمند. مسئله مهم‌تر این است که چه تعداد از مردم احساس می‌کنند یک شوک دیگر برای تغییر مسیر زندگی‌شان کافی است.

ایران هنوز جامعه‌ای متشکل از طبقات و گروه‌های اجتماعی متنوع است و نمی‌توان آن را به سادگی به دو گروه «دارا» و «ندار» تقلیل داد. اما واقعیت دیگری نیز وجود دارد: فاصله میان گروه‌هایی که می‌توانند در برابر بحران مقاومت کنند و گروه‌هایی که هر شوک تازه آنها را یک پله پایین‌تر می‌برد، در حال اهمیت‌یافتن است.

خطر اصلی، صرفاً گسترش فقر نیست. خطر آن است که بخش‌های بیشتری از جامعه به این نتیجه برسند که راه خروجی از وضعیت موجود نمی‌بینند. در این نقطه، فقر فقط سفره مردم را کوچک نمی‌کند؛ افق آینده را نیز کوتاه می‌کند. و شاید مسئله اصلی شکاف طبقاتی در ایران امروز همین باشـــد: جامعه‌ای که در آن برخی هنوز می‌توانند برای پنج یا ده سال آینده برنامه‌ریزی کنند، در کنار کسانی زندگی می‌کنند که تمام توانشان صرف عبور از ماه، هفته یا حتی روز پیش رو شده است. فاصله میان این دو گروه، فقط فاصله درآمدی نیست. این، فاصله میان آینده‌های ممکن است.

فقر، پشت درهای خانه

درباره چهره زنانه فقر و تبعات اجتماعی آن



شیرین احمدنیا

رئیس انجمن جامعه‌شناسی ایران و مدیر گروه مطالعات زنان و دانشیار جامعه‌شناسی دانشگاه علامه‌طباطبایی

چرا باید خواند:
آیا زنی که در یک خانوار با درآمد متوسط زندگی می‌کند اما هیچ درآمد، دارایی یا امنیت اقتصادی مستقلی ندارد، واقعاً از فقر در امان است؟ شیرین احمدنیا در این گزارش از شکل کمتر دیده‌شده‌ای از فقر می‌گوید؛ فقیری که گاه پشت آمارهای خانوار پنهان می‌ماند و در لحظه بحران، از طلاق و فوت همسر تا بیماری و بیکاری، ناگهان خود را آشکار می‌کند.

وقتی از «چهره زنانه فقر» سخن می‌گوییم، شاید نخستین تصویری که به ذهن بیاید زن سرپرست خانواری باشد که به‌تنهایی بار تأمین معاش خانواده را بر دوش دارد. این تصویر واقعی است، اما همه واقعیت نیست. حتی شاید تأکید بیش از اندازه بر آن باعث شده باشد بخش مهم‌تری از مسئله را نبینیم: زنانی که سرپرست خانوار نیستند، در خانواده زندگی می‌کنند و در آمارهای رسمی نیز لزوماً فقیر به حساب نمی‌آیند، اما از درآمد مستقل، دارایی، بیمه، امنیت شغلی و امکان تصمیم‌گیری اقتصادی کافی برخوردار نیستند.

به همین دلیل، برای فهم چهره زنانه فقر باید کمی از اعداد و خطوط رسمی فقر فاصله گرفت و پرسید فقر در زندگی روزمره چگونه تجربه می‌شود. اینکه درآمد خانوار چقدر است مهم است، اما به همان اندازه مهم است که این درآمد در اختیار چه کسی است، چه کسی درباره نحوه هزینه‌کرد آن تصمیم می‌گیرد، چه کسی مالک خانه و دارایی‌های خانواده است و اگر مناسبات خانوادگی به هر دلیل تغییر کند، هریک از اعضای خانواده چه پشتوانه مستقلی برای ادامه زندگی دارند.

این همان نقطه‌ای است که جنسیت وارد بحث فقر می‌شود. اصطلاح «زنانه‌شدن فقر» از اواخر دهه ۱۹۷۰ و با مقاله معروف دایان پیرس وارد ادبیات علوم اجتماعی شد. در ابتدا توجه اصلی به افزایش حضور زنان، به‌ویژه زنان سرپرست خانوار، در میان جمعیت فقیر بود. اما بعدها این مفهوم مورد نقد و بازاندیشی قرار گرفت. پژوهشگران نشان دادند که اگر زنانه‌شدن فقر را فقط با تعداد زنان فقیر یا تعداد خانوارهای زن‌سرپرست اندازه بگیریم، ممکن است بسیاری از ابعاد جنسیتی فقر را نبینیم.

این نقد برای جامعه ایران اهمیت زیادی دارد. زیرا بخش مهمی از وابستگی اقتصادی زنان ممکن است پشت واحد آماری «خانوار» پنهان بماند. فرض معمول این است که اگر خانواری از نظر مجموع درآمد بالاتر از خط فقر قرار داشته باشد، اعضای آن نیز فقیر نیستند. در حالی که منابع درون خانواده لزوماً به صورت برابر توزیع نمی‌شوند. درآمد خانوار الزاماً درآمد زن نیست و برخورداری خانواده از دارایی نیز لزوماً به معنای مالکیت و امنیت اقتصادی زن نیست.

می‌توان زنی را تصور کرد که چند دهه در خانواده‌ای با سطح اقتصادی متوسط زندگی کرده، بیشتر سال‌های بزرگسالی خود را صرف نگهداری از فرزندان، اداره خانه و بعدها مراقبت از والدین سالمند کرده است، اما درآمد مستقل، سابقه بیمه کافی و دارایی قابل اتکایی به نام خود ندارد. آیا می‌توان صرفاً به این دلیل که خانوار او در مقطعی زیر خط فقر نبوده است، گفت که مسئله فقر درباره او موضوعیت ندارد؟ اگر همسرش فوت کند، طلاق رخ دهد، درآمد خانواده ناگهان کاهش یابد یا خود او در سالمندی نیازمند مراقبت شود، موقعیت اقتصادی‌اش ممکن است در مدت کوتاهی به‌کلی تغییر کند.

بنابراین شاید بهتر باشد در کنار «فقر درآمدی» از مفهوم «آسیب‌پذیری اقتصادی» نیز سخن بگوییم. بخشی از مسئله زنان در ایران نه فقط فقیر بودن در لحظه حاضر، بلکه فاصله اندک آنان با سقوط به فقر در صورت وقوع یک بحران است.

این آسیب‌پذیری از کجا می‌آید؟ یکی از پاسخ‌ها را باید در رابطه زنان با بازار کار جست‌وجو کرد. اشتغال زنان در ایران سال‌هاست با تناقضی قابل تأمل روبه‌روست. از یک سو سطح تحصیلات زنان، به‌ویژه در نسل‌های جوان، به میزان قابل توجهی افزایش یافته و حضور آنان در آموزش عالی به امری عادی تبدیل شده است؛ از سوی دیگر این سرمایه آموزشی به همان نسبت به مشارکت اقتصادی پایدار تبدیل نشده است. فاصله میان حضور گسترده زنان در دانشگاه و حضور محدودتر آنان در بازار کار یکی از مهم‌ترین مسائل اجتماعی و اقتصادی چند دهه اخیر ایران است.

پیامد این وضعیت فقط از دست رفتن بخشی از ظرفیت نیروی انسانی کشور نیست. برای خود زنان نیز معنای بسیار مشخصی دارد: نداشتن درآمد مستقل، سابقه بیمه کمتر، امکان پس‌انداز محدودتر و در نهایت امنیت اقتصادی کمتر در سال‌های بعدی زندگی.

حتی ورود به بازار کار نیز الزاماً این مشکل را حل نمی‌کند. بسیاری از زنان در مشاغل ناپایدار، موقت، خانگی یا غیررسمی فعالیت می‌کنند؛ مشاغلی که ممکن است درآمد ایجاد کنند اما بیمه، امنیت شغلی و بازنشستگی به همراه نداشته باشند. گاهی نیز زنان برای آنکه بتوانند مسئولیت‌های خانوادگی را با اشتغال جمع کنند، ناچار به پذیرش کارهایی می‌شوند که انعطاف زمانی بیشتری دارند اما از نظر درآمد و حمایت‌های اجتماعی ضعیف‌ترند.

اینجا به مسئله‌ای می‌رسیم که بدون آن بحث درباره چهره زنانه فقر ناقص خواهد ماند: کار مراقبتی. بخش بزرگی از کاری که برای ادامه حیات روزمره جامعه ضروری است اساساً در بازار خرید و فروش نمی‌شود. کودکی باید بزرگ شود، سالمندی باید مراقبت شود، بیماری باید همراه داشته باشد، غذا باید تهیه شود و زندگی روزمره خانواده باید سازمان پیدا کند. در بیشتر جوامع و از جمله در جامعه ما، سهم زنان از این کارها بیشتر است.

تناقض جالبی در اینجا وجود دارد. اگر خانواده‌ای برای نگهداری از کودک یا سالمند فردی را استخدام کند، کاری اقتصادی انجام شده و دستمزدی پرداخت می‌شود. اما اگر همان کار را مادر، همسر یا دختر خانواده انجام دهد، بخش بزرگی از آن از قلمرو اقتصاد رسمی ناپدید می‌شود. کار انجام شده است، زمان صرف شده است و حتی هزینه فرصت اقتصادی نیز وجود دارد، اما در حساب درآمد زن چیزی ثبت نمی‌شود.

این مسئله فقط بحثی نظری درباره ارزش کار خانگی نیست. پیامدهای آن کاملاً واقعی است. ساعتی که صرف مراقبت می‌شود، نمی‌تواند همزمان صرف اشتغال، آموزش، ارتقای حرفه‌ای یا حتی استراحت شود. وقتی این وضعیت نه برای چند ماه، بلکه برای چند دهه ادامه پیدا می‌کند، تفاوت بزرگی در موقعیت اقتصادی زنان و مردان در طول زندگی ایجاد می‌شود.

به همین دلیل است که فقر زنان را باید در یک مسیر زمانی دید. فقر در سالمندی ممکن است نتیجه تصمیم یا اتفاقی در سالمندی نباشد؛ حاصل انباشت نابرابری‌های کوچک و بزرگی باشد که از جوانی آغاز شده‌اند. چند سال دورماندن از بازار کار برای مراقبت از فرزند، چند دوره اشتغال بدون بیمه، دستمزد پایین‌تر، فرصت‌های کمتر برای ارتقای شغلی و سال‌هایی که پس‌اندازی شکل نگرفته است، در پایان زندگی روی هم

وقتی از چهره زنانه فقر حرف می‌زنیم نباید از «زنان» چنان سخن بگوییم که گویی با جمعیتی همگن مواجهیم. فقر یک زن جوان بیکار تحصیل‌کرده با فقر یک زن روستایی، یک زن سالمند، یک زن دارای معلولیت، یک مادر تنها یا زنی که در سکونتگاه غیررسمی زندگی می‌کند یکسان نیست. جنسیت با سن، طبقه، محل زندگی، وضعیت خانوادگی، سلامت و معلولیت درهم می‌آمیزد و موقعیت‌های متفاوتی از محرومیت یا برخورداری ایجاد می‌کند.

جمع می‌شوند.

از این منظر، وضعیت زنان سالمند یکی از نقاطی است که چهره زنانه فقر خود را آشکارتر نشان می‌دهد. زنی که تمام عمر کار کرده اما بخش عمده کار او بدون دستمزد بوده است، ممکن است در پایان زندگی از حداقل استقلال اقتصادی برخوردار باشد. این تناقضی است که سیاست اجتماعی نمی‌تواند نسبت به آن بی‌اعتنا بماند. در سال‌های اخیر، تورم و افزایش مداوم هزینه‌های زندگی نیز این آسیب‌پذیری‌ها را برجسته‌تر کرده است. گرانی مسکن، مواد غذایی، درمان و مراقبت برای همه گروه‌های جامعه دشوار است، اما آثار آن برای کسی که درآمد ثابت و مستقل ندارد متفاوت است. بحران اقتصادی روی زمینی خالی فرود نمی‌آید؛ بر نابرابری‌هایی که از قبل وجود داشته‌اند سوار می‌شود و آنها را تشدید می‌کند.

در چنین شرایطی زنان سرپرست خانوار طبیعتاً یکی از گروه‌های مهم در معرض خطرند. گزارش فقر و برابری بانک جهانی درباره ایران در سال ۲۰۲۵ نیز خانوارهای زن‌سرپرست را در زمره گروه‌هایی قرار می‌دهد که در میان خانوارهای فقیر حضور نامتناسب دارند. با این حال، باید مراقب باشیم که اصطلاح «زن سرپرست خانوار» خود به برچسبی مترادف با «زن فقیر» تبدیل نشود. زنان سرپرست خانوار گروهی یکدست نیستند؛ تحصیلات، شغل، سن، تعداد فرزندان، محل سکونت، مالکیت مسکن و شبکه حمایت خانوادگی می‌تواند وضعیت آنان را بسیار متفاوت کند.

همین ملاحظه درباره زنان به طور کلی نیز صادق است. وقتی از چهره زنانه فقر حرف می‌زنیم نباید از «زنان» چنان سخن بگوییم که گویی با جمعیتی همگن مواجهیم. فقر یک زن جوان بیکار تحصیل‌کرده با فقر یک زن روستایی، یک زن سالمند، یک زن دارای معلولیت، یک مادر تنها یا زنی که در سکونتگاه غیررسمی زندگی می‌کند یکسان نیست. جنسیت با سن، طبقه، محل زندگی، وضعیت خانوادگی، سلامت و معلولیت درهم می‌آمیزد و موقعیت‌های متفاوتی از محرومیت یا برخورداری ایجاد می‌کند.

در عین حال، یک نکته دیگر را نیز نباید فراموش کرد. تأکید بر زنانه‌شدن فقر نباید به ساختن تصویری از زن به عنوان موجودی منفعل، نیازمند حمایت و همواره آسیب‌پذیر منجر شود. این یکی از مشکلات برخی سیاست‌ها و حتی برخی گفتمان‌های حمایتی درباره زنان است. زن فقیر به سرعت به «زن آسیب‌پذیر» تبدیل می‌شود و زن آسیب‌پذیر نیز به کسی که باید برای او تصمیم گرفت و از او حمایت کرد.

اما تجربه زندگی بسیاری از زنان چیز دیگری می‌گوید. زنان در خانوارهای کم‌درآمد اغلب از فعال‌ترین اعضای خانواده در مدیریت بحران اقتصادی‌اند. آنها هزینه‌ها را تنظیم می‌کنند، شبکه‌های خویشاوندی و محلی را برای دریافت و ارائه حمایت به کار می‌گیرند، کارهای خانگی درآمدزا انجام می‌دهند، از کودکان و سالمندان مراقبت می‌کنند و گاه با منابع بسیار محدود خانواده را از فروپاشی اقتصادی حفظ می‌کنند. دیدن این ظرفیت کنشگری به معنای انکار فشار و نابرابری نیست؛ اتفاقاً کمک می‌کند سیاست اجتماعی از نگاه ترحم‌آمیز فاصله بگیرد و به سمت تقویت قدرت انتخاب و استقلال زنان حرکت کند.

از همین جا تفاوت میان «حمایت» و «توانمندسازی» نیز اهمیت پیدا می‌کند. در شرایط فقر شدید، حمایت مستقیم مالی ضروری است و نمی‌توان آن را با شعار کارآفرینی و خودکفایی جایگزین کرد. کسی که برای تأمین نیازهای اولیه زندگی مشکل دارد، پیش از هرچیز به حمایت فوری نیاز دارد.

اما اگر سیاست اجتماعی در همین مرحله متوقف بماند، ممکن است وابستگی اقتصادی را مدیریت کند بدون آنکه عوامل ایجادکننده آن را تغییر دهد. سیاست جدی برای مقابله با فقر زنان باید چند گام عقب‌تر برود و بپرسد چه چیزی زنان را در برابر فقر آسیب‌پذیر می‌کند. چرا زنی با تحصیلات دانشگاهی ممکن است سال‌ها از بازار کار بیرون بماند؟ چرا مسئولیت مراقبت از کودک یا سالمند باید عمدتاً مسئله خصوصی خانواده و در عمل مسئولیت زن تلقی شود؟ چرا اشتغال غیررسمی زنان تا این اندازه می‌تواند از حمایت بیمه‌ای خالی باشد؟ و چرا استقلال اقتصادی زنان هنوز در بسیاری از موارد نه یک ضرورت اجتماعی، بلکه امری فرعی تلقی می‌شود؟

در این صورت سیاست فقرزدایی زنان دیگر صرفاً به پرداخت مستمری محدود نمی‌شود. ایجاد خدمات مراقبت از کودک و سالمند، پوشش بیمه‌ای مناسب برای مشاغل غیررسمی، امکان بازگشت زنان به بازار کار پس از دوره‌های مراقبت، آموزش و مهارت‌آموزی متناسب با بازار واقعی کار، حمایت از اشتغال پایدار به جای اشتغال صوری و کوتاه‌مدت، و تقویت دسترسی زنان به دارایی و منابع اقتصادی همگی بخشی از سیاست مقابله با فقر خواهند بود.

حتی باید درباره شیوه سنجش فقر نیز دوباره فکر کنیم. اگر واحد تحلیل ما همیشه خانوار باشد، ممکن است برخی نابرابری‌های درون آن را نبینیم. دانستن درآمد خانوار ضروری است، اما کافی نیست. باید بدانیم زنان چه میزان درآمد شخصی دارند، چه میزان از دارایی‌های خانوار در مالکیت آنان است، تا چه اندازه تحت پوشش بیمه و بازنشستگی‌اند و در تصمیم‌گیری‌های اقتصادی خانواده چه نقشی دارند. ممکن است با وارد کردن چنین شاخص‌هایی تصویر متفاوتی از امنیت اقتصادی زنان به‌دست آوریم.

این نکته برای سیاست‌گذاری اهمیت اساسی دارد. زنی که امروز در خانواری با درآمد متوسط زندگی می‌کند اما هیچ منبع اقتصادی مستقلی ندارد، شاید موضوع برنامه‌های فقرزدایی نباشد؛ ولی در برابر یک تغییر خانوادگی یا اقتصادی می‌تواند به سرعت در موقعیت فقر قرار گیرد. سیاست اجتماعی نباید فقط کسانی را ببیند که از خط فقر عبور کرده‌اند؛ باید کسانی را نیز ببیند که در معرض سقوط‌اند.

از این رو، به نظرم پرسش اصلی درباره «چهره زنانه فقر» این نیست که آیا زنان فقیرتر از مردان‌اند یا چند درصد فقرا را زنان تشکیل می‌دهند. پرسش مهم‌تر این است که ساختارهای اقتصادی و اجتماعی چگونه امنیت اقتصادی را میان زنان و مردان توزیع می‌کنند. اگر زنی تحصیل کرده اما امکان اشتغال ندارد؛ اگر کار می‌کند اما بیمه ندارد؛ اگر سال‌ها مراقبت می‌کند اما این کار هیچ حقی برای آینده او ایجاد نمی‌کند؛ اگر در خانواده‌ای زندگی می‌کند که دارایی دارد اما خودش مالک هیچ بخشی از آن نیست؛ و اگر با یک طلاق، فوت همسر، بیماری یا بحران اقتصادی ممکن است ناگهان منبع اصلی امنیت مالی خود را از دست بدهد؛ مسئله فقر زنان را نمی‌توان فقط با خط فقر توضیح داد.

چهره زنانه فقر درست در همین فاصله میان «درآمد خانوار» و «امنیت اقتصادی فرد» شکل می‌گیرد.

شاید مهم‌ترین تغییری که در نگاه به فقر زنان نیاز داریم همین باشد: به جای آنکه فقط بپرسیم چه تعداد زن فقیر داریم، بپرسیم زنان تا چه اندازه صاحب منابعی هستند که به آنها امکان می‌دهد درباره زندگی خود تصمیم بگیرند. درآمد مستقل، شغل شایسته، بیمه، مستمری، مالکیت، مهارت، دسترسی به خدمات مراقبتی و برخورداری از شبکه حمایت اجتماعی فقط شاخص‌های اقتصادی نیستند؛ منابع استقلال و قدرت انتخاب‌اند.

در نهایت، مسئله فقر زنان را نمی‌توان از مسئله جایگاه زنان در جامعه جدا کرد. فقر فقط نداشتن پول نیست. گاه نداشتن امکان انتخاب است، گاه وابستگی است و گاه نداشتن پشتوانه‌ای که فرد بتواند در لحظه بحران به آن تکیه کند. اگر چنین تعریفی را بپذیریم، بخشی از فقر زنان حتی در خانه‌هایی وجود دارد که در آمار رسمی «فقیر» شناخته‌نمی‌شوند.

و شاید دقیقاً همین، بخش کمتر دیده‌شده چهره زنانه فقر در جامعه امروز ما باشد.

منابع

Pearce, D. (1978). The feminization of poverty: Women, work, and welfare. Urban and Social Change Review, 11(1-2), 28-36.

UN Women. (2024). World Survey on the Role of Women in Development 2024: Harnessing Social Protection for Gender Equality, Resilience and Transformation. United Nations Entity for Gender Equality and the Empowerment of Women.

UN Women & United Nations Department of Economic and Social Affairs. (2024). Progress on the Sustainable Development Goals: The Gender Snapshot 2024. United Nations.

World Bank. (2025). Islamic Republic of Iran: Poverty and Equity Brief, April 2025. World Bank Group.

فقر و امید

فرسایش طبقه متوسط و دگرگونی ساختار جامعه ایران



صادق پیوسته

جامعه‌شناس

چرا باید خواند:
آیا زنی که در یک خانوار با درآمد متوسط زندگی می‌کند اما هیچ‌د

چکیده

این مقاله بـــه رابطه میان فرســـایش اقتصادی طبقه متوســـط و دگرگونی امید به آینده در ایران می‌پردازد. در اقتصادی با تورم مزمن، خانواده ممکن است همچنان از عهده نیازهای ضروری برآید اما قدرت خرید، امکان پس‌انداز، خرید مسکن، سرمایه‌گذاری در آموزش و توان برنامه‌ریزی برای آینده را به‌تدریج از دست بدهد. از این منظر، فقیرتر شدن پیش از آنکه با گرسنگی آغاز شود، می‌تواند با کاهش گزینه‌های زندگی آغاز شود.

داده‌های اقتصادی نشان می‌دهند که این مسئله در ایران جدی است. بر اساس برآورد بانک جهانی، در سال ۲۰۲۳ حـــدود ۲٫۵ درصد جمعیت ایران زیر خط فقر شدید جدید، یعنی درآمد ۳ دلار در روز بر مبنای PPP سال ۲۰۲۱، قرار داشـــته‌اند؛ اما با خط ۸٫۳۰ دلار، که برای کشورهای با درآمد متوسط بالا استفاده می‌شود، تصویر بسیار گسترده‌تری از فقر و آسیب‌پذیری به دست می‌آید. این تازه بدون در نظر گرفتن افت شدید درآمد از سال ۲۰۲۳ تا امروز است که شاید به اندازه افت دو یا چند برابر این مدت پیش از این باشد.

بانـــک جهانی در گزارش آوریـــل ۲۰۲۵ همچنین اعلام کـــرد بیش از یک‌ســـوم ایرانیان بر اســـاس خط ۶٫۸۵ دلار در روز بر مبنای PPP ســـال ۲۰۱۷ در فقر قرار داشـــته‌اند و پیش‌بینی کرد کـــه با کاهش GDP ســـرانه، نرخ فقر در ســـال‌های ۲۰۲۵ و ۲۰۲۶ به حدود ۲۰ درصد برسد(World Bank, 2025a) . بانک جهانی خط ۶٫۸۵ دلاری را به ۸٫۳۰ دلار و خط فقر شدید ۲٫۱۵ دلاری را به ۳ دلار تغییر داده است(World Bank, 2025b) . همچنین سقوط اقتصادی و تورم فزاینده در ســـه سال اخیر را هم داریم. بنابراین امروز برآورد منطقی دو برابر این مقدار است.

در کنار این شواهد، تورم مزمن، قدرت خرید و امکان برنامه‌ریزی خانوارها و همچنین اعتماد و سرمایه اجتماعی را فرسوده است. پیامد اجتماعی مهم این وضعیت فقط افزایش تعداد فقرا نیست بلکه باریک شدن حاشیه امن اقتصادی طبقه متوسط و کوتاه‌تر شدن افق آینده است این کوتاهی افق، به شکل‌های گوناگون از افزایش تبهکاری تا دلسردی و مهاجرت متخصصان احتمالاً متفاوت خواهد است. با این حال رابطه فقر و امید، مکانیکی نیست. انسان‌ها می‌توانند در شرایط دشوار همچنان برای یادگیری، کار، خانواده و آینده تلاش کنند. بنابراین نکته تنها این نیست که «ایرانیان فقیرتر شده‌اند» بلکه این نیز است که فقیرتر شدن گرچه تغییری در تصور آنان از آینده احتمالاً پدید آورده است، با وجود این فرسایش درآمد و اعتماد، امید هنوز از میان نرفته است و به شکل‌هایی متفاوت ممکن است جوانه بزند.

ارتباط فقر و امید

فقر را با درآمد و در نتیجه مصرف پایین تعریف می‌کنیم، برای فهم تجربه طبقه متوسط، این تعریف کافی نیست. خانواده‌ای ممکن است هنوز بتواند خوراک، مسکن و هزینه‌های جاری را تأمین کند، اما دیگر نتواند خانه بخرد، پس‌انداز کند، سفر برود یا برای تحصیل و آینده فرزندانش با همان اطمینان گذشته برنامه‌ریزی کند. در چنین وضعیتی، فرد به فقر مطلق سقوط نکرده است، اما فقیرتر شده است.

بانک جهانی میان فقر شدید و سطوح بالاتر فقر تمایز می‌گذارد. پس از بازنگری سال ۲۰۲۵ و اســـتفاده از PPP ســـال ۲۰۲۱، خط فقر شـــدید جهانی به ۳ دلار در روز، خط کشـــورهای با درآمد متوسط پایین به ۴٫۲۰ دلار و خط کشورهای با درآمد متوسط بالا به ۸٫۳۰ دلار افزایش یافت. برای سیاست‌گذاری داخلی، خط فقر ملی هر کشور همچنان معیار مناسب‌تری اســـت (World Bank, 2025b). بنابراین، منظور از فقیرتر شدن طبقه متوســـط، سقوط همه به زیر خط فقر شدید نیست؛ منظور کاهش پایدار قدرت خرید و از دست رفتن بخشی از انتخاب‌های زندگی است. این نکته ما را به امید می‌رساند. امید خوش‌بینی نیست. چارلز اســـنایدر، امید را به وجود هدف، توان تصور مسیر رسیدن به آن و احساس توانایی برای حرکت در آن مسیر وابسته می‌داند(Snyder, 2002). بنابراین کسی که درآمد اندکی دارد، اما تصور می‌کند با تحصیل، کار بیشتر یا تغییر شغل می‌تواند وضعیتش را بهتر کند، ممکن اســـت امیدوار باشـــد؛ در مقابل، فردی با درآمد بالاتر اگر آینده را بســـته ببیند، ممکن است امید چندانی نداشته باشد. از این منظر، رابطه فقر و امید را نمی‌توان با فرمول ســـاده «فقر بیشتر - امید کمتر» توضیح داد. فقر زمانی برای امید خطرناک‌تر می‌شود که فاصله میان هدف و امکان رسیدن به آن را پیاپی بیشتر کند

برای مثال، جوانی را در نظر بگیریم که هدفش خرید خانه است. اگر قیمت خانه بالا باشد، اما درآمد او و امکان پس‌اندازش نیز به اندازه‌ای رشد کند که بتواند طی چند سال به هدف برسد، هنوز مسیر آینده برای او قابل تصور است. اما اگر قیمت خانه سال‌به‌سال بسیار سریع‌تر از درآمدش افزایش یابد، مسئله فقط گران شدن مسکن نیست؛ مسیر رسیدن به هدف از بین می‌رود. در اینجا تفاوت میان فقر موقت و فقر مزمن اهمیت پیدا می‌کند. بحران اقتصادی کوتاه‌مدت ممکن است امید به بازگشت شرایط را حفظ کند. اما اگر فرد سال‌ها تجربه کند که درآمدش از هزینه‌ها عقب می‌ماند، پس‌اندازش ارزش خود را از دست می‌دهد و هر سال برای حفظ همان سطح زندگی باید بیشتر تلاش کند، ممکن است افق برنامه‌ریزی خود را کوتاه کند.

این تغییر را می‌توان چنین خلاصه کرد: فقر، امکان‌های زندگی را کاهش می‌دهد؛ تورم مزمن، امکان پیش‌بینی آینده را کاهش می‌دهد؛ و هنگامی که مسیر رسیدن به اهداف نامشخص می‌شود، امید نیز آسیب می‌بیند. با این حال، همین‌جا باید از یک نتیجه‌گیری شتاب‌زده پرهیز کرد. فقیرتر شدن به معنای ناامیدی کامل نیست. انسان‌ها شاید در شرایط دشوار همچنان به فرزندشان، آموزش، مهاجرت، تغییر شغل یا راه‌اندازی کسب‌وکار امیدوار باشند. حتی ممکن است امید از سطح اجتماعی به سطح فردی منتقل شود: فرد نسبت به آینده کشور بدبین باشد، اما هنوز برای آینده خانواده خود برنامه داشته باشد. از این رو، مسئله اصلی نه «مرگ امید»، بلکه دگرگونی افق امید است. ممکن است هدف همان باشد، اما فاصله با آن بیشتر شود؛ ممکن است امید به پیشرفت جای خود را به امید به حفظ موقعیت موجود بدهد و ممکن است آینده‌ای که زمانی ده یا بیست ساله تصور می‌شد، به «سال آینده» تقلیل پیدا کند. این تمایز برای فهم ایران امروز بسیار مهم است.

مالیات تورمی

اگر فقر را کاهش قدرت خرید بدانیم، تورم مهم‌ترین سازوکار این کاهش در ایران است. تورم البته از نظر فنی مالیات نیست، اما از یک جهت شبیه مالیاتی است که قبض ندارد: وقتی قیمت‌ها افزایش می‌یابند و درآمد با همان ســـرعت بالا نمی‌رود، بخشی از قدرت خرید مردم از بین می‌رود. این اثر برای کسانی که درآمد ثابت دارند یا دارایی‌شان عمدتاً

وقتی اقتصاد چند سال پیاپی نتواند درآمد واقعی را به شکل پایدار افزایش دهد، طبقه متوسط مجبور می‌شود برای حفظ سطح زندگی خود از ذخایر گذشته استفاده کند. نتیجه، جامعه‌ای است که ممکن است امروز هنوز ظاهر نسبتاً باثباتی داشته باشد، اما پشت این ظاهر، پس‌انداز کمتر، بدهی بیشتر و امکان کمتر برای سرمایه‌گذاری در آینده وجود دارد.

پول نقد است، شدیدتر اســت. مسئله ایران فقط «گرانی» نیســت؛ تداوم گرانی است. بر اساس داده‌های بانک جهانی، شاخص قیمت مصرف‌کننده ایران از ۲۵٫۶ در ســال ۲۰۰۰ به حــدود ۲۸۳۵ در ســال ۲۰۲۴ رســیده است؛ یعنی ســطح عمومی قیمت‌ها در این فاصله بیش از ۱۱۰ برابر شده است. نرخ تورم مصرف‌کننده نیز در سال ۲۰۲۴ حدود ۳۲٫۵ درصد بوده است (World Bank, 2025).

اگر درآمد خانواری در یک سال ۳۰ درصد افزایــش پیدا کند، اما قیمت‌ها ۴۰ درصد بالا بروند، خانوار از نظر اسمی پول بیشتری دارد، ولی قدرت خرید واقعی‌اش کاهش یافته است. یک سال چنین اتفاقی شاید قابل تحمل باشد اما مشــکل زمانی آغاز می‌شود که این فاصله سال‌ها تکرار شود. تورم به همه خانوارها به یک اندازه آسیب نمی‌زند. کسی که دارایی‌هایی مانند ملک یا سهام دارد، ممکن است بخشی از زیان را جبران کند و حتی سود کند اما کارمند، بازنشسته یا صاحب کسب‌وکاری که درآمدش با تأخیر تعدیل می‌شود، آسیب می‌بینــد. تورم مزمن فقط قدرت خریــد را کاهش نمی‌دهد بلکه نابرابری و فاصله میان دارایی‌داران و درآمدبگیران را نیز بیشتر کند.

پژوهش صندوق بین‌المللی پول درباره ایران، با بررســی داده‌های فصلی ســال‌های ۲۰۰۴ تــا ۲۰۲۱، تــورم را پدیده‌ای مزمن معرفی می‌کند و نقش عواملی مانند رشــد نقدینگی، کسری مالی، کاهش ارزش پول و تحریم‌ها را در شکل‌گیری آن نشان می‌دهد (Ture & Khazaei, 2022). بنابراین تورم را نمی‌توان صرفاً نتیجه چند شوک موقت دانست. بخشی از آن به سازوکارهای تکرارشــونده اقتصاد ایران مربوط است اما اثر تورم از سبد خرید فراتر مــی‌رود. تورم آینده را نیز نامطمئن می‌کند. وقتی خانوار نمی‌داند درآمدش شــش ماه دیگر چه قدرت خریدی دارد، معمولاً کوتاه‌مدت و بد هزینه می‌کند. پس‌انداز ریالی جذابیت کمتری پیدا می‌کند، خریدهای ضروری جلو می‌افتد و سرمایه‌ها به سمت دارایی‌هایی می‌روند که تصور می‌شود ارزش خود را بهتر حفظ می‌کنند. حتی تصمیم‌هایی مانند ازدواج، خرید خانه، فرزندآوری یا راه‌اندازی کســب‌وکار تحت تأثیر قرار می‌گیرند کیفیت زندگی و مصرف پایین می‌آید. اینجا تورم به امید، پیوند می‌خورد. امید به آینده فقط به این بستگی ندارد که فرد امروز چقدر درآمد دارد؛ به این هم بستگی دارد که بتواند برای فردا تصویری پیش‌بینی‌پذیر داشته باشد. اگر فرد نداند پولی که امروز پس‌انداز می‌کند سال آینده چه ارزشی خواهد داشت، بخشی از توان برنامه‌ریزی خود را از دست می‌دهد. بنابراین تورم مزمن دو اثر دارد:

اثر اول: قدرت خرید امروز را کاهش می‌دهد.

اثر دوم: قابلیت پیش‌بینی فردا را کاهش می‌دهد.

اولی خانواده را فقیرتر می‌کند؛ دومی افق برنامه‌ریزی آن را کوتاه‌تر. بنابراین مسئله از اقتصاد خانوار به مسئله طبقه متوسط تبدیل می‌شود. طبقه متوسط فقط با درآمد بالاتر از فقرا تعریف نمی‌شــود؛ بخشــی از هویت اقتصادی آن به توان پس‌انداز، برنامه‌ریزی و سرمایه‌گذاری برای آینده وابسته است. اگر تورم این توان را به‌تدریج از میان ببرد، ممکن است خانواده هنوز «فقیر» به معنای رسمی نباشد اما زندگی اقتصادی طبقه متوسط را تجربه نکند. بنابراین، برای فهم آنچه در ایران رخ داده است، نباید فقط بپرسیم چند نفر زیر خط فقر رفته‌اند؛ پرسش مهم‌تر این است که چند میلیون نفر، بدون آنکه ناگهان فقیر شده باشند، هر سال بخشی از حاشیه امن اقتصادی خود را از دست داده‌اند.

فرسایش جامعه

برای سنجش وضعیت طبقه متوســط ایران، یک عدد رسمی و مورد توافق وجود ندارد. بنابراین بهتر است به جای ادعای اینکه «فلان درصد طبقه متوسط فقیر شده‌اند»، چند شــاخص را کنار هم بگذاریم: فقــر، درآمد و مصرف سرانه، رشــد اقتصادی و توان خانوار برای حفظ سطح زندگی.



رشد اقتصادی ایران نیز در دو دهه گذشته نتوانسته رفاه سرانه را به شکل پایدار افزایش دهد.

بر اســاس برآورد بانک جهانی، در ســال ۲۰۲۳ حــدود ۲٫۵ درصد جمعیت ایران زیر خط فقر شــدید ۳ دلار در روز قرار داشته‌اند؛ اما با خط بالاتــر ۶٫۸۵ دلار، که در آن زمان برای کشورهای با درآمد متوسط بالاتر به کار می‌رفت، تصویر بســیار متفاوت است. بانک جهانی در گزارش آوریل ۲۰۲۵ برآورد کرد که بیش از یک‌ســوم جمعیت ایران زیر این خط قرار دارند و پیش‌بینی کرد که با کاهش درآمد سرانه، نرخ فقر در سال‌های ۲۰۲۵ و ۲۰۲۶ به حدود ۲۰ درصد برسد (World Bank, 2025a). با شرایط کنونی و تاثیر حذف یارانه خوراک و شرایط جنگی، برآوردهای منطقی تا دو برابر این مقدار است. حتی اگر همان برآورد قبلی بانــک جهانی را در نظر بگیریم، این تفاوت بزرگ میان ۲٫۵ درصد و بیش از یک‌ســوم جمعیت، در واقع یک نکته مهم را نشان می‌دهد: فقر مرز واحد ندارد. کسی ممکن است در فقر شدید نباشد اما آن‌قدر به خط فقر نزدیک باشد که با یک شوک اقتصادی، بیماری، بیکاری یا افزایش اجاره وارد آن شود. برای بررسی فرسایش طبقه متوسط، شمار همین گروه آسیب‌پذیر اهمیت زیادی دارد.

از ســوی دیگر، رشد اقتصادی ایران نیز در دو دهه گذشته نتوانسته رفاه سرانه را به شــکل پایدار افزایش دهد. برای مثال، اقتصاد ایران در ســال ۲۰۲۴ حدود ۷ و ۳ درصد رشــد کرد اما تورم همان سال ۳۲٫۵ درصد بود (World Bank, ۲۰۲۵b). بنابراین رشد تولید به‌تنهایی نمی‌تواند نشانه بهبود زندگی خانوارها باشد. داده‌های مربوط به مصرف نیز اهمیت بیشــتری دارند. مردم بــا GDP زندگی نمی‌کنند؛ با درآمد و مصرف زندگی می‌کنند. وقتی درآمد واقعی کاهش می‌یابد، خانواده ابتدا معمولاً سراغ هزینه‌هایی می‌رود که حذفشان امکان‌پذیر است: سفر، تفریح، خرید کالاهای بادوام، آموزش‌های غیراجباری و پس‌انداز. در مرحله بعد ممکن است برای حفظ مصرف ضروری، از پس‌انداز قبلی استفاده کند یا بدهکار شود.

به همین دلیل، کاهش مصرف خانوار را می‌توان یکی از ملموس‌ترین نشانه‌های فقیرتر شدن دانست. خانواده ممکن است هنوز همان خانه و همان شغل را داشته باشد، اما دیگر نتواند همان کالاهــا و خدمات قبلی را بخرد. فقر گاهی نه با چیزی که از زندگی حذف شده، بلکه با چیزی که دیگر توان خریدنش وجود ندارد، دیده می‌شود. در این میان، یک تغییر طبقاتی آرام رخ می‌دهد. خانواده‌ای که زمانی می‌توانســت بخشی از درآمد خود را پس‌انداز کند، اکنون تمام درآمدش را خرج می‌کند. خانواده‌ای که پس‌انداز داشت، آن را برای جبران کسری هزینه‌ها مصرف می‌کند. خانواده‌ای که دارایی داشت، بخشی از آن را می‌فروشد. و خانواده‌ای که هیچ پشتوانه‌ای ندارد، به بدهی یا کمک نزدیکان متکی می‌شود. این همان چیزی است که می‌توان فرسایش طبقه متوسط نامید. سقوط طبقاتی تنها به صورت از دست دادن شغل یا ورود رسمی به فقر اتفاق نمی‌افتد؛ ممکن است با از دست رفتن تدریجی حاشیه امن اقتصادی آغاز شود.

این روند ویژه ایران نیست، اما در ایران به دلیل استمرار تورم و محدودیت رشد اقتصادی تاثیر بیشــتری دارد. وقتی اقتصاد چند سال پیاپی نتواند درآمد واقعی را به شکل پایدار افزایش دهد، طبقه متوسط مجبور می‌شود برای حفظ سطح زندگی خود از ذخایر گذشته استفاده کند. نتیجه، جامعه‌ای است که ممکن است امروز هنوز ظاهر نسبتاً باثباتی داشته باشد، اما پشت این ظاهر، پس‌انداز کمتر، بدهی بیشتر و امکان کمتر برای سرمایه‌گذاری در آینده وجود دارد. بنابراین، تعبیر «آب رفتن طبقه متوسط» از این جهت دقیق‌تر از تعبیر «فقیر شدن ناگهانی» است. مسئله یک سقوط یکباره نیست؛ فرسایش تدریجی است.

مقایســه با کشــورهای دیگر در فهم این موضوع شاید سودمند است. ترکیه، مصر و

اردن همگی در همین منطقه هستند و با تورم، کاهش ارزش پول و مسئله اشتغال و فقر مواجه بوده‌اند. تولید ناخالص داخلی سرانه حقیقی یعنی رشد درآمد واقعی اقتصاد به ازای هر نفر، پس از حذف اثر تورم. بر اساس داده‌های بانک جهانی نشان می‌دهد GDP سرانه حقیقی ترکیه از حدود ۶٬۲۶۰ دلار در سال ۲۰۰۰ به ۱۴٬۲۷۰ دلار در ۲۰۲۴ رسید؛ افزایشی حدود ۱۲۸ درصدی. مصر و اردن نیز در همین دوره افزایش قابل توجهی داشته‌اند در حالی که ایران نتوانسته است چنین رشد سرانه پایدار و مشابهی ایجاد کند (World Bank, 2025a). برای رفاه خانوار، سؤال مهم‌تر این است که سهم هر ایرانی از اقتصاد چه تغییری کرده است؟ ایران در این زمینه طی دو دهه گذشته عملکرد بسیار ضعیف‌تری از ظرفیت بالقوه خود داشته است. داده‌های فقر نیز همین مسئله را از زاویه دیگری نشان می‌دهند. بر اساس خط فقر شدید ۳ دلار در روز، حدود ۲٫۵ درصد جمعیت ایران در سال ۲۰۲۳ فقیر محسوب می‌شدند؛ اما بر اساس خط ۶٫۸۵ دلار، بانک جهانی در گزارش ۲۰۲۵ از قرار گرفتن بیش از یک‌سوم جمعیت در فقر سخن گفت (World Bank, 2025b). این اختلاف به ما هشدار می‌دهد که برای شناخت وضعیت طبقه متوسط نباید فقط فقر شدید را اندازه گرفت؛ بخش بزرگی از جامعه ممکن است در فاصله‌ای نه‌چندان زیاد از فقر قرار داشته باشد.

شاید ملموس‌ترین شاخص، مصرف خانوار باشد. اگر درآمد واقعی کاهش پیدا کند، خانواده برای مدتی می‌تواند با استفاده از پس‌انداز یا دارایی‌های قبلی همان سطح مصرف را حفظ کند. اما وقتی کاهش درآمد طولانی شود، مصرف نیز ناچار پایین می‌آید. اینجاست که فقیر شدن از یک عدد اقتصادی به یک تجربه روزمره تبدیل می‌شود. برای مثال، خانواری که پیش‌تر می‌توانست هر سال سفر برود، کالای بادوام بخرد و بخشی از درآمدش را پس‌انداز کند، ممکن است امروز فقط هزینه‌های ضروری را بپردازد. خانوار هنوز «فقیر» به معنای آماری نیست، اما الگوی مصرفش از الگوی زندگی طبقه متوسط فاصله گرفته است. در ایران این مسئله با مسکن نیز بسیار آشکار است. افزایش شدید قیمت مسکن و اجاره در سال‌های تورمی باعث شده سهم بیشتری از درآمد خانوار صرف تأمین سرپناه شود. در نتیجه، درآمدی که می‌توانست صرف آموزش، تفریح، پس‌انداز یا سرمایه‌گذاری شود، به هزینه مسکن منتقل شده است. بنابراین کیفیت و دامنه انتخاب‌های خانوار کاهش یافته است.

مقایسه بین‌المللی یک نکته دیگر را نیز روشن می‌کند: فقر اجتناب‌ناپذیر نیست. ویتنام، برای نمونه، در سال ۱۹۹۳ حدود ۵۸ درصد جمعیت خود را زیر خط فقر ملی داشت؛ این رقم تا سال ۲۰۲۰ به حدود ۵ درصد کاهش یافت (World Bank, 2022). در ترکیه نیز GDP سرانه حقیقی در فاصله ۲۰۰۰ تا ۲۰۲۴ بیش از دو برابر شد (World Bank, 2025a). بنابراین، مسئله ایران فقط این نیست که «دنیا گران شده است». مسئله این است که کشورهای دیگری با بحران‌ها و محدودیت‌های جدی توانسته‌اند درآمد سرانه و رفاه خانوار را در یک مسیر بلندمدت افزایش دهند، در حالی که ایران با وجود منابع طبیعی و انسانی قابل توجه، چنین روند پایداری نداشته است.

فروریختن افق آینده

تا اینجا از فقیرتر شدن، تورم و فرسایش طبقه متوسط سخن گفتیم. اما اثر مهم‌تر این فرایند شاید چیزی باشد که در جدول‌های اقتصادی به‌سادگی دیده نمی‌شود: تغییر تصویری که مردم از آینده خود دارند. برای سنجش این تغییر باید میان رضایت از زندگی، اعتماد اجتماعی و امید به آینده تفاوت گذاشت. این مفاهیم یکی نیستند اما پیمایش‌های اجتماعی نشان می‌دهند که ارزیابی ایرانیان از وضعیت اقتصادی و آینده کشور در دوره‌های مختلف، همزمان با تشدید بحران‌های اقتصادی و اجتماعی، منفی‌تر شده است. داده‌های World Values Survey و پیمایش ملی ارزش‌ها و نگرش‌های ایرانیان، در کنار هم، این تغییر را قابل مشاهده می‌کنند (World Values Survey Association, 2023; وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی، ۱۴۰۲).

در اینجا یک واقعیت اقتصادی اهمیت ویژه دارد: ایران از سال ۲۰۱۸ تا ۲۰۲۴ تقریباً هر سال با تورم بالای ۲۰ درصد روبه‌رو بوده و در سال ۲۰۲۴ نرخ تورم به ۳۲٫۵ درصد رسید (World Bank, 2025). برای یک نسل، تورم دیگر یک حادثه اقتصادی نیست؛ به بخشی از تجربه عادی زندگی تبدیل شده است. اگر بعدها پیامدهای تورم بالای ۵۰ درصد سال‌های اخیر را هم بیفزاییم، احتمالاً به نتایج هشداردهنده‌تری می‌رسیم.

اثر چنین وضعیتی فقط کاهش قدرت خرید نیست. وقتی قیمت خانه، اجاره، آموزش و کالاهای ضروری مرتب تغییر می‌کند، انسان نمی‌تواند به‌آسانی محاسبه کند که درآمد امروز او در پنج سال آینده چه قدرتی خواهد داشت. بنابراین تصمیم‌هایی که ذاتاً بلندمدت‌اند خرید خانه، ازدواج، فرزندآوری، سرمایه‌گذاری یا راه‌اندازی کسب‌وکار پرریسک‌تر می‌شوند. پژوهش‌های اقتصاد رفاه نیز نشان می‌دهند که انسان‌ها فقط سطح درآمد فعلی خود را ارزیابی نمی‌کنند؛ امنیت و پیش‌بینی‌پذیری درآمد آینده نیز بر رضایت از زندگی اثر دارد (Clark et al, 2018). به همین دلیل ممکن است دو نفر درآمد یکسانی داشته باشند اما کسی که آینده شغلی و اقتصادی باثبات‌تری دارد، احساس امنیت و رضایت بیشتری کند. این نکته برای طبقه متوسط حیاتی است. طبقه متوسط فقط صاحب درآمدی بالاتر از خط فقر نیست؛ صاحب افق است. یعنی می‌تواند امروز مصرف کند، مقداری پس‌انداز کند و انتظار داشته باشد که فردا وضعیتش بهتر شود. اما تورم مزمن این معادله را تغییر می‌دهد

هدف جوانی که زمانی «خرید خانه» بود، ممکن است به «پرداخت اجاره» تبدیل شود. هدف خانواده‌ای که زمانی «پس‌انداز برای آینده» بود، ممکن است به «حفظ ارزش پول تا ماه آینده» تغییر کند. و هدف والدینی که زمانی «زندگی بهتر فرزند» بود، ممکن است به «حفظ موقعیت فعلی» تبدیل شود. این تغییر را می‌توان کوچک شدن افق امید نامید.

البته نباید همه کاهش امید اجتماعی را به فقر نسبت داد. تحریم، بیکاری، بی‌اعتمادی نهادی، نگرانی سیاسی، مهاجرت و ناکامی سیاست‌های اقتصادی و این اواخر جنگ نیز نقش دارند. بنابراین داده‌ها رابطه‌ای ساده و یک‌طرفه میان فقر و ناامیدی اثبات نمی‌کنند. اما هم‌زمانی دو روند مهم است: فرسایش اقتصادی و افزایش نااطمینانی درباره آینده. در نتیجه، شاید دقیق‌تر باشد ضمن گفتن این که «ایرانیان ناامیدتر شده‌اند»، بگوییم نوع امید آنان نیز تغییر کرده است. امید به پیشرفت تدریجی، برای بخشی از جامعه جای خود را به امید برای حفظ موقعیت موجود داده است.

امیدِ هنوز باقی

اگر فقر به‌طور خودکار به ناامیدی منجر می‌شد، جامعه‌ای که سال‌ها با تورم و کاهش قدرت خرید روبه‌رو بوده باید تمام انگیزه‌های خود برای آینده را از دست می‌داد. اما چنین چیزی در ایران رخ نداده است. امید ضعیف‌تر شده، شکلش تغییر کرده است. یکی از نشانه‌های مهم آن، ادامه سرمایه‌گذاری خانواده‌ها بر آموزش است. نرخ باسوادی بزرگسالان ایران از حدود ۶۴ درصد در سال ۱۹۹۰ به بیش از ۸۸ درصد در سال‌های اخیر رسیده است (World Bank, 2025). گسترش آموزش عالی نیز نشان می‌دهد که خانواده‌ها، با وجود فشار اقتصادی، همچنان آموزش را یکی از راه‌های بهبود آینده می‌دانند.

این رفتار معنای مهمی دارد. خانواده‌ای که هیچ آینده‌ای برای فرزندش تصور نمی‌کند، طبیعتاً انگیزه کمتری برای هزینه کردن سال‌ها وقت و پول برای تحصیل او خواهد داشت. بنابراین سرمایه‌گذاری بر آموزش یکی از شکل‌های عینی امید است. البته باید توجه داشت که همزمان، فرزندآوری کاهش یافته است. در هر حال، خانواده همچنان یکی از مهم‌ترین منابع تاب‌آوری اقتصادی در ایران است. کمک والدین به فرزندان برای مسکن، حمایت از اعضای بیکار خانواده و مشارکت چند نسل در تأمین هزینه‌ها، بخشی از ضربه بحران اقتصادی را جذب می‌کند. این پدیده دو چهره دارد: از یک طرف نشان‌دهنده قدرت شبکه خانوادگی است و از طرف دیگر نشان می‌دهد که استقلال اقتصادی نسل جدید دشوارتر شده است.

شکل دیگری از امید را می‌توان در عاملیت اقتصادی دید. افراد برای جبران کاهش درآمد به شغل دوم، کار آزاد، کسب‌وکار اینترنتی، یادگیری مهارت جدید یا مهاجرت شغلی روی می‌آورند. همه این رفتارها الزاماً نشانه رفاه نیستند؛ گاهی دقیقاً برعکس، واکنش به فشار اقتصادی‌اند. اما یک معنای مشترک دارند: فرد هنوز تصور می‌کند می‌تواند کاری انجام دهد. حتی مهاجرت نیز پدیده‌ای دوگانه است. افزایش تمایل به مهاجرت می‌تواند نشانه کاهش امید به آینده داخلی باشد، اما خود تصمیم به مهاجرت نشان می‌دهد فرد هنوز به دنبال آینده بهتری است و البته ممکن است از آن سوی جهان نیز به دنبال تغییر شرایط

پس ایران فقیرتر شده است. طبقه متوسط فرسوده شده است. افق آینده برای بسیاری کوچک‌تر شده است. اما هنوز امید وجود دارد. امیدی که در آموزش فرزندان، تلاش برای کار بهتر، ساختن کسب‌وکار، مهاجرت، حفظ خانواده و مطالبه زندگی بهتر دیده می‌شود. مسئله اصلی این است که آیا این امیدهای پراکنده می‌توانند به یک تصور مشترک از آینده تبدیل شوند یا نه؟

برای کشـــورش باشد. به بیان دیگر، مهاجرت گاهی شکل جغرافیایی امید است: امید افراد از بین نرفته است. محل تحقق آن تغییر کرده است.

در ایـــن میان، تغییر مطالبـــات اجتماعی نیز اهمیت دارد. وقتی تورم، مسکن، اشتغال، درآمد و آینده فرزنـــدان به دغدغه‌های اصلی جامعه تبدیل می‌شوند، نشانه بحران است اما از زاویه‌ای دیگر، این تغییر نشان می‌دهد که بخش بزرگی از جامعـــه هنوز خواهان زندگی بهتر و قابل پیش‌بینی‌تر است. این همان تفاوت مهم میان «ناامیدی» و «نارضایتی» است. فرد ناامید ممکن است دیگر انتظار تغییر نداشته باشد؛ اما فرد ناراضی هنوز باور دارد که شرایط می‌تواند متفاوت باشد. از این منظر، سقوط طبقه متوسط یک پیامد متناقض دارد. از یک ســـو، خانواده‌هـــا را از امکان برنامه‌ریزی بلندمدت محروم می‌کند؛ از ســـوی دیگر، ممکن است آنها را وادار کند درباره علت این وضعیت بیشتر فکر کنند. وقتی فرد می‌بیند با وجود تحصیلات، کار و تلاش بیشـــتر، قدرت خریدش هر سال کاهش می‌یابد، پرسش او دیگر فقط «چگونه بیشتر کار کنم؟» نیست؛ ممکن است به این پرسش برسد که «چه چیزی در قواعد این اقتصاد و حتی جامعه و حکمرانی سیاسی اشتباه است؟». جنبش‌های اخیر ایران از این وضعیت متاثر بوده‌اند. این تغییر پرسش اهمیت زیادی دارد. امید فردی زمانی می‌تواند به نیروی اجتماعی تبدیل شود که از تلاش برای نجات خود، به تلاش برای تغییر شرایطی برسد که زندگی میلیون‌ها نفر را تحت تأثیر قرار داده است.



: فقر موتور توسعه نیست اما همیشه هم به سقوط منجر نمی‌شود؛ تجربه فقر ممکن است محرک بازنگری در سیاست‌های توسعه باشد.

تضمینی وجود ندارد که چنین تحولی رخ دهد. جامعه‌ها می‌توانند سال‌ها فقیرتر شوند و همچنان همان مسیر را ادامه دهند. اما تاریخ توسعه نشان می‌دهد که بحران‌های اقتصادی گاهی به لحظه بازنگری تبدیل می‌شوند؛ زمانی که جامعه می‌فهمد ادامه وضع موجود نیز یک انتخاب است و هزینه دارد. بنابراین، شاید مهم‌ترین سرمایه باقی‌مانده ایران همین باشد: جامعه هنوز خواهان آینده است. مسئله این است که آیا این خواستن می‌تواند از امید فردی به یک خواست عمومی برای ثبات اقتصادی، رفاه، رشد و ارتباط عادی با جهان تبدیل شود یا نه؟

فقر و تورم مزمن ممکن اســـت جامعه را فرسوده کند، اما جامعه محکوم به ماندن در آن نیســـت. تجربه کشورهایی مانند کره‌جنوبی، ویتنام و لهستان نشان می‌دهد که بحران اقتصادی گاهی می‌تواند به نقطه‌ای برای تغییر مســـیر تبدیل شود؛ به شرط آنکه جامعه و حکومت از تجربه بحران درس بگیرند. ویتنام نمونه روشـــنی اســـت. این کشور در آغاز اصلاحات Doi Moi در سال ۱۹۸۶ یکی از فقیرترین کشورهای جهان بود. نرخ فقر بر اساس خط فقر ملی از حدود ۵۸ درصد در ســـال ۱۹۹۳ به حدود ۵ درصد در سال ۲۰۲۰ رسید (World Bank, 2022). این کاهش نتیجه یک سیاســـت منفرد نبود؛ اصلاحات اقتصادی، گسترش تجارت، جذب ســـرمایه خارجی و ادغام بیشتر در اقتصاد جهانی همزمان عمل کردند. کره‌جنوبی مسیر دیگری اما با نتیجه‌ای مشابه داشت. درآمد سرانه این کشور که در دهه ۱۹۶۰ در ســـطح کشورهای فقیر قرار داشـــت، در سال ۲۰۲۴ به حدود ۳۶ هزار دلار رســـید (World Bank, 2025a). صادرات، ســـرمایه‌گذاری در آموزش و فناوری و ادغام در اقتصاد جهانی، ستون‌های اصلی این تحول بودند. لهستان نیز پس از بحران و تورم شدید ابتدای دهه ۱۹۹۰، با اصلاحات اقتصادی و سپس ادغام در اقتصاد اروپا مسیر رشد پایدارتری پیدا کرد. GDP سرانه حقیقی این کشـــور در فاصله ۲۰۰۰ تا ۲۰۲۴ بیش از دو برابر شد (World Bank, 2025b).

این تجربه‌ها درس ساده اما مهمی دارند: فقر موتور توسعه نیست اما همیشه هم به سقوط منجر نمی‌شود؛ تجربه فقر ممکن است محرک بازنگری در سیاست‌های توسعه باشد. در مورد ایران، این بازنگری ممکن است از پرسشی ساده آغاز شود: چرا کشوری با منابع عظیم انرژی، موقعیت جغرافیایی ممتاز و جمعیتی با سطح قابل توجهی از تحصیلات، نتوانسته رفاه سرانه را به شـــکلی پایدار افزایش دهد؟ پاسخ را نمی‌توان فقط در «کم‌کاری مردم» یا حتی یک سیاست اقتصادی خاص جست‌وجو کرد. توسعه به مجموعه‌ای از شرایط نیاز دارد: ثبات پولی، امنیت ســـرمایه‌گذاری، دسترسی به بازارهای جهانی، ســـرمایه‌گذاری در فناوری و مهم‌تر از همه قابل پیش‌بینی بودن قواعد بازی اقتصادی.

در اینجا نوعی طنز تلخ تاریخی وجود دارد. سال‌ها ممکن است درباره «زوال» و «انحطاط» به صورت انتزاعی سخن گفته شود؛ اما سرانجام زوال خود را در چیزهایی بسیار ملموس نشان می‌دهد: کوچک شدن سفره، گران شدن خانه، حذف تفریح، فروش دارایی، مهاجرت فرزند و کاهش قدرت خرید حقوق ماهانه. در آن لحظه، انحطاط و انحطاط‌اندیشی دیگر مفهومی فلسفی نیســـت بلکه به تجربه‌ای روزمره تبدیل شده است. همین تجربه ممکن است آغاز دگرگونی اندیشه‌ای باشد. جامعه‌ای که می‌بیند تلاش فردی به تنهایی برای حفظ سطح زندگی کافی نیست، ممکن است به تدریج به اهمیت محیط اقتصادی و سیاسی پی ببرد. در این نقطه، رفاه دیگر مسئله‌ای خصوصی نیست و به مطالبه‌ای عمومی تبدیل می‌شود.

از این منظر، سقوط طبقه متوسط تنها خسارتی اقتصادی نیست. طبقه متوسط مدرسه، دانشگاه، کسب‌وکار، پس‌انداز و سرمایه انسانی تولید می‌کند. وقتی این طبقه فرسوده می‌شود، ظرفیت توسعه نیز ضعیف می‌شود. بنابراین توسعه در اثر مطالبه عمومی ممکن است هدف اصلی سیاست اقتصادی شـــود. هنوز نمی‌توان گفت نتیجه این بحران مثبت خواهد بود. ممکن است فقر به مهاجرت بیشتر، کاهش سرمایه انسانی، بی‌اعتمادی و فقر بیشتر منجر شـــود. مسیر دیگری نیز ممکن است: جامعه به این نتیجه برســـد که رفاه، ثبات و امکان ساختن آینده، ارزش‌هایی مستقل از هر پروژه سیاسی یا ایدئولوژیک‌اند. در چنین صورتی، ارتباط عادی‌تر با اقتصاد جهانی، کاهش تورم، جذب سرمایه، افزایش بهره‌وری و تمرکز بر رفاه خانوار دیگر امتیازهای جانبی نخواهند بود؛ به پیش‌شرط‌های بازسازی طبقه متوسط تبدیل می‌شوند.

پس ایران فقیرتر شده است. طبقه متوسط فرسوده شده است. افق آینده برای بسیاری کوچک‌تر شده است. اما هنوز امید وجود دارد. امیدی که در آموزش فرزندان، تلاش برای کار بهتر، ساختن کسب‌وکار، مهاجرت، حفظ خانواده و مطالبه زندگی بهتر دیده می‌شود. مسئله اصلی این است که آیا این امیدهای پراکنده می‌توانند به یک تصور مشترک از آینده تبدیل شوند یا نه؟ شاید بزرگ‌ترین خطر فقر فقط این نباشد که مردم کمتر مصرف کنند؛ خطر بزرگ‌تر آن است که کم‌کم باور کنند آینده بهتر اصولاً ممکن نیست و شاید بزرگ‌ترین فرصت ایران نیز همین باشد که هنوز بخش بزرگی از جامعه چنین باوری را کاملاً از دست نداده است. فقر ممکن است پایان یک دوره باشد؛ اما همیشه پایان آینده نیست.

منابع

وزارت فرهنگ و ارشاد اسلامی (۱۴۰۲). پیمایش ملی ارزش‌ها و نگرش‌های ایرانیان، موج چهارم. دفتر طرح‌های ملی.

Clark, A. E., Fle che, S., Layard, R., Powdthavee, N., & Ward, G. (2018). The origins of happiness: The science of well-being over the life course. Princeton University Press.

Snyder, C. R. (2002). Hope theory: Rainbows in the mind. Psychological Inquiry, 13(4), 249-275. https://doi.org/10.1207/S15327965PLI1304_01

Ture, H. E., & Khazaei, H. (2022). Inflation dynamics in Iran: An empirical analysis. International Monetary Fund.

World Bank. (2022). Vietnam: Achieving 5 percent poverty rate and building a more inclusive economy. World Bank Group.

World Bank. (2025a). Islamic Republic of Iran poverty and equity brief: April 2025. World Bank Group.

World Bank. (2025b). June 2025 update to global poverty lines. World Bank Group.

World Bank. (2025c). World Development Indicators. World Bank Group.

World Values Survey Association. (2023). World Values Survey Wave 7 (2017-2022). World Values Survey.

امنیت غذایی در تله سیاست پولی

تورم حاصل از سیاست‌های مالی انقباض‌نزده، قیمت غذا را بالا می‌برد



علیرضا حیدری
کارشناس اقتصادی

تناقض بنیادین حکمرانی اقتصادی در ایران امروز، تقلیل مفهوم پیچیده «امنیت غذایی» به اصلاحات فنی در سطح بخش کشاورزی و تجرید آن از دایره تصمیم‌گیری‌های کلان پولی و مالی است. در ادبیات متعارف توسعه و اقتصاد سیاسی، دسترسی پایدار به پروتئین و کالاهای پایه، پیش از آنکه متغیری وابسته به وسعت زیر کشت یا نوسانات اقلیمی باشد، معلولی مستقیم از ثبات ارزش پول ملی، سرکوب یا واقعی‌سازی نرخ بهره حقیقی، و انضباط بودجه‌ای دولت است.

وقتی نرخ تورم عمومی متوالی و مزمن در سطوح بالای ۴۰ درصد تثبیت می‌شود و پایه پولی به عنوان انباشت کسری بودجه ساختاری رشد شتابان می‌یابد، تحلیل امنیت غذایی بدون واکاوی سیاست‌های ترازنامه بانک مرکزی، افتادن در دام معلول‌نگری است. سفره خانوار ایرانی دقیقاً در خطوط بدهی بانک‌ها به بانک مرکزی و مکانیزم‌های تسعیر ارز به مسلخ رفته است

ریشه اصلی ناپایداری در زنجیره تامین کالاهای اساسی را باید در اتخاذ سیاست «لنگر ارزی» و چندنرخی ساختن بازار مبادلات جستوجو کرد. بانک مرکزی طی چند دهه اخیر با فرض نادرستِ امکان کنترل تورم از طریق تثبیت دستوری نرخ ارز کالاهای پایه، ساختاری ارزی پایه‌گذاری کرده که ذاتاً ضد تولید و مشوق خروج سرمایه است. تخصیص نرخ‌های ترجیحی یا تثبیت‌شده برای واردات نهاده‌ها و مواد غذایی، دو سیگنال مخرب به فضای کلان اقتصاد ارسال می‌کند؛ از یک سو با سرکوب قیمتی محصولات بومی، انگیزه سرمایه‌گذاری در فناوری‌های کشاورزی و افزایش بهره‌وری را نابود می‌سازد و از سوی دیگر، تقاضای وارداتی را به‌شکلی کاذب ارتقا می‌دهد.

بر اساس نظریه‌های عدم تعادل در اقتصاد خرد، وقتی یک نهاده با قیمتی به مراتب پایین‌تر از ارزش واقعی آن در اختیار بازار قرار می‌گیرد، انحراف در تخصیص منابع (Misallocation) قطعی است. در این فرآیند، بانک مرکزی به جای ایفای نقش کنترل‌کننده تورم، خود به موتور خلق رانت و عمیق‌تر شدن کسری بودجه تبدیل می‌شود، زیرا فاصله میان نرخ خرید ارز صادراتی و نرخ عرضه آن به واردکنندگان کالاهای اساسی، در نهایت به شکل خالص دارایی‌های خارجی یا مطالبات از دولت در ترازنامه بانک مرکزی منعکس شده و پایه پولی را منبسط می‌سازد.

از منظر سیاست‌های مالی، انفعال دولت در اصلاح ساختار درآمدی و اتکای مداوم به منابع بانکی برای جبران ناترازی یارانه‌های آشکار و پنهان، خطری مستقیم برای پایداری زنجیره غذایی محسوب می‌شود. زمانی که بودجه سالانه با کسری‌های ساختاری عمیق بسته می‌شود، دولت ساده‌ترین و مخرب‌ترین راهکار یعنی استقراض مستقیم یا غیرمستقیم از شبکه بانکی را برمی‌گزیند. این حجم از نقدینگی خلق‌شده بدون پشتوانه رشد اقتصادی، با وقفه‌ای کوتاه به بازار دارایی‌ها و کالاهای مصرفی سرایت کرده و قدرت خرید واقعی درآمد ثابت‌بگیران را به‌شدت کاهش می‌دهد.

در اینجا یک چرخه باطل رخ می‌دهد: تورم حاصل از سیاست‌های مالی انقباض‌نزده، قیمت غذا را بالا می‌برد؛ دولت برای مهار ناآرامی‌های اجتماعی و حفظ قدرت خرید خانوار، فشار سرکوب قیمتی را بر تولیدکننده داخلی مضاعف می‌کند؛ تولیدکننده با زیان انباشته مواجه شده و حجم عرضه کاهش می‌یابد؛ و در نهایت، دولت برای جبران کسری عرضه دست به دامان واردات بیشتر با ارز یارانه‌ای می‌شود که خود مجدداً به کسری بودجه و پایه پولی بیشتر می‌انجامد. این مارپیچ مرگبار، دقیقاً حاصل منفک دیدن تصمیمات مالی از زنجیره واقعی تولید است.

ارزیابی عملکرد بانک مرکزی در بخش نرخ بهره حقیقی نیز بعد دیگری از این بحران را آشکار می‌سازد. در شرایطی که تورم انتظاری و واقعی فراتر از نرخ سود سپرده‌ها و تسهیلات بانکی است، نرخ بهره حقیقی منفی باقی می‌ماند. این وضعیت موجب خروج منابع از سپرده‌های بلندمدت بانکی و پناه ساختاری سرمایه‌ها به سمت بازارهای غیرمولد و سوداگرانه نظیر مسکن، طلا و ارز می‌شود.

در چنین فضایی، تامین مالی بخش کشاورزی و صنایع غذایی که ذاتاً ریسک بالا و دوره بازگشت سرمایه طولانی دارند، عملاً از اولویت شبکه بانکی خارج می‌شود. اعتبارات بانکی به جای هدایت به سمت طرح‌های زیربنایی مانند توسعه آبیاری مکانیزه، اصلاح ژنتیکی یا نوسازی ناوگان لجستیک، به سمت خطوط اعتباری کوتاه‌مدت تجاری با گردش سریع سوق می‌یابد. در واقع، سرکوب مالی بانک مرکزی، نوسازی صنعتی بخش غذا را غیرممکن کرده و آن را در قالبی سنتی، کم‌بهره و به‌شدت شکننده محبوس کرده است.

نگاهی به تجربه‌های موفق در کشورهای نوظهور نشان می‌دهد که امنیت غذایی پایدار نه با تزریق مستقیم یارانه به واردات، بلکه با ایجاد انضباط کامل در ترازنامه بانک مرکزی و اجرای سیاست «هدف‌گذاری تورم» (Inflation Targeting) حاصل شده است. هنگامی که بانک مرکزی از ماموریت‌های غیرتخصصی نظیر توزیع منابع ارزی و پشتیبانی مالی از برنامه‌های حمایتی دولت رها شده و صرفاً بر حفظ ارزش پول ملی و کنترل کل‌های پولی تمرکز کند، ثبات به فضای تصمیم‌گیری سرمایه‌گذاران بازمی‌گردد. ثبات کلان اقتصادی امکان پیش‌بینی‌پذیری قیمت نهاده‌ها، کاهش ریسک‌های تجاری و اتکای بخش واقعی به ابزارهای تامین مالی نوین را فراهم می‌کند. امنیت غذایی واقعی محصول فراوانی ارزی ترازنامه بانک مرکزی نیست، بلکه برآیند انضباط پولی است که اجازه می‌دهد مکانیسم قیمت‌ها در بازار واقعی کارکرد تخصیصی خود را بازیابد.

برآیند تحلیل فوق روشن می‌سازد که هرگونه برنامه جامع برای تحقق امنیت غذایی در ایران، اگر از کانال اصلاح سیاست‌های پولی و مالی بانک مرکزی نگذرد، محکوم به شکست است. انحلال رژیم ارزی چندگانه، توقف خلق پول از محل کسری بودجه دولت، مثبت‌سازی نرخ بهره حقیقی برای جذب سرمایه‌های بلندمدت و پایان دادن به سرکوب قیمتی، ابزارهای اصلی پایداری سفره خانوار هستند.

امنیت غذایی کشور پیش از آنکه محتاج تصمیم‌گیری درباره جیره دامی یا تعرفه صادراتی باشد، نیازمند شجاعت در بازآفرینی حکمرانی پولی و استقلال بانک مرکزی در هدایت نقدینگی به سمت تولید واقعی است؛ در غیر این صورت، استمرار تورم ساختاری تمام برنامه‌های توسعه کشاورزی را بلعیده و شکنندگی امنیت غذایی را به ابعادی غیرقابل جبران خواهد رساند.

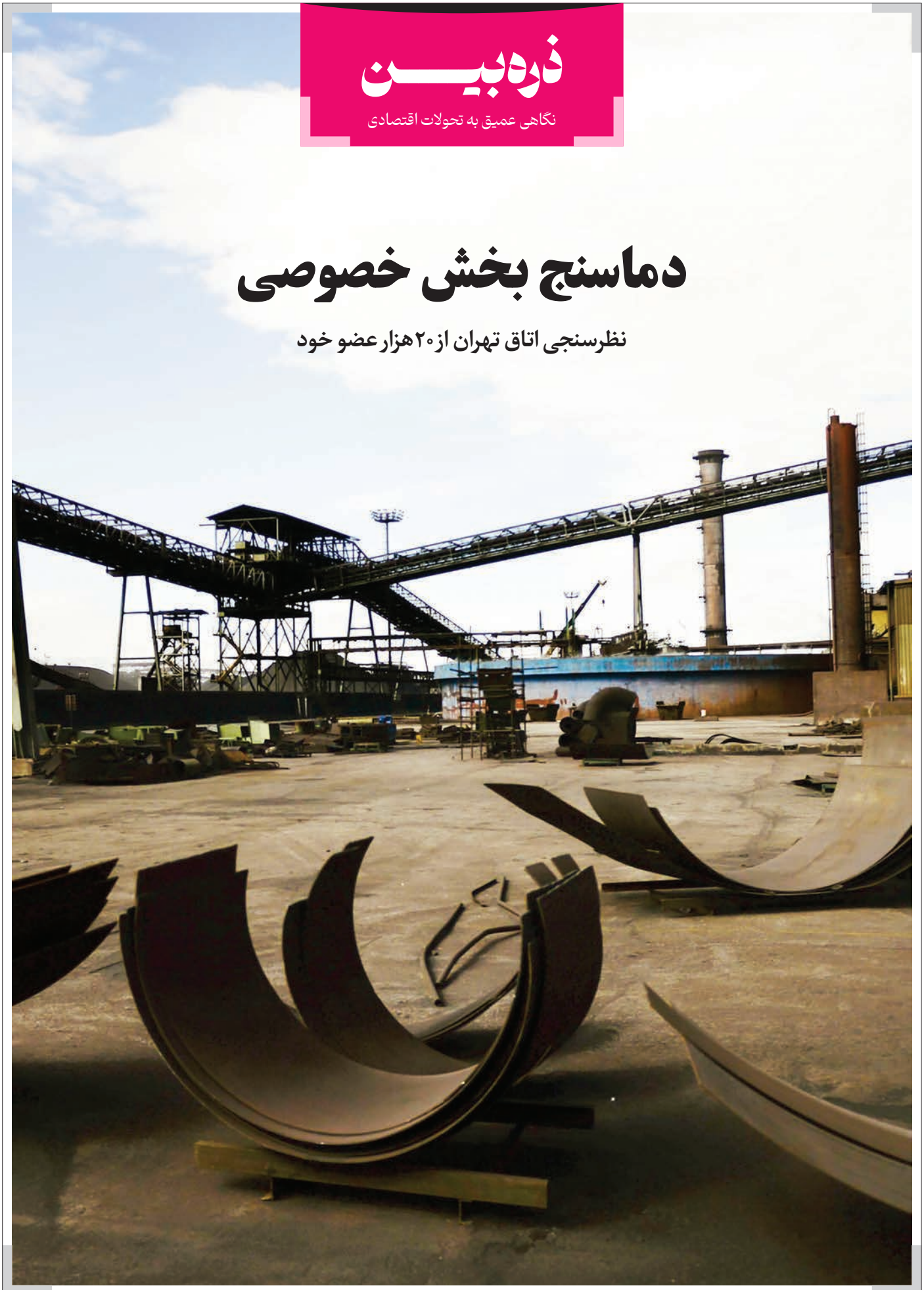
نگاهی به تجربه‌های موفق در کشورهای نوظهور نشان می‌دهد که امنیت غذایی پایدار نه با تزریق مستقیم یارانه به واردات، بلکه با ایجاد انضباط کامل در ترازنامه بانک مرکزی و اجرای سیاست «هدف‌گذاری تورم» حاصل شده است

ذره‌بین

نگاهی عمیق به تحولات اقتصادی

دماسنج بخش خصوصی

نظرسنجی اتاق تهران از ۲۰ هزار عضو خود



عکس: رضا معطریان

۸ ابرچالش فعالان اقتصادی

در نظرسنجی اتاق تهران از ۲۰ هزار عضو شناسایی شد

مریم بابایی
پژوهشگر اقتصادی

۹۲ درصد اعضای اتاق بازرگانی تهران، وضعیت کسب و کار خود را «بحرانی» یا «تحت فشـــار» ارزیابی کرده‌اند. نتایج اجرای فاز یک طرح «احوال‌پرسی و پرستاری اعضا» و «اهم اقدامات اتاق تهران در دوره جنگ و پساجنگ تا ۲۰ خرداد ۱۴۰۵»، در ارتباط تلفنی با بیش از ۲۰ هزار از اعضای اتاق تهران منتشر شد. براساس این طرح ۸ دغدغه اصلی اعضای اتاق شناسایی شد و اهم اقدامات انجام‌شده، نتایج حاصله و همچنین اقدامات در دست اجرا مورد بررسی قرار گرفت. یافته‌های این طرح در مورد وضعیت کسب و کارها حاکی از این اســت که ۹۲ درصد اعضای اتاق تهران، وضعیت کسب و کار خود را «بحرانی» یا «تحت فشار» ارزیابی کرده‌اند.

براساس نتایج این طرح، ارز و ثبت سفارش و تجارت خارجی، مقررات مجوزها و محیط کسب و کار، تامین مالی و سرمایه در گردش، ثبات و حفظ اشتغال، تولید، مواد اولیه و زنجیره تامین، حمل و نقل، لجستیک و گمرک، اینترنت و زیرساخت‌های ارتباطی، مالیات و بیمه از دغدغه‌های اصلی شناسایی‌شده اعضا هستند.

اولویت‌های کلیدی اتاق تهران در شرایط فعلی محیط کسب و کار

با توجه به نتایج این طرح، اولویت‌های کلیدی اتاق تهران در شرایط فعلی محیط کسب و کار کشــور، تأمین مالی و سرمایه در گردش بنگاه‌ها، اصلاح فرآیندهای تخصیص ارز، ثبت ســفارش و تجارت خارجی، پیگیری تمدید استمهال و تقسیط بدهی‌های بانکی، مالیاتی و بیمه‌ای، توانمندسازی کسب و کارها با برگزاری سلسله نشست‌های تاب‌آوری و دوره‌های تخصصی آموزشی، پیگیری اصلاحات ساختاری در بوروکراسی اداری و صدور مجوزها، تلاش برای کاهش مداخلات دولت و مقررات‌زدایی، پیگیری تامین پایدار مواد اولیه و تقویت زنجیره تامین داخلی، پیگیری بهبود زیرساخت‌های ارتباطی و اینترنت برای فعالان کسب و کار است.

افزایش ارتباط مستقیم و اثربخش با اعضا، ابراز همراهی و همدلی و پشتیبانی از اعضا در فضای جنگی، شــنیدن ملاحظات و انتظارات اعضا از اتاق، شــناخت مسائل و مشکلات قابل پیگیــری اعضا، معرفی خدمات ویــژه اتاق در دوران اخیر از اهداف این طرح اســت. در ادامه به بررسی ۸ چالش شناسایی‌شده در این طرح و اقدامات انجام‌شده، در دست اجرا و نتایج حاصله پرداخته‌ایم.

چالش اول: ارز، ثبت سفارش و تجارت خارجی

اقدامات انجام‌شده: رایزنی و مکاتبه با مقامات عالی (رئیس‌جمهور، وزارت صمت) و طرح چالش‌ها در شــورای گفت‌وگو، ارائه پیشنهادهای اصلاحی در فرآیند تخصیص ارز و ثبت ســفارش به سازمان توســعه تجارت و پیگیری تمدید ثبت سفارش‌ها، حفظ سهمیه ارزی واردکنندگان و تسویه بدهی‌های ارزی دولت.

نتایج حاصله: تمدید خودکار کارت‌های بازرگانی، مرزنشینی و پیله‌وری، جلوگیری از توقف فعالیت بخشی از واردکنندگان مواد اولیه و حفظ زنجیره تأمین، ایجاد تعامل مستقیم با سازمان توسعه تجارت و آغاز برخی اصلاحات اجرایی در فرآیند ثبت سفارش.

اقدامات در دســـت پیگیری: تسهیل فرآیند تخصیص ارز، تمدید و اصلاح ضوابط ثبت ســفارش مواد اولیه، تدوین بســته جامع پیشــنهادهای ارزی بخش خصوصی و ارائه گزارش‌های پایش دوره‌ای به دولت و مجلس، پیگیری افزایش اختیارات اســتانی و رفع مستمر موانع اجرایی تجارت خارجی.

چالش دوم: مقررات، مجوزها و محیط کسب‌وکار

اقدامات انجام‌شده: پیگیری تفویض اختیارات بیشتر به استان تهران، ارائه پیشنهادهای اصلاحی به دستگاه‌های اجرایی، انعکاس مستمر مشکلات محیط کسب‌وکار به دولت و مجلس، برگزاری جلسات مشترک با دستگاه‌های اجرایی، استفاده از ظرفیت شورای گفت‌وگو برای طرح مشکلات اعضا، رصد و اطلاع‌رسانی مستمر مقررات و بخشنامه‌های جدید.

نتایج حاصله: توقف اقدامات محدودســاز علیه واحدهای تولیــدی و خدماتی، تمدید خــودکار مجوزها و پروانه‌ها تا ۶ ماه، تمدیــد ضمانت‌نامه‌ها و جلوگیری از ضبط آن‌ها، تسری حمایت‌ها به پیمانکاران و مشاوران صلاحیت‌دار، افزایش تعامل بخش خصوصی با دستگاه‌های اجرایی و تحقق بخشی از تفویض اختیارات استانی.

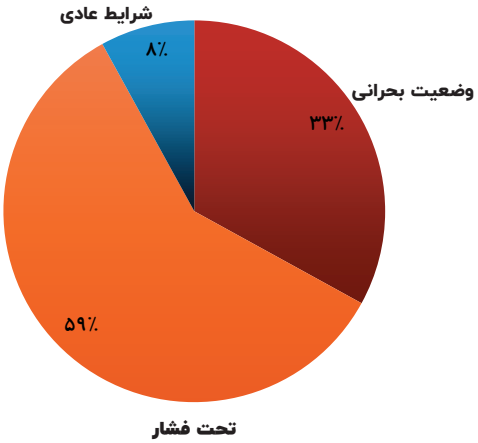
اقدامات در دست پیگیری: کاهش بوروکراسی اداری و تسهیل صدور مجوزها، افزایش اختیارات تصمیم‌گیری، در سطح استان، اصلاح مقررات مزاحم کسب‌وکار، تدوین سند اصلاح نظام حکمرانی محیط کسب‌وکار، توسعه نظام پایش مقررات و بخشنامه‌ها، تقویت نقش شورای گفت‌وگو در رفع موانع کسب‌وکار.

چالش سوم: تأمین مالی و سرمایه در گردش

اقدامات انجام‌شده: طراحی «طرح اهرم‌ســازی منابــع اتــاق»، تهیه چارچوب اولیه آن، توافق اولیه با بانک‌های عامل و پیگیری مشــارکت اتاق ایران و سایر اتاق‌ها در این طرح، پیگیری افزایش سقف ســرمایه در گردش بنگاه‌ها، تعیین تنفس و اســتمهال تعهدات بانکی، مذاکره با شــبکه بانکی جهت پرداخت تسهیلات ســرمایه در گردش و طــرح موضوع حمایت مالی از بنگاه‌های آســیب‌دیده با دستگاه‌های اقتصادی، برگزاری نشست تخصصی تاب‌آوری مالی.

نتایج حاصله: افزایش ســقف سرمایه در گردش از ۹۰درصد به ۱۳۵درصد فروش سال قبل و افزایش ۵۰ درصدی سقف اعتبار بانکی بنگاه‌های مشمول، تمهید تأمین مالی ضروری (با اولویت ســرمایه در گردش) و رفع موقت محدودیت‌های بانکی، فراهم شــدن امکان ثبت‌نــام بنگاه‌های آســیب‌دیده در سامانه kat.mefa.ir و تمدید مهلت ثبت‌نام طرح تسهیلات ویژه بنگاه‌های کوچک و متوسط.

یافته های طرح: وضعیت کسب‌وکارها



۹۲ درصد اعضای اتاق، وضعیت کسب‌وکار خود را «بحرانی» یا «تحت فشار» ارزیابی کرده‌اند.

۹۲ درصد اعضای اتاق بازرگانی تهران، وضعیت کسب و کار خود را «بحرانی» یا «تحت فشار» ارزیابی کرده‌اند. نتایج اجرای فاز یک طرح «احوال‌پرسی و پرستاری اعضا» و «اهم اقدامات اتاق تهران در دوره جنگ و پساجنگ تا ۲۰ خرداد ۱۴۰۵»، در ارتباط تلفنی با بیش از ۲۰ هزار از اعضای اتاق تهران منتشر شد.

اقدامات در دست پیگیری: نهایی‌سازی مدل اجرایی «طرح اهرم‌سازی منابع»، تعیین بانک‌های عامل و طراحی سازوکار تخصیص تسهیلات به اعضا، تأمین منابع مکمل برای توسعه ظرفیت حمایتی طرح و توسعه ابزارهای تأمین مالی ویژه اعضا، پایش اثربخشی حمایت‌های مالی اعطایی، برگزاری دوره آموزشی تاب‌آوری مالی و مدیریت نقدینگی و ارائه مشاوره‌های تاب‌آوری مالی.

چالش چهارم: ثبات و حفظ اشتغال

اقدامات انجام‌شده: تشکیل ستاد اقتصاد دفاعی و مدیریت بحران اقتصادی، اجرای طرح صیانت و پرستاری از اعضا، راه‌اندازی سامانه امداد تجارت، تدوین راهبردها و سیاست‌های اتاق در شرایط جنگی، انتشار ویژه‌نامه‌ها و برگزاری نشست‌های تاب‌آوری، استمرار خدمات آموزشی و مشاوره‌ای و صدور بیانیه صیانت از سرمایه انسانی.

نتایج حاصله: برقراری ارتباط مستقیم با هزاران عضو اتاق، شناسایی نظام‌مند مسائل و دغدغه‌های بنگاه‌ها، افزایش آگاهی فعالان اقتصادی در مدیریت بحران و ایجاد بستر مناسب برای سیاست‌گذاری مبتنی بر داده.

اقدامات در دست پیگیری: تکمیل پایش وضعیت اعضا، توسعه خدمات مشاوره‌ای، آموزشی و توانمندسازی مدیران، پیگیری حمایت‌های ویژه برای بنگاه‌های آسیب‌دیده، توسعه شبکه ارتباطی اتاق با اعضا، استقرار رصدخانه دائمی وضعیت کسب‌وکار اعضا، اجرای برنامه جامع تاب‌آوری بنگاه‌های اقتصادی و طراحی بسته‌های حمایتی حفظ اشتغال و سرمایه انسانی.

چالش پنجم: تولید، مواد اولیه و زنجیره تأمین

اقدامات انجام‌شده: پایش مستمر واحدهای تولیدی، احصای خسارات و ارجاع پرونده‌ها به کارگروه تسهیل و رفع موانع تولید، برگزاری نشست‌های تخصصی و بررسی وضعیت صنایع کلیدی (فولاد، ساختمان، کشاورزی و غذایی)، انعکاس مستمر مشکلات تولیدکنندگان به وزارت صمت و استانداری تهران، پیگیری برای کنترل جهش قیمت‌ها و تأمین پایدار نهاده‌های تولید.

نتایج حاصله: جلوگیری از اختلال در تأمین و توزیع کالاهای اساسی و ضروری در سطح استان تهران، شناسایی گلوگاه‌های اصلی تولید استان و کمک به رفع بخشی از موانع تأمین مواد اولیه، افزایش هماهنگی و هم‌افزایی عملیاتی میان تشکل‌های بخش خصوصی و دستگاه‌های اجرایی.

اقدامات در دست اجرا: پیگیری رفع محدودیت‌های وارداتی و تسریع در تأمین مواد اولیه صنایع آسیب‌دیده، تدوین بسته پیشنهادی حمایت از تولید و پیگیری تصویب سیاست‌های حمایتی ویژه، استمرار برگزاری نشست‌های تخصصی با تمرکز بر زنجیره‌های ارزش منتخب.

چالش ششم: حمل‌ونقل، لجستیک و گمرک

اقدامات انجام‌شده: تشکیل کمیته بحران و جلسات مستمر با مشارکت گمرک و سازمان استاندارد، مکاتبه با مقامات عالی برای رفع موانع کانتینری و کریدور تجاری چین و ایران، مدیریت کانتینرهای سرگردان و پیشنهاد مسیرهای ترانزیتی جایگزین، پیگیری راه‌اندازی گمرک نوین آپرین و تسریع پرونده‌های اعضا و ارائه مشاوره تخصصی و رایزنی با دستگاه‌های اجرایی ملی و استانی.

نتایج حاصله: لغو موقت شرط تقدم ثبت سفارش بر تخلیه و قبض انبار، تمدید خودکار پروانه فعالیت شرکت‌های حمل‌ونقل بین‌المللی (تا پایان فروردین ۱۴۰۵) و تمدید دوماهه اعتبار کارت کارگزاران گمرکی و تسهیل در فرآیندهای گمرکی و رفع موردی و عملیاتی مشکلات حمل‌ونقل اعضا در منطقه.

اقدامات در دست اجرا: رفع موانع ترانزیتی در کریدورهای منطقه‌ای و پیگیری ایجاد مسیرهای جایگزین حمل کالا، توسعه ظرفیت بندر خشک آپرین و پیگیری تسهیل مضاعف ترخیص کالاهای وارداتی، تدوین بسته سیاستی اصلاح نظام لجستیک کشور، ایجاد سامانه ثبت و پایش مشکلات حمل‌ونقل اعضا و توسعه همکاری با تشکل‌های تخصصی.

چالش هفتم: اینترنت و زیرساخت‌های ارتباطی

اقدامات انجام‌شده: فراهم‌سازی دسترسی اینترنت بین‌الملل برای اعضای اتاق، تداوم ارائه خدمات ارتباطی در دوره جنگ و تعطیلات، فعال‌سازی اینترنت پرو برای اعضا، ایجاد دسترسی ویژه برای هیأت نمایندگان و تشکل‌ها، اطلاع‌رسانی مستمر راهکارهای ارتباطی.

نتایج حاصله: کاهش آثار محدودیت‌های ارتباطی بر فعالیت بنگاه‌ها، بهبود بخشی از مشکلات ارتباطی اعضا، حفظ بخشی از ارتباطات بین‌المللی کسب‌وکارها و تداوم فعالیت کسب‌وکارهای وابسته به خدمات دیجیتال.

اقدامات در دست پیگیری: توسعه خدمات ارتباطی برای اعضا، پیگیری مطالبات بخش خصوصی در حوزه اینترنت، توسعه خدمات دیجیتال از طریق اتاق دیجیتال، طراحی خدمات ارتباطی ویژه بنگاه‌های صادراتی، پایش مستمر آثار محدودیت‌های اینترنت بر محیط کسب‌وکار.

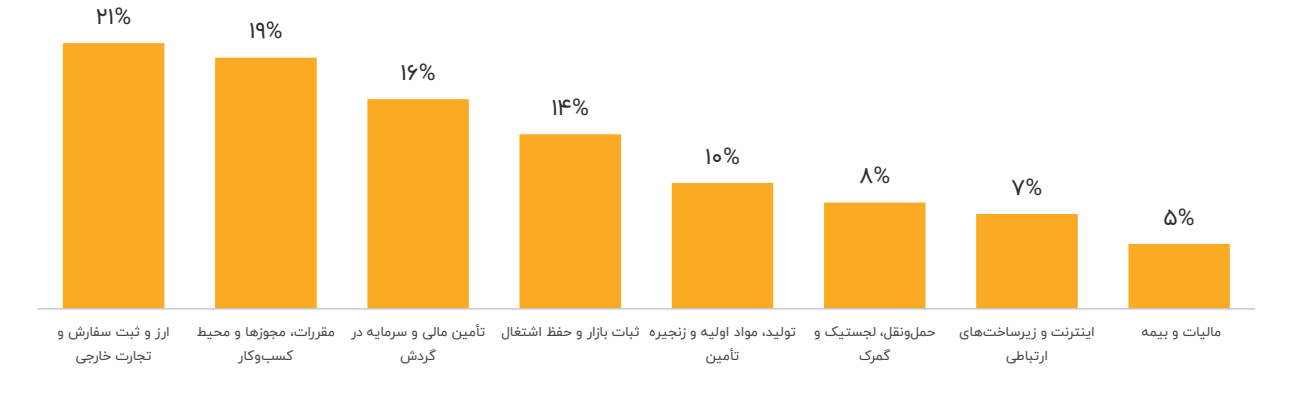
چالش هشتم: مالیات و بیمه

اقدامات انجام‌شده: پیگیری اعطای مهلت، تنفس، تقسیط بدهی‌ها و تسهیل پرداخت مالیات و حق بیمه، انعکاس مطالبات اعضا به وزارت امور اقتصادی و دارایی و سازمان تأمین اجتماعی، طرح موضوع ضرورت حمایت از بنگاه‌ها در شرایط ویژه در تعامل با دستگاه‌های اجرایی و ارائه پیشنهادهای بخش خصوصی به مراجع تصمیم‌گیری.

نتایج حاصله: اعمال تنفس ۳ ماهه و تقسیط ۳۶ ماهه برای پرداخت مالیات و حق بیمه، تمدید مهلت‌های مالیاتی، توقف اقدامات اجرایی، ثبتی، حقوقی و محدودساز علیه واحدهای تولیدی و خدماتی، استمرار پوشش بیمه‌ای کارگران تا پایان خرداد ۱۴۰۵، توقف موقت بازرسی محل اشتغال و تمدید یک‌ماهه اعتبار بازرسی کارگران ساختمانی.

اقدامات در دست اجرا: پیگیری تقسیط بلندمدت بدهی‌ها، بخشودگی جرائم مالیاتی و بیمه‌ای و تمدید مهلت‌های قانونی ویژه واحدهای آسیب‌دیده، تهیه بسته پیشنهادی اصلاح مقررات مالیاتی و بیمه‌ای، پایش مستمر آثار سیاست‌های حمایتی بر بنگاه‌ها و ارائه گزارش‌های تحلیلی به دستگاه‌های مسئول.

یافته‌های طرح: دغدغه‌های اصلی شناسایی شده از اعضا



اختلال‌های ساختاری اقتصاد ایران

چالش سرمایه درگردش بنگاه‌ها در اقتصاد ایران و الزامات اصلاح



فریال مستوفی
نایب‌رئیس اتاق تهران

برای شروع و تداوم هر فعالیت اقتصادی، از تولید و خدمات تا واردات و صادرات، دسترسی به سرمایه در گردش یک پیش‌شرط اساسی است. بنگاهی که ماشین‌آلات، نیروی انسانی، بازار و سفارش دارد، اما نمی‌تواند مواد اولیه بخرد یا فاصله میان پرداخت هزینه‌ها و وصول مطالبات را پوشش دهد، در عمل قادر به ادامه فعالیت نیست. سرمایه در گردش برای بنگاه همان نقشی را دارد که خون در بدن ایفا می‌کند: ممکن است همه اعضا سالم باشند، اما اگر جریان خون متوقف شود، کل مجموعه از کار می‌افتد.

سرمایه در گردش به منابعی گفته می‌شود که بنگاه برای اداره عملیات روزمره خود نیاز دارد؛ از خرید مواد اولیه و پرداخت دستمزد، انرژی، حمل‌ونقل و بیمه گرفته تا تأمین موجودی کالا و پوشش فاصله زمانی میان فروش و دریافت وجه. در تعریف مالی، سرمایه در گردش خالص تفاوت دارایی‌های جاری و بدهی‌های جاری است، اما برای مدیر بنگاه یک معنای ملموس دارد؛ آیا شرکت می‌تواند چرخه خرید، تولید، فروش و وصول را بدون توقف طی کند؟

مسئله فقط کمبود منابع نیست. کمبود منابع، خود محصول مجموعه‌ای از اختلال‌های ساختاری است. تورم مزمن نخستین حلقه این زنجیره است. هنگامی که قیمت مواد اولیه، قطعات، ارز، حمل‌ونقل و دستمزد پیوسته افزایش می‌یابد، بنگاهی که سال گذشته با صد میلیارد تومان سرمایه در گردش فعالیت می‌کرد، برای حفظ همان سطح تولید به مبلغ بسیار بیشتری نیاز دارد. حتی رشد اسمی تسهیلات بانکی نیز ممکن است به معنای افزایش واقعی اعتبار نباشد؛ زیرا بخش مهمی از آن صرف جبران کاهش قدرت خرید پول می‌شود. غیرقابل پیش‌بینی بودن و تغییرات قیمت مواد اولیه و محصولات، دشواری تأمین مالی و بی‌ثباتی سیاست‌ها و مقررات سه نامساعدترین مؤلفه فعالیت اقتصادی است.

تورم فقط مقدار سرمایه در گردش مورد نیاز را افزایش نمی‌دهد؛ افق برنامه‌ریزی را نیز محدود می‌کند. مدیر بنگاه نمی‌داند مواد اولیه را با چه قیمتی جایگزین خواهد کرد، محصول را با چه نرخی خواهد فروخت، ارز در چه سطحی خواهد بود و مقررات صادرات یا واردات تا زمان تحویل کالا تغییر خواهد کرد یا نه. در نتیجه، فروشنده پیش‌پرداخت بیشتری مطالبه می‌کند و خریدار نیز برای حفظ نقدینگی، پرداخت را به تعویق می‌اندازد. حاصل، کاهش اعتماد و قفل‌شدن اعتبار تجاری میان بنگاه‌هاست.

در سوی عرضه اعتبار نیز شبکه بانکی با محدودیت‌های جدی روبه‌روست. انباشت مطالبات از دولت و شرکت‌های دولتی، تسهیلات تکلیفی بدون منابع کافی، دارایی‌های کم‌نقدشونده، بنگاه‌داری، مطالبات غیرجاری و ضعف سرمایه برخی بانک‌ها، قدرت وام‌دهی سالم را کاهش می‌دهد. هنگامی که دولت برای اجرای سیاست‌های حمایتی تکالیف متعدد بر بانک‌ها تحمیل می‌کند، اما هزینه و منبع آن را شفاف نمی‌سازد، بخشی از ظرفیت اعتباری از تخصیص مبتنی بر ارزیابی اقتصادی خارج می‌شود. هم‌زمان، تأمین کسری بودجه دولت منابع را از بخش خصوصی دور می‌کند و نرخ بازده مورد انتظار در اقتصاد را بالا می‌برد. ضرورت اصلاح کفایت سرمایه بانک‌ها و کاهش فشار کسری بودجه بر نظام مالی در تحلیل‌های تخصصی داخل کشور نیز مورد تأکید قرار گرفته است

نتیجه، افزایش هزینه مؤثر تأمین مالی است. نرخ اسمی تسهیلات تنها بخشی از هزینه بنگاه محسوب می‌شود. سپرده‌گذاری، طولانی‌شدن بررسی پرونده، هزینه ضمانت‌نامه، وثیقه‌گذاری سنگین، کارمزدها و نااطمینانی درباره تمدید اعتبار، هزینه واقعی پول را بالا می‌برد. فعالیت‌های تولیدی، به‌ویژه در صنایع دارای حاشیه سود محدود، توان جذب چنین هزینه‌ای را ندارند. اگر بازده عملیاتی یک واحد کمتر از هزینه تأمین مالی باشد، دریافت تسهیلات نه راه نجات، بلکه تعویق بحران و افزایش بدهی است.

بنگاه‌های کوچک و متوسط بیش از دیگران آسیب می‌بینند. این بنگاه‌ها معمولاً زمین و ساختمان باارزش برای وثیقه ندارند، صورت‌های مالی آنها کمتر استاندارد است و قدرت چانه‌زنی محدودتری دارند. در عین حال، بخش عمده واحدهای اقتصادی کشور در این گروه قرار دارند و سهم مهمی در اشتغال صنعتی ایفا می‌کنند؛ بنابراین بحران سرمایه در گردش این بخش فقط مسئله صاحبان چند کارگاه نیست؛ مستقیماً به حفظ اشتغال و درآمد خانوار مربوط است

زنجیره بدهی دولت نیز بخشی از مسئله است. هنگامی که دستگاه دولتی یا شرکت عمومی مطالبات پیمانکار اصلی را به‌موقع نمی‌پردازد، پیمانکار نیز پرداخت به سازندگان، تأمین‌کنندگان، حمل‌کنندگان و نیروی انسانی را عقب می‌اندازد. یک تأخیر در ابتدای زنجیره به کمبود نقدینگی ده‌ها بنگاه در پایین‌دست تبدیل می‌شود. بدتر آنکه بنگاه باید مالیات، بیمه، حقوق و اقساط بانکی را در موعد مقرر بپردازد، حتی اگر کارفرمای دولتی تعهد خود را اجرا نکرده باشد. در چنین شرایطی دولت بخشی از کسری نقدینگی خود را به ترازنامه بخش خصوصی منتقل می‌کند.

تحریم‌ها، محدودیت‌های ارزی و اختلال‌های حمل‌ونقل و لجستیک نیز چرخه سرمایه در گردش را طولانی‌تر و پرهزینه‌تر کرده‌اند. انتقال پول دشوارتر است، واردکننده ناچار به استفاده از واسطه‌های بیشتر می‌شود، زمان حمل و ترخیص افزایش می‌یابد و بنگاه باید موجودی احتیاطی بزرگ‌تری نگهداری کند. هر روز اضافه‌شدن به زمان تأمین یا وصول، به معنای خواب بیشتر سرمایه است. نااطمینانی در تخصیص ارز و تغییر مقررات تجاری نیز امکان تنظیم یک برنامه نقدینگی قابل اتکا را از مدیر بنگاه می‌گیرد.

قیمت‌گذاری دستوری مشکل دیگری است. در شرایطی که هزینه نهاده‌ها با تورم و نرخ ارز افزایش می‌یابد اما قیمت فروش برخی محصولات با تأخیر یا براساس تصمیم اداری تعدیل می‌شود، حاشیه سود و جریان نقدی بنگاه فشرده می‌شود. ممکن است شرکت در صورت‌های حسابداری سود نشان دهد، اما به دلیل فروش نسیه، مطالبات انباشته یا فاصله قیمت تکلیفی با هزینه جایگزینی، نقدینگی کافی برای خرید دور بعدی مواد اولیه نداشته باشد. سود حسابداری بدون جریان نقد، خط

> بنگاه‌های کوچک و متوسط بیش از دیگران آسیب می‌بینند. این بنگاه‌ها معمولاً زمین و ساختمان باارزش برای وثیقه ندارند، صورت‌های مالی آنها کمتر استاندارد است و قدرت چانه‌زنی محدودتری دارند

آنچه امروز بیش از هر زمان دیگری ضرورت دارد، ایجاد فضای باثبات برای سرمایه‌گذاری، اصلاح مقررات، توسعه مشارکت‌های عمومی و خصوصی و استفاده از ظرفیت تشکل‌های تخصصی در فرآیند تصمیم‌سازی است.

تولید را روشن نگه نمی‌دارد.

در شرایط موجود کشور بخش بزرگی از تقاضای مالی بنگاه‌ها صرف حفظ عملیات موجود می‌شود، نه نوسازی فناوری و توسعه ظرفیت. از طرفی درصد تأمین مالی اقتصاد از مسیر شبکه بانکی در سال‌های اخیر بین بین ۸۶-۹۱ درصد در نوسان است؛ رقمی که استمرار وابستگی شدید نظام تأمین مالی ایران به بانک‌ها را نشان می‌دهد.

بازار سرمایه ایران نیز با وجود توسعه ابزارهایی مانند اوراق مرابحه، سلف و تأمین مالی جمعی، هنوز به مسیر فراگیر تأمین سرمایه در گردش، به‌ویژه برای بنگاه‌های کوچک و متوسط، تبدیل نشده است. انتشار اوراق برای بسیاری از شرکت‌ها پیچیده، زمان‌بر و پرهزینه است و بیشتر در دسترس بنگاه‌های بزرگ و شفاف قرار دارد.

تأمین مالی زنجیره‌ای می‌تواند بخشی از این شکاف را پوشش دهد، اما مقیاس آن هنوز محدود است. در این روش، اعتبار بر مبنای فاکتور، سفارش خرید، مطالبات و ارتباط واقعی اعضای زنجیره تخصیص می‌یابد. اوراق گام، برات الکترونیکی، فاکتورینگ و تنزیل مطالبات می‌توانند نیاز به وثیقه ملکی را کاهش دهند و اعتبار شرکت بزرگ یا خریدار نهایی را به تأمین‌کنندگان کوچک منتقل کنند. توسعه این ابزارها به زیرساخت اطلاعاتی، فاکتور الکترونیکی، اعتبارسنجی و همکاری واقعی بانک‌ها، بازار سرمایه و بنگاه‌های راهبر نیاز دارد

راه‌حل پایدار را نباید فقط به تزریق خط اعتباری جدید تقلیل داد. نخستین شرط، کاهش تورم و ایجاد ثبات اقتصاد کلان از طریق انضباط بودجه‌ای، مهار ناترازی بانک‌ها، پیش‌بینی‌پذیرکردن سیاست ارزی و پرهیز از تصمیم‌های ناگهانی است. بدون ثبات، هر مقدار اعتبار تازه پس از مدتی در افزایش قیمت‌ها مستهلک می‌شود و بنگاه دوباره با همان شکاف، این‌بار در ابعادی بزرگ‌تر، روبه‌رو خواهد شد.

دوم، رابطه دولت و نظام بانکی باید اصلاح شود. تکالیف اعتباری فقط با منبع و جبران هزینه مشخص تصویب شوند؛ بدهی دولت به بانک‌ها و پیمانکاران تعیین تکلیف شود؛ بانک‌ها از بنگاه‌داری و دارایی‌های غیرمولد خارج شوند؛ سرمایه بانک‌های سالم تقویت و بانک‌های ناسالم به‌طور واقعی اصلاح شوند. حمایت از یک گروه نباید از طریق انتقال پنهان هزینه به سپرده‌گذار، بانک و سایر بنگاه‌ها انجام شود.

سوم، نظام وثیقه باید از ملک‌محوری فاصله بگیرد. حساب‌های دریافتنی، فاکتور فروش، موجودی انبار، ماشین‌آلات، قرارداد معتبر و سفارش خرید باید بتوانند در سامانه‌ای شفاف ثبت و توثیق شوند. صندوق‌های ضمانت نیز باید بخشی از ریسک بنگاه‌های کوچکِ دارای فعالیت واقعی اما فاقد وثیقه ملکی را پوشش دهند.

چهارم، پرداخت منظم مطالبات دولت و توسعه فاکتورینگ در اولویت قرار گیرد. مطالبات قطعی از دولت باید قابلیت تنزیل، انتقال و استفاده به‌عنوان پشتوانه تأمین مالی داشته باشند. پنجم، بازار سرمایه باید مسیرهای استاندارد، کم‌هزینه و سریع‌تری برای اوراق کوتاه‌مدت، تأمین مالی جمعی و صندوق‌های سرمایه در گردش بنگاه‌های متوسط ایجاد کند. ششم، تأمین مالی زنجیره‌ای باید از پروژه‌های نمایشی فراتر رود و در زنجیره‌های بزرگ صنعتی، کشاورزی، دارویی، توزیعی و صادراتی اجرا شود.

نهایتاً از همه مهم‌تر اصلاح نظام تأمین مالی بدون اصلاح محیط عمومی اقتصاد ممکن نیست. کاهش تحریم‌ها، عادی‌سازی روابط اقتصادی، دسترسی امن‌تر به نظام پرداخت و حمل‌ونقل بین‌المللی و پیوند مؤثرتر با اقتصاد جهانی، هزینه تجارت و دوره گردش سرمایه را کاهش می‌دهد.

داد از بی‌ثباتی

حمل‌ونقل و لجستیک، پیش‌نیاز جهش تولید و تجارت



پیمان سنندجی

عضو هیئت نمایندگان اتاق تهران

در ادبیات توسعه اقتصادی، حمل‌ونقل و لجستیک دیگر یک بخش خدماتی صرف نیست؛ بلکه یکی از مهم‌ترین شاخص‌های رقابت‌پذیری کشورها به شمار می‌رود. امروز هزینه، سرعت و قابلیت اطمینان در جابه‌جایی کالا، نقشی تعیین‌کننده در موفقیت تولیدکنندگان و صادرکنندگان دارد. از همین رو، هرگونه ضعف در این حوزه، مستقیماً بر رشد اقتصادی، سرمایه‌گذاری، صادرات و حتی رفاه عمومی اثر می‌گذارد.

ایران به واسطه موقعیت ممتاز جغرافیایی خود، ظرفیت آن را دارد که به یکی از مهم‌ترین مراکز ترانزیت و لجستیک منطقه تبدیل شود. قرار گرفتن در مسیر کریدورهای بین‌المللی شمال-جنوب و شرق-غرب، مزیتی است که کمتر کشوری از آن برخوردار است. با این حال، فاصله میان این ظرفیت بالقوه و واقعیت موجود، همچنان قابل توجه است و نشان می‌دهد که هنوز نتوانسته‌ایم از این فرصت راهبردی بهره‌برداری شایسته‌ای داشته باشیم.

یکی از مهم‌ترین چالش‌های امروز، فرسودگی ناوگان حمل‌ونقل، به‌ویژه در بخش جاده‌ای است. افزایش عمر ناوگان، رشد هزینه‌های تعمیر و نگهداری، مصرف بالای سوخت، کاهش ایمنی و افت بهره‌وری، تنها بخشی از پیامدهای این وضعیت است. نوسازی ناوگان باید از یک مطالبه صنفی به یک اولویت ملی تبدیل شود؛ زیرا آثار آن تنها محدود به صنعت حمل‌ونقل نیست، بلکه بر هزینه تمام‌شده کالا، قیمت مصرف‌کننده و توان رقابتی اقتصاد کشور نیز تأثیر مستقیم دارد.

در کنار این موضوع، توسعه نامتوازن زیرساخت‌ها و سهم اندک حمل‌ونقل ریلی در جابه‌جایی بار، یکی دیگر از چالش‌های اساسی است. تجربه کشورهای موفق نشان می‌دهد که توسعه حمل‌ونقل ترکیبی و ایجاد پیوند مؤثر میان جاده، ریل، بنادر و فرودگاه‌ها، نقش تعیین‌کننده‌ای در کاهش هزینه‌های لجستیکی دارد. متأسفانه این نگاه یکپارچه هنوز در نظام برنامه‌ریزی کشور به‌طور کامل نهادینه نشده است. از سوی دیگر، فعالان اقتصادی همچنان با پیچیدگی‌های اداری، تعدد مقررات، تغییرات مکرر بخشنامه‌ها و ناهماهنگی میان دستگاه‌های اجرایی مواجه هستند. هزینه‌ای که از محل این بی‌ثباتی به اقتصاد تحمیل می‌شود، گاه از هزینه‌های حمل نیز فراتر می‌رود. لجستیک کارآمد، بیش از هرچیز، به ثبات مقررات، شفافیت، هوشمندسازی فرآیندها و اعتماد به بخش خصوصی نیاز دارد. نباید از این واقعیت غافل شد که کشورهای منطقه با سرعت در حال توسعه زیرساخت‌های ترانزیتی و لجستیکی خود هستند. رقابت برای جذب بارهای بین‌المللی هر روز جدی‌تر می‌شود و فرصت‌های ازدست‌رفته به‌سادگی قابل جبران نیست. اگر در تصمیم‌گیری و سرمایه‌گذاری تعلل کنیم، مزیت جغرافیایی ایران به‌تدریج جای خود را به مزیت زیرساختی رقبا خواهد داد. بخش خصوصی همواره آمادگی خود را برای مشارکت در توسعه زیرساخت‌ها، نوسازی ناوگان، سرمایه‌گذاری و انتقال دانش فنی اعلام کرده است. آنچه امروز بیش از هر زمان دیگری ضرورت دارد، ایجاد فضای باثبات برای سرمایه‌گذاری، اصلاح مقررات، توسعه مشارکت‌های عمومی و خصوصی و استفاده از ظرفیت تشکل‌های تخصصی در فرآیند تصمیم‌سازی است. تجربه نشان داده است که هرجا دولت و بخش خصوصی در کنار یکدیگر قرار گرفته‌اند، نتایج پایدارتر و مؤثرتری حاصل شده است. امروز حمل‌ونقل و لجستیک دیگر یک مسئله بخشی نیست؛ بلکه موضوعی ملی و راهبردی است. تحقق اهدافی همچون رشد اقتصادی، توسعه صادرات، افزایش بهره‌وری و تبدیل ایران به هاب ترانزیتی منطقه، بدون اصلاحات اساسی در این حوزه امکان‌پذیر نخواهد بود. اکنون زمان آن رسیده است که حمل‌ونقل و لجستیک نه به‌عنوان هزینه، بلکه به‌عنوان یک سرمایه‌گذاری بلندمدت برای آینده اقتصاد ایران دیده شود. هر تصمیم درست در این حوزه، به معنای تقویت تولید، افزایش اشتغال، توسعه تجارت و ارتقای جایگاه کشور در اقتصاد منطقه و جهان خواهد بود.

روایتی از یک بن‌بست تکراری

صنعت احداث در تنگنای حق بیمه



سهیل آل‌رسول
عضو هیئت نمایندگان اتاق تهران

هر از گاهی که پرونده‌ای از مکاتبات صنعت پیمانکاری و مهندسی کشور را ورق می‌زنم، حس آشنایی عجیبی به من دست می‌دهد؛ حسی شبیه به دیدن یک فیلم تکراری که فقط تاریخ آن عوض شده است. نامه‌ای از سازمان تأمین اجتماعی، پاسخی از یک دستگاه دیگر، دعوت به نشست، صورت‌جلسه‌ای با چندین «مقرر شد» و بعد... سکوت. چند ماه ب عد، همین چرخه دوباره آغاز می‌شود. این روایت صنعت احداث ایران در مواجهه با یکی از مزمن‌ترین مشکلات خود است، نحوه محاسبه حق‌بیمه قراردادهای مهندسان مشاور یا پیمانکاری، از قراردادهای سه‌عاملی تا ارزی، ارزی-ریالی و EPC.

اما مسئله فقط یک فرمول یا یک ضریب نیست. این موضوع به‌تدریج به مجموعه‌ای از رویه‌ها، بخشنامه‌ها، تأخیر در مفاصاحساب، نحوه دریافت لیست، تقسیط بدهی، تسعیر ارز و حتی شیوه اجرای متفاوت در شعب تبدیل شده است. به همین دلیل، این پرونده دیگر یک اختلاف بیمه‌ای نیست؛ بخشی از یک مسئله بزرگ‌تر است: «غیرقابل پیش‌بینی بودن محیط کسب‌وکار در صنعت احداث».

یک بحران با ظاهر اداری و باطن ساختاری

اگر از بیرون نگاه کنیم، شاید این اختلافات فنی به نظر برسند. اما در عمل، با تهدیدی جدی برای هزاران شرکت مهندسی و پیمانکاری مواجهیم. برای نمونه در پروژه‌های غیرعمرانی در چارچوب ماده ۳۸ قانون تأمین اجتماعی، کارفرما موظف است بخشی از مطالبات پیمانکار را برای تضمین تعهدات بیمه‌ای نگه دارد. اصل قانون روشن است. اما در هنگام مفاصاحساب چالش آزادسازی این سپرده اغلب فشاری مضاعف بر دوش شرکت‌هاست. به همین منوال در قراردادهای ارزی و EPC، با صدور بخشنامه‌هایی جدید چون بخشنامه ۱۱۱۰۷ مورخ ۱۴۰/۱۱/۲۵ ۴ مواجه‌ایم که نحوه محاسبه، ضرایب و تسعیر ارز به‌گونه‌ای تنظیم شده که به نظر اغلب تشکل‌های صنفی، با واقعیت اقتصادی پروژه‌ها فرسنگ‌ها فاصله دارد. در کنار این‌ها، یک مسئله مهم‌تر وجود دارد: تفاوت میان متن بخشنامه و اجرای آن در شعب. هرچند قاعده واحد است، اما اجرا متغیر؛ و همین فاصله، گاهی از خود بخشنامه خطرناک‌تر می‌شود. شعب ملزم به کسب درآمدهای ماهانه مشخص‌اند و در ارزیابی‌ها از این ناحیه تحت فشارند. از این رو تمرکز بر رعایت بخشنامه نیست، بلکه بر کسب درآمد بیشتر است.

اعتراضی فراتر از اختلاف صنفی

هرچند اغلب تشکل‌های مهندسی کشور در این سال‌ها تلاش کرده‌اند این موضوع را از سطح گلایه‌های موردی به سطح مسائل ساختاری ارتقا دهند اما هنوز طعم خوش هیچ نتیجه‌ای چکیده نشده است. سه محور اصلی اعتراض‌ها عبارت‌اند از: عدم اجرای تکالیف قانونی دستگاه‌های اجرایی و سازمان تامین اجتماعی در پذیرش لیست بدون وجه در قراردادهای عمرانی، مغایرت برخی رویه‌ها با ماده ۳۸ قانون تأمین اجتماعی و تسری بخشنامه‌های جدید به قراردادهای گذشته.

در مورد آخر، مسئله بسیار حساس‌تر است؛ زیرا قراردادهایی که در شرایط اقتصادی متفاوت منعقد شده‌اند، ناگهان مشمول قواعد جدید می‌شوند. این یعنی تضعیف اصل ثبات قراردادها. برای نمونه همین قراردادهای ارزی-ریالی تسری اخذ حق بیمه سهم ارزی قرارداد با نرخ روز و نه نرخ روز دریافت برخی بنگاه‌ها را تا سرحد انحلال برده و در قراردادهای صنعت نفت ابهام در نرخ ارز، نقطه مرکزی اختلاف است، در نمونه‌ای دیگر ابلاغ بخشنامه گردش حساب مهندسان مشاور بر خلاف ماده ۳۹ قانون تامین اجتماعی به شعب اجازه اعلام بدهی و اخذ جریمه تا ۲۰ سال پیش از شرکت‌ها را داده است در حالی که اصولاً نقل و انتقال سهام این شرکت‌ها با اخذ مفاصاحساب‌های این شرکت‌ها فراهم شده و این رویه سازمان تامین اجتماعی نقض جدی قانون تجارت و حقوق سهامداران جدید است.

در مذاکرات تشکل‌ها با سازمان تامین اجتماعی سؤال‌ها ساده است، اما پاسخ‌ها متنوع و بی‌حاصل. در نمونه اول قراردادهای صنعت نفت سوال می‌شود، تاریخ پرداخت کی بوده؟ تاریخ درخواست مفاصاحساب؟ یا تاریخ وصول مطالبات؟ هر انتخاب، در شرایط نوسان ارزی، می‌تواند اختلافی جدی در مبلغ نهایی ایجاد کند. نکته مهم‌تر این است که در برخی بخشنامه‌ها، نرخ تسعیر به جای قانون، به تصمیمات داخلی سازمان واگذار شده است؛ موضوعی که از نگاه منتقدان، محل ایراد حقوقی جدی است. با این حال در جلسه اخیر میان سازمان برنامه و بودجه، تأمین اجتماعی و تشکل‌های صنفی این موضوع دوباره مطرح و مقرر شد با حضور سازمان بازرسی در جلسه‌ای ویژه بررسی شود.

وقتی تأخیر کارفرما در پرداخت حق بیمه قرارداد، هزینه پیمانکار می‌شود

یکی از انتقادات جدی این است که در اغلب طرح‌های عمرانی، هزینه تأخیر در پرداخت سهم بیمه کارفرما به‌طور مستقیم به پیمانکار و مهندس مشاور تحمیل می‌شود. در حالی که پیمانکار و مهندس مشاور نقشی در این تأخیر ندارد، عدم پذیرش لیست‌ها و اعمال جرایم هزینه‌های غیرقانونی این روزهاست. در کنار آن، نحوه برخورد با پیمانکاران فرعی نیز همچنان محل اختلاف است.

ریشه اصلی مشکلات که کمتر دیده می‌شود کاهش شدید و بی‌نظمی در تخصیص بودجه عمرانی است. به عبارتی در پس همه این اختلافات، یک عامل بنیادی وجود دارد: تأخیر در تخصیص بودجه عمرانی. وقتی پول پروژه دیر می‌رسد، صورت‌وضعیت‌ها عقب می‌افتد، پرداخت بیمه به تأخیر می‌افتد و در نهایت بدهی شکل می‌گیرد. اما منشأ این چرخه، خارج از کنترل پیمانکار و مهندس مشاور است.

مفاصاحساب، گره آخر زنجیره

یکی از مشکلات مزمن دیگر، زمان صدور مفاصاحساب است. هرچند در قانون به صدور بلافاصله مفاصاحساب تاکید شده اما در برخی موارد، این فرآیند ماه‌ها طول می‌کشد و عملاً تسویه حساب پروژه را در وضعیت

یکی از انتقادات جدی این است که در اغلب طرح‌های عمرانی، هزینه تأخیر در پرداخت سهم بیمه کارفرما به‌طور مستقیم به پیمانکار و مهندس مشاور تحمیل می‌شود. در حالی که پیمانکار و مهندس مشاور نقشی در این تأخیر ندارد، عدم پذیرش لیست‌ها و اعمال جرایم هزینه‌های غیرقانونی این روزهاست. در کنار آن، نحوه برخورد با پیمانکاران فرعی نیز همچنان محل اختلاف است

هرچند اغلب تشکل‌های مهندسی کشور در این سال‌ها تلاش کرده‌اند این موضوع را از سطح گلایه‌های موردی به سطح مسائل ساختاری ارتقا دهند اما هنوز طعم خوش هیچ نتیجه‌ای چکیده نشده است.

تعلیق نگه می‌دارد. خواســته بخش خصوصی این است که زمان صدور مفاصاحساب به‌عنوان یکی از شاخص‌های ارزیابی مدیران (KPI) در ساعت ســازمان تامین اجتماعی در نظر گرفته شود؛ اقدامی که در صورت اجرا می‌تواند اثرگذار باشد چرا که آزادسازی سپرده‌های حسن انجام کار و بیمه بنگاه‌ها در این شرایط فقدان نقدینگی به‌شدت حیاتی است.

بدهی‌ها، تقسیط و قراردادهای EPC و مشارکتی

در حوزه بدهی‌هــای معوق بیمه‌ای نیز اختلافاتی وجــود دارد؛ به‌ویژه در اجرای بخشــنامه‌های تقســیط و بخشــودگی جرائم که در برخی موارد باعث عدم دریافت بدون وجه لیســت در ســقف ضریب قرارداد عمرانی می‌شــود. همچنین موضوع بازگشــت وجوه کســر پرداختی و بدهی‌های قدیمی (حتی تا ۲۰ ســال گذشــته) از طرف ســازمان تامین اجتماعی به عنوان مشــکل این روزهای شــرکت‌ها نیز مطرح اســت؛ موضوعی که از نگاه بخش خصوصی، با اصل ثبات اقتصادی در تعارض است. در مورد تقســیط نیز اگرچه اختیار قانونی برای شعب و سرپرســتی‌ها وجود دارد، اما در اجرا با محدودیت‌های متعددی مواجه است که فشــار را بر شرکت‌ها بیشــتر کرده اســت؛ از جمله الزام به آزادسازی سپرده ۵ درصدی نزد کارفرمایان و عدم استفاده یکنواخت از اختیارات در شعب.

در قراردادهــای EPC، اخــتلاف بر ســر تعیین ضریب ۴ درصد همچنان پابرجاست. در قراردادهای مشارکت نیز فاصله میان برآوردها (حدود ۱.۵ تا ۲ درصد در برابر ۶۶ درصد) نشــان می‌دهد که اختلاف، صرفاً عددی نیست بلکه مبنایی است. بیش از دو دهه از فراگیر شدن این انواع قراردادی می‌گذرد، اما هنوز مشکل پابرجاست.

چرخه‌ای که تکرار می‌شود

در ماه‌های اخیر جلســات متعددی میان ســازمان برنامه و بودجه، تأمین اجتماعی و تشکل‌های صنفی مهندسی برگزار شده است. اغلب موضوعات احصا شــده، کارگروه تشکیل شده و حتی نمایندگان سه‌جانبه تعیین شده اســت. اما در عمل، بخشنامه‌های جدید بدون رفع کامل ایرادات قبلی صادر شده‌اند و این همان چرخه تکراری است: مکاتبه، جلسه، صورت‌جلسه، وعده اصلاح... و دوباره بخشنامه.

ایــن روزها احتمال افزایــش دوره تنفس پرداخــت از یک ماه به ســه ماه، طراحی سازوکار تنخواه میان ســازمان برنامه و تأمین اجتماعی و راه‌اندازی سامانه هوشمند تعیین ضریب در کنار اجرای پایلوت دســتیار هوش مصنوعی برای مفاصاحســاب‌ها مطرح شده که اگر با دعوت رسمی نمایندگان تشکل‌های تخصصی به جلسات مقررات‌زدایی بیمه همراه شود می‌تواند امیدبخش باشد. و با اجرای این موارد، احتمال گشایش بخشی از گره‌های ساختاری وجود دارد.

در پایان باید گفت صنعت احداث ایران، صنعتی است که زیرساخت کشور را می‌سازد، اما خود درگیر پیچیدگی‌های اداری و محاسباتی است. تشکل‌ها بارها اعتراض کرده‌اند، مستند ارائه داده‌اند و در جلسات متعدد شرکت کرده‌اند. در مقابل نیز دســتگاه‌های اجرایی تلاش کرده‌اند میان محدودیت منابع و الزامات قانونی تعادل ایجاد کنند. اما ســؤال اصلی همچنان باقی است: چرا هنوز یک قاعده شفاف، پایدار و قابل پیش‌بینی برای محاسبه حق‌بیمه در این صنعت وجود ندارد؟ شاید پاسخ، فقط در یک بخشنامه نباشد. شاید مسئله، فاصله میان «قانون»، «اجرا» و «واقعیت اقتصادی پروژه‌ها» باشد. و تا زمانی که این فاصله پر نشود، این چرخه ادامه خواهد داشت...

نامه، جلسه، صورت‌جلسه... و دوباره همان سؤال قدیمی.

صنعت احداث ایران، صنعتی است که زیرساخت کشور را می‌سازد، اما خود درگیر پیچیدگی‌های اداری و محاسباتی است. تشکل‌ها بارها اعتراض کرده‌اند، مستند ارائه داده‌اند و در جلسات متعدد شرکت کرده‌اند



فضای مه‌آلود «نه جنگ و نه صلح»

دغدغه بقا و حفظ اشتغال بنگاه‌ها



مهراد عباد
عضو هیئت نمایندگان اتاق تهران

دغدغه حفظ اشـــتغال، اگرچه امروز به شـــکل حاد و بحرانی خود را نشـــان داده است، اما ریشه‌ای دیرین در تاریخ اقتصادی ایران دارد. نخستین گام‌های نهادی برای حمایت از نیروی کار، به تصویب نخستین قانون کار ایران در سال ۱۳۲۵ توسط مجلس شورای ملی بازمی‌گردد، قانونی که حاصل مبارزات پیگیر سه اتحادیه کارگری بود اما شرکت نفت انگلیس از پذیرش این قانون سر باززد و اعتصابات گســـترده‌ای در صنعت نفت صورت گرفت. در سال ۱۳۳۷، دولت منوچهر اقبال با مشاوره سازمان بین‌المللی کار، قانـــون کار جدیدی را تصویب کرد که جایگزین قانون پیشین شد. در آن سال‌ها، صنایع سنتی به صنایع ماشـــینی تبدیل شدند و طبقه کارگر انسجام و پویایی بیشتری یافت؛ هرچند تغییرات زیادی در وضعیت معیشتی و رفاهی کارگران به‌وجود نیامد.

پـــس از انقلاب اصلاح قانون کار از خواســـته‌های اصلی گروه‌های کارگری بود. با این حال، طی سال‌های ۱۳۵۸ تا ۱۳۶۹ عملاً قانون کاری در ایران وجود نداشت. تا اینکه در مجلس سوم، قانون کار جدید تصویب شد. این قانون که در سال ۱۳۶۹ به تصویب نهایی رسید، با رویکردی حمایتی از کارگران تدوین شد و از آن زمان تاکنون، چارچوب اصلی روابط کار در ایران را شـــکل داده است. با این حال، در چهار دهه پس از انقلاب، با وجود برنامه‌های متعدد توسعه، ایجاد اشتغال پایدار برای نسل جوان همواره یکی از چالش‌های اساسی کشور باقی مانده است.

اقتصاد ایران در حال حاضر، بیش از هر زمان دیگری درگیر بحران‌های پیچیده‌ای شده است. فعالان اقتصادی امروز در شرایطی نفس‌گیر به سر می‌برند که نه آرامشِ صلح را دارند و نه شفافیتِ یک جنگ تمام‌عیار، بلکه در فضای مه‌آلودی از «نه جنگ، نه صلح» گرفتار شده‌اند. در این وضعیت، دغدغه اصلی آن‌ها دیگر سودآوریِ صعودی یا توسعه کسب‌وکار نیست، بلکه دغدغه آنها «بقای بنگاه و حفظ اشتغال موجود» است. این دغدغه، ریشه در لایه‌های به‌هم‌تنیده‌ای از تورم سرسام‌آور، جهش هزینه‌ها، افزایش اجباری دستمزدها و ریســـک‌های ژئوپلیتیک و شرایط جنگی حال حاضر دارد که هریک به تنهایی برای فلج کردن یک اقتصاد کافی است، اما در کنار هم، تصویری از یک بحران تمام‌عیار را ترسیم می‌کنند.

بزرگ‌ترین مانعی که اکنون فعالان اقتصادی با آن دست و پنجه نرم می‌کنند، بلاتکلیفی است!

در شرایط صلح، برنامه‌ریزی برای تولید و تأمین مواد اولیه ممکن است دشوار باشد اما غیرممکن نیست و در شرایط جنگ نیز سناریوهای مشخصی برای مدیریت بحران تعریف می‌شـــود، اما فضای فعلی که در هاله‌ای از ابهام وجود دارد، فضای انتظار برای یک اتفاق نامعلوم است که هر لحظه ممکن است مسیر بازارهای ارز، انرژی و حمل‌ونقل و... دگرگون شود. این بلاتکلیفی، سرمایه‌گذاران را به حاشیه‌نشینی محض کشانده و بیشتر بنگاه‌داران را از هرگونه تصمیم جســـورانه برای توسعه بازمی‌دارد. وقتی نهال یک تصمیم تولیدی، ماه‌ها بعد به ثمر می‌نشیند، اما نرخ ارز در همین فاصله می‌تواند دو برابر شود، برنامه‌ریزی بلندمدت عملاً به یک قمار بی‌نتیجه تبدیل می‌شود و این دقیقاً همان نقطه‌ای است که سرمایه‌گذاری‌های جدید حذف می‌شود و تنها نگاه حفظ وضع موجود، جای آن را می‌گیرد.

در چنین فضای روانیِ شکننده‌ای، تورمِ مزمن و فزاینده به عنوان یک بیماریِ قدیمی، حالا به یک اپیدمیِ حاد بدل شده است. تورم نرخ‌های سه‌رقمی را تجربه کرده و این یعنی سفره مردم و خط تولید بنگاه‌ها، هردو در حال اضمحلال هستند. برای یک تولیدکننده، افزایش فزاینده قیمت مرغ و گوشت در یک بازه کوتاه، تنها به معنای گران‌تر شدن غذای کارگران نیست، بلکه یعنی هزینه حمل‌ونقل، هزینه بسته‌بندی و...، همگی با شتابی خارج از کنترل در حال افزایش‌اند. این تورمِ سهمگین، سود ناچیز بنگاه‌ها را می‌بلعد و آن‌ها را در موقعیتی قرار می‌دهد که یا باید قیمتِ نهایی محصول را به طرز غیرمنطقی بالا ببرند که به کاهش شدید تقاضا می‌انجامد یا با حاشیه سود منفی جهت تامین نقدینگی مورد نیاز، به تولید ادامه دهند و امیدوار باشند که شاید فردا روز بهتری باشد!

در کنار تورم بالا، جهش تاریخی نرخ ارز نیز ضربه مهلک دیگری را وارد کرده است. ارزش ریال یا همان ارزش پول ملی ســـقوط کرده و این یعنی هزینه تأمین مواد اولیه وارداتی و داخلی، به طرز باورنکردنی افزایش یافته است. صنعتگر ایرانی که برای تولید یک محصول ساده به قطعه‌ای خارجی یا حتی مواد اولیه پتروشیمیایی که قیمت آن به دلار وابسته است، نیاز دارد، ناچار است بخش عمده‌ای از سرمایه در گردش خود را صرفِ جبران تفاوت ارزی کند. این شرایط، زنجیره‌های تأمین را به شدت شکننده کرده و بسیاری از بنگاه‌ها را مجبور به خرید حداقلی و روزمره مواد اولیه کرده است تا از ریسک کاهش ارزش پول در امان بمانند، اما این رفتار تدافعی نیز خود به گرانی تمام‌شده تولید دامن می‌زند و چرخه معیوب تورم را تکمیل می‌کند.

نتیجه طبیعی این فشارهای هزینه‌ای و نااطمینانی و بی‌ثباتی در بازار، ورود اقتصاد به فاز رکودی است که به‌مراتب خطرناک‌تر از خودِ تورم است. با کاهش شدید قدرت خرید مردم، تقاضای مؤثر در بازار به شـــدت افت پیدا کرده و بنگاه‌ها با انبارهایی از کالاهای فروش‌نرفته مواجه شـــده‌اند. این رکودِ تقاضا، وقتی با رکودِ تأمین‌مالی همراه می‌شود، معنایی جز تعطیلی تدریجی واحدهای تولیدی ندارد. آمارهای رســـمی اگرچه با فاصله منتشـــر می‌شوند، اما نشـــانه‌های آن در بازار کار به وضوح دیده می‌شود؛ طبق آخرین گزارش‌ها نرخ بیکاری کل کشـــور به ۹.۱ درصد رســـیده و نسبت به سال گذشته ۱.۸ درصد افزایش یافته اســـت، ۲۳.۴ درصد از جمعیت فعال ۱۵ تا ۲۴ساله بیکار هستند و در گروه ســـنی ۱۸ تا ۳۵ ساله نرخ ۱۷.۵ درصدی بیکاری نسبت به سال قبل ۳ درصد رشد کرده است.

گزارش‌های مختلف و غیر رسمی حاکی از ثبت درخواست بیکاری برای چندصد هزار نفر در ماه‌های اخیر و برآورد برخی کارشناسان تعدیل نیروی میلیونی است. شوربختانه به علت وجود بازار کار غیر رسمی گسترده، آمارهای موجود قابل اتکا نیستند. این آمار تلخ، پشت صحنه کارخانه‌هایی را نشان می‌دهد که مجبور به کاهش شیفت‌های کاری یا تعدیل نیرو شده‌اند تا بتوانند خود را سرپا نگه دارند.

در این میان، تصمیم دولت برای افزایش ۶۰ درصدی حداقل دستمزد کارگران، اگرچه از منظر عدالت اجتماعی و حمایت از معیشـــت طبقه کارگر اقدامی ضروری و انســـانی محسوب می‌شود، اما در شرایط رکود فعلی برای بسیاری از بنگاه‌ها به منزله تیر خلاص عمل کرده است. کارفرمایانی که با کاهش درآمد و افزایش هزینه‌های جانبی دست‌وپنجه نرم می‌کنند، حالا با یک جهش ناگهانی در بزرگ‌ترین ســـرفصل هزینه‌های خود یعنی دستمزد روبرو شده‌اند. این فشار، آن‌ها را در یک دوراهی سخت قرار می‌دهد: یا باید تعداد نیروهای خود را به کاهش دهند تا بتوانند به همان چند نیروی کلیدی، حقوق مصوب را بپردازند، یا اینکه کل واحد تولیدی را تعطیل کرده و از گردونه اقتصاد خارج شوند. متأسفانه در بسیاری از صنایع با حاشیه سود پایین، گزینه دوم به گزینه غالب تبدیل شده و این یعنی ماحصل یک تصمیم حمایتی خوب، به نتیجه‌ای معکوس در عرصه اشتغال انجامیده است.

تاریخ اقتصاد جهان نشان داده که موج‌های بزرگ بیکاری در مقاطع مختلفی رخ داده‌اند؛

فعالان اقتصادی از دولت می‌خواهند که سیاست‌های ارزی، مالیاتی و تجاری را به گونه‌ای شفاف و باثبات اعلام کند که دست‌کم برای یک افق شش‌ماهه، قابل پیش‌بینی باشد. آن‌ها معتقدند که یک قانون بد اما پایدار، بسیار بهتر از یک قانون خوب اما متغیر و سلیقه‌ای است.

از رکود بزرگ دهه ۱۹۳۰ گرفته تا بحران مالی ۲۰۰۸ و شوک اقتصادی ناشی از همه‌گیری کرونا. تجربه کشورها نشان می‌دهد که دولت‌ها در چنین شرایطی معمولاً ترکیبی از سیاست‌های حمایتی کوتاه‌مدت و برنامه‌های احیای بازار کار را به کار می‌گیرند تا هم فشار معیشتی بر خانوارها کاهش یابد و هم از فروپاشی ظرفیت تولید بنگاه‌ها جلوگیری شود. یکی از مهم‌ترین رویکردها، تلاش برای حفظ اشتغال موجود به جای پذیرش موج گسترده اخراج‌هاست.

آلمان در بحران مالی ۲۰۰۸ برنامه مشهور کار کوتاه‌مدت را اجرا کرد. در این طرح، شرکت‌ها به جای اخراج کارکنان، ساعات کاری آنها را کاهش می‌دادند و دولت بخشی از دستمزد ازدست‌رفته را جبران می‌کرد. این سیاست به آلمان اجازه داد تا نیروی کار ماهر خود را در دل بحران حفظ کند و با بازگشت رونق، بنگاه‌ها سریع‌تر به ظرفیت قبلی بازگردند. درس این تجربه برای ایران آن است که در شرایط رکود، کار کمتر بهتر از بیکار شدن است چون پیوند شغلی حفظ می‌شود و با بازگشت رونق، بنگاه سریع‌تر به ظرفیت قبلی برمی‌گردد. آمریکا در دوره‌های رکود با افزایش مدت و میزان پرداخت بیمه بیکاری تلاش کرده فشار معیشتی بر افراد بیکار را کاهش دهد. در کنار آن، اجرای برنامه‌های گسترده عمرانی و زیرساختی نیز برای ایجاد فرصت‌های شغلی جدید در دستور کار قرار گرفت. دانمارک و سوئد رویکرد متفاوتی را دنبال کرده‌اند، در این کشورها علاوه بر پرداخت مقرری بیکاری، برنامه‌های گسترده آموزش مهارت و بازآموزی نیروی کار اجرا می‌شود تا افراد بیکار بتوانند سریع‌تر وارد مشاغل جدید شوند. در بحران کرونا نیز بسیاری از کشورها از ترکیب همین سیاست‌ها استفاده کردند. دولت‌ها با پرداخت یارانه دستمزد به کارفرمایان، تلاش کردند تا از اخراج گسترده نیروی کار جلوگیری کنند.

سازمان بین‌المللی کار نیز بر اهمیت گفت‌وگوی اجتماعی زودهنگام در بحران‌ها تأکید دارد. تجربه بحران‌های گذشته نشان داده که کشورهایی که دولت‌ها، تشکل‌ها، کارفرمایان و کارگران را از همان ابتدا پای میز گفت‌وگو آورده‌اند، معمولاً توانایی بیشتری برای عبور از بحران و جلوگیری از آسیب‌های پایدار داشته‌اند. گفت‌وگوی اجتماعی چه از طریق مذاکره، مشورت یا تبادل اطلاعات می‌تواند اولویت‌های مشترک را شناسایی و پاسخ‌هایی را تبیین کند که هم عملی و هم مورد حمایت گسترده باشند. فعال‌سازی زودهنگام این گفت‌وگوها، پیش از آن‌که آسیب‌ها ریشه‌دار شوند، می‌تواند از تبدیل شوک‌های موقت به آسیب‌های ماندگار جلوگیری کند.

در چنین شرایط دشواری، فعالان اقتصادی بر سه محور اساسی به عنوان راهکارهای حیاتی تثبیت‌کننده، اجماع نظر دارند که اجرای سریع آن‌ها می‌تواند از سقوط آزاد اشتغال جلوگیری کند. نخستین و مهم‌ترین خواسته، ایجاد ثبات در قوانین و مقررات و پرهیز از هرگونه تصمیم‌گیری شتاب‌زده و مقطعی است. فعالان اقتصادی از دولت می‌خواهند که سیاست‌های ارزی، مالیاتی و تجاری را به گونه‌ای شفاف و باثبات اعلام کند که دست‌کم برای یک افق شش‌ماهه، قابل پیش‌بینی باشد. آن‌ها معتقدند که یک قانون بد اما پایدار، بسیار بهتر از یک قانون خوب اما متغیر و سلیقه‌ای است، چراکه بنگاه‌داران می‌توانند خود را با یک قاعده ثابت وفق دهند، اما با تغییرات روزانه بخشنامه‌ها، هیچ مدیری توانایی برنامه‌ریزی ندارد.

دومین خواسته مهم این بخش، حمایت عملی و بی‌دریغ نظام بانکی و نهادهای بیمه‌ای از بنگاه‌هاست. در شرایط فعلی، بسیاری از واحدهای تولیدی برای پرداخت حقوق با کمبود نقدینگی شدید مواجه‌اند و بانک‌ها با سخت‌گیری در اعطای تسهیلات در گردش، عملاً آن‌ها را به دیوار می‌کوبند. فعالان اقتصادی خواستار همراهی بیمه تأمین اجتماعی در قالب تقسیط بدهی‌ها یا ارائه بخشودگی‌های موقت هستند و بر ضرورت پرداخت به‌موقع تسهیلات بانکی با نرخ‌های معقول تأکید دارند. آن‌ها معتقدند که در شرایط جنگی، نقش دولت و بانک مرکزی باید از یک ناظر صرف، به یک پشتیبان فعال و نجات‌بخش تغییر کند.

سومین و حیاتی‌ترین اولویت، در کوتاه مدت تا پایان شرایط پر ابهام امروز تغییر نگاه از اشتغال‌زایی به حفظ اشتغال موجود است. در شرایط عادی، سیاست‌گذاران به دنبال ایجاد فرصت‌های شغلی جدید هستند، اما امروز، هزینه ازدست‌رفتن هر شغل موجود، به مراتب بیشتر از هزینه ایجاد یک شغل جدید است. فعالان اقتصادی بر این باورند که دولت باید به هر قیمتی شده از تعطیلی بنگاه‌های اقتصادی جلوگیری کند، حتی اگر این حمایت به معنای ارائه یارانه انرژی یا معافیت‌های مالیاتی اضطراری به آن‌ها باشد، چراکه هر واحد تعطیل‌شده به زنجیره‌ای از کارگران بیکار، خانواده‌های دچار فقر و کسب‌وکارهای وابسته ختم می‌شود که بازگشت آن‌ها به چرخه تولید، سال‌ها زمان و سرمایه نیاز خواهد داشت.

در نهایت، آنچه در این برهه حساس بر دغدغه‌های فعالان اقتصادی می‌افزاید، نگرانی از فروپاشی تدریجی سرمایه انسانی کشور است. فعالان اقتصادی به خوبی می‌دانند که طوفان تورم و ریسک جنگ می‌آیند و می‌روند، اما اگر بافت کارگری ماهر از دست برود و ماشین‌آلات تولیدی به دلیل کمبود نگهداری یا نقدینگی از رده خارج شوند، بازسازی اقتصاد ایران نه در یک یا دو سال، که در یک دهه نیز ممکن نخواهد بود. در این سال‌ها شاهد مهاجرت سرمایه‌های فکری و فرار سرمایه‌های مالی از کشور بوده‌ایم و می‌دانیم که اگر امروز برای تثبیت وضع موجود چاره‌ای اندیشیده نشود، فردا نه خبری از رونق خواهد بود و نه امیدی به اشتغال جوانان. در چنین میدان مینی، هر قدم اشتباه سیاستی می‌تواند به قیمت تعطیلی هزاران کارگاه تمام شود و هر تعللی در حمایت، می‌تواند نسل فعلی تولید را برای همیشه از صحنه خارج کند. به همین دلیل، فریاد امروز فعالان اقتصادی، فریاد بقاست؛ بقایی که در گرو عقلانیت، ثبات و نگاه واقع‌بینانه تصمیم‌گیران به پدیده‌ای به نام «اشتغال» به‌عنوان یک امنیت ملی غیرقابل معامله است.



نگاه غلط کنترلی به تجارت خارجی

واردات؛ ضرورت بازنگری در حکمرانی تجارت خارجی



احمدرضا فرشچیان

رئیس کمیسیون مدیریت واردات اتاق ایران

اقتصاد ایران در سال‌های اخیر با مجموعه‌ای از محدودیت‌های ارزی، تحریم‌های خارجی و چالش‌های ساختاری داخلی روبه‌رو بوده است. در چنین شرایطی، مدیریت تجارت خارجی اهمیتی دوچندان پیدا می‌کند؛ اما واقعیت آن است که بخشی از مشکلات موجود، نه از کمبود منابع، بلکه از شیوه حکمرانی و فرآیندهای اجرایی ناشی می‌شود. امروز واردات بیش از هر زمان دیگری نیازمند نگاهی مبتنی بر کارایی، هماهنگی و پیش‌بینی‌پذیری است.

در ادبیات اقتصادی، واردات صرفاً به معنای ورود کالا به کشور نیست؛ بلکه حلقه‌ای از زنجیره تولید، سرمایه‌گذاری و صادرات محسوب می‌شود. بخش قابل توجهی از واردات ایران را کالاهای اساسی و استراتژیک، مواد اولیه، کالاهای واسطه‌ای، قطعات و ماشین‌آلات تشکیل می‌دهد؛ بنابراین هرگونه اختلال در این بخش، آثار خود را در کاهش ظرفیت تولید، افزایش هزینه‌ها و تضعیف رقابت‌پذیری بنگاه‌ها نشان می‌دهد.

فعال اقتصادی برای برنامه‌ریزی، بیش از هرچیز به ثبات نیاز دارد. سرمایه‌گذاری، تولید و تجارت در فضایی شکل می‌گیرد که قواعد آن روشن و زمان‌بندی فرآیندها قابل پیش‌بینی باشد. تغییر مکرر مقررات، صدور بخشنامه‌های متعارض و تفاوت در رویه دستگاه‌های اجرایی، فضای تصمیم‌گیری را با ابهام مواجه می‌کند و هزینه فعالیت اقتصادی را افزایش می‌دهد.

یکی از مهم‌ترین چالش‌های تجارت خارجی، طولانی شدن فرآیندهای اداری و عدم انسجام میان نهادهای تصمیم‌گیر است. وزارت صنعت، معدن و تجارت، بانک مرکزی، گمرک، سازمان‌های مجوزدهنده و سامانه‌های متعدد، هریک بخشی از فرآیند را مدیریت می‌کنند، اما نبود هماهنگی کافی میان این بخش‌ها، زمان انجام عملیات تجاری را افزایش داده است. در بسیاری از موارد، فعال اقتصادی ناچار است برای یک موضوع واحد، پاسخ‌های متفاوتی از دستگاه‌های مختلف دریافت کند.

از سوی دیگر، باید میان ثبت سفارش و تخصیص ارز تفکیک روشنی وجود داشته باشد. ثبت سفارش، بیان نیاز واقعی اقتصاد و آغاز فرآیند تجاری است، در حالی که تخصیص ارز تابع سیاست‌های پولی و منابع ارزی کشور است. درهم‌آمیختگی این دو موضوع، موجب طولانی شدن فرآیندها و افزایش ابهام برای فعالان اقتصادی شده است. هرچه این فرآیندها شفاف‌تر و مستقل‌تر طراحی شوند، امکان برنامه‌ریزی برای تولید و تجارت نیز افزایش خواهد یافت.

موضوع مهم دیگر، هزینه‌های پنهان تجارت است؛ هزینه‌هایی که کمتر در محاسبات رسمی مورد توجه قرار می‌گیرد اما تأثیر مستقیمی بر قیمت تمام‌شده کالا دارد. تأخیر در تخصیص ارز، رسوب کالا در بنادر، تغییرات ناگهانی مقررات، هزینه‌های حمل، انبارداری، دموراژ، هزینه‌های بانکی و اختلال در سامانه‌ها، مجموعه‌ای از بار مالی را بر دوش فعال اقتصادی قرار می‌دهد. در نهایت، این هزینه‌ها از مسیر زنجیره تأمین به تولیدکننده و مصرف‌کننده منتقل می‌شود.

در شرایط محدودیت منابع ارزی، استفاده از همه ظرفیت‌های موجود ضرورتی اجتناب‌ناپذیر است. توسعه سازوکارهای واردات در مقابل صادرات، بهره‌گیری از منابع ارزی خارج از شبکه رسمی و تسهیل واردات بدون انتقال ارز در چارچوب ضوابط قانونی، می‌تواند بخشی از فشار موجود بر منابع ارزی کشور را کاهش دهد. سیاست‌گذاری ارزی زمانی موفق خواهد بود که ضمن حفظ نظارت و شفافیت، انعطاف لازم را برای تأمین نیازهای واقعی اقتصاد فراهم کند

یکی از موضوعاتی که نیازمند بازنگری جدی است، نگاه صرفاً کنترلی به تجارت خارجی است. تجربه نشان داده است که افزایش پیچیدگی مقررات و تعدد محدودیت‌ها، الزاماً به مدیریت بهتر منابع منجر نمی‌شود؛ بلکه در بسیاری از موارد، هزینه مبادله را افزایش داده و سرعت گردش کالا و سرمایه را کاهش می‌دهد. تجارت خارجی، حوزه‌ای است که بیش از هرچیز به سادگی فرآیندها، ثبات مقررات و هماهنگی نهادی نیاز دارد.

همچنین باید توجه داشت که در اقتصاد امروز، زمان خود نوعی سرمایه است. هر روز توقف یک محموله در گمرک، هر هفته تأخیر در تخصیص ارز و هر ماه انتظار برای دریافت مجوز، به معنای افزایش هزینه و کاهش بهره‌وری است. رقابت‌پذیری بنگاه‌ها تنها به فناوری و سرمایه وابسته نیست؛ بلکه به سرعت و سهولت دسترسی به مواد اولیه، تجهیزات و نهاده‌های تولید نیز بستگی دارد.

اقتصاد ایران برای عبور از شرایط کنونی، بیش از هرچیز نیازمند بازآرایی نظام حکمرانی تجارت خارجی است؛ نظامی که در آن سیاست‌های ارزی، تجاری، گمرکی و مالیاتی در یک چارچوب هماهنگ تعریف شوند و بخش خصوصی به عنوان شریک سیاست‌گذاری مورد توجه قرار گیرد. تصمیماتی که بدون ارزیابی آثار اجرایی اتخاذ شوند، ممکن است با هدف حمایت از اقتصاد شکل بگیرند، اما در عمل به افزایش هزینه‌ها و کاهش کارایی بینجامند.

واردات، تولید و صادرات را نباید جدا از یکدیگر دید؛ بلکه اجزای یک زنجیره واحدند. تقویت تولید ملی بدون دسترسی پایدار و به‌موقع به مواد اولیه، قطعات، ماشین‌آلات و فناوری امکان‌پذیر نخواهد بود. از این رو، اصلاح فرآیندهای تجارت خارجی نه یک مطالبه بخشی، بلکه ضرورتی برای ارتقای بهره‌وری، کنترل هزینه‌ها و افزایش توان رقابتی اقتصاد کشور است.

در شرایطی که اقتصاد ایران با محدودیت‌ها و چالش‌های متعددی مواجه است، مهم‌ترین سرمایه برای فعالان اقتصادی، اعتماد به ثبات تصمیمات و امکان پیش‌بینی آینده است. هرچه سیاست‌گذاری‌ها شفاف‌تر، فرآیندها کوتاه‌تر و مقررات از ثبات و انسجام بیشتری برخوردار باشند، هزینه و ریسک فعالیت اقتصادی کاهش یافته و زمینه برای افزایش سرمایه‌گذاری، رونق تولید و توسعه تجارت نیز فراهم‌تر خواهد شد.

> تجربه نشان داده است که افزایش پیچیدگی مقررات و تعدد محدودیت‌ها، الزاماً به مدیریت بهتر منابع منجر نمی‌شود؛ بلکه در بسیاری از موارد، هزینه مبادله را افزایش داده و سرعت گردش کالا و سرمایه را کاهش می‌دهد. تجارت خارجی، حوزه‌ای است که بیش از هرچیز به سادگی فرآیندها، ثبات مقررات و هماهنگی نهادی نیاز دارد

آکادمی

مقالاتی درباره حال و آینده اقتصاد ایران

زنان قربانی بازار کار

وضعیت جنگی چه تاثیری برگسترش بیکاری زنان گذاشته است؟



عکس: رضا معطریان

توسعه به مثابه آزادی

«دولت بزرگ» و جدال «فقر» و «آزادی»!



حسین حقگو
کارشناس اقتصادی

«از نظام و مدرســـه صرف‌نظر نمی‌شود کرد، برای فقرا باید مریض‌خانه ساخت، ایتام محتاج به مواظبت هستند، به کور و شل‌های جامعه باید توجه داشت، خل و دیوانه‌ها را باید به دارالمجانین برد. خلاصه هزار موسسه و اداره و دردِ بی‌درمان برای مملکت لازم است که هیچ‌کدام بی‌خرج و بدون سرمایه صورت‌پذیر نخواهد شد.»

(علی‌اکبر داور) [1]

۱ فقر در کشورمان شاید یک تصمیم آگاهانه نباشد اما قطعاً محصول سیاستی ساده‌انگارانه است. از آغاز بی‌سرانجام دولت مدرن در کشورمان در ابتدای قرن ۱۴ خورشیدی و آغاز دوران پهلوی که بر خلاف نگرش معطوف به جنبش مشروطه که تکلیف عامه دولت تنها «سه چیز: حفظ استقلال ملی، حفظ حقوق جانی و حفظ حقوق مالی» قلمداد می‌شـــد [2] با ســـاخت دولت تمام‌عیار مواجه شـــدیم که باید «مریض‌خانه و دارالمجانین و هزار موسسه و اداره و دردِ بی‌درمان» می‌ساخت [3]. رویه‌ای که تا حدود نیم قرن بعد و وقوع انقلاب و تدوین قانون اساسی جدید نیز تداوم یافت. قانون اساسی جدیدی که از یک سو اقتصاد «وسیله» است و نه «هدف» (مقدمه قانون اساسی جمهوری اسلامی ایران) و از سوی دیگر همه چیز به گردن دولت انداخته می‌شود: «تامین استقلال اقتصادی جامعه و ریشه‌کن کردن فقر و محرومیت و برآوردن نیازهای انسان: مسکن، خوراک، پوشاک، بهداشت، درمان، آموزش و پرورش و امکانات لازم برای تشکیل خانواده برای همه» (اصل چهل و سوم). نگرش دولت‌مدارانه‌ای که در تمامی قوانین و سیاست‌گذاری‌ها و نهادسازی‌های بعدی بازتاب یافت. از سیاست‌های کلی نظام در حوزه تامین اجتماعی تا منشور اقتصاد مقاومتی و حتی سند چشم‌انداز ۲۰ ساله که سال گذشته با شکست، به پایان عمر خود رسید. چشم‌اندازی که قرار بود جامعه‌ای «برخوردار از سلامت، رفاه، امنیت غذایی، تامین اجتماعی، فرصت‌های برابر، توزیع مناسب درآمد، نهاد مستحکم خانواده، به دور از فقر، تبعیض و بهره‌مند از محیط زیســـت مطلوب» برپا کند. همچنین است بسیاری از نهادهای ایجادشده اعم از بنیاد مستضعفان تا کمیته امداد (به عنوان نهادهای حاکمیتی) و سازمان بهزیستی و نهاد تامین اجتماعی و... که همه در جهت مقابله با فقر و حمایت از فقرا تعبیه شدند اما کمتر در تامین چنین اهدافی موفق بوده‌اند (شیوع انواع بی‌خانمانی: پشت‌بام‌خوابی، موتورخانه‌خوابی، ماشین‌خوابی، گورخوابی، اتوبوس‌خوابی و... نمادهایی از این عدم موفقیت‌اند). چرا که همه این قوانین و سیاست‌ها و نهادها بر روی ریل و درون ساختاری دولتی و سازوکار «رانتی/ یارانه‌ای» حرکت و فعالیت کرده‌اند که آماج آن نه تامین رفاه و آسایش جامعه در چارچوب منافع ملی بلکه آرمان‌ها و ارزش‌های ایدئولوژیک و تامین منفعت افراد و گروه‌های خاص بوده است. نتیجه آنکه فقر گسترده‌تر و جمعیت فقرا سال به سال افزون‌تر شده است. چرا که آنچه در این فرآیند سیاست‌گذاری و اجرا کمتر به چشم می‌خورد عقل سلیم و خرد جمعی برآمده از عاملیت انسان ایرانی بوده است. عقلانیتی که در قالب بهره‌گیری از علم و دانش روز و تجارب کشورهای موفق توسعه‌یافته صورت‌بندی می‌شود و عاملیتـــی که در قالب «آزادی» و «حق انتخاب» بروز و ظهور می‌یابد و تحقق نظم سیاســـی و اجتماعی مبتنی بر رشد و توسعه و رفع فقر و تامین عدالت را امکان‌پذیر می‌سازد.

۲ آمارتیا سن در مقدمه کتاب «توسعه به مثابه آزادی» خاطره‌ای تکان‌دهنده نقل می‌کند. وی می‌گوید: یک روز بعدازظهر در داکا (که امروز پایتخت بنگلادش است)، در حالی که ۱۰ سال بیشتر نداشتم، در حال بازی بودم که مردی ضجه‌زنان و با خونریزی شدید وارد حیاط خانه‌مان شد. مرد از پشت چاقو خورده بود. آن روزها زمان شورش محلی بود و هندوها و مسلمانان یکدیگر را می‌کشتند. مرد چاقوخورده کارگر روزمزد مسلمانی بود که برای کار در یک خانه در همسایگی‌مان برای دستمزد ناچیزی به منطقه‌ای که ساکنان آن عمدتاً هندو بودند آمده بود و در خیابان به وسیله چاقوکش‌های محلی مورد حمله قرار گرفته بود. وی پیش از مرگ در بیمارستان گفت که همسرش از او خواســـته بود در چنین روزهای پرآشـــوبی به منطقه دشـــمن نرود اما «کادر میا» باید در جست‌وجوی لقمه نانی از خانه بیرون می‌رفت، چون خانواده‌اش چیزی برای خوردن نداشتند. به گفته آمارتیا سن: «فقدان آزادی اقتصادی، به شکل فقر حاد، می‌تواند فرد را در شرایط نقض انواع آزادی، تبدیل به یک طعمه بی‌پناه کند. اگر خانواده کادر میا قادر بودند که به حیات خود ادامه دهند لازم نبود که او در آن روزهای دهشتناک در جست‌وجوی اندک درآمدی به مهلکه برود. فقدان آزادی اقتصادی می‌تواند منجر به فقدان آزادی اجتماعی شود. درست همان‌طور که فقدان آزادی اجتماعی یا سیاسی نیز می‌تواند منتهی به فقدان آزادی اقتصادی شود» [4].

در طی چند دهه اخیر آنچه یکی از بیشترین نقش‌ها را در گسترش فقر در کشورمان داشته عدم هماهنگی بین مســـئولیت اقتصادی (کاهش فقر) و مسئولیت اجتماعی (کاهش فقرا) در دولت‌های مختلف بوده است. به نحوی که سیاست‌های حمایتی و توزیع یارانه‌ها نه‌فقط کمکی به کاهش فقر نکرده بلکه با عدم انجام درست مسئولیت اقتصادی با انواع مداخلات اختلال‌زا در فضای کسب و کار و محدود کردن قدرت ثروت‌آفرینی جامعه و کوچک شدن کیک اقتصاد، عملاً در خدمت گسترش فقر و محرومیت و ناتوانی جامعه بوده است. چنان‌که علی‌رغم توزیع حجم عظیم یارانه‌های آشکار و پنهان که حجم آن به حدود ۲۰۰ میلیارد دلار یعنی نیمی از تولید ناخالص داخلی می‌رسد (۱,۵ میلیارد دلار یارانه آرد و نان، ۶,۴ میلیارد دلار یارانه کالابرگ، ۷۰ میلیارد دلار یارانه سوخت مایع، ۱۸ میلیارد دلار یارانه برق، ۸۷ میلیارد دلار یارانه گاز، ۲ میلیارد دلار یارانه نقدی و ۵۱ میلیارد دلار یارانه آب یعنی ۲۰۰ میلیارد دلار یارانه در سال) [5] اما هر روز بر دامنه جمعیت فقرا افزوده شده است. چنان‌که پیش‌بینی می‌شود که «سال جاری حدود ۴,۵ میلیون نفر دیگر به جمعیت زیر خط فقر اضافه شوند» [6]. جمعیت فقیری که حدود یک‌سوم جامعه ایران یعنی حدود ۲۶ میلیون نفر (به ازای هر سه ایرانی یک نفر فقیر!) را در بر می‌گیرد و ۱۶ میلیون نفر از این فقرا مربوط به سال‌های ۱۳۹۷ تا ۱۴۰۳ یعنی آغاز دور دوم تحریم‌های آمریکا بوده‌اند [7].

در واقع اگر یک ســـوی مسئولیت دولت‌ها، مسئولیت اجتماعی آنها برای کاهش فقرا از طریق سیاســـت اجتماعی است، سویه دیگر قضیه، کاهش فقر از طریق سیاست اقتصادی مناســـب اســـت. این دومی از مسیر گســـترش قابلیت‌ها و توانمندی‌های انسانی با ارتقای آزادی‌های فردی و فرصت‌های اقتصادی برابر ممکن می‌شود. همان چیزی که آمارتیا سن از آن به عنوان «توسعه به مثابه آزادی» یاد می‌کند و «آزادی» را به عنوان هدف توسعه نه صرف ابزار آن در نظر می‌گیرد و اینکه فرد از نیازهایی که خود تشـــخیص می‌دهد محروم نشود و قدرت انتخاب و توانایی در اجتناب از محرومیت‌هایی مانند گرسنگی، تغذیه نامناسب و بیماری و مرگ و میر زودرس و بی‌ســـوادی و محرومیت از مشـــارکت سیاسی و... داشته باشـــد. در این نگرش از فاعلیت انسان حتی فقرا نیز موجوداتی منفعل و یارانه‌بگیر نیستند بلکه افرادی‌اند که در صورت وجود امکانات لازم، خود درمانگر فقر خود خواهند بود. «شاید دقیقاً آنچه فقرا نیاز دارند این باشد که تیرهای دروازه را نزدیک‌تر بیاوریم تا شروع به دویدن به سمت آن کنند» [8].

آنچه در اقتصادهای آزاد و توســـعه‌یافته برای حمایت اجتماعی و مبارزه با فقر در پیش گرفته شده و نتایج بسیار درخشـــانی هم به جای نهاده آن است که دولت با عرضه کالای عمومی و ثبات اقتصادی، اقتصاد را پیش‌بینی‌پذیر و هزینه‌های مبادله بنگاه‌ها را پایین می‌آورد و با ایجاد فضای رقابتی و جلوگیری از انحصار، در بنگاه‌ها سود و مازاد اقتصادی ایجاد و با فقر مبارزه و امکان تولید ثروت در جامعه را فراهم می‌آورد و با اخذ مالیات و تقویت نظام تامین اجتماعی به حمایت از فقرا و نیازمندان می‌پردازد (ایده «درآمدمحوری»). برعکس سیاستی که دهه‌هاست در کشورمان اجرا و جزیی جدایی‌ناپذیر از حکمرانی اقتصادی در این سرزمین

«رشد اقتصادی» اولین مولفه «فقرزدایی» است. چراکه بدون بزرگ شدن کیک اقتصاد و ایجاد شغل‌های جدید که به کسب درآمد مناسب افراد و بهبود رفاهشان بینجامد انتظار رفع و کاهش فقر، انتظاری نامعقول است.

شـــده است. اینکه به بهانه مبارزه با فقر، از طریق قیمت‌گذاری دستوری، نان، انرژی، دارو و کالاهای اساسی را به اقشار برخوردار و نابرخوردار توزیع و به سبب محدودیت منابع با کمبود مواجه شده و این امر منجر به ناتوانی دولت و کسری بودجه و تورم می‌شود و با ممانعت از حرکت آزاد اقتصاد سبب تضعیف رشد و توسعه بنگاه‌های اقتصادی و ایجاد فساد و رانت به واسطه چندنرخی شدن کالاها و خدمات و... می‌شود و عملاً نرخ فقر و تعداد فقرا را افزایش می‌دهد (ایده «قیمت‌محوری»)[۹].

۳ «رشد اقتصادی» اولین مولفه «فقرزدایی» است. چراکه بدون بزرگ شدن کیک اقتصاد و ایجاد شغل‌های جدید که به کسب درآمد مناسب افراد و بهبود رفاهشان بینجامد انتظار رفع و کاهش فقر، انتظاری نامعقول اســت (در اینجا البته باید بر مناســب بودن درآمدها تاکید داشت چراکه اکنون با پدیده طبقه متوسط فقیر مواجه‌ایم. طبقه‌ای صاحب مدارک دانشــگاهی و دارای علائق و آرزوهای طبقه متوســط که به اجبار در محلّات فقیرنشین و در مجتمع‌های حاشیه‌ای سرپناهی یافته‌اند)[۱۰].

چنان‌که مثلاً حدود دوسوم جمعیت کشور چین که تا چند دهه قبل دچار قحطی و فقر گسترده بودند با رشــد اقتصادی از زیر خط فقر رهایی یافتند. در کشورمان نیز رابطه رشد اقتصادی و فقر را شاهدیم. چنان‌که از سال ۱۳۸۶ تا سال ۱۴۰۳ یعنی حدود ۱۷ سال که رشد اقتصادی میهنمان صفر بوده است روند فقیر شدن جامعه نیز شدت گرفته است[۱۱]. میانگین رشــد اقتصادی کشورمان در دو سال ابتدایی برنامه هفتم توسعه (۱۴۰۷-۱۴۰۳) حدود ۲ درصد بوده است و پیش‌بینی صندوق بین‌المللی پول از رشد اقتصادی امسال نیز منفی ۵,۴ درصد است[۱۲]. بدین ترتیب رشد اقتصادی کشور در سه‌پنجم از زمان اجرای برنامه، حدود منفی ۳ درصد خواهد بود که هیچ نسبتی با رشد ۸ درصدی هدفگذاری‌شده در برنامه هفتم ندارد. طنزی تلخ، که اگر برای چنین عملکردهایی به برنامه‌های «توســعه» نیازمندیم پس برای «عدم توســعه» باید چه می‌کردیم؟! علت این شکســت بزرگ بسیار واضح است، عدم سرمایه‌گذاری لازم برای این رشد (این رقم حدود ۲۵۰ میلیارد دلار تخمین زده می‌شد) که جذب و تامین آن جز از طریق تحولات بزرگ در روابط و مناسبات اقتصادی و سیاسی داخلی و خارجی ناممکن بود؛ از رفع تحریم‌ها و ارتباط با اقتصاد جهانی تا ثبات و آزادسازی اقتصادی و افزایش رقابت و کاهش بوروکراســی و انحصارات دولتــی و خصولتی و رفع قیمت‌گذاری دستوری، کاهش تورم، سیاست‌های مناسب پولی و مالی، کنترل هزینه‌های دولتی، و تامین زیرساخت‌های اقتصادی و حمایت از حقوق مالکیت و افزایش بهره‌وری و کاهش هزینه‌ها با استفاده از فناوری‌های جدید و نوآوری و سرمایه‌گذاری در تحقیق و توسعه و...

شــکل‌گیری چنین فضا و محیطی در ســایه «آزادی» امکان‌پذیر است که این خود به گفته عجم‌اوغلو و رابینسون دو نوبلیست اقتصاد «نیازمند وجود دو عنصر: حکومت قوی و جامعه‌ای قوی است، راه باریک آزادی، توازن میان این دو است»[۱۳]. مسیری که مثلاً در دوره‌ای محدود یعنی دهه ۳۰ و ۴۰ خورشیدی تا حدی اتفاق افتاد و دولت قدری دست و پای خود را از بازار پس کشید و در نقش سیاست‌گذار و حامی تولید و بانی توسعه قرار گرفت. با همین پا پس کشیدن و قدری باز شدن درهای اقتصاد، فضای لازم برای زایش کارآفرینان برجسته و بنگاه‌های کارآمدِ تاثیرگذار بر رفاه و آسایش مردم فراهم و جوانه‌های امیدی زده شد (ارج، آزمایش، کفش ملی و بوتان و...) که متاسفانه یک دهه بعد با سیطره دوباره دولت و سپس تحولات سیاسی و اجتماعی، مصادره‌ها و... جز موارد معدودی خشکید و به یأس تبدیل شد. مهندس محسن خلیلی که یکی از آن معدود و شاید نمونه منحصر به فرد جان‌های سختی است که از طوفان آن حوادث جان به سلامت برد - جان عزیزی که اکنون در بستر بیماری است و آرزوی سلامتی و طول عمرش را داریم - روایت می‌کند که در یکی از صدها جلسه دادگاهی خود به ریاست آیت‌الله موسوی اردبیلی، منشی جلسه در پاسخ سوال ایشان که با این آقای خلیلی چه کنیم؟! گفته بود: حضرت آیت‌الله ایشان را محکوم کنیم چند بوتان دیگر بسازد! توصیه‌ای خردمندانه و شجاعانه در روز و روزگار انقلاب و مصادره‌ها و زالوصفت خواندن کارآفرینان و... که اقتضای آن روزها بود. سینه محسن خلیلی انبانی از این نامهربانی‌ها و آزارهاست که البته خللی در روح و اراده بلند این بزرگمرد ایجاد نکرد و نه‌فقط همه آن افراد را بخشید و زیر دست و بال بسیاری‌شان را هم بعدها گرفت بلکه با عزمی راسخ‌تر به ایجاد و خدمت‌گزاری به بسیاری از تشکل‌های اقتصادی و صنعتی و عام‌المنفعه و... همت گماشت تا شعله آفرینندگی و خلاقیت و رشد و توسعه اقتصادی و صنعتی این سرزمین در پرتو همکاری و خرد جمعی خاموش نشود. اما از یک کارآفرین و صنعتگر هر قدر با عزم و اراده در مقابل ساختارها و سازوکارهایی که بر خلاف منطق آفرینندگی و توســعه حرکت می‌کنند و نظریه حاکم بر آن همه‌کارمبودن دولت است چه کاری ساخته است؟!

دکتر نیلی در آخرین پژوهش بســیار ارزشمندش که با حمایت محسن خلیلی و بنیاد زیر نظر ایشان انجام گرفت عنوان می‌کند که میهنمان دچار «وارونگی حکمرانی» شده است یعنی آنکه «نظام حکمرانی در حوزه‌هایی که باید تســهیلگر باشد محدودکننده است و در مقابل در حوزه‌هایی که باید اعمال محدودیت کند، تصمیم‌های تسهیلگر در مسیر تخریب منابع طبیعی و تشدید عدم تعادل‌های کلان اقتصاد کلان اتخاذ می‌شود»[۱۴]. مشکلی که به نظر قدمتی بیش از یک‌صدساله و از زمان شکل‌گیری اقتصاد مدرن در میهنمان دارد که دولت به جای عرضه کالای عمومی (امنیت، ثبات مولفه‌های اقتصاد کلان، ایجاد زیرساخت‌ها و بهداشت و آموزش عمومی) به کار عرضه کالای خصوصی پرداخت که همان مداخله در بازار و تعیین قیمت مرغ و تخم‌مرغ و پیاز و سیب‌زمینی و... است.

اکنون اما به نظر می‌رســد ادامه این روند ممکن نیست (۵۰ برابر شدن نرخ ارز و ۱۹ برابر شــدن ســطح عمومی قیمت‌ها و کاهش ۱۲ درصدی خالص ملی سرانه و افزوده شدن ۱۶ میلیون نفر به جمعیت فقر و ایجاد سالیانه تنها ۵۷ هزار شغل و... از سال ۹۷ تاکنون)[۱۵] و باید با درک اینکه رســالت دولت (نظام حکمرانی) فراهم آوردن آرامش و صلح و ثبات در ســایه عزت و استقلال کشور است، چارچوب اقتصاد سیاسی مبتنی بر «صلح و آزادی و رقابت» را با مشارکت مردم و نهادهای صنفی و سیاسی و مدنی طراحی کرد. چارچوبی که زنجیره‌ای از تامین حقوق مالکیت و آزادی‌های اساسی و فرصت‌های برابر اجتماعی و سیاســی و تقویت و گسترش رقابت و مشارکت اقتصادی مردم و عدم مداخله مستقیم دولت در سازوکار بازار و حذف رانت‌ها و انحصارات دولتی تا اصلاح نظام یارانه‌ای و گسترش بیمه‌ها و خدمات اجتماعی (آموزش، بهداشت و بهزیستی و...) و اجرای برنامه‌های حمایتی از کودکان و سالمندان و ناتوانان شغلی و سلامت مادران و افزایش چتر حمایتی برای گروهای فقیر را در بر می‌گیرد. در این چارچوب فرآیند ایجاد فقر و سازوکار فقرزدایی در ارتباط با «آزادی» معنادار می‌شود. مردم آزادتر و کشورهای دارای رتبه‌های بالاتر در شاخص آزادی اقتصادی، مردمی مرفه‌تر و کشورهای توسعه‌یافته‌ترند. چرا که آزادی بیشتر یعنی بهره‌وری بالاتر و آزادی کمتر یعنی بهره‌وری کمتر و رانت افزون‌تر که این خود یعنی ناترازی و ناکارآمدی اقتصادی وعدم تخصیص بهینه منابع و فساد و تبعیض و فقر و...؛ افت هرساله کشورمان در شاخص آزادی اقتصادی (سال گذشته رتبه ۱۶۱ در میان ۱۶۵ کشور) و قرار گرفتن در کنار کشورهای چاد، لیبی، سوریه و میانمار می‌تواند چرایی فقرزایی اقتصادی کشــورمان را به خوبی تصویر کند. تصویری دردناک و سخت آزاردهنده که در نبود «آزادی» رقم می‌خورد که چنین مباد!

«من معتقدم که ساختن جهانی بدون فقر، قطعاً امکان‌پذیر خواهد بود، زیرا فقر توسط خود فقرا ایجاد نمی‌شود، بلکه فقر عمدتاً معلول سیاست‌های نادرستی است که برای اداره جوامع به کار گرفته می‌شود... به عنوان اقتصاددان اعتقاد دارم که موثرترین سیاست‌های فقرزدایی، رویکردهایی هستند که در چارچوب «اقتصاد بازار» قرار می‌گیرند»[۱۶].

توضیحات

۱- «اول اصلاح اقتصادی؛ مجموعه مقالات علی‌اکبر داور»، انتشارات شیرازه کتاب ما
۲- «رساله‌ها»، میرزا ملکم‌خان
۳- «اول اصلاح اقتصادی؛ مجموعه مقالات علی‌اکبر داور»، انتشارات شیرازه کتاب ما
۴- «توسعه به مثابه آزادی»، آمارتیا سن، مترجم: حسین راغفر
۵- «دنیای اقتصاد»، ۱۴۰۵/۵/۲۴
۶- حجت‌الله میرزایی، مدیرعامل سابق صندوق‌های بازنشستگی، «اقتصادنیوز»، ۱۴۰۵/۲/۳۱
۷- مسعود نیلی، ۱۴۰۵/۵/۱۸
۸- «اقتصاد فقیر»، آبهیجت بنرجی و استر دوفلو
۹- «جامعه فراموش‌شده»، نیلی، کاویانی، عباسیان، «آینده‌نگر»، شماره ۱۳۶
۱۰- «طغیان طبقه متوسط فرودست»، آصف بیات، ۱۳۹۹/۲/۱
۱۱- مسعود نیلی، ۱۴۰۵/۵/۱۸
۱۲- تسنیم، ۱۴۰۵/۴/۱۹
۱۳- «راه باریک آزادی»
۱۴- «دنیای اقتصاد»، ۱۴۰۵/۲/۱۹
۱۵- مسعود نیلی، «دنیای اقتصاد»، ۱۴۰۵/۵/۱۸
۱۶- «بانک تهیدستان»، محمد یونس.

راه دشوار زنان در اقتصاد

ضرورت و اهمیت توجه به کارآفرینی زنان



سیدمرتضی افقه

کارشناس اقتصادی

چرا باید خواند:
اگر می‌خواهید درباره وضعیت کسب و کار زنان در کشور، بدانید، خواندن این مقاله به شما توصیه می‌شود.

در ادبیـــات موضـــوع، تعاریف متفاوتی از کســـب‌وکار (Business) ارائه‌شده اســـت. در واژه‌نامه آکسفورد، کســـب‌وکار به معنی خریدوفروش و تجارت است. در واژه‌نامه لانگ‌من، کسب‌وکار به فعالیت پول درآوردن و تجارتی که از آن پول حاصل شود، گفته می‌شود. بر طبق نظر ارویک و هانـــت کاری که در آن خدمات یا کارهایـــی که دیگر افراد جامعه به آن نیاز دارند و مایل به خرید آن هســـتند و توان پرداخت بهای آن را دارند، تولید، توزیع و عرضه می‌شود، کسب‌وکار است. پروفسور اون، کسب‌وکار را یک نوع کاسبی می‌داند که طی آن کالاهـــا یا خدمات برای فـــروش در بازار تولید و توزیع می‌شوند. در یک نگاه عمومی می‌توان گفت کسب‌وکار، فعالیتی برای امرار معاش یا کســـب درآمد از تولید، یا خریدوفروش محصولات (مانند کالاها و خدمات) است. به‌طورکلی می‌توان گفت که کسب‌وکار شامل فرآیندی اســـت که افراد با قدرت خلاقیـــت و کارآفرینی خود، فرصت‌های تجاری را از طریق راه‌اندازی شـــرکت‌های مختلف خلق می‌کنند که علاوه بر ایجاد اشتغال، می‌توانند خدمات و محصولات متنوعی را به جامعه هدف خود (مشـــتریان) ارائه دهند. کسب‌وکارها بر اساس عوامل مختلفی در چندین گروه طبقه‌بندی می‌شوند. میزان سرمایه‌گذاری، تعداد نیروی کار و... ازجمله مهم‌ترین معیارهای دسته‌بندی کسب‌وکارها به‌شمار می‌روند.

تعریف کسب‌وکارها یا صنایع کوچک و متوسط در کشورهای مختلف متفاوت است، اما رایج‌ترین ملاک تقسیم‌بندی شرکت‌ها بر اساس تعداد کارکنان است. اگرچه این شاخص در کشـــورهای مختلف دنیا به لحاظ تعداد متفاوت است اما بیشتر کشورها بنگاه‌های کوچک و متوسط را به لحاظ تعداد شاغلان در طیف معینی از ۱ تا ۵۰۰ کارکن تعریف می‌کنند. به‌عنوان‌مثال در کانادا بنگاه‌های با کمتر از ۵۰۰ نفر کارکن، در گروه بنگاه‌های کوچک و متوســـط طبقه‌بندی می‌شوند درحالی‌که در اتحادیه اروپا بنگاه‌های با اشتغال کمتر از ۲۵۰ نفر متوسط، کمتر از ۵۰ نفر کوچک و کمتر از ۱۰ نفر خرد نامیده می‌شوند.

اتحادیه اروپا از سه معیار برای تعریف و شناسایی بنگاه‌های کوچک و متوسط استفاده می‌کند که عبارت است از تعداد کارکنان، حجم گردش مالی سالانه بنگاه و میزان دارایی و بدهی‌های آنها. در ایران براساس تعریف وزارت صنعت، معدن و تجارت و وزارت جهاد کشاورزی، بنگاه‌های کوچک و متوسط، واحدهای صنعتی و خدماتی هستند که کمتر از ۵۰ نفر کارکن دارند. مرکز آمار ایران، کسب‌وکارها را به چهار گروه شامل کسب‌وکارهای ۹ ـ ۱ کارگر، ۴۹ ـ ۱۰ کارگر، ۹۹ ـ ۵۰ کارگر و بیش از ۱۰۰ کارگر طبقه‌بندی کرده است. در آیین‌نامه اجرایی گسترش بنگاه‌های کوچک و زودبازده که در سال ۱۳۸۴ تصویب شد و مسئولیت اجرایی آن بر عهده سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی است، به واحدهای تولیدی (کالا و خدمات) کمتر از ۵۰ نفر کارکن، بنگاه کوچک اطلاق می‌شود. آنچـــه اداره آمار بانک مرکزی به‌عنوان طبقه‌بنـــدی واحدهای صنعتی در نظر می‌گیرد بدین‌صورت اســـت که واحدهای با کمتر از ۱۰ نفـــر کارکن خرد، ۱۰ تا ۴۹ نفر کارکن کوچک، ۵۰ تا ۹۹ نفر کارکن متوسط و بالاتر از ۱۰۰ نفر کارکن بزرگ نامیده می‌شوند. کسب‌وکارهای خرد دامنه وســـیعی از فعالیت‌های مختلف را در بر می‌گیرد: حوزه‌های صنعت، کشاورزی، تجارت، خانگی و غیره.

کســـب‌وکارهای کوچک اهمیت بســـیاری دارند: ایجاد اشـــتغال را به همراه دارند و می‌توانند در کاهش نرخ بیکاری در جامعه مؤثر باشـــند؛ توسعه اقتصادی را رقم بزنند، این کســـب‌وکارها با تولید محصولات و خدمات جدید، به رشد اقتصادی و ایجاد درآمد و فرصت‌های شـــغلی کمک می‌کنند؛ ایجاد رقابت را فراهم کننـــد، به‌طوری‌که در بازار رقابتی، با بزرگ‌ترین شرکت‌ها نیز رقابت می‌کنند و با ارائه محصولات و خدمات با کیفیت و قیمت مناســـب، بازار را به خود جذب می‌کنند و رقابـــت را در بازار افزایش می‌دهند؛ نوآوری را رقم می‌زنند و به‌عنوان مراکزی برای نوآوری و تحقیق و توسعه، اهمیت بسیاری دارند. این کسب‌وکارها، به دلیل انعطاف‌پذیری و قابلیت تغییر، می‌توانند به خلق و ارائه محصولات و خدمات جدید و نوآورانه کمک کنند، شبکه‌سازی کنند، به دلیل اینکه در سطح محلی فعالیت می‌کنند، می‌توانند شبکه‌هایی از روابط و ارتباطات در محل ایجاد کنند و به دستیابی به منابع و فرصت‌های جدید کمک کنند. ازاین‌رو می‌توان گفت که کسب‌وکارهای کوچک به دلیل انعطاف‌پذیری و توانایی سازگاری با تغییرات در بازار، علاوه بر ایجاد اشتغال، می‌توانند به رشد اقتصاد، کاهش فقر و توسعه زیرساخت‌های اقتصادی کمک کنند. با توجه به این نقش‌ها، می‌توان گفت کسب‌وکارهای کوچک، به‌عنوان یکی از مؤلفه‌های اساسی اقتصاد، می‌توانند به توسعه اقتصاد و بهبود شرایط اجتماعی کمک کنند

بر اســـاس اطلاعات بانک جهانی شرکت‌های کوچک و متوسط (SMEs) نقش عمده‌ای در بیشتر اقتصادها، به‌ویژه در کشورهای درحال‌توسعه دارند. شرکت‌های کوچک و متوسط اکثریت کسب‌وکارها را در سراسر جهان تشکیل می‌دهند و سهم مهمی در ایجاد شغل و توسعه اقتصادی جهانی دارند. آن‌ها حدود ۹۰ درصد از مشاغل و بیش از ۵۰ درصد از اشتغال را در سراسر جهان تشکیل می‌دهند. SMEهای رســـمی تا ۴۰ درصد از درآمد ملی (GDP) در اقتصادهای نوظهور را تشـــکیل می‌دهند. این اعداد زمانی که SME های غیررســـمی را هم در نظر گرفت به‌طور قابل‌توجهی بیشتر است. بر اساس برآوردهای انجام‌شده تا سال ۲۰۳۰ به

نکته‌هایی که باید بدانید

- **شرکت‌های کوچک و متوسط اکثریت کسب‌وکارها را در سراسر جهان تشکیل می‌دهند و سهم مهمی در ایجاد شغل و توسعه اقتصادی جهانی دارند. آن‌ها حدود ۹۰ درصد از مشاغل و بیش از ۵۰ درصد از اشتغال را در سراسر جهان تشکیل می‌دهند.**
- **SMEهای رسمی تا ۴۰ درصد از درآمد ملی (GDP) در اقتصادهای نوظهور را تشکیل می‌دهند. این اعداد زمانی که SMEهای غیررسمی را هم در نظر گرفت به‌طور قابل‌توجهی بیشتر است.**
- **بر اساس برآوردهای انجام‌شده تا سال ۲۰۳۰ به ۶۰۰ میلیون شغل برای جذب نیروی کار برای رشد جهانی نیاز خواهد بود که توسعه SME برای بسیاری از دولت‌ها در سرتاسر جهان در اولویت قرار دارد. در بازارهای نوظهور، بیشتر مشاغل رسمی توسط شرکت‌های کوچک و متوسط ایجاد می‌شود که از هر ۱۰ شغل، ۷ شغل ایجاد می‌کنند.**

نرخ بیکاری جمعیت ۱۵ ساله و بیشتر فارغ‌التحصیل آموزش عالی برای مردان ۸٫۸ و برای زنان ۲۳٫۲ درصد است یعنی بیکاری زنان تحصیل‌کرده آموزش عالی ۲٫۶ برابر مردان است، یعنی فرصت کار کمتر برای زنان تحصیل‌کرده آموزش عالی. ارقام حاکی از کاهش حضور زنان در کسب‌وکارهای مختلف در بازار کار است؛ یعنی فرصت‌ها برای زنان کمتر شده است.

۶۰۰ میلیون شغل برای جذب نیروی کار برای رشد جهانی نیاز خواهد بود که توسعه SME برای بسیاری از دولت‌ها در سرتاسر جهان در اولویت قرار دارد. در بازارهای نوظهور، بیشتر مشاغل رسمی توسط شرکت‌های کوچک و متوسط ایجاد می‌شود که از هر ۱۰ شغل، ۷ شغل ایجاد می‌کنند.

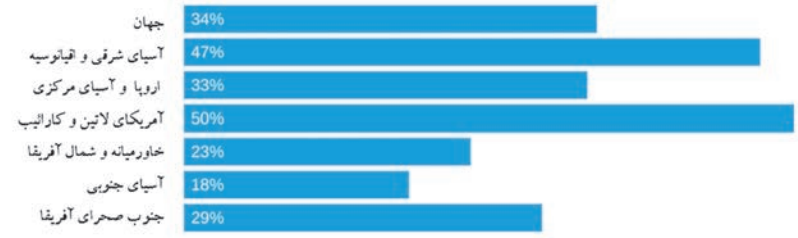
بررسی وضعیت کسب‌وکارها در کشورهای مختلف به‌ویژه کشورهای درحال‌توسعه نشـــان می‌دهد بخش عمده‌ای از بار کسب‌وکارهای خرد را بانوان به دوش می‌کشند. کسب‌وکارهای خـــرد بر پایه نقش محوری بانوان به‌طورمعمول، شـــرکت‌های کوچک وابسته به بازارهای محلی را شامل می‌شود. آن‌ها به این کسب‌وکارها به‌عنوان یک حرفه ثابت برای امرار معاش اعضای خانواده نگاه می‌کنند اما در همین کسب‌وکارهای خرد ظرفیت‌های منحصربه‌فرد انسانی و مالی وجود دارد که می‌تواند به‌عنوان رویکردی برای توسعه پایدار در نظر گرفته شود.

اطلاعات و آمار در ســـطح جهانی حاکی از آن است که از هر ۳ کسب‌وکار کوچک، متوسط و بزرگ تنها یک مورد متعلق به بانوان است. این نرخ در بین مناطق مختلف دنیا متفاوت اســـت، از کمترین ۱۸درصد در جنوب آسیا تا بیشترین ۵۰درصد در آمریکای لاتین و کارائیب در نوسان است. در آسیای شرقی و اقیانوسیه، ۴۷ درصد و در خاورمیانه، پایین‌ترین ســـطح ۷ درصد در جمهوری یمن به ۴۹ درصد در تونس ثبت‌شده است. از طرفی دیگر اطلاعات نشان می‌دهد مشارکت بانوان در مالکیت کسب‌وکار با سطح درآمد کشورها همبستگی مثبت دارد، اما تنها به این عامل بستگی ندارد. در کشورهای کم‌درآمد، از هر ۴ کســـب‌وکار تنها یک کســـب‌وکار متعلق به بانوان است. در کشورهای با درآمد متوسط و بالا، این نرخ به ترتیب ۳۶ و ۳۷ درصد است.

بر اساس آخرین آمار سازمان صنایع کوچک و شهرک‌های صنعتی ایران، بنگاه‌های کوچک و متوسط بیش از ۸۰ درصد از بنگاه‌های صنعتی کشور را تشکیل می‌دهند که نزدیک به ۱۰ درصد از درآمد صادراتی کشـــور را تأمین می‌کنند اما اطلاعات دقیقی از کسب‌وکارهای کوچک و به‌خصوص کسب‌وکارهای بانوان موجود نیست. در این میان اطلاعات منتشرشـــده از اشـــتغال و بیکاری در ایران حاکی از آن است که هنوز بستر حضور بانوان در کســـب‌وکارهای مختلف فراهم نشده است. بر اساس آمار منتشرشده مرکز آمار ایران (نتایج طرح آمارگیری نیروی کار تابستان ۱۴۰۱) بیش از ۲۶ میلیون جمعیت فعال اقتصاد کشور در تابستان ۱۴۰۱ تمایل به کار کردن داشته‌اند که نزدیک به ۱۷ درصد از این تعداد ســـهم زنان است که نشان‌دهنده نقش کمرنگ زنان در بازار کار ایران است. از طرفی مشاهده می‌شود که نرخ بیکاری بانوان در حدود ۱۷٫۲ درصد اســـت که نســـبت به نرخ بیکاری مردان‌که در حدود ۷٫۳ درصد اســـت، ۲٫۴ برابر نرخ بیکاری مردان است. برای گروه ســـنی ۳۵-۱۸ ساله، نرخ بیکاری برای مردان ۱۳٫۱ و برای زنان ۲۹٫۳ بوده که این نرخ برای زنان ۲٫۲ برابر مردان و نرخ بیکاری بالایی است. این ارقام نشان‌دهنده آن است که فرصت‌های برابر شغلی برای زنان فراهم نشده است. در ایـــن میان بیکاری دانش‌آموختگان آموزش عالی نشـــان از آن دارد که فرصت کار برای بانوان به‌مراتب کمرنگ‌تر از مردان اســـت. نرخ بیکاری جمعیت ۱۵ ساله و بیشتر فارغ‌التحصیل آموزش عالی برای مردان ۸٫۸ و برای زنان ۲۳٫۲ درصد است یعنی بیکاری زنان تحصیل‌کرده آموزش عالی ۲٫۶ برابر مردان است، یعنی فرصت کار کمتر برای زنان تحصیل‌کرده آموزش عالی. ارقام حاکی از کاهش حضور زنان در کسب‌وکارهای مختلف در بازار کار است؛ یعنی فرصت‌ها برای زنان کمتر شده است. آمار هم‌چنین نشان می‌دهد نقش‌آفرینی زنان در بخش خدمات (۵۸ درصد سهم) نسبت به سایر بخش‌های اقتصادی بیشتر و در بخش کشاورزی (۱۶ درصد سهم) از همه کمتر است. بخش صنعت هم در حدود ۲۵٫۹ درصد اشتغال زنان را به خود اختصاص داده است. ارقام نشان می‌دهد هنوز فرصت‌های کسب‌وکار برای زنان در بخش صنعت و کشاورزی مهیا نشده است و این در حالی است که رشته‌های دانشگاهی صنعتی و کشاورزی برای زنان دانشجو می‌پذیرند و فارغ‌التحصیل دارند.

آمارها ســـؤال ایجاد می‌کنند که چرا باوجود شـــعارهای گوناگون فرصت برابر برای

سهم شرکت‌های کوچک، متوسط و بزرگ با حضور یک زن در بین مالکان اصلی (درصد)



دستیابی به حمایت‌ها و امتیازات و سهم از توسعه و ایجاد فرصت‌های شغلی، هنوز بانوان در کسب‌وکارها (از ایجاد تا پایداری) با مشکلات متعدد روبرو هستند؟

آنچه مسلم است بخشی از چالش‌ها و موانع کســـب‌وکار بانوان جدای از چالش‌های فضای کســـب‌وکار ایران نیســـت. گزارش پایش ملی محیط کسب‌وکار ایران تابســـتان ۱۴۰۲ مرکز پژوهش‌های اتاق ایران حاکی از آن است که وضعیت محیط کسب‌وکار در تابستان ۱۴۰۲ (۶,۱۱، نمره بدترین ۱۰ است) نسبت به بهار ۱۴۰۲ (۶,۰۵) بدتر شده است. همچنین فعالان اقتصادی (کسب‌وکارها) مشارکت‌کننده در این پایش، به ترتیب سه مؤلفه غیرقابل‌پیش‌بینی بودن و تغییرات قیمت مواد اولیه و محصولات، دشـــواری تأمیـــن مالی از بانک‌ها و بی‌ثباتی سیاســـت‌ها، قوانین و مقررات و رویه‌های اجرایی ناظر بر کســـب‌وکار را نامناسب‌ترین مؤلفه‌های محیط کســـب‌وکار کشور نسبت به سایر مؤلفه‌ها ارزیابی کرده‌اند. به عبارتی شاخص‌های فضای کسب‌وکار حال خوبی نداشته و از وضعیت مناسبی برخوردار نیستند. نکته مهم‌تر آن‌که عوامل تأثیرگذار بیرونی بر کسب‌وکارها که خارج از کنترل و مدیریت آنان است یعنی تورم، بازار مالی و تأمین سرمایه و قوانین و مقررات مهم‌ترین چالش‌های کسب‌وکارهای ایران است و به عبارتی حکمرانی خوب شکل نگرفته است. این سه چالش به‌نوعی بازتابی از سیســـتم اقتصادی کشور است و نمی‌توان انتظار داشت با ناکارآمدی سیستم اقتصادی کشـــور، کسب‌وکار بانوان و به‌خصوص کسب‌وکارهای کوچک‌مقیاس تقویت و فرصت‌های کارآفرینی و درآمدزایی برای آنان توسعه یابد. بسیاری از تحقیقات در خصوص کسب‌وکارهای بانوان به چالش‌های گوناگون اقتصادی، اجتماعی، فرهنگی و محیطی اشـــاره کردند ازجمله می‌توان به تأمین مالی، بازاریابی، شـــفافیت اطلاعات، تبعیض در برخورداری از فرصت‌های برابر، نگاه جنسیتی، نبود شبکه حمایتی (اقتصادی و اجتماعی و حقوقی) کارآمد، کمبود آموزش‌های حرفه‌ای و تخصصی مرتبط با کسب‌وکار با روش‌های نوین آموزش اشـــاره کرد. چالش‌ها و مشکلات آشکار و شفاف است اما در عمل، اقداماتی که منجر به حل مســـئله شود، وجود ندارد و ضرورت دارد مجموعه‌ای از راهبردهای مؤثر بر رشد کسب‌وکارهای بانوان با رویکرد حکمرانی خوب تدوین و عملیاتی شود که عبارت‌اند از راهبردهای بازاریابی (توسعه بازار، توسعه محصول، نفوذ در بازار، تمایز و تنوع‌گرایی)، راهبرد شیوه‌های کسب‌وکار (مشتری‌مداری، آموزش، استفاده از فناوری روز، شبکه‌سازی و چابکی) و راهبرد گرایش کارآفرینانه (گرایش نوآوری، ریسک‌پذیری و پیش‌فعالی). در کنار آن باید عبور از شیوه‌ها و روش‌های تکرارشده پرتجربه غیر کارآمد و شعاری و روی آوردن به «تغییر و اصلاح» رویه‌ها و فرآیندها و الگوهای مختلف تأثیرگذار بر کسب‌وکار و به‌خصوص کسب‌وکار بانوان بر اساس معیارهای علمی (طبقه‌بندی‌شده خرد، کوچک، متوســـط و بزرگ نه نگاه یکسان) و متناسب با کشور ایران، در خصوص روش‌های جدید تأمین مالی، شبکه‌ســـازی و زنجیره‌سازی، کارهای جمعی و گروهی، الگوهای حکمرانی خوب صورت گیرد.

به قول سعدی شیرین‌زبان:

سعدیا گرچه سخندان و مصالح‌گویی
به عمل کار برآید به سخندانی نیست

نیاز عبور از شعار به واقعیت و عمل را داریم. راهبردهای توسعه کسب‌وکار کوچک‌مقیاس بانوان (شهری و روستایی) با رویکرد حکمرانی خوب لازمه عبور از مسائل موجود است. آیا این مهم در برنامه هفتم توسعه دیده‌شده است؟

آخرین فرصت برای تغییر مسیر

چرا نجات اقتصاد ایران از اصلاح ساختار تصمیم‌گیری آغاز می‌شود؟



سیدمرتضی افقه

استاد اقتصاد دانشگاه شهید چمران اهواز

چرا باید خواند:
اگر می‌خواهید درباره اقتصاد ایران و شرایط آینده آن بدانید، خواندن این مقاله به شما توصیه می‌شود.

پیش از ورود به بحث، ذکر دو نکته ضروری اســت: اول، برای تحلیل وضعیت فعلی و نیز پیش‌بینی آینده اقتصاد کشور، مروری بر تحولات گذشته ضروری است. به همین دلیل تحولات سیاســی، اقتصادی و اجتماعی کشور را از پایان جنگ تاکنون بررسی می‌کنم.

دوم، از آنجا که تعریف یا مفهوم توسعه به عنوان نقطه هدف حرکت یک جامعه مبنای برنامه‌ریزی‌ها و تخصیص منابع اســت، ابتدا تعریفی از توســعه که تصور می‌شود متناسب با ساختارهای فعلی کشور است ارائه می‌شود. به عنوان یک فرضیه، به نظر می‌رسد یکی از دلایل عمده و اساسی ناکامی‌های سه دهه گذشته که منجر به بسیاری از مشــکلات امروز شــده، ابهام در مفهوم توسعه (نقطه هدف) یا به عبارت بهتر نداشــتن تعریفی مشترک از آن بین تصمیم‌گیران و تصمیم‌ســازان کشور به خصوص از بعد نظری است. تردیدی نیست که هدف نهایی جوامع، ریشــه‌کنی فقر مطلق و افزایش هرچه بیشتر سطح رفاه همه افراد جامعه اســت. با این وصف، تعیین هدف شرط لازم است اما شرط کافی چگونگی نیل به این هدف و ابزار و سیاست‌های لازم برای حرکت در این مسیر است. در واقع چگونگی تعریف توسعه، کمیت و کیفیت تخصیص منابع کمیاب کشور را متناسب با ساختارهای موجود و نیز اولویت‌های لازم برای پیشرفت و رفاه اقتصادی جامعه را به سیاست‌گذاران و برنامه‌ریزان نشان می‌دهد. به عنوان مثال، اگر توسعه با نگرشی محدود این‌گونه تعریف شود: «فرایندی است که به افزایش مستمر درآمد ملی یا درآمد سرانه منجر می‌شود»، تمام امکانات و تلاش‌ها به سمت افزایش درآمد ملی و سرانه از هر روش ممکن (از جمله صرفاً از طریق فروش منابع طبیعی مثل نفت) هدایت خواهند شد. ناگفته پیداست که چنین تعریفی از توسعه، جامعه را به پیشرفتی ناپایدار و متکی به منابعی محدود و غیرقابل اتکا خواهد رساند. از منظری دیگر، اگر همچون دادلی سیرز توسعه را فرایندی بدانیم که «ضمن افزایش درآمد سرانه، باعث کاهش فقر، نابرابری و بیکاری خواهد شد»، برنامه‌ریزی و تخصیص منابع در جهت نیل به این سه هدف شکل خواهد گرفت. اما اگر توسعه را آن‌گونه که در این نوشتار تأکید می‌شود، این‌گونه تعریف کنیم که: «فرایندی است که انسان توسعه‌نیافته را به انسان توسعه‌یافته تبدیل می‌کند»، آنگاه برنامه‌ها بر تربیت انسان‌های توسعه‌یافته متمرکز خواهند شد. در واقع مبنا قرار دادن این تعریف، رشد و پیشرفتی پایدار و خودافزا و در همه ابعاد را نتیجه خواهد داد. آنچه که در سه دهه گذشته در کشور رخ داده و باعث ناکامی‌ها و بی‌ثباتی‌های اقتصادی، اجتماعی و سیاسی شده مبنا قراردادن همان تعریف ساده اول از توسعه در تمامی تصمیمات و اقدامات بوده و هست.

از آنجا که تعریف انسانی از توسعه (تعریف سوم) از منظر این نوشتار متناسب با شرایط و ساختارهای فعلی کشور است، تبیین بیشتر آن ضروری است. در مرور روند تکاملی مفهوم توسعه، به تعریفی اثرگذار می‌توان اشاره کرد که: «توسعه فرایندی است که به تسلط انسان بر طبیعت و محیط پیرامون او منجر می‌شود و این تسلط دامنه انتخاب و آزادی انسان را افزایش می‌دهد». تسلط انســان بر طبیعت و محیط پیرامون این امکان را فراهم می‌کند تا انسان بتواند با به خدمت گرفتن همه منابع موجود در طبیعت، کالاها و خدمات مورد نیاز جامعه را تولید کند. اما تسلط انسان بر طبیعت و محیط پیرامون تنها و تنها از طریق شناخت آن و با بهره‌گیری از ابزار علم و دانش و انجام پژوهش‌های علمی وسیع میسر خواهد شد. براین مبنا، می‌توان گفت که انسان تنها و تنها منبع و محرک پیشرفت و رفاه اقتصادی و غیراقتصادی است که می‌تواند با بهره‌گیری از عقل و اندیشه و ابتکار خود جامعه را در جاده توسعه قرار دهد.

بنابراین، یکی از مهم‌ترین تحولاتی که باید اتفاق بیفتد تا جامعه در مسیر توسعه قرار گیرد، تغییر در تعریف ثروت از منظر مردم و به خصوص تصمیم‌گیران و تصمیم‌سازان است. بدین معنا که جامعه باید باور کند که تنها و تنها یک منبع (ثروت) برای توسعه در جامعه وجود دارد و آن انسان است و هیچ جایگزین و بدیلی برای این منبع (ثروت) منحصر به فرد وجود ندارد. براین اساس تمامی منابع غیرانسان مثل نفت و طلا و... که به غلط ثروت تلقی می‌شوند وقتی ارزشمند و قابل استفاده‌اند که انسان‌های متخصص و باانش بتوانند آن‌ها را به کالا و خدمات مورد نیاز جامعه تبدیل کنند. بنابراین در نبود نیروهای انسانی پرورش‌یافته برای توسعه، منابع خدادادی موجود یا توسط بیگانگان مورد بهره‌برداری قرار می‌گیرند یا بلااستفاده می‌مانند و یا با بهره‌برداری نامناسب تلف می‌شوند.

ملاحظه می‌شود که برخلاف تصور رایج در کشور، شرط اساسی و اولیه برای نیل به توسعه، ایجاد تحولات فکری-فلســفی در نگرش جامعه به خصوص تصمیم‌گیران و تصمیم‌سازان نسبت به زندگی مادی (این‌جهانی)، به انسان و به جایگاه او در این جهان و نیز باور به توان انسان به تسلط بر طبیعت و محیط پیرامون است. با این توضیحات، اکنون می‌توان به تعریفی جامع‌تر و سازگارتر با ساختارهای فعلی کشور اشاره کرد که: توسعه فرایندی است که طی آن نگرش منفی افراد نسبت به زندگی مادی، به انسان و به جایگاه او در این جهان تغییر می‌یابد. ایجاد چنین تحولی در بینش و نگرش تصمیم‌گیران و تصمیم‌سازان کشور موجب پرورش انسان‌هایی خواهد شد که آن‌ها را انسان‌های توسعه‌یافته نامیده‌ام. در نهایت توسعه را می‌توان این‌گونه تعریف کرد که: «فرایندی است که انسان توسعه‌نیافته را به انسانی توسعه‌یافته تبدیل می‌کند. انسان توسعه‌یافته آنگاه، مولد و منشأ رشد و پیشرفتی پایدار در همه ابعاد اجتماعی، فرهنگی، سیاسی و اقتصادی خواهد بود». بنابراین برای نیل به توسعه باید پذیرفت که توسعه فرایندی تربیتی، اخلاقی و نرم‌افزاری است؛ برخلاف تعریف پذیرفته‌شده در کشور که فرایند سخت‌افزاری و برمبنای صرفاً رشد اقتصادی است.

با این توضیحات، اکنون می‌توان ادعا کرد که یکی از دلایل عقب‌ماندگی و ناکامی‌های کشور در طول سه دهه گذشته به رغم برخورداری از نیروهای انسانی جوان، متخصص، دلسوز و پرانگیزه، تکیه بر تعریفی ساده و محدود به رشد درآمد سرانه بوده است. همین نگاه محدود و انحرافی به مفهوم توســعه باعث شده که ســالانه هزاران نفر از نخبگان کشور (نخبه در همه زمینه‌ها) در پیش چشمان تصمیم‌گیران و تصمیم‌سازان از کشور مهاجرت کنند و در عوض تمام تلاش‌ها در جهت کشف هرچه بیشتر نفت و سایر منابع پایان‌پذیر متمرکز باشد. حاکمیت این نگرش غلط و ضدتوسعه باعث شده تا ثروت‌های بی‌بدیل جامعه (نیروهای نخبه) را دودســتی تقدیم کشورهایی کنیم که بعضاً دشمن می‌پندارمشان و در عوض به شرکت‌های کشورهای بیگانه التماس کنیم که منابع نفتی و گازی‌مان را برای فروش و کسب درآمدی موقت و ناپایدار از اعماق زمین استخراج کنند.

به علاوه، حاکمیت تفکر غیرتوســعه‌ای یا ضدتوســعه‌ای موجود در کشور منجر به شکل‌گیری ساختارهایی ناکارآمد و ضدتولید در همه ابعاد سیاسی، اجتماعی، فرهنگی و اداری اجرایی شده که نه‌تنها توان لازم برای رشد و پیشرفت اقتصادی را ندارند، بلکه خود به موانعی جدی در مسیر توسعه تبدیل شده‌اند. از جمله چنین ساختارهای ضدتوسعه‌ای، نظام گزینش، انتصاب، تعیین و استخدام مدیران، مسئولان و کارکنان در همه سطوح و ابعاد و در همه نهادها، ســازمان‌ها و دستگاه‌هایی اســت که از بودجه عمومی ارتزاق می‌کنند که بدون تردید از جمله موانع عمده و اساســی پیشــرفت و رفاه اقتصادی در جامعه است. در واقع وجود ساختارهایی این‌چنین ناکارآمد ضدتوسعه مانع از آن خواهد

در بلندمدت اقداماتی ریشه‌ای و اساسی در ساختارهای معیوب گفته‌شده باید صورت پذیرد. بدیهی است چنین اقداماتی که با منافع برخی ممکن است در تضاد باشد پرهزینه و توأم با مقاومت ذینفعان خواهد بود.

شد که حتی بهترین و تخصصی‌ترین برنامه‌های توسعه به نتیجه برسند. ناکامی در نیل به اهداف شش برنامه و دهها سند توسعه، از جمله سند چشم‌انداز، اقتصاد مقاومتی، سیاست‌های کلی نظام و نامگذاری بیش از ۱۵ سال با عناوین اقتصادی گواه این مدعاست. در واقع تلاش در اجرای برنامه‌های توسعه‌ای در چنین بستر و ساختارهای ضدتوسعه‌ای نه‌تنها به اهداف تعیین‌شده نخواهد رسید بلکه در بسیاری موارد موجب اتلاف منابع فراوان و فرصت‌سوزی‌های جبران‌ناپذیری شده است. اینکه اقتصاد کشور با وجود چنین ساختارهای ناکارآمد و ضدتوسعه‌ای هنوز با بحران جدی و فروپاشی مواجه نشده به دلیل دوپینگ ناشی از درآمدهای نفتی بوده است. در واقع درآمدهای نفتی در طول سه دهه گذشته، بی‌کفایتی‌ها و سوءتدبیرهای حاکم را کتمان کرده است و اکنون با قطع نسبی درآمدهای نفتی، مشکلات اقتصادی و به تبع آن اجتماعی، فرهنگی و سیاسی با سرعت و به گونه‌ای تهدیدکننده نمود یافته‌اند.

علاوه بر مشکل بینشی و نگرشی ضدتوسعه موجود که مطرح شد، اعمال و اجرای برخی سیاست‌های غلط نیز به ناکامی‌های موجود کمک کرده‌اند. از جمله می‌توان به تأکید به سیاست خصوصی‌سازی و آزادسازی‌هایی که از پایان جنگ تاکنون به صورتی ناکارآمد اعمال و اجرا شده اشاره کرد. توضیح آنکه، پس از انقلاب و در طول جنگ هشت‌ساله، به دلیل حاکمیت تفکر سوسیالیستی بر اغلب انقلاب‌های جهان و تأثیرپذیری انقلابیون کشور از این تفکر از یک سو، و تنش‌ها و درگیری‌های ابتدای انقلاب و پس از آن شروع جنگ ۸ ساله، تمرکزگرایی و دولت‌گرایی بر نظام تصمیم‌گیری کشور حاکم بود و البته با توجه به شرایط متزلزل این دوره اجتناب‌ناپذیر بود. لازم به ذکر است که تفکر سوسیالیستی حاکم در دهه اول پس از انقلاب، در همه تصمیمات و قوانین کشور از جمله قانون اساسی، قانون کار، مدیریت‌های شورایی و... حاکم بود. پس از پایان جنگ و همزمان با آغاز ریاست جمهوری مرحوم رفسنجانی، چرخشی عمیق نسبت به این شیوه مدیریت سیاسی و اقتصادی در کشور رخ داد. در این زمان، مشاورین آقای رفسنجانی که طرفدار مکتب نئوکلاسیکی بودند تنها راه چاره خروج از مشکلات پس از انقلاب و جنگ را توسل به مکانیزم بازار آزاد و خصوصی‌سازی‌ها دانستند. از آن دوره تاکنون بحث خصوصی‌سازی و آزادسازی‌ها در اقتصاد ترجیع‌بند اغلب توصیه‌ها، سخنرانی‌ها و نوشته‌های بعضاً افراد غیرمتخصص شده است. تأکید بر این نگرش اگرچه در بستر مناسب خود بسیار مطلوب و کارگشا می‌توانست باشد، اما به دلیل نبود بسترهای لازم برای به‌کارگیری این سیاست و وجود ساختارهای ضدتوسعه‌ای اشارشده در سطور بالا، نه‌تنها منجر به نتایج مورد نظر طرفداران این تفکر نشد، بلکه در بسیاری موارد نتایجی عکس حاصل شد که خسارات زیادی به منابع کشور نیز وارد آورد. علاوه بر نبود بسترهای لازم برای به‌کارگیری این تفکر، غفلت طرفداران نظریه مکانیزم بازار آزاد از نقش مهم و انکارناپذیر دولت (به معنی کل حاکمیت) در فرایند توسعه بوده است. تجربه تمامی کشورهای پیشرفته کنونی نشان می‌دهد که هیچ جامعه و کشوری به توسعه‌ای پایدار نرسیده است مگر آنکه از دولتی توسعه‌خواه، پیش‌رونده و پیش‌برنده و برخوردار از نیروهای انسانی کارآمد و متخصص و بوروکراسی‌ای روان و پویا برخوردار باشد. در واقع در غیاب چنین دولتی، حتی کارآمدترین و باتجربه‌ترین سرمایه‌گذاران بخش خصوصی نیز زمین‌گیر می‌شوند.

با توجه به مطالب فوق، اکنون می‌توان دریافت که نابسامانی‌ها و مشکلات اقتصادی و اجتماعی فعلی کشور ناشی از ضعف نظام تصمیم‌گیری و تصمیم‌سازی در سه دهه گذشته بوده است که خود متأثر از حاکمیت نگرش‌های ضدتوسعه‌ای و ضدتولیدی در بین تصمیم‌گیران بوده است. حاصل آنکه امروز کشور با اقتصادی ضعیف و شکننده و کاملاً وابسته به خارج مواجه است. همین نابسامانی‌ها و ساختارهای معیوب باعث شده‌اند که کمترین گام در نیل به مهم‌ترین هدف اقتصادی انقلاب که قطع یا کاهش وابستگی به فروش نفت (خام) بود، برداشته شود. به همین دلیل امروز برای چرخاندن موتور اقتصاد کشور، لازم است که همچنان نفت خام صادر کنیم تا با استفاده از ارزهای حاصل از آن، نیازهای تولید در هر چهار بخش اقتصادی شامل کشاورزی، صنعت، خدمات و نفت را تأمین کنیم. همین وضعیت است که باعث شده تا اقتصاد کشور در مقابل تشدید تحریم‌ها این‌چنین آسیب‌پذیر و شکننده شود

حال چه باید کرد؟ با توجه به شرایط فوق‌الذکر، برای کاهش یا حل نسبی مشکلات اقتصادی و غیراقتصادی موجود دو پیشنهاد کوتاه و بلندمدت را می‌توان ارائه کرد:

کوتاه‌مدت: ساختارهای ناکارآمد حاکم بر نظام تصمیم‌گیری در اجرا، نظارت، قانون‌گذاری و... مانع از آن خواهد شد که از راه‌حل‌های ارائه شده نتیجه مطلوب حاصل شود، مگر آن‌که گروهی خارج از سازوکارهای رسمی و با اختیارات کاملاً تام و ویژه تعیین شوند و با تحکم و جدیت تمرکز خود را بر رفع موانعی از تولید بنگاه‌های داخل بگذارند که کمترین ارتباط با تحریم‌های خارجی را دارند و بنابراین کاهش تولید آن‌ها به به دلیل تحریم بلکه به دلیل ناکارآمدی نظام اداری، اجرایی، نظارتی و ... است. رفع این موانع قابل حل داخلی از یک طرف افزایش نسبی تولید را به دنبال دارد و از طرف دیگر بخشی از بیکاری موجود را کاهش می‌دهد. اگر این پیشنهاد با موفقیت اجرایی شود، آنگاه زمینه لازم برای توجه به استلزامات حل بلندمدت مشکلات اقتصادی کشور (تحولات عمیق نگرشی و ساختاری) فراهم خواهد شد.

بلندمدت: در بلندمدت اما اقداماتی ریشه‌ای و اساسی در ساختارهای معیوب پیش‌گفته باید صورت پذیرد. بدیهی است چنین اقداماتی که با منافع برخی ممکن است در تضاد باشد پرهزینه و توأم با مقاومت ذینفعان خواهد بود. نکته حائز اهمیت آنکه تصمیم‌گیران و مسئولان کشور باید متقاعد شوند که نفت دیگر نمی‌تواند همچون گذشته جور بی‌تدبیری یا سوءتدبیرها را به دوش بکشد زیرا، حتی اگر تحریم‌ها به طور کامل برچیده شوند اولاً، رقبای تولیدکننده نفت در جهان بسیار زیاد شده‌اند؛ ثانیاً با توجه به قیمت فعلی و احتمالاً آینده نفت، درآمدی که بتوان انبوه مشکلات فعلی کشور را حل کند برای کشور حاصل نخواهد شد. در نتیجه، تنها راه، توجه و تقویت جدی ظرفیت‌های تولیدی کشور است. اما برای آنکه تولید و اشتغال و رفاه مادی و اقتصادی به طور جدی و نه شعاری مورد توجه قرار گیرند، لازم است که این اهداف جزو اولویت‌های اصلی حاکمیت قرار گیرند. بنابراین تغییر نگرشی جدی و اساسی در بینش و نگرش حاکمیت نسبت به امور رفاهی و معیشتی مردم ضروری و اساسی بلکه حیاتی است. برای سرعت بخشیدن به این تحول عمیق، و از آن‌جا که ارزش‌های دینی بر کشور حاکم است، بهتر است بزرگان و مراجع مذهبی کشور، تولید و اشتغال و کاهش فقر و در مجموع زندگی مادی مردم را به یک ارزش دینی همچون ارزش‌های دیگری که سال‌هاست با جدیت از آن‌ها مراقبت می‌شود تبدیل و تبلیغ کنند. از آن مهم‌تر، اینکه اقتدار (حاکمیت، سلطه یا هر نام دیگری) تولید بر نظام تصمیم‌گیری کشور حاکم شود: بدین معنا که با هر تصمیم، اقدام، قانون و عمل و سوءتدبیری که باعث کاهش تولید و اشتغال و رفاه جامعه شود برخورد جدی شود و عوامل دخیل در آن به شدت مجازات شوند و در مقابل، عواملی که موجب رونق تولید و اشتغال و رفاه مادی در جامعه شده‌اند با تشویق عملی و نظری مواجه شوند.

برای نیل به چنین هدفی، مهم‌ترین تغییر باید در نظام تعیین، انتصاب، گزینش و استخدام مأموران حکومتی در همه سطوح و قوا و نهادها صورت پذیرد و نظامی مبتنی بر شایستگی‌ها و تخصص‌ها جایگزین نظام مبتنی بر روابط سیاسی، گروهی، قومی و ... شود. بدیهی است، همان‌گونه که ذکر شد، ورود به چنین تصمیمات و اقداماتی با مقاومت ذینفعان همراه خواهد شد و بنابراین پرهزینه خواهد بود اما برای نجات کشور گریزی از این‌گونه اقدامات زیربنایی نیست. شاید این آخرین فرصت برای انجام چنین تحولاتی در کشور باشد.

و آخرین نکته اینکه، انجام توصیه‌های فوق که بسترساز تحولات اقتصادی می‌توانند باشند، شرط لازم برای نیل به رشد و رفاه اقتصادی است و بنابراین در حیطه تخصصی اقتصاددانان نیست. شرط کافی اما آن است که به کمک اقتصاددانان با توجه به ساختارهای ایجادشده و توانمندی‌های انسانی و غیرانسانی بهترین سیاست‌های اقتصادی شناخته شده و به کار گرفته شوند. به همین دلیل است که مکرر بیان کرده‌ام که مشکلات فعلی کشور اگرچه عمدتاً نمود اقتصادی دارند (تورم، بیکاری، فقر و نابرابری و...) اما چون ریشه‌هایی غیراقتصادی (نکات فوق) دارند با فرمول‌ها و توصیه‌های اقتصادی در بهترین حالت نتایجی محدود و کوتاه‌مدت خواهند داشت، زیرا مشکل فعلی اقتصاد کشور نبود ساختارهای معیوب و ناکارآمد بیان شده است در حالی که بخش قابل توجهی از تئوری‌ها و فرمول‌های اقتصادی برای شرایط مطلوب و باثبات در بخش‌های غیراقتصاد تدوین و توصیه شده‌اند. بنابراین، در حالی که سوخت تولید کشور یعنی فروش نفت از کشور گرفته شده است و تولید در شرایط بسیار نامطلوبی قرار گرفته و احیای آن بیش از آنکه به فرمول‌های صرفاً اقتصادی متکی باشد به اقدامات غیراقتصادی فوق‌الذکر وابسته است، اقتصاددانان و نسخه‌های آنان بیش از آنچه تاکنون انجام داده‌اند، کاری از دستشان برنمی‌آید.

توسعه و تله محرومیت

بازخوانی الگوی چمبرز با افزودن خوشه محرومیت دیجیتال



روژین حسینی
روزنامه‌نگار و دانش‌آموخته جامعه‌شناسی

میان مباحث جامعه‌شناسی، بحث «توسعه» گستردگی قابل‌ملاحظه‌ای دارد که در هر دوره در حال به‌روزرسانی و بازنگری توسط پژوهشگران این حوزه (جامعه‌شناسی توسعه) است؛ به‌گونه‌ای که کمتر پژوهشگری را می‌توان یافت که به‌نوعی در طول مطالعات خود با این مبحث درگیر نشده باشد. مفهوم توسعه (Development) به‌طور گسترده پس از جنگ جهانی دوم مطرح شد و در اصل به معنای خروج از «لفاف» جامعه سنتی و گذار از ارزش‌های سنتی به‌سوی تجدد بود. پیش از ورود به تحلیل توسعه، باید سه نکته را مدنظر داشت: نخست آنکه توسعه مقوله‌ای ارزشی و نسبی است؛ دوم آنکه پدیده‌ای چندبعدی و پیچیده است که با یکی دو مؤلفه قابل ارزیابی نیست؛ و سوم آنکه پیوند تنگاتنگی با مفهوم «بهبود» (Improvement) دارد. مفهوم توسعه از جمله مفاهیم چندبعدی و نسبی علوم اجتماعی است که فهم آن مستلزم درک دقیق از سازوکارهای تولید و بازتولید محرومیت است. این مقاله با تکیه بر الگوی «تله محرومیت» رابرت چمبرز که بر پنج خوشه به‌هم‌پیوسته فقر، ضعف جسمانی، انزوا، آسیب‌پذیری و بی‌قدرتی استوار است، استدلال می‌کند که این چارچوب کلاسیک نیازمند بازنگری در پرتو تحولات فناورانه معاصر است. با مرور نظریه سطوح شکاف دیجیتال، چارچوب سرمایه دیجیتال، و شواهد تجربی اخیر درباره پیوند شکاف دیجیتال با فقر چندبعدی، دولت الکترونیک و نظام‌های هشدار زودهنگام، این مقاله پیشنهاد می‌کند خوشه‌ای با عنوان «محرومیت دیجیتال» به الگوی چمبرز افزوده شود.

فهم توسعه از مسیر معکوس آن، یعنی از مسیر تحلیل محرومیت، یکی از رویکردهای مؤثر در ادبیات توسعه بوده است. در این میان، الگوی «تله محرومیت» چمبرز همچنان یکی از تأثیرگذارترین چارچوب‌های تحلیلی محسوب می‌شود.

تله محرومیت چمبرز

چمبرز در تحلیل خود از فقر روستایی در کشورهای جهان سوم، پنج «خوشه نامساعد» را شناسایی می‌کند که به‌طور هم‌زمان یکدیگر را تقویت می‌کنند و در مجموع «تله محرومیت» را شکل می‌دهند؛ تله‌ای که همچون زنجیری دور پای فقرا پیچیده شده است.

«خوشه فقر» با فقدان دارایی، سرپناه مناسب، بهره‌وری پایین، و اتکای صرف به نیروی کار بدنی مشخص می‌شود. «خوشه ضعف» جسمانی با سوءتغذیه و بیماری‌های ناشی از آن تعریف می‌شود. «خوشه انزوا» شامل بی‌سوادی و فقدان دسترسی به رسانه است. «خوشه آسیب‌پذیری» با ناتوانی در برابر خشکسالی و بحران‌های غیرمترقبه مشخص می‌شود. «خوشه بی‌قدرتی» شامل فقدان آگاهی حقوقی و دسترسی به حمایت دولتی است. نکته بنیادین در الگوی چمبرز آن است که این پنج خوشه به‌صورت خطی عمل نمی‌کنند، بلکه در یک شبکه تقویت‌کننده متقابل قرار دارند.

نظریه سطوح شکاف دیجیتال

یان ون دایک در نظریه «منابع و تصاحب» استدلال می‌کند که نابرابری‌های مقوله‌ای در جامعه توزیع نابرابر منابع را تولید می‌کنند. بر این اساس، شکاف دیجیتال را می‌توان در چهار سطح متوالی فهمید: انگیزه، دسترسی فیزیکی، مهارت‌های دیجیتال، و نوع استفاده. پژوهش‌های بعدی نشان داده‌اند حتی پس از تحقق دسترسی فیزیکی همگانی، شکاف در مهارت‌های اینترنتی و نوع استفاده همچنان تداوم و گسترش می‌یابد؛ یافته‌ای که در یک مطالعه میدانی روی داده‌های الجزایری نیز تأیید شد، جایی که مالکیت سخت‌افزار قوی‌ترین پیش‌بین دسترسی بود و اثرات ثروت و تحصیلات عمدتاً از مسیر همین کانال سخت‌افزاری عبور می‌کرد. این یافته‌ها نشان می‌دهند حتی صرف اتصال به اینترنت برای رفع محرومیت دیجیتال کافی نیست.

سرمایه دیجیتال: یک چارچوب رقیب

راگندا و رویو مفهوم «سرمایه دیجیتال» را با اقتباس از نظریه سرمایه بوردیو مطرح کرده‌اند: سرمایه دیجیتال حاصل انباشت شایستگی‌های دیجیتال (اطلاعات، ارتباطات، امنیت، تولید محتوا و حل مسئله) به‌همراه فناوری دیجیتال است. در این چارچوب، سرمایه دیجیتال به‌عنوان یک سرمایه پل‌زننده عمل می‌کند که به افراد دارای سرمایه اقتصادی و فرهنگی امکان می‌دهد از فضای دیجیتال مزیت بیشتری کسب کنند. این چارچوب رقیب ایده «خوشه ششم» است، اما هدف آن طبقه‌بندی سرمایه‌های فردی است، نه ترسیم حلقه‌های بازخوردی محرومیت در سطح خانوار روستایی که هدف اصلی چمبرز بوده است.

شواهد تجربی؛ شکاف دیجیتال و فقر چندبعدی

پژوهش‌های تجربی اخیر، عمدتاً در چین، این پیوند را با روش آلکایر- فاستر آزموده‌اند. پو و همکاران با ساخت شاخص شکاف دیجیتال از طریق تحلیل مؤلفه‌های اصلی و توسعه شاخص فقر چندبعدی مبتنی بر روش آلکایر-فاستر، نشان دادند شکاف دیجیتال احتمال فقر چندبعدی روستایی را به‌طور معنادار افزایش می‌دهد، با اثراتی که بسته به هدف استفاده از اینترنت و نوع دسترسی متفاوت است. پژوهش دیگری نشان داد محرومیت دیجیتال به‌طور معناداری احتمال فقر نسبی را افزایش می‌دهد و این رابطه بسته به ویژگی‌های خانوار به‌شدت متفاوت است. در پژوهشی درباره سالمندان نیز مشخص شد اقتصاد دیجیتال فقر چندبعدی سالمندان را کاهش می‌دهد، اما شکاف دیجیتال این اثر کاهنده را تضعیف می‌کند. رابطه شکاف دیجیتال و فقر همیشه خطی نیست: پژوهشی بر داده‌های استانی چین دریافت در کوتاه‌مدت گسترش فراگیری مالی دیجیتال به‌دلیل اثر شکاف دیجیتال فقر چندبعدی را تشدید می‌کند، اما در بلندمدت با کاهش هزینه‌های خدمات مالی، اثری کاهنده بر فقر چندبعدی دارد. این پویایی زمانی، در الگوی ایستای چمبرز دیده نمی‌شود و باید در بسط نظری آن گنجانده شود.

محرومیت دیجیتال و بی‌قدرتی؛ شواهد از دولت الکترونیک

پیوند خوشه دیجیتال با خوشه بی‌قدرتی چمبرز را می‌توان در ادبیات دولت الکترونیک به‌روشنی دید. مطالعه‌ای بر شوراهای شهری بریتانیا نشان داد طراحی ضعیف، مشکلات دسترسی مؤثر، و سطح سواد دیجیتال کاربران، از عوامل اصلی کم‌استفاده‌شدن خدمات دولت الکترونیک هستند. پژوهشی در چین نیز دریافت شکاف دیجیتال نابرابری اجتماعی را تقویت می‌کند و کاربران مسن‌تر، کم‌سوادتر و مهاجر با دشواری بیشتری به خدمات دیجیتال دولتی دسترسی می‌یابند. گزارش سازمان ملل درباره «فقرای دیجیتال» تأکید می‌کند که زنان روستایی، که معمولاً درآمد کمتری دارند، حتی در صورت داشتن دسترسی اینترنتی، در میان کم‌احتمال‌ترین افراد برای تجربه معنادار از خدمات دولت الکترونیک قرار دارند. این یافته‌ها نشان می‌دهند محرومیت دیجیتال دیگر صرفاً پیامد فقر یا بی‌سوادی نیست، بلکه خود به منبعی مستقل برای طرد اجتماعی بدل شده است.

محرومیت دیجیتال و آسیب‌پذیری؛ شواهد از نظام‌های هشدار زودهنگام

پیوند خوشه دیجیتال با خوشه آسیب‌پذیری در ادبیات مدیریت بحران نیز مستند شده است. پژوهشی درباره جوامع کوهستانی دورافتاده نشان داد مشکلات انرژی و اتصال موبایل، اثربخشی

در پژوهشی درباره سالمندان نیز مشخص شد اقتصاد دیجیتال فقر چندبعدی سالمندان را کاهش می‌دهد، اما شکاف دیجیتال این اثر کاهنده را تضعیف می‌کند. رابطه شکاف دیجیتال و فقر همیشه خطی نیست: پژوهشی بر داده‌های استانی چین دریافت در کوتاه‌مدت گسترش فراگیری مالی دیجیتال به‌دلیل اثر شکاف دیجیتال فقر چندبعدی را تشدید می‌کند، اما در بلندمدت با کاهش هزینه‌های خدمات مالی، اثری کاهنده بر فقر چندبعدی دارد.

نظام‌های هشدار زودهنگام را با ایجاد اختلال در پایش، جمع‌آوری داده و انتشار پیام‌های هشدار کاهش می‌دهد. بررسی جهانی نظام‌های هشدار زودهنگام نیز نشان می‌دهد کشورهای جنوب جهانی و مناطق روستایی بیشترین شکاف را در پوشش این نظام‌ها دارند، و شکاف دیجیتال انتشار هشدارها را محدودتر می‌کند. به‌بیان یک تحلیل سیاست‌گذارانه: محرومیت دیجیتال چنان شکاف‌های اطلاعاتی‌ای ایجاد می‌کند که خطرات ناشی از تصمیمات نهادی را برای جوامع محروم تشـــدید می‌کند. این شواهد مستقیماً معرف‌های خوشه آسیب‌پذیری چمبرز (یعنی فقدان مقاومت در برابر بحران) نیز را با محرومیت دیجیتال پیوند می‌زنند.

نکته‌ای که تاکنون کمتر برجسته شده این است که چمبرز، به‌همراه کانوی، تنها یک دهه پس از طرح الگوی تله محرومیت، در چارچوب «معیشت پایدار روستایی» صراحتاً از اطلاعات و ارتباطات به‌عنوان بخشی از ظرفیت خانوار یاد کردند: تقویت ظرفیت شامل آموزش، بهداشت، حمایت از کشـــاورزان، حمل‌ونقل، اطلاعات، ارتباطات و اعتبار است. این نشان می‌دهد ایده «خوشه دیجیتال» بسط بیگانه‌ای بر چارچوب چمبرز نیست، بلکه امتداد منطقی مسیری است که خود او سه دهه پیش آغاز کرده بود. ممکن است بتوان از شکاف دیجیتال در یک مقاله جدا و مجزا نیز سخن گفت، اما آنچه می‌تواند این شکاف را در بخش سیاست‌گذاری‌های اقتصادی و توسعه‌محور اجرایی وارد کند، می‌بایست با آگاهی از مدل چمبرز و مسیری که او در مطالعات جامعه‌شناســـی توسعه ارائه کرده است، باشد. در غیر این صورت، این نظر در حد یک تئوری باقی می‌ماند اما اکنون با جای‌گیری این شکاف در مجموعه زنجیره شکاف‌های محرومیتی و فقر توسعه‌محور با نگاه جامعه‌شناختی، جای صحیح و امکان جای‌گذاری امکانات دیجیتال‌محور، و صدالبته میزان اهمیت آن که مهم‌ترین نقطه عطف این نوشتار است، مشخص می‌شود. این توضیحات نشان می‌دهد شکاف دیجیتالی یک محرومیت امری فرعی نیست، و نباید آن را در ســـطح یک امکان سطح بالا یا فقدان را در حد عدم دسترسی به امکانات (مثلاً توسعه‌یافته) خاص دانست. شکاف دیجیتال همان میزان از اهمیت برخوردار است که هر مولفه دیگری در یک الگو از معیشت پایدار روستایی. و چه بسا در ایران تقویت آن باید پیش از سایر ظرفیت‌ها و با دیدی علمی مورد بازبینی و توجه اساسی قرار گیرد. همچنین لازم به تاکید است جای‌گذاری شکاف دیجیتال در این زنجیره به این دلیل است که آن را در مدار کلاسیک سه‌گانه کشورهای توسعه‌یافته، در حال توسعه و توسعه‌نیافته خارج کنیم و در سطح معیشتی مورد اجرا قرار دهیم.

اهمیت محرومیت دیجیتال؛ در سیاست‌گذاری توسعه‌محور

با مرور پیشینه بخش‌های قبل، سه شـــکاف مشخص در ادبیات موجود قابل شناسایی است که این مقاله تلاش کرده آن را تکمیل کند: پژوهش‌های تجربی مرورشـــده رابطه شـــکاف دیجیتال با فقر چندبعدی را با روش‌های اقتصادســـنجی می‌سنجند، اما هیچ‌یک این رابطه را در قالب یک چارچـــوب کیفی و بازخوردی مانند تله محرومیت چمبرز مفهوم‌پردازی نکرده‌اند. این پژوهش‌ها شکاف دیجیتال را متغیری مستقل در یک مدل رگرسیونی (صرفاً کمی) می‌بینند، نه گره‌ای در شبکه محرومیت که با فقر، بیماری، انزوا، آسیب‌پذیری و بی‌قدرتی هم‌زمان و در دو جهت تعامل می‌کنـــد. به‌عبارت دیگر، ادبیات موجود «رابطه» را اندازه می‌گیرد، اما «تله» را ترســـیم نمی‌کند. این‌جا و قبل‌تر البته بخش عمده شواهد تجربی موجود از داده‌های چین استخراج شده‌اند؛ کشوری با زیرساخت دیجیتال گسترده و سیاست‌های فراگیری مالی دیجیتال فعال. الگوی تله محرومیت چمبرز اما بر پایه مشاهدات میدانی در جوامع فقیرتر و کم‌زیرساخت‌تر آسیا و آفریقا بنا شده است. این مقاله با اتکا به شواهدی از زمینه‌های متفاوت‌تر (جوامع کوهستانی دورافتاده در بخش و گزارش سازمان ملل درباره فقرای دیجیتال) تلاش می‌کند نشان دهد که خوشه دیجیتال، برخلاف مطالعات چین، صرفاً پدیده‌ای مرتبط با اقتصادهای در حال گذار سریع دیجیتالی نیست، بلکه در کم‌توسعه‌یافته‌ترین بافت‌هـــای روســـتایی نیز (همـــان بافتی که چمبرز خطاب قرار می‌داد) قابل مشـــاهده اســـت. بر این اساس، سهم اصلی این مقاله نه تولید داده تجربی جدید، بلکه بازسازی نظری الگوی چمبرز از طریق سنتز شواهد پراکنده سه پیکره ادبیات مجزا در قالب یک چارچوب کلاسیک و شناخته‌شده است. باید توجه داشـــت الگوی اصلی چمبرز در دهه هشتاد (۱۹۸۰) میلادی صورت‌بندی شد؛ دوره‌ای که فناوری اطلاعات هنوز نقش ساختاری در «معیشت» و «مناسبات قدرت» ایفا نمی‌کرد. در آن الگو، انزوا عمدتاً معطوف به بی‌سوادی و فقدان رسانه‌های سنتی بود.

اما شـــواهد جدید نشـــان می‌دهند «محرومیت دیجیتال» امروز نه‌تنها بر خوشه انزوا، بلکه به‌طور مستقیم بر خوشه‌های بی‌قدرتی (از طریق «دولت الکترونیک») و آسیب‌پذیری (از طریق «نظام‌های هشدار زودهنگام») نیز اثر می‌گذارد؛ ارتباطی چندگانه که در الگوی کلاسیک صرفاً از مسیر انزوا فرض می‌شد. این مقاله پیشنهاد می‌کند خوشه دیگری با عنوان «محرومیت دیجیتال» به الگوی چمبرز افزوده شود؛ این خوشه/بخش درواقع شامل مواردی است که ذکر آن لازم است. «فقدان دسترسی فیزیکی»: زیرساخت‌ها و دستگاه «فقدان سواد دیجیتال»: حتی با وجود دسترسی فیزیکی، یعنی «محرومیت از اقتصاد پلتفرمی»: تجـــارت الکترونیک، خدمات مالی دیجیتال، و «فقدان صدای دیجیتال»: ناتوانی در دسترسی به اطلاعات حیاتی و خدمات دولتی برخط. این نوع محرومیت، نه رقیب نظریه سرمایه دیجیتال راگندا است و نه تکرار مدل چهارسطحی ون دایک، بلکه تلاشی است برای تعبیه هردو در چارچوب خانوارمحور و بازخوردی چمبرز، با تکیه بر شواهدی که پیوند این خوشه را با هر پنج محرومیت دیگر (نه فقط انزوا) نشان می‌دهند.

قابل ذکر است که نخست، مداخلات توسعه باید از رویکردهای تک‌بعدی به مداخلات هم‌زمانی حرکت کنند. دوم، سنجه‌های رسمی فقر باید شاخص‌های محرومیت دیجیتال را در خود بگنجانند. سوم، سیاست‌های حمایتی باید بر گروه‌های در تقاطع محرومیت‌ها (به عنوان مثال کشاورزان یا زنان روستایی کم‌سواد و فاقد دسترسی دیجیتال) متمرکز شوند، که شواهد نشان می‌دهند در معرض بیشـــترین تراکم تله محرومیت قرار دارند. با مقایسه پژوهش مذکور با جوانب محرومیتی کشور، می‌توان نقش مهم محرومیت دیجیتال را در چرخه محرومیت کشورمان، ایران نیز، بازیابی، بازسازی و چگونگی و چرایی اجرایی کردن آن را در صدر برنامه‌های توسعه‌محور تبیین و تسریع کرد.

جدول مقایسه خوشه‌های شش‌گانه

خوشه	نشانگرهای کلیدی	سازوکار تشدیدکننده	پیوند با خوشه دیجیتال
فقر	فقدان دارایی و سرپناه، بهره‌وری پایین	کاهش پس‌انداز و ظرفیت سرمایه‌گذاری	ناتوانی در تأمین هزینه دستگاه و اینترنت
ضعف جسمانی	سوءتغذیه، بیماری‌های انگلی	کاهش ظرفیت کاری و یادگیری	دشواری در یادگیری مهارت‌های دیجیتال
انزوا	بی‌سوادی، فقدان رسانه	قطع جریان اطلاعات و فرصت	همپوشانی مستقیم با فقدان سواد دیجیتال
آسیب‌پذیری	ناتوانی در برابر بحران	تشدید آسیب در بحران‌های اقلیمی	محرومیت از نظام‌های هشدار زودهنگام برخط
بی‌قدرتی	فقدان آگاهی حقوقی	محرومیت از حمایت نهادی	محرومیت از خدمات دولت الکترونیک
محرومیت دیجیتال (پیشنهاد این مقاله)	فقدان زیرساخت، سواد، مشارکت پلتفرمی	قطع دسترسی به فرصت اقتصادی و اطلاعاتی	محور تقاطع با هر پنج خوشه دیگر

منابع

Chambers, R. (1983). Rural development: Putting the last first. Longman.
Chambers, R., & Conway, G. (1992). Sustainable rural livelihoods: Practical concepts for the 21st century (IDS Discussion Paper 296). Institute of Development Studies.
Harvey, M., Hastings, D. P., & Chowdhury, G. (2023). Understanding the costs and challenges of the digital divide through UK council services. Journal of Librarianship and Information Science.
He, Z., et al. (2020). Digital finance, digital divide, and multidimensional poverty. Statistical Research, 37(10), 79–89.
Pu, S., et al. (2026). Examining the impact of digital divide on rural multidimensional poverty: Evidence from China. Review of Development Economics.
Rag Nedda, M. (2018).

۷ راه‌حل کاهش تورم

بررسی ۵دهه روند رشد تورم در ایران



مجتبی نقدی زارچ
مشاور مرکز خدمات سرمایه‌گذاری اتاق تهران

در اوایل مردادماه گزارش تغییرات شاخص قیمت مصرف‌کننده (تورم) توسط بانک مرکزی منتشر شد. گزارش اعلامی بانک مرکزی در خصوص شاخص بهای کالاها و خدمات مصرفی برای مردادماه ۱۴۰۵ هرچند با کاهش محسوس تورم ماهانه تیرماه همراه بود ولی مسیر و روند داده‌های تورمی کماکان ترس‌آور و ناامیدکننده است که برخی از نکات آن به این شرح است:

- تورم ماهانه بعد از رکورد ۸,۵درصد اردیبهشت‌ماه فروکش کرده و به سطح ۳,۶درصد تنزل داشته است در حالی که در تیرماه سال گذشته ۳,۲۵درصد بوده است و کماکان میانگین تورم ماهانه ۶ ماه اخیر بالای ۶درصد است که بسیار بالاتر از میانگین‌های قبل از آن است.
- تورم نقطه به نقطه میزان بسیار بالای ۸۳,۹درصد بوده و طی ۱۲ ماه اخیر از سطوح حدود ۴۰درصد رشد معنادار و دوبرابری داشته است.
- میزان تورم دوازده‌ماهه منتهی به تیر ۱۴۰۵ نسبت به دوره مشابه دوازده‌ماهه قبل (نرخ تورم) به ۶۱,۴درصد رسیده است و در تیر سال گذشته این شاخص ۳۷,۶درصد بوده است.
- تورم نقطه به نقطه کالا نیز برای سومین ماه پیاپی در کانال سه‌رقمی قرار دارد و عدد ۱۲۱,۵درصدرا نشان می‌دهد، در صورتی که در تیر سال گذشته ۴۴,۸درصد بوده است.
- میانگین تورم ماهانه برای ۶ ماه اخیر بالاتر از ۶درصد است و در صورت ادامه ماه‌های پیش رو با همین روند، سه‌رقمی شدن تورم در سال ۱۴۰۵ محتمل خواهد بود.

در گزارش مرکز آمار که مرجع رسمی انتشار و اعلام داده‌های مرتبط در کشور است، داده‌ها شرایط به مراتب بدتری را تصویر کرده‌اند. مطابق این گزارش در تیر ماه ۱۴۰۵ شاخص قیمت مصرف‌کننده خانوارهای کشور به عدد ۶۷۶,۹ رسیده است که نسبت به ماه قبل ۳,۱درصد افزایش داشته است (تورم ماهانه)، نسبت به ماه مشابه سال قبل ۸۷,۹ درصد افزایش داشته (تورم نقطه به نقطه) و در دوازده ماهه منتهی به ماه جاری نسبت به دوره مشابه سال قبل (نرخ تورم) ۶۶,۰ درصد افزایش داشته است که در دو شاخص از سه شاخص، از گزارش اعلامی بانک مرکزی بیشتر است.

از طرفی به نظر می‌رسد علاوه بر سیاست‌های اشتباه دولت‌ها و افزایش شدید نقدینگی در کشور، تداوم و افزایش انتظارات تورمی ناشی از بحران‌های سیاسی و امنیتی سال گذشته و حال حاضر نیز تاثیر زیادی در رکوردزنی‌های تورمی داشته است.

با بررسی روند تورم در پنج دهه اخیر ایران مشاهده می‌شود که در دهه ۳۰ میانگین تورم ۷درصد، در دهه ۴۰ میانگین حدود ۲درصد و در دهه‌های ۵۰،۶۰ و ۸۰ میانگین تورم کمتر از ۲۰درصد بوده است. در دهه ۷۰ میانگین تورم ۲۴درصد ثبت شده است، به خصوص سال‌های ۷۳ و ۷۴ که تورم به میزان ۳۵ و ۴۹ درصد می‌رسد و بعد از پنجاه سال شاهد این سطح از تورم بوده‌ایم. دهه ۹۰ رشد سالانه تورم در حدود میانگین ۲۸درصد بوده و طی پنج سال اخیر نیز متاسفانه با جهش فراوان، میانگین ۴۶درصد ثبت شده و سطح تورم ۳۰ الی ۳۵ درصدی که برای دهه‌ها به عنوان سقف کانال تورم ایران شناخته می‌شد به کف خوشبینانه کانال تورم تغییر یافته است و طی این مدت در سه دولت مختلف (پنج سال اخیر) همواره سطح تورم بسیار بالایی را شاهد بوده‌ایم.

اما مقصر این وضعیت کیست؟ با پذیرش دیدگاه میلتون فریدمن «تورم همیشه و همه‌جا یک پدیده پولی است» در نتیجه متولی سیاست پولی هر کشور و یا بانک مرکزی مقصر اصلی این موضوع خواهد بود و نه دولت‌های مختلف! اما با توجه به شرایط خاص حکمرانی پولی در ایران و تصاعد کسری بودجه دولت طی سال‌های اخیر و عدم استقلال بانک مرکزی در تدوین سیاست‌های پولی و اجرای آنها، دولت‌ها نیز در ایجاد این بحران تورمی نقش و سهم بالایی خواهند داشت و در نتیجه کنترل تورم نیز جز از طریق هماهنگی دولت و بانک مرکزی محتمل نخواهد بود. البته در ایران متاسفانه شاهد این هستیم که نهادهایی غیر تخصصی همانند مجلس و برخی شوراها نیز در سیاست‌گذاری پولی کشور دخالت دارند.

از طرفی با توجه به سابقه دولت‌های مختلف در مواجهه با پدیده کسری بودجه به عنوان اصلی‌ترین دلیل ایجاد تورم، مشاهده می‌شود که راهکارها عمدتاً توام با فشار بر پایه پولی و رشد نقدینگی بوده است که منجر به ساختاری شدن تورم در ایران و تشدید آن شده است. اقداماتی که همواره منجر به افزایش بدهی دولت به بانک مرکزی، افزایش بدهی بانک‌ها به بانک مرکزی، برداشت از حساب ذخیره ارزی، اعطای تسهیلات تکلیفی بدون پشتوانه (بدهکار شدن بانک‌ها نزد بانک مرکزی) و مواردی از این دست بوده است و همگی موارد منجر به خلق نقدینگی و تغییر در پایه پولی شده است. در واقع دولت‌ها در برخی مقاطع زمانی بی‌پروا و به طور مستقیم از منابع بانک مرکزی برداشت داشته‌اند یا با ملاحظاتی و به طور غیر مستقیم و با واسطه بانک‌ها نسبت به برداشت از منابع بانک‌ها اقدام داشته‌اند که در هردو حالت شاهد فشار بر پایه پولی و رشد نقدینگی بوده‌ایم و به دلیل اینکه تقریباً طی ۱۵ سال اخیر میانگین رشد اقتصادی ناچیز بوده است، بخش عمده رشد نقدینگی خود را در قالب تورم نشان داده است. متاسفانه در این شرایط برنامه مشخصی از سوی بانک مرکزی به عنوان سیاست‌گذار پولی و سازمان برنامه و بودجه به عنوان متولی مدیریت منابع مصارف دولت ارائه نشده است و ابهام تحلیل‌گران در خصوص اقدامات پیش‌گیرانه دولت و تورم ماهای آتی افزایش یافته است.

شاید تنها اقدام پولی ماهای اخیر بانک مرکزی تصمیم انقباضی بانک مرکزی افزایش نرخ بهره بین بانکی تا مرز کانال ۲۴درصد و نیز افزایش ۰,۷۵ واحد درصدی نسبت سپرده قانونی بانک‌ها بوده که طی اردیبهشت‌ماه ابلاغ شد. تصمیم افزایش سپرده قانونی هرچند در نگاه اول سیاستی انقباضی به شمار می‌آید ولی به دلیل حجم بالای تکالیف دستوری و فشار بر روی منابع بانک‌ها و بدهی بسیاری از بانک‌ها به بانک مرکزی، اثرگذاری بالایی از این اقدام مورد انتظار نیست و به همین دلیل این تصمیم را شبه‌انقباضی می‌دانیم. از طرفی این تصمیم حتماً منجر به کاهش توان تسهیلات‌دهی بانک‌ها و افزایش نرخ موثر تامین مالی برای بنگاه‌ها خواهد بود.

در همین حال در سایت بانک مرکزی مصاحبه‌ها و اخبار بسیار زیادی در خصوص هدایت اعتبارات به سمت فعالیت‌های مولد اقتصاد، تسهیلات قرض‌الحسنه ودیعه یا خرید یا ساخت مسکن برای خانواده‌های فاقد مسکن، تسهیلات قرض‌الحسنه ازدواج و فرزندآوری، تامین مالی بخش‌های اولویت‌دار، واحدهای آسیب‌دیده و زنجیره‌های تولیدی دیده می‌شود که آثار زیاد انبساطی خواهند داشت و به نظر می‌رسد بانک مرکزی در رویکردهای عملیاتی خود دچار تناقض و سردرگمی جدی شده است و از طرفی تکالیف غیر کارشناسی تحمیلی از سوی قانون بودجه نیز این مسائل را تشدید کرده است.

نکته دیگر حائز اهمیت این است که مطابق آخرین آمار اعلامی نقدینگی در آذر سال گذشته، نسبت پول به شبه‌پول افزایش یافته و این شاخص خود به عنوان معیاری آینده‌نگر برای تورم ماههای پیش رو محسوب می‌شود که متاسفانه به دلیل تاخیر زیاد در انتشار داده‌ها، بنگاه‌ها توانایی تطبیق سیاست‌های مدیریت نقدینگی خود با شرایط تورمی را از دست می‌دهند و در تکانه‌های شدید تورم‌های ماهانه آسیب‌پذیری بیشتری خواهند داشت.

نرخ بهره حقیقی نیز که از تفاوت نرخ اسمی بهره و تورم نقطه به نقطه ماهانه حاصل می‌شود به شدت منفی شده است و در حدود منفی چهل و چهار درصد است. منفی شدن این نرخ میل به استقراض و اخذ اعتبار را افزایش داده و علاوه بر ایجاد ریسک اعتباری برای بانک‌ها منجر به افزایش رقابت و تقویت بستر رانت‌جویی در اخذ تسهیلات بانکی و فشار بر منابع محدود بانکی خواهد بود. در واقع دریافت‌کنندگان تسهیلات و اعتبار یا توان بازپرداخت را نخواهند داشت یا تمایل به بازپرداخت! که در هردو حالت ریسک اعتباری به عنوان مهم‌ترین ریسک بانک‌ها افزایش خواهد یافت. ضمن

با وجود گذشت ۲۱ سال از ابلاغ سیاست‌های کلی اصل ۴۴ قانون اساسی و صراحت و تاکید آن، کماکان انحصار و تسلط بنگاه‌ها و نهادهای دولتی، شبه‌دولتی و نظامی بر بخش‌های اقتصادی کاملاً مشهود است.

اینکه این مسیر اشتباه نرخ‌گذاری پول در کشور مروج رانت و فساد بیشتر خواهد بود و مسائلی نظیر رشد مطالبات غیرجاری و اضافه‌برداشت‌ها را تشدید خواهد کرد.

شاید بهترین راهکار برای خروج از بحران فعلی و پدیده رکود تورمی سال ۱۴۰۵ به وجود آمدن یک انتظار سیاسی بسیار مثبت از مذاکرات فعلی حول توافقات باشد که البته احتمال آن پایین و در حد سناریوی خوشبینانه ارزیابی می‌شود. اما جدای از موضوعات سیاست خارجی که البته بر سایر راهکارها نیز تاثیر مستقیم و غیرمستقیم خواهد داشت، راهکار عبور از بحران تورمی فعلی چیست؟ بر اساس نظریه مقداری پول در صورت رشد نقدینگی متناسب با رشد تولیدات و با فرض ثابت بودن سرعت گردش پول، سطح عمومی قیمت‌ها ثابت می‌ماند (MV=PY) ولی در شرایطی که رشد تولید محقق نشود (همانند شرایط فعلی کشور) و فضای رکود و نبود رشد اقتصادی بر کشور حاکم باشد رشد نقدینگی باعث رشد سطح عمومی قیمت‌ها و تشدید تورم خواهد بود و به دلیل اینکه طبق رویه مرسوم معمولاً دولت به جای افزایش پایدار درآمدها و یا مدیریت هزینه‌های جاری و کاهش کسری بودجه به سراغ فشار بر پایه پولی می‌رود، انتظار می‌رود نقدینگی افزایش یافته و فضای تورمی بیشتری بر کشور حاکم شود. پس برای یافتن راهکار بهتر است تمرکز بر روی Y و M داشته باشیم و اقدامات حول کاهش رشد نقدینگی و افزایش رشد تولیدات را بسط دهیم و چون منشأ اصلی رشد نقدینگی، کسری بودجه شدید دولت است، وظایف سازمان برنامه و بودجه نیز در این مسیر و با هدف کاهش کسری بودجه و تعادل منابع و مصارف دولت اهمیت پیدا خواهد کرد.

در همین راستا راهکارهای زیر به عنوان مواردی عملیاتی با هدف کاهش تورم پیشنهاد می‌شود

۱ استفاده موثر از سیاست پولی انقباضی و افزایش نرخ بهره در تمام وجوه آن (سپرده، تسهیلات، اوراق) با توجه به رشد بی‌سابقه تورم نقطه به نقطه، که می‌تواند منجر به کاهش تقاضای پول و حذف رانت تسهیلات و استقراض (ناشی از نرخ بهره حقیقی شدیداً منفی) شده و شرایط کاهش رشد شتابان نقدینگی را فراهم آورد. از طرفی این اقدام به دلیل جذابیت بالای سپرده‌های با نرخ‌های مناسب‌تر برای سرمایه‌گذاران، منجر به کاهش نسبت پول به شبه‌پول به عنوان یکی از سنجه‌های تورم انتظاری خواهد شد.

۲ حذف قطعی و همیشگی قیمت‌گذاری دستوری و احترام به مولفه‌های بازار در تعیین نرخ کالا و خدمات از بدیهی‌ترین انتظارات از دولت و مجلس است. این موضوع تبدیل به زخمی کهنه در اقتصاد ایران شده، دهه‌ها است سیاست‌گذاران به اشتباه رشد قیمت‌ها و تورم را پدیده‌ای بازاری و صنفی تعبیر می‌کنند و با رویکردهای نظارتی و اعمال جرایم بر اصناف سعی در توقف رشد قیمت‌ها دارند، در صورتی که تورم پدیده‌ای پولی است و نگاه اشتباه حاکمیت در واقع تشخیص اشتباه علت است دلیل اصلی تورم، رشد نقدینگی بیشتر از رشد تولیدات است و نه سلیقه تجار، تولیدکنندگان و عرضه‌کنندگان کالا و خدمات. در صورت حذف قیمت‌گذاری دستوری، سودآوری شرکت‌ها و توان نقدینگی و تقسیم سود آنها نیز افزایش خواهد یافت و بسیاری از شرکت‌های بورسی با سهامداری صندوق‌های بازنشستگی نیز ضمن بهبود اوضاع سود بیشتری به سهامداران خود (صندوق‌های بازنشستگی و نهادهای دولتی) پرداخت خواهد کرد و بخش قابل توجهی از کسری بودجه دولت (ناشی از پرداخت حقوق بازنشستگان) نیز جبران خواهد شد.

۳ اقدام به ریاضت دولت و کاهش جدی هزینه‌های جاری با هدف کاهش کسری بودجه دولت. در واقع کوچک‌سازی دولت و حذف ساختارهای دولتی معیوب که منجر به کاهش هزینه‌های جاری دولت و کاهش کسری بودجه خواهد شد، می‌تواند اثربخش باشد. برخی مصادیق این تصمیم شامل کاهش تعداد پرسنل، اصلاح ساختار، واگذاری اموال و دارایی‌های مازاد، انحلال شرکت‌های زیان‌ده و ناکارآمد دولتی، کاهش تعداد وزارتخانه‌ها و دستگاه‌های اجرایی خواهد بود که منجر به کاهش کسری بودجه دولت شده و این مهم فشار روی پایه پولی را کاهش خواهد داد. به استناد گزارش سال گذشته رئیس‌کل دیوان محاسبات کشور تعداد شرکت‌های زیان‌ده دولتی ۱۳۴ شرکت با ۴۷۲ هزار میلیارد تومان زیان است که نتیجه ناکارآمدی این شرکت‌ها در کسری بودجه، زنجیره تامین و نبود بهره‌وری مشهود است. تجربه برخی کشورهای اروپایی نظیر اسپانیا و یونان در برنامه‌های ریاضت اقتصادی و کاهش هزینه‌های دولت و همچنین تجربه ارزشمند اخیر آرژانتین در حذف ساختارهای ناکارآمد دولتی قابل بررسی و الگوبرداری است و می‌تواند به عنوان انتظار اصلی بخش خصوصی در سطح اتاق بازرگانی و سایر تشکل‌ها از دولت مطالبه شود.

۴ واگذاری فعالیت‌ها به بخش خصوصی و تقویت واقعی سهم بخش خصوصی حقیقی در فعالیت‌های اقتصادی و واگذاری شفاف و قانونی مالکیت و مدیریت قطعی بسیاری از بنگاه‌ها و دارایی‌های در اختیار دولت و نهادها و بنیادهای نظامی و حاکمیتی نیز می‌تواند ضمن کاهش هزینه‌های جاری دولت، منجر به افزایش بهره‌وری و ایجاد ارزش افزوده و رقابت در فعالیت‌های اقتصادی باشد. این موضوع هرچند به دلیل ملاحظات مرتبط با فرآیند و نحوه واگذاری و همچنین نحوه پشتیبانی حقوقی از سرمایه‌گذاران خصوصی، ابزاری کوتاه‌مدت نخواهد بود، ولی به واسطه اهمیت و ضرورت آن می‌بایست در کوتاه‌ترین زمان عملیاتی شود. با وجود گذشت ۲۱ سال از ابلاغ سیاست‌های کلی اصل ۴۴ قانون اساسی و صراحت و تاکید آن، کماکان انحصار و تسلط بنگاه‌ها و نهادهای دولتی، شبه‌دولتی و نظامی بر بخش‌های اقتصادی کاملاً مشهود است و می‌توان گفت تمام ۸ بخش اشاره شده در بخش الف-۲ سیاست‌های ابلاغی یادشده هنوز تحت مدیریت دولت و حاکمیت است.

۵ حذف سازمان‌های ضدبازاری نظیر سازمان تعزیرات حکومتی و سازمان حمایت مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان با فوریت و تعامل دولت و مجلس و برچیدن مسیر اشتباه چند دهه اخیر که نتیجه‌ای جز تضعیف تولیدکننده و کاهش قدرت خرید نداشته است.

۶ اعمال جرائم سخت‌گیرانه برای مدیران و سهامداران اشخاص تحت نظارت بانک مرکزی (بانک‌ها و موسسات اعتباری و...) که نسبت به انجام تخلفات پولی اقدام داشته‌اند، این مهم مطابق مفاد ماده ۲۳ قانون بانک مرکزی باید با شدت بیشتری دنبال شود. متاسفانه طی دو دهه اخیر نهاد ناظر بازار پول برخورد شدیدی با جرایم و اضافه‌برداشتها نداشته و از هیئت انتظامی نیز حتی در اوج اضافه‌برداشت‌ها برخورد سخت‌گیرانه و موثری را شاهد نبوده‌ایم و این رویه اشتباه میل به تخلف در بانک‌ها را افزایش داده بود، که در ادامه روند گریز بعضی بانک‌های متخلف، اعلام علنی تخلفات و نتایج احکام (جرایم نقدی و حتی انفصال دائم) می‌تواند میل به تخلف را در بین اشخاص تحت نظارت به‌شدت کاهش دهد.

۷ انتشار اوراق بدهی قابل تبدیل به سهام (Convertible) در سررسید با هدف تکمیل طرح‌های نیمه‌تمام توجیه‌پذیر دولتی و احداث کارخانجات فرآوری معدنی بر روی معادن جذاب دولتی توسط دولت و در بازار سرمایه، می‌تواند ضمن کاهش نقدینگی و کاهش تقاضای سایر کالاها، زمینه افزایش سرمایه‌گذاری در طرح‌های پربازده را فراهم آورد. ضمن اینکه در این مسیر تامین مالی طرح‌های بزرگ ملی بدون فشار بر دارایی بانک‌ها و آثار تورمی آن انجام خواهد شد. البته روش اجرای این بند، انتخاب پروژه‌ها، تعریف ارکان اجرایی و نظارتی اهمیت زیادی در موفقیت آن خواهد داشت که باید کاملاً لحاظ شود.

۸ از همه مهم‌تر اینکه در این شرایط تاریخی و در جایگاه‌های خطیری مانند رئیس‌کل بانک مرکزی و رئیس سازمان برنامه و بودجه نیازمند اقداماتی تحول‌آفرین، بی‌پروا، عاجل و اثرگذار هستیم، همانند اقدامات مرحوم علی‌اکبر داور که به دلیل اقدامات شجاعانه در نوزایی قوه عدلیه در زمان پهلوی اول، پدر عدلیه نوین و یا حتی پدر بوروکراسی ایران نامیده می‌شود. داور طی ۴۸ ساعت پس از انتصابش در وزارت عدلیه در بهمن ۱۳۰۵ بدون ترس از قضاوت‌ها و مخالفت‌ها و سنگ‌اندازی ذینفعان، عدلیه حکومت مرکزی را منحل کرد و طی سه ماه زمینه ایجاد دادگستری مدرن در ایران را فراهم آورد. متاسفانه سال‌هاست سیاست‌های صحیح ارزی، پولی و مالی در کشور با تعارفات و مصلحت‌اندیشی‌ها و فشار لایه ذینفعان به حاشیه رفته و بحران فعلی تورم ناشی از عدم اتخاذ تصمیم صحیح در زمان صحیح است.

نهایتاً می‌توان اشاره داشت که در صورت انجام اقدامات اصلاحی دولت، مجلس و مجموع حاکمیت مطابق بندهای فوق، می‌توان تا حدودی به کاهش روند پرشتاب تورمی ماه‌های اخیر و خروج ایران از تورم ساختاری سال‌های اخیر امیدوار بود و در غیر این صورت ادامه وضع موجود و حتی تورم سه‌رقمی در ایران برای سال ۱۴۰۵ محتمل خواهد بود و در سناریوی بدبینانه ممکن است شاهد شکسته شدن رکورد تورم در ایران و عبور از تورم ۱۱۰درصد ثبت‌شده طی سال ۱۳۲۲ و زمان پس از حمله متفقین به ایران باشیم.

مناطق آزاد در بند

سرمایه‌گذاری، موتور رشد اقتصادی



مرتضی قورچی

عضو هیئت‌علمی گروه جغرافیای انسانی و آمایش دانشگاه شهید بهشتی

چرا باید خواند:
اولویت‌های ایران در صورت توافق با آمریکا چه باید باشد؟ پاسخ را در این مقاله بخوانید.

۱ قبل از هـر تحلیلی در ارتباط بـا ایران و سیاست بین‌الملل، باید وضعیت این کشور را در زمان و مکان دید؛ در حقیقت باید بگوییم در چه زمانی و مکانی ایستاده‌ایم. نخست باید ایران را در پارادایم علمی نوین جغرافیای سیاسی و در قرن بیست‌ویکم قـرار داده و بعد تصویری از آن را با توجه به این وضعیت برای خود بازنمایی کنیم تا این درک حاصل شود که در چه جایـگاه مکانی و زمانی قرار داریـم. این بازنمایی و درک درست از مناسبات جهانی سبب می‌شود تا ایران در قرن بیست‌ویکم، برای مواجهه با قدرت‌های ژئواستراتژیک برنامه مشخصی داشته باشد که از این رهگذر ببیند منافع ملی‌اش در پیوند با کدام‌یک از قلمروهای صفحات ژئواستراتژیک بیشتر فراهم می‌شود و می‌تواند در یک متن فضای سراسر رقابت، بیشترین ثبات، توسعه، امنیت و آینده سیاسی را برای کشور خود، فراهم سازد.

برای فهم اینکه در چه شـرایط مکانـی و زمانی قرار گرفته‌ایم باید به این نکته اشـاره کنم کـه یک پارادایم نوظهور جدید از اواخر قرن بیستم در جغرافیای سیاسی شـکل گرفته که جهان و بازنمایی جهان را نه بر اساس منطق «مجزایی یا موزائیکی»، و رویکرد قلمرویی و تحلیل روابط کشور با کشـور، بلکه با منطق پارادایم «فضای جریان‌ها» دنبال می‌کند. در واقع این جریان‌ها در درجه نخست عموماً اقتصادی هستند که جهان را به شکل شبکه(Network) و گـره (Node) درآورده و فضاهای جغرافیایی را از وضعیت مجزابودن به شـکل پیوندی و درون‌هم‌بودن درآورده اسـت. در جهان امروز به‌واسطه جهانی‌شدن معاصر، بحث پیوندها با مکان‌های جغرافیایی بیشتر و بیشتر رشد کرده و سبب بازنمایی تصویری از مناسبات جدید جغرافیای سیاسی در سطح جهان شده است که مکان‌های محلی (همچون مناطق آزاد و یا مناطق ویژه اقتصادی و همین‌طور شهرها که قبلاً درون کشورها محصور بودند)، بازیگر صحنه بین‌المللی و تبدیل به «نود یک شبکه یا فضای جریانی» شوند. در این بازنمایی از جهان، چندین منطقه هسته‌ای (Core) از جهان وجود دارد که بیشترین اتصالات شبکه‌ها به فضاهای محلی آنهاست و این مناطق بیشترین تاثیرگذاری را بر روی شبکه فضای جریان‌ها دارند. در این میان حوزه ژئوپلیتیکی منطقه ژئواستراتژیک آتلانتیک بیش از سایر صحفات ژئواستراتژیک جهانی مانند پاسیفیک ـ آسیا و یا اورسیا است. اساساً پیوندهای شبکه‌ای اقتصاد جهانی در نهایت به فضاهای جغرافیایی همانند نیویورک، لندن، توکیو، هنگ‌کنگ، و پاریس منتهی می‌شود که بیشترین اتصالات شبکه اقتصاد جهانی را در مناسبات فراملی دارند. هرچند که تأثیرگذارترین بازیگر صفحه ژئواسـتراتژیک آتلانتیک یعنی ایالات متحده بیشترین اثرگذاری را در فضای جریان‌ها دارد و این مسئله باعث شده است که استفاده از قدرت تحریم برای کنترل کشورها در منطق جغرافیای سیاسی کلاسیک بیشتر از دهه‌های گذشته مورد استفاده قرار گیرد! بنابراین آنچه در این پارادایم دیده می‌شود، اتصال مناطق جغرافیایی جهان در چارچوب فضای جریان‌ها به منطقه ژئواستراتژیک پاسیفیک ـ آسیا به مرکزیت چین و صفحه ژئواستراتژیک آتلانتیک به مرکزیت ایالات متحده است که در نهایت چین نیز در بسیار موارد تابعی از ابزارهای تحریمی شبکه‌ای آتلانتیک است که بر روی کشورهای متعارض با منافع آمریکا اعمال می‌شود. پس، از این نظر اگر بخواهیم به آینده ایران با راهبرد رشـد و توسـعه اقتصادی فکر کنیم، باید مسیری را در پیش بگیریم که به فضای جریان‌ها متصل شویم و در درون این پارادایم، بتوانیم با توجه به مزیت نسـبی و موقعیت جغرافیایی خود بخشی از سیستم برون‌سپاری (Out-Sourcing) یا دورسـپاری (Off-Shoring) جهان را به سوی مناطق آزاد و مناطق ویژه اقتصادی خود جذب کرده و بخش خصوصی کشورمان را درگیر با شبکه‌های نوظهور کنیم همین‌جا باید تاکید کنم که خیلی از اندیشـمندان جغرافیای سیاسی و روابط بین‌الملل که در چارچوب پارادایم نخسـت فکر می‌کنند، تصوری که از جهان دارند در چارچوب رویکرد وست فالیا و مجزا بودن و عدم هم‌پیوندی است برای همین هم در بسیاری از موارد گاه شاهد این هسـتیم که از «رویکرد نگاه به شرق» صحبت می‌کنند در حالی که امروزه در جهان به هم پیوسته شـبکه‌ای، این رویکرد و سیاست‌های عملی و اجرایی مرتبط با آن برای تحقق چنین راهبردی مؤثر نیست؛ چرا که در فضای جریان‌ها، مکان‌های جغرافیایی در هم تنیده شده‌اند و بخشی از سیستم برون‌سپاری و یا دورسپاری اقتصاد جهانی هستند. در اینجا باید از دو اندیشـمند جهانی یاد کنیم که بیش از دیگران در زمینه این پارادایم جدید پژوهش کرده‌اند؛ مانوئل کاستلز و پیتر تیلور همواره در مباحث علمی خود به خوبی نشان داده‌اند که جهان چگونه در ارتباط با فضاهای جغرافیایی محلی و شبکه‌ها به هم گره خورده‌اند. کاستلز در کتاب «عصر اطلاعات و جامعه شـبکه‌ای» و پیتر تیلور با کتاب «جهانی شدن و شبکه» و همچنین با گروه تحقیقاتی دانشـگاه لافبرو (GaWC) جزئیات علمی بیشتری برای فهم

نکته‌هایی که باید بدانید

- **مناطق آزاد و ویژه اقتصادی ایران، موتور حرکت توسعه ایران به سمت اقتصاد شبکه‌ای هستند. لذا این مناطق، موقعیت‌های مهمی در شرایط پساتوافق محسوب می‌شوند. اما شرط لازم این است که مقوله بازاریابی مکان را بعد از توافق، جدی بگیریم. ابزار آن به‌کارگیری دیپلماسی عمومی و شرکت در کنفرانس‌های جهانی است.**
- **وقتی درآمدهای نفتی باشد اساساً نیاز به پیوندها و رویکرد شبکه‌ای و فضای جریانی نداریم. بنابراین اکنون که مشکلات نفت و تحریم‌ها ایجاد شده در وضعیت پساتوافق بهترین فرصت است که رویکردهای خود را تغییر دهیم و کشور را به سمت و سویی ببریم که بیشتر با فضای جریان‌ها پیوند داشته باشد.**
- **یک پارادایم نوظهور جدید از اواخر قرن بیستم در جغرافیای سیاسی شکل گرفته که جهان و بازنمایی جهان را نه بر اساس منطق «مجزایی یا موزائیکی»، و رویکرد قلمرویی و تحلیل روابط کشور با کشور، بلکه با منطق پارادایم «فضای جریان‌ها» دنبال می‌کند. در واقع این جریان‌ها در درجه نخست عموماً اقتصادی هستند که جهان را به شکل شبکه (Network) و گره(Node) درآورده و فضاهای جغرافیایی را از وضعیت مجزابودن به شکل پیوندی و درون‌هم‌بودن درآورده است.**
- **چابهار می‌تواند با پس‌کرانه خود آسیای مرکزی و افغانستان ارتباط داشته باشد. تصور من این است که موضوع چابهار باید در سطوح و مقیاس‌های مختلف جغرافیایی پیگیری شود.**

غالباً تحلیل‌گرهای رئالیست و یا کلاسیک قسمت رقابت و منازعات ژئوپلیتیکی هند و چین را پررنگ می‌کنند، ولی قسمت پیوندی و فضای جریانی را در تحلیل‌ها حذف می‌کنند؛ درصورتی‌که این بخش بسیار قوی‌تر است.



این جهان جدید، در جغرافیای سیاسی قرن بیست و یکم فراهم ساخته‌اند. شاید به همین دلیل باشد که برخی از اندیشمندان و سیاستمداران ایرانی در سال‌های گذشته فکر می‌کردند که اتحادیه اروپا از اقتصاد ایالات متحده مجزاست یا اینکه برای حل مشکلات اقتصادی بر اثر تحریم‌های آمریکا می‌توان به سمت و سوی شرق رفت و از اقتصاد آنها استفاده کرد؛ درحالی‌که دیدیم بسیاری از کشورهای حوزه آسیای جنوب شرقی از مبادلات اقتصادی با ایران طفره می‌روند چرا که منافع آنها در اقتصاد شبکه‌ای با حوزه صفحه ژئواستراتژیک آتلانتیک پیوند خورده و از تحریم‌ها واهمه دارند. پس تحلیل جهان و بازنمایی وضعیت ایران در قرن بیست‌ویکم مبتنی بر پارادایم نخست یعنی جهان «موزائیکی یا پازلی» اساساً استراتژیست‌ها و سیاستمداران ایران را در درک جهان حاضر و جایگاه ایران به اشتباه انداخته است. بنابراین اگر بخواهیم ما هم به رشد و توسعه اقتصادی متناسب با جایگاه کشورمان در نظام بین‌الملل برسیم، باید تحلیل‌هایمان را مبتنی‌بر بازنمایی ایران در چارچوب پارادایم دوم در قرن بیست‌ویکم یا همان فضای جریان‌ها یا جهان شبکه‌ای قرار دهیم و بعد با مشاوره‌های خود، حوزه سیاست را به مرور تابع این منطق جدید کنیم. به‌عنوان مثال هند و ویتنام که به واسطه مناطق آزاد و شهرهای مهم خود به‌شدت به فضای جریان‌ها پیوند خورده‌اند، بیشترین میزان رشد و توسعه اقتصادی را برای کشور خود فراهم کرده‌اند. هند با گرمزدن مناطق ویژه اقتصادی و مناطق آزاد و برخی از شهرهای خود، همچون بنگلور و حیدرآباد به فضای جریان‌ها و یا ویتنام با شهر هانوی (پایتخت)، فرصت‌های شغلی گسترده‌ای برای شهروندان خود فراهم کرده‌اند.

۲

شهرها و مناطق آزاد بندرگاهی و همین‌طور برخی از شهرهای قاره‌ای مانند مسکو و سن‌پترزبورگ یا حتی پراگ و وین مناطقی هستند که نقش جهانی بازی می‌کنند. عموماً این شهرها بازیگران فضای جریان‌ها هستند و در ادبیات علمی از آنها به نام شهرهای جهانی یاد می‌شود. در حقیقت مقیاس عملکردی آنها در حوزه اقتصاد، مقیاس جهانی است! درحال‌حاضر، شهر بنگلور هندوستان، به‌لحاظ سطح‌بندی جغرافیایی در مقیاس محلی قرار دارد، اما عملکرد آن در اقتصاد شبکه‌ای، مقیاس جهانی است. در این چارچوب گاهی منابع پژوهشی حتی اعلام کرده‌اند که این شهر به تنهایی در سال ۲۰۱۳، ۴۶۰ میلیارد دلار برای هند ثروت تولید کرده است! در حقیقت این شهر پیوندهای فضای جریانی خود را با حوزه ژئواستراتژیک آتلانتیک تقویت کرده و بسیاری از حوزه‌های خدمات پشتیبان تولید را به شکل برون‌سپاری یا دورسپاری جذب خود کرده است. برای فهم دقیق‌تر باید بگویم که این شهر، بسیاری از فعالیت‌های خدماتی جهانی را بر عهده گرفته و با قیمت‌های بسیار نازل برای کشورهای اروپایی یا آمریکای شمالی، این خدمات را انجام می‌دهد. به‌عنوان مثال توماس فریدمن در کتاب «جهان مسطح است» می‌نویسد: «در بنگلور، شرکت‌های بزرگی ایجاد شده‌اند که کار مانیتورینگ امنیتی آسمان‌خراش‌های نیویورک را با قیمت‌های بسیار نازلی انجام می‌دهند». در نظر بگیرید در نیویورک شب است و سیستم امنیتی برای هر فردی که در شیفت شب کار می‌کند، بسیار پرهزینه است، اما در بنگلور، کار مانیتورینگ حدوداً با پنج دلار در روز انجام می‌شود.

۳

در همسایگی ایران هم کشورهایی وجود دارند که بتوانند در مسیر «فضای جریان‌ها»، قرار گیرند؛ عمان و قطر جزو کشورهایی هستند که راهبرد توسعه اقتصادی خود را بر اساس پیوندهای قوی با فضای جریان‌ها قرار داده‌اند و شهرهای خود را در وضعیت رقابت‌پذیری با دوبی و ابوظبی در امارات متحده مدیریت و هدایت می‌کنند. مسقط درحال‌حاضر به‌دنبال برنامه‌ای است تا در آینده‌ای نزدیک، خود را به گره یا نود شبکه اقتصاد جهانی مبدل کند تا در رقابت با دوبی و دوحه، از آنها پیشی بگیرد. از آن طرف، دوحه نیز برنامه‌های گسترده‌ای برای رقابت با دوبی و سایر شهرهای دیگر حاشیه جنوبی خلیج فارس، در پیش رو دارد. هم‌اکنون قطر از دیگران پیش افتاده که خود این امر سبب می‌شود پیوندهای اقتصاد جهانی بیش از گذشته با دوحه شکل بگیرد و در رقابت‌پذیری بتواند به‌مرور از دوبی سبقت بگیرد! علاوه بر این اگر در آینده‌ای نزدیک وضعیت امنیتی عراق بهبود یابد واضح است که عراق با حجم عظیمی از صادرات نفتی و دلارهایی که به این کشور سرازیر می‌شود، ممکن است بغداد را به مرور به سمت‌وسوی گره در شبکه اقتصاد جهانی هدایت کند و این شهر را در اقتصاد جهانی، در رقابت با دوبی و دوحه تعریف کند! بنابراین اگر ما نیز کشور و مناطق استراتژیک خود همچون چابهار را به سمت‌وسوی فضای جریان‌ها هدایت نکنیم، ممکن است در آینده رقابت بسیار سختی با شهرهای منطقه‌ای برای به‌عهده‌گرفتن جایگاهی در اقتصاد جهانی داشته باشیم.

۴

پارادایم مسلط در تحلیل‌ها بیشتر معطوف به رویکرد جهان موزائیکی و تفکیک‌شده است که البته این منطق سبب اشتباهات فراوانی در نگاه ما به جهان شده است. ما باید چالش‌هایمان را به‌ویژه با حوزه ژئواستراتژیک آتلانتیک کاهش دهیم و سیاست را به مرور تابع اقتصاد کنیم. نمی‌توانیم با حوزه‌های دیگر ژئواستراتژیک در زمینه توسعه اقتصادی سیاست‌های خود را پیگیری کنیم چراکه اساساً دو حوزه ژئواستراتژیک اوراسیا و پاسیفیک ـ آسیا، به‌شدت به پیوندهای اقتصاد شبکه‌ای که به حوزه ژئواستراتژیک آتلانتیک منتهی می‌شوند، متکی هستند. بنابراین رفتن به سمت و سوی این دو حوزه برای توسعه اقتصادی احتمالاً ممکن است به واکنش سرد آنها و عدم همکاری آنها منتج شود! این است که من فکر می‌کنم تفکر جهان موزائیکی و مجزا را باید برای توسعه در قرن بیست‌ویکم کنار گذاشته و با بازنمایی موقعیت ایران در پارادایم دومی که مطرح کردم، سیاست را تابع اقتصاد کنیم، در غیر این صورت با عدم تغییر در این نگرش فکری، ممکن است ایران در آینده وضعیت اقتصادی ناگوارتری را تجربه کند.

۵

چابهار می‌تواند با پس‌کرانه خود آسیای مرکزی و افغانستان ارتباط داشته باشد. تصور من این است که موضوع چابهار باید در سطوح و مقیاس‌های مختلف جغرافیایی پیگیری شود. در سطح اول باید وزارت خارجه یا سیاست خارجی ایران بحث چابهار را پیگیری کند. در سطح دوم، موضوع چابهار باید در سطح منطقه‌ای یا استانی

دنبال شود و در سطح سوم، باید کمک شود تا منطقه آزاد و نهادهای محلی بتوانند نقش جهانی به خود بگیرند که این خود نیازمند همفکری و شکل‌دهی به طرح‌های متعدد توسعه به‌ویژه با رویکرد فضای جریان‌ها در این منطقه است! به‌عنوان مثال نهادهای محلی همچون مدیریت شهری یا منطقه آزاد چابهار باید به دنبال رایزنی با مناطق آزاد همچون جبل‌علی و کلان‌شهرهای اطراف خود باشند که بتوانند بخشی از مناسبات اقتصاد جهانی را در یک چشم‌انداز همکاری ـ رقابت به سمت و سوی خود جذب کنند. در مقیاس استانی به تفکرات آمایشی و برنامه‌ریزی فضایی نیاز داریم اما مهم‌تر از همه اینها، مقیاس ملی است که باید دستگاه سیاست خارجی آن را دنبال کند تا بتواند موانع و چالش‌های فضاهای محلی ما را که می‌توانند نقش گره شبکه را در اتصال به فضای جریان‌ها داشته باشند، از پیش رو بردارد! در وضعیت پساتوافق با دیپلماسی می‌توان هنرمندانه، فضاهایی را مهیا کرد تا چابهار راحت‌تر بتواند به فضای جریان‌ها بپیوندد.

۶

ادبیات فضای جریان‌ها در دانشگاه‌های ما یا تدریس نمی‌شود و یا اینکه بسیار اندک به آن توجه و مورد تمرکز قرار می‌گیرد، حتی اقتصاددانان ما هنوز جداگانه و به صورت تفکیکی یعنی کشور به کشور تحلیل می‌کنند، اما تحلیل اقتصاد شبکه‌ای جهان مبتنی بر شرکت‌ها و شبکه‌های شرکتی را کمتر دیده‌ام. اینکه بدانیم چین در چه سطحی درون اقتصاد ایالات متحده جای دارد، نیازمند تحلیل شرکت‌ها هستیم تا تحلیل اقتصاد در مقیاس ملی! در تحلیل شرکت‌ها در اقتصاد شبکه‌ای به‌عنوان مثال به فروشگاه‌های والمارت می‌توان اشاره کرد که در عرضه کالاهای فیزیکی‌شان متکی بر شرکت‌هایی چینی یا ویتنامی یا هندی هستند. مواردی از این دست پرشمار است. سیاست‌گذاران باید بدانند که سیاست به مرور تابع اقتصاد شبکه‌ای خواهد شد و دیگر نمی‌توانند مانند گذشته بدون توجه به مناسبات اقتصادی به حرکت مستقل خود ادامه دهند. پس بخشی از این اتفاق به خاطر این است که دپارتمان‌های حوزه‌های علمی ما کمتر در این زمینه‌ها، دانش تولید کرده‌اند. بخشی هم به خاطر اینکه تا به حال عادت کرده‌ایم با اتکا به درآمدهای نفتی، سیاست‌های توسعه اقتصادی را جلو ببریم. وقتی درآمدهای نفتی باشد اساساً نیاز به پیوندها و رویکرد شبکه‌ای و فضای جریانی نداریم. بنابراین اکنون که مشکلات نفت و تحریم‌ها ایجاد شده در وضعیت پساتوافق بهترین فرصت است که رویکردهای خود را تغییر دهیم و کشور را به سمت و سویی ببریم که بیشتر با فضای جریان‌ها پیوند داشته باشد.

۷

اگر مناسبات هند و چین را با رویکرد موزائیکی و ژئوپلیتیک سنتی ببینیم، این دو کشور به‌شدت با یکدیگر در رقابت بر سر قلمروهای ژئوپلیتیکی هستند؛ اما این بخشی از واقعیت است؛ بخش دیگر منوط به این است که ما پارادایم خود را به این دو کشور در حوزه جغرافیای سیاسی تغییر بدهیم و با منطق فضای جریانی به آنها نگاه کنیم. در آن صورت می‌بینیم شرکت‌های بسیاری در هردو کشور هستند که به صورت پیوندی، بخشی از سیستم تولید جهانی هستند و به‌شدت به یکدیگر وابسته‌اند. پس در این منطق ناگاه متوجه می‌شویم به‌جای رقابت در بین این دو کشور، در حوزه‌هایی همکاری و مشارکت هم هست! این قسمت دوم کمتر در تحلیل‌ها توجهات را به خود برانگیخته است. سیاست و امر سیاسی به رقابت میان این دو کشور دامن می‌زند و اقتصاد پیوندی، همکاری و تعاملات میان این دو کشور را افزایش می‌دهد؛ بااین‌حال، همکاری‌ها هیچ‌وقت اجازه نمی‌دهند بین اینها منازعه و کشمکش واقعی درباره یک منطقه خاص اتفاق بیفتد. همان‌طور که گفتم، غالباً تحلیل گرهای رئالیست و یا کلاسیک قسمت رقابت و منازعات ژئوپلیتیکی هند و چین را پررنگ می‌کنند، ولی قسمت پیوندی و فضای جریانی را در تحلیل‌ها حذف می‌کنند؛ درصورتی‌که این بخش بسیار قوی‌تر است. برای مثال، شرکت‌هایی وجود دارند که بخشی از قطعات خود را به چین سفارش می‌دهند و بخش دیگر را به هند. اگر این دو کشور با هم دچار اختلاف شوند، این نوع شرکت‌ها که تعدادشان هم بسیار زیاد است، با رکود و درنهایت از دست رفتن فرصت‌های شغلی برای شهروندان هر دو کشور روبه‌رو خواهند شد. از طرفی تاثیرات این شرکت‌ها که پیوندها را شکل می‌دهند در اغلب اوقات سیاست را انعطاف‌پذیر می‌کنند. در نتیجه بیشتر منازعات ژئوپلیتیکی ممکن است به مرور کاهش پیدا کند. از نظر سوئل کوهن، منطقه شبه‌قاره هند توان این را دارد که سال ۲۰۵۰ از یک قلمرو ژئوپلیتیکی به سطح یک منطقه ژئواستراتژیک ارتقا پیدا کند. بنابراین ضرورت دارد که هند پیوندهای خود را در اقتصاد شبکه‌ای افزایش داده و رشد بالای اقتصادی خود را در یک وضعیت پایدار حفظ کند.

۸

اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی چگونه می‌تواند به طور عملی در سطوحی وارد شود که در توسعه اقتصادی بعد از توافق با آمریکا مؤثر باشد؟ همان‌طور که اشاره شد، ما شاهد تکه‌پاره شدن تولید در جهان هستیم و از مجتمع‌های صنعتی بزرگ متمرکز به تولید در سایر نقاط جهان رسیده‌ایم. شبکه‌سازی ایران در فضاهای بین‌المللی و استفاده از استراتژی بازاریابی مکان، در وضعیت پساتوافق بسیار اهمیت دارد. ما می‌توانیم در پساتوافق با ایجاد اتحادیه‌های مناطق آزاد و ویژه اقتصادی حوزه بریکس، در این زمینه پیشرو باشیم. نظام تصمیم‌گیری ایران در سیاست بین‌الملل و نحوه تعامل با جهان برای بهبود مشکلات توسعه و رشد شبکه‌سازی در اقتصاد کشور باید تغییر اساسی داشته باشد و اختیارات گسترده‌ای به سطوح استانی برای فعال شدن در حوزه بین‌الملل واگذار شود. در این میان مناطق آزاد و مناطق ویژه اقتصادی، عمدتاً ایجاد شده‌اند که بتوانند به اقتصاد شبکه‌ای بافته شوند؛ در دنیا هفت نسل مناطق آزاد متولد شده‌اند در حالی که ما در ایران به دلیل تحریم‌ها نتوانسته‌ایم از نسل دوم فراتر برویم. مناطق آزاد و ویژه اقتصادی ایران، موتور حرکت توسعه ایران به سمت اقتصاد شبکه‌ای هستند. لذا این مناطق، موقعیت‌های مهمی در شرایط پساتوافق محسوب می‌شوند. اما شرط لازم این است که مقوله بازاریابی مکان را بعد از توافق، جدی بگیریم. ابزار آن به‌کارگیری دیپلماسی عمومی و شرکت در کنفرانس‌های جهانی است. در دوره پساتوافق، اتاق ایران باید یک استراتژی مشخص و ارتباط منسجم با شورای عالی مناطق آزاد داشته و اتاق‌های استانی در ارتباط با سازمان برنامه و سیاست‌های آمایشی و سرمایه‌گذاری کلان بتوانند بازاریابی مکان را پیش ببرند.

بنابراین جمع‌بندی می‌کنم مناطق آزاد و مناطق ویژه اقتصادی در استان‌ها موتورهای رشد و توسعه اقتصادی در ارتباط با اتصال به اقتصاد شبکه‌ای هستند و می‌توانند زمینه‌ها و فرصت‌های سرمایه‌گذاری جهانی و داخلی را در چارچوب برون‌سپاری و دورسپاری فراهم سازند. اینکه استان‌های ما دارای چه ظرفیت‌های ژئواکونومیک در زمینه اتصال به اقتصادی شبکه هستند مسئله‌ای است که مرتبط به آمایش و سیاست‌های برنامه‌ریزی آمایشی در ارتباط با پتانسیل‌های طبیعی و انسانی هر استان در کشور است و همین‌طور موضوع اینکه چگونه می‌توان این امکانات را در فضاهای فراملی به‌ویژه اجلاس‌های جهانی به تصویر کشید و در حقیقت به نوعی برای این ظرفیت‌های نهفته در هر استان بازاریابی مکان انجام داد.

از این جهت لازم است اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران فهرستی از ظرفیت‌های طبیعی و انسانی را برای سرمایه‌گذاری هر استان تهیه کرده و در همکاری تنگاتنگ با شورای عالی مناطق آزاد و هدایت کارآفرینان حوزه صنعت و تجارت به سوی مناطق آزاد و مناطق ویژه اقتصادی پیوندهای گسترده‌ای را با اقتصاد شبکه‌ای در وضعیت پساتوافق شکل دهد. اینجاست که موتورهای توسعه اقتصادی در انگاره قطب رشد می‌تواند سبب توسعه اقتصادی هر استان شود!

لازم است اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی فهرستی از ظرفیت‌های طبیعی و انسانی را برای سرمایه‌گذاری هر استان تهیه کرده و در همکاری تنگاتنگ با شورای عالی مناطق آزاد و هدایت کارآفرینان حوزه صنعت و تجارت به سوی مناطق آزاد و مناطق ویژه اقتصادی پیوندهای گسترده‌ای را با اقتصاد شبکه‌ای در وضعیت پساتوافق شکل دهد. اینجاست که موتورهای توسعه اقتصادی در انگاره قطب رشد می‌تواند سبب توسعه اقتصادی هر استان شود

فردا

نگاهی به آخرین تحولات تکنولوژی و اثرات آن بر اقتصاد



ورود نسل زد به بازار کار

چگونه چهار نسل می‌توانند در بازار کار کنار هم دوام بیاورند

منتورینگ معکوس

چگونه نسل زد به رؤسای خود آموزش می‌دهند



نیکول کوبی
خبرنگار بخش ویژه بی‌بی‌سی
ترجمه: آرش پارساپور
خبرنگار بخش تکنولوژی

مفاهیم سنتی منتورینگ (مربی‌گری/راهبری) همیشه در دید ما از بالا به پایین هستند: رهبران ارشد کارکنان رده‌پایین‌تر را راهنمایی می‌کنند. اما شرایط در حال تغییر است و اکنون کارمنـــدان جوان‌تر در حال آمـــوزش‌دادن به رده‌های بالاتر هستند

مدیران اجرایی ارشـــد با ســـال‌ها تجربـــه، توصیه‌های ارزشـــمندی برای کارمندان تازه‌کار دارند، اما همکارانی که ده‌ها سال از آن‌ها جوان‌تر هستند نیز چیزهای زیادی برای آموزش به مافوق‌های خود دارند. این ایده‌ای است که در پس «منتورینگ معکـــوس» (Reverse Mentoring) قرار دارد؛ تکنیکی که اولین بار در دهه ۱۹۹۰ برای به اشتراک‌گذاری مهارت‌های فناوری توسعه یافت. اکنون، در دوران همه‌گیری، این رویه پتانسیل تازه‌ای پیدا کرده است تا به شرکت‌ها کمک کند بر چالش‌های جدیدِ کار ترکیبی (هیبریدی)، تنوع و شمول غلبه کنند و کلیشه‌هایی را که زیربنای شکاف‌های نسلی هستند، از بین ببرند.

منتورینگ معکوس را به عنوان وارونه کردن منتورینگ سنتی در نظر بگیرید: به جای اینکه کارمندان ارشـــد از کارکنان رده‌پایین‌تر در مسیر شغلی‌شان حمایت کنند، نسل‌های جوان‌تر به آموزش مدیران خود در همه زمینه‌ها، از خواســـته‌های مصرف‌کننده و تیک‌تاک گرفته تا تغییر نگرش‌ها پیرامون مسائل اجتماعی و برابری، کمک می‌کنند.

جنیفر جردن، اســـتاد رهبری و فرهنگ سازمانی در مؤسســـه توسعه مدیریت در سوئیس، می‌گوید: «شـــما در حال به‌اشـــتراک‌گذاری تجربیات، ارائه راهنمایی و مشاوره دادن هستید.» منتورینگ معکوس مزایای بالقوه بی‌شـــماری دارد، از جرقه زدن نـــوآوری و افزایش ماندگاری کارمندان جوان‌تر گرفته تا کمک به کارمندانی با دهه‌ها اختلاف سنی برای درک بهتر یکدیگر.



همچنین پیاده‌سازی آن در کنار برنامه‌های منتورینگِ موجود برای شرکت‌ها نسبتاً آسان است. این موضوع می‌تواند توضیح دهد که چرا این مفهوم در دنیای کار فعلی در حال شتاب گرفتن است و ممکن است آماده گسترش هرچه بیشتر نیز باشد.

منتورینگ معکوس چیست؟

منتورینگ معکوس، کارکنان را از شکاف‌های نسلیِ مختلف با یکدیگر هم‌گروه می‌کند و جریان اطلاعات از پایین به بالا را در کنار رویکرد سنتی از بالا به پایین تشویق می‌کند. جیم بری، مدیر برنامه MBA در کالج دانشگاهی لندن (UCL)، می‌گوید: «منتورینگ معکوس زمانی است که ما این نقش‌ها را تغییر می‌دهیم و فرد ارشد چیزی برای یادگیری از فرد تازه‌کار دارد.»

این رویکرد معکوس می‌تواند شـــکل یک منتورینگ یک‌طرفـــه را به خود بگیرد، که در آن کارکنان تازه‌کار مهارت‌های خاصی را آمـــوزش می‌دهند یا اطلاعات را به رده‌های بالاتر منتقل می‌کنند، یا می‌تواند بخشی از ساختارهای سنتی منتورینگ باشد که در آن هر دو طرف به دنبال یادگیری از یکدیگر هستند. تاکتیک دیگر، برگزاری رویدادهای منتورینگ معکوس است؛ زمانی که شرکت‌ها کارمندان تازه‌کار را به عنوان یک گروه گرد هم می‌آورند تا برای بحث‌های موردی و یک‌باره با تیم‌های رهبری دیدار کنند.

«یکی از موارد کلیدی برای کارفرمایان، آگاهی بین‌نســـلی است، زیرا ممکن است به دلیل جوامعی که در آن‌ها بزرگ شده‌ایم، به مسائل متفاوت نگاه کنیم. شروع این گفت‌وگوها به ما اجازه می‌دهد تا برخی از این موانع را از بین ببریم» (جیم بری).

برنامه‌های رسمی منتورینگ معکوس چیز جدیدی نیستند: جک ولش، مدیرعامل مشهور، اولین بار این ایده را در سال ۱۹۹۹ در شرکت جنرال الکتریک به کار برد و به مدیران اجرایی گفت که با کارکنان تازه‌کار هم‌گروه شوند تا درباره اینترنت یاد بگیرند. جردن می‌گوید: «این کار برای آن بود که مدیران ارشد شروع به استفاده از فناوری‌هایی کنند که نسل‌های جوان‌تر با آن‌ها بومی‌تر بودند و در استفاده از آن‌ها احساس راحتی بیشتری می‌کردند.»

اما اکنون، فراتر از تفاوت‌های ظریف نسلی در فناوری، شکاف‌هایی در زمینه‌های دیگر مانند مسائل فرهنگی و روندهای کاری باقی مانده اســـت. محیط‌های کاری فعلی دارای وسیع‌ترین گستردگی نسلی از کارکنان هستند: با ورود نسل زد (Gen Z) به نیروی کار، اکنون چهار نســـل با هم کار می‌کنند؛ پدیده‌ای که تا پیش از این دهه شاهد آن نبوده‌ایم.

و به همین دلیل اســـت که بسیاری از شرکت‌ها برای پرداختن به تغییرات فرهنگی، مانند تنوع و شـــمول، به منتورینگ معکوس روی آورده‌اند. منتورینگ معکوس می‌تواند به گسترش تنوع تفکر در محیط کار کمک کند؛ اولویتی که افزایش یافته است، به خصوص از آنجا که مسائل اجتماعی و ارزش‌های کارفرما در میان کارمندان به موضوعات فوری‌تری تبدیل شده و به طور فزاینده‌ای از کار جدایی‌ناپذیرند.

در عمل، این می‌تواند به این معنا باشد که مدیران اجرایی شرکت‌ها ــ که هنوز هم تمایل دارند عمدتاً سفیدپوست و مرد باشنـــد ــ می‌توانند از تنوع گســـترده‌تری از افراد در سراســـر نیروی کار خود یاد بگیرند. این کار می‌تواند صرفاً صحبت کردن با نســـل‌های جوان‌تر برای درک ارزش‌های آن‌ها باشـــد، یا جست‌وجوی گروه‌های اقلیت از آن نیروی کارِ گسترده‌تر برای فهمیدن اینکه چه تغییرات عملی باید رخ دهد. به عنوان مثال، شعبه بریتانیای شرکت مشاوره PwC برای تشویق تنوع

یک راه برای تشویق کارمندان مسن‌تر و باتجربه‌تر به گوش دادن به نیروهای جدید، الگوبرداری از این رفتار از رده‌های بالا است، به طوری که مدیران عامل و سایر مدیران اجرایی پیشرو مشتاقانه در آن شرکت کنند. بری می‌گوید: «یک معاون ارشد که آموخته‌های خود را به اشتراک می‌گذارد، می‌تواند به دیگران کمک کند تا ببینند آن‌ها نیز می‌توانند چیزی یاد بگیرند.»

و شـــمول به منتورینگ معکوس روی آورد و کارمندان تازه‌کار و ارشد را نه تنها در دو سوی شکاف‌های نسلی، بلکه از نظر جنسیت و قومیت با هم هم‌گروه کرد. شرکت حقوقی Linklaters از این روش برای آموزش رهبران درباره مسائل مرتبط با جامعه دگرباشان (LGBT+) و تحرک اجتماعی استفاده کرد. برنامه منتورینگ معکوس شرکت P&G به کارمندان ارشد آموزش داده است که جوانان چگونه به صورت آنلاین خرید می‌کنند و شمول افراد دارای معلولیت را در ویدئوهای محیط کار بهبود بخشیده است.

نپرداختن به این واقعیت‌ها در محیط کار می‌تواند باعث شود کارمندان جوان‌تر احساس کنند صدایشان شنیده نمی‌شود و از آن‌ها استقبال نمی‌شود. بری می‌گوید: «یکی از موارد کلیدی برای کارفرمایان، آگاهی بین‌نسلی است، زیرا ممکن است به دلیل جوامعی که در آن‌ها بزرگ شده‌ایم، به مسائل متفاوت نگاه کنیم. شروع این گفت‌وگوها به ما اجازه می‌دهد تا برخی از این موانع را از بین ببریم.»

مزایای زیادی وجود دارد: برای مثال، منتورینگ معکوس می‌تواند جرقه‌زننده گفت‌وگوهایی باشـــد که به رفع چالش‌ها و تغییرات سازمانی کمک می‌کنند. اما کارشناسان هشدار می‌دهند که این راه حلی برای تمام مشکلات شرکت‌ها نیست. در مطالعه جردن روی این تکنیک، او دریافت که این برنامه‌ها می‌توانند به هر دو طرف در یادگیری مهارت‌های جدید کمک کنند و مسیر شغلی شرکت‌کنندگان جوان‌تر را در سطح فردی ارتقا دهند. با این حال، این روش در ایجاد تغییرات فرهنگی در سطح کل شرکت، اثربخشی کمتری داشت.

معکوس‌سازی برای ماندگاری (حفظ نیرو)

احتمالاً هرگز زمان مناسب‌تری از امروز برای استفاده از منتورینگ معکوس جهت ایجاد تحول در نحوه شکل‌گیری فرهنگ سازمانی وجود نداشته است. کار در حال تغییرات چشمگیری است، به ویژه در زمینه ساعات منعطف و کار ترکیبی. مدیران اجرایی نمی‌توانند صرفاً با یک رویکرد از بالا به پایین، تصمیمات یک‌جانبه‌ای در مورد این مسائل بگیرند ــ حداقل نه اگر می‌خواهند کارکنان خود را حفظ کنند. گوش دادن به تمام کارکنان برای ساختن آینده کار و جلوگیری از استعفاهای پس از همه‌گیری ضروری است.

ریزش نیرو در چند سال گذشته یک مسئله بزرگ برای شرکت‌ها بوده است، زیرا «استعفای بزرگ» بازار کار را تغییر شکل داده و کارگران را به مشاغل و حتی صنایع مختلف جابه‌جا کرده است. تعامل پایین در محیط کار یکی از دلایلی است که تحقیقات گالوپ نشان می‌دهد از هر پنج فرد متعلق به نسل هزاره (Millennials) در ایالات متحده، یک نفر در سال گذشته شغل خود را تغییر داده است؛ نرخی سه برابر بیشتر از سایر نسل‌ها.

طرح‌های منتورینگ معکوس می‌توانند به کارکنان جوان‌تر این احساس را بدهند که صدایشان شنیده می‌شود و در دفاتر مورد استقبال قرار می‌گیرند، که این امر به کاهش ریزش شغلی کمک می‌کند؛ تحقیقات شـــرکت مشاوره دیلویت (Deloitte) نشان می‌دهد که نیمی از کارکنان نسل هزاره و نسل زد در صورتی که احساس نکنند در مورد مسائلی که برایشان در اولویت است ــ از جمله محیط زیست و تغییرات آب‌وهوایی، سلامت روان در محیط کار و برابری ــ صدایشان شنیده می‌شود، ظرف پنج سال آینده شغل خود را ترک خواهند کرد.

بر این اساس، شرکت‌هایی که به نسل‌های جوان‌تر گوش می‌دهند و در نهایت محیط کاری می‌سازند که اولویت‌های نسل‌های جوان‌تر را بهتر منعکس می‌کند، به طور کلی در موقعیت بهتری برای حفظ کارکنان بااستعداد نســـل هزاره و نسل زد قرار دارند؛ هدفی که منتورینگ معکوس می‌تواند به تسهیل آن کمک کند. جردن می‌گوید این یک ایده ساده است، اما تحقیقات نشان می‌دهد که کارساز است. او می‌گوید: «احتمال ماندن افراد درگیر در این برنامه‌ها در سازمان، حدود ۳۰ درصد بیشتر از همتایانی است که در این گروه‌بندی‌ها شرکت نکرده‌اند.»

طرح‌های منتورینگ معکوس می‌توانند به کارکنان جوان‌تر این احساس را بدهند که صدایشان شنیده می‌شود و در دفاتر مورد استقبال قرار می‌گیرد، که این امر به کاهش ریزش شغلی کمک می‌کند.

یک نمونه در شرکت مالی BNY Mellon Pershing است که در سال ۲۰۱۹، نرخ ماندگاری خود را برای ۷۷ نفر از نسل هزاره که در طول سه سال در طرح منتورینگ معکوس آن شرکت

تحول در یادگیری سازمانی



کرده بودند، به ۹۶ درصد افزایش داد (اگرچه یکی از مدیران اجرایی شرکت خاطرنشان می‌کند که دشوار است به طور قطعی بگوییم منتورینگ معکوس تنها دلیل این نرخ ماندگاری بوده است). جردن می‌گوید: «نسل هزاره واقعاً خواهان دیده شدن و قدردانی است و... داشتن چنین رابطه‌ای به آن‌ها کمک می‌کند تا این احساس را داشته باشند.»

برای این کارگران که هنوز در حال ساختن مسیرهای شغلی خود هستند، موضوع تنها شنیده شدن نیست، بلکه احساس حمایت شدن در محیط کار نیز اهمیت دارد. جردن می‌گوید منتورینگ معکوس در دوران همه‌گیری نیز تکامل یافته و به راهی برای مدیران ارشد تبدیل شده است تا دریابند کارمندان جوان‌تر چگونه می‌خواهند کار کنند ــ از جمله ترجیحات آن‌ها برای کار از راه دور و انعطاف‌پذیری، حمایت از رفاه و طرح‌های مرتبط با تنوع ــ که در بسیاری از موارد منجر به معرفی سیاست‌های تکامل‌یافته در محیط کار می‌شود.

معکوس‌سازی بدون ایجاد دلخوری

نسل زد و نسل هزاره ممکن است شکایت کنند که متقاعد کردن بومرها (Baby Boomers) برای گوش دادن آسان نیست، در حالی که آن‌ها و همکارانشان از نسل ایکس (Gen X) ممکن است بر این باور باشند که همتایان جوان‌ترشان با وجود بی‌تجربگی، خواهان تغییر و انعطاف‌پذیری بیش از حد هستند. منتورینگ معکوس می‌تواند به غلبه بر چنین مفروضاتی و همچنین کلیشه‌هایی در مورد دست و پنجه نرم کردن افراد مسن‌تر برای درک فناوری و تغییرات فرهنگی، و نداشتن تمرکز و فداکاری کارکنان جوان‌تر در کار، کمک کند.

و به گفته بری، یک رابطه منتورینگ «باید یک خیابان دوطرفه باشد» که در آن اطلاعات بین هر دو طرف جریان دارد. احترام باید متقابل و دوجانبه باشد. جردن می‌گوید: «برای تانگو رقصیدن دو نفر لازم است؛ در برنامه‌هایی که ما دیدیم موفقیت‌آمیز نبودند، دلیل شماره یک این بود که مدیران ارشد به سادگی آن را جدی نگرفتند. به ندرت پیش می‌آمد که افراد نسل هزاره یا جوان‌تر آن را جدی نگیرند.»

یک راه برای تشویق کارمندان مسن‌تر و باتجربه‌تر به گوش دادن به نیروهای جدید، الگوبرداری از این رفتار از رده‌های بالا است، به طوری که مدیران عامل و سایر مدیران اجرایی پیشرو مشتاقانه در آن شرکت کنند. بری می‌گوید: «یک معاون ارشد که آموخته‌های خود را به اشتراک می‌گذارد، می‌تواند به دیگران کمک کند تا ببینند آن‌ها نیز می‌توانند چیزی یاد بگیرند.» و منتورها باید با دقت هم‌گروه شوند؛ به عنوان مثال، شرکت‌هایی که به دنبال در نظر گرفتن تنوع و شمول هستند، باید با حساسیت، هم‌گروه کردن رهبران ــ که به گفته بری، اغلب سفیدپوست و مرد هستند ــ را با افرادی از پیشینه‌ها، گرایش‌ها، جنسیت‌ها یا قومیت‌های مختلف در نظر بگیرند.

منتورینگ معکوس ممکن است برای رسیدگی به چالش‌های پیچیده کاریِ مدرن تکامل یافته باشد، اما در واقع درباره ایده‌های قدیمی تفاهم و احترام متقابل است ــ و آن‌ها هر محیط کاری را بهتر خواهند کرد.

ارزشمندترین دارایی که در ترازنامه نیست

استانداردهای حسابداری با اقتصاد دیجیتال به‌روز نشده‌اند

آرش پارساپور
خبرنگار بخش تکنولوژی

در دسامبر ۲۰۲۳، روزنامه تایمز لندن گزارشی منتشر کرد درباره داده‌های مشـــتریان Tesco و Sainsbury's ـــدو غول خرده‌فروشی بریتانیا. این دو زنجیره از طریق برنامه‌های وفاداری Clubcard و Nectar، سال‌ها رفتار خرید میلیون‌ها مشتری را ثبت کرده بودند. این داده را به برندها می‌فروختند تا تبلیغات هدفمنـــد آنلاین اجرا کنند. یک جریان درآمدی میلیـــاردی. اما در ترازنامه مالی این شرکت‌ها؟ این دارایی وجود ندارد.

این پارادوکس یکی از بنیادی‌ترین چالش‌های حسابداری مدرن است: شرکت‌هایی که ارزش‌مندترین دارایی‌شان داده است، مجبورند آن را از ترازنامه پنهان کنند ـــنه از روی تقلب، بلکه چون اســـتانداردهای حسابداری بین‌المللی هنوز نمی‌دانند با داده چه کنند

یک گزارش پژوهشـــی که در ژوئن ۲۰۲۵ توسط انجمن حسابداران خبره بریتانیا (ICAEW) منتشر شد، این مسئله را با دقت آکادمیک بررسی کرده است. نتیجه‌اش هم برای همه فعالین بازار نگران‌کننده است: در حالی که داده به یک عامل تولید حیاتی در اقتصاد دیجیتال تبدیل شده، گزارش‌دهی مالی شرکت‌ها به‌گونه‌ای طراحی شده که این واقعیت را پنهان می‌کند.

داستان عدد ۸۸ و ۱۱

بر اساس پیمایش جهانی دلویت که در همین گزارش به آن ارجاع داده شده، ۸۸ درصد از سازمان‌ها داده را «حیاتی» می‌دانند. اما تنها ۱۱ درصد تیم‌های مالکیت معنوی خود را در مدیریت این دارایی درگیر کرده‌اند. این شکاف عجیب ـــبین اهمیت درک‌شده و مدیریت واقعی‌ـــ ریشه در یک مشکل ساختاری دارد.

استانداردهای بین‌المللی حسابداری، به‌ویژه IAS 38 که قوانین دارایی‌های نامشهود را تعریف می‌کند، برای دنیایی طراحی شدند که در آن دارایی‌های ارزشمند قابل لمس، شمارش، و قیمت‌گذاری بودند. حتی در زمینه دارایی‌های نامشهود ـــمثل پتنت، علامت تجاری، یا هزینه‌های تحقیق و توسعه‌ـــ این استانداردها از قوانین سختگیرانه‌ای پیروی می‌کنند که برای داده‌های تولیدشده داخلی عملاً قابل اجرا نیستند.

سه شرط اساسی برای اینکه یک دارایی در ترازنامه ثبت شود باید احراز شود: احتمال بالای ورود منافـــع اقتصادی در آینده، کنترل گزارش‌دهنده بـــر آن دارایی، و قابلیت اندازه‌گیری مطمئن ارزش آن. داده در هر سه این معیارها پیچیدگی‌های منحصربه‌فردی دارد که استانداردهای موجود برایشان پاسخی ندارند.

مسئله مالکیت

اولین پیچیدگی، مسئله مالکیت است. وقتی یک شرکت یک ماشین می‌خرد، مالکیتش روشن است. وقتی یک پتنت ثبت می‌کند، مالکیت قانونی‌اش مشخص است. اما وقتی Tesco رفتار خرید مشتریانش را ثبت می‌کند، مالکیت این داده متعلق به کیست؟ به Tesco که زیرســـاخت را ساخته؟ به مشـــتری که رفتارش را «هدیه» داده؟ به هردو با درجات مختلف؟

قوانین حفاظـــت از داده در اتحادیه اروپا (GDPR) یک لایه پیچیدگی اضافه کرده: کاربران حق دارند درخواســـت حذف داده‌هایشـــان را بدهند. این یعنی یک دارایی که ارزشـــش ممکن اســـت یک‌شـــبه کاهش یابد— چون مشـــتریان تصمیم می‌گیرند «سهمشان» را پس بگیرند.

گزارش ICAEW این را «عدم قطعیت مالکیت» می‌نامد و معتقد است که پیچیدگی حقوق مرتبط با داده ـــحق جمع‌آوری، حق اســـتفاده، حق پردازش، حق معامله، حق درآمد از محصول داده‌ـــ یکی از دلایل اصلی است که استانداردهای فعلی از به رسمیت شناختن داده به‌عنوان دارایی طفره می‌روند.

مسئله اندازه‌گیری

دومین پیچیدگی از نظر حسابداری شاید از اولی هم دشوارتر باشد: چطور می‌توان ارزش یک مجموعه داده را به‌طور مطمئن اندازه گرفت؟

ارزش یک پایگاه داده به عوامل زیادی بستگی دارد: حجم و کیفیت داده، کاربردپذیری آن، کمیابی نسبت به رقبا، تازگی اطلاعات، و مهم‌تر از همه، ســـناریوی استفاده. همان مجموعه داده رفتار مشـــتریان یک خرده‌فروش، برای یک برند آرایشی ارزشـــی متفاوت از یک شـــرکت بیمه دارد. این «وابستگی به زمینـــه» (context dependency) داده، قیمت‌گذاری عینی آن را بسیار دشوار می‌کند.

بازار ثانویه برای معامله داده هنوز در مراحل ابتدایی است. برخلاف اوراق بهادار که قیمت بازاری مشخص دارند، یا حتی پتنت‌ها که می‌توان ارزششان را از طریق جریان‌های درآمدی حاصـــل از مجوزدهی برآورد کـــرد، داده فاقـــد مکانیزم‌های قیمت‌گذاری استاندارد و تثبیت‌شده است.

دو مکتب فکری

در برابر این چالش، دو رویکرد اصلی شکل گرفته که در میان

چالش دارایی‌های نامشهود





نهادهای حسابداری بین‌المللی دارند بر سر آن‌ها بحث می‌شود.

مکتب اول «افشای تقویت‌شده» (Enhanced Disclosure) را پیشنهاد می‌کند. طرفداران این رویکرد می‌گویند با توجه به عدم قطعیت‌های ذاتی داده در مالکیت، ارزش‌گذاری، و نحوه ایجاد منافع اقتصادی ــ شناسایی آن به‌عنوان دارایی در ترازنامه عملی نیست. اما می‌توان از شرکت‌ها خواست که اطلاعات بیشتری درباره داده‌هایشان در گزارش‌های روایی مدیریت ارائه دهند ــ نه به‌عنوان یک عدد در ترازنامه، بلکه به‌عنوان توضیحاتی که سرمایه‌گذار را قادر به قضاوت کند.

مکتب دوم «شناسایی تقویت‌شده» (Enhanced Recognition) را می‌خواهد. این گروه استدلال می‌کند که اگر داده واقعاً یک عامل کلیدی ارزش‌آفرینی است ــ و شواهد نشان می‌دهد که هست ــ پس حذف آن از ترازنامه اطلاعات مالی را گمراه‌کننده می‌کند. آن‌ها از اصلاح IAS 38 حمایت می‌کنند تا دارایی‌های داده‌ای که معیارهای مشخصی را برآورده می‌کنند بتوانند در صورت‌های مالی ثبت شوند.

چین جلوتر از همه پیش رفت

جالب‌ترین تحول در این حوزه از جایی نیامد که انتظار می‌رفت. در اوت ۲۰۲۳، وزارت دارایی چین مقررات آزمایشی برای حسابداری منابع داده شرکت‌ها صادر کرد و از سال ۲۰۲۴ به شرکت‌های چینی اجازه داد منابع داده‌شان را در صورت‌های مالی به‌عنوان موجودی (IAS 2) یا دارایی نامشهود (IAS 38) شناسایی کنند.

این اقدام چین در نوع خود بی‌سابقه بود ــ اولین چارچوب الزامی در جهان که به شرکت‌ها اجازه می‌دهد داده را رسماً روی ترازنامه ببرند. البته انتقادات هم وجود دارد: برخی معتقدند این رویکرد قبل از حل‌شدن مسائل بنیادین ارزش‌گذاری، عدد «سر و ته‌ناهموار» به ترازنامه اضافه می‌کند.

در همان حال، هیئت استانداردهای بین‌المللی حسابداری (IASB) بازنگری در IAS 38 را به‌عنوان یکی از مهم‌ترین پروژه‌های پژوهشی بین ۲۰۲۲ تا ۲۰۲۶ تعریف کرده. نهادهای حرفه‌ای اروپایی، استرالیایی، کره‌ای، و بریتانیایی همه در حال تهیه پیشنهادهای موازی هستند.

چرا این برای مدیران و سرمایه‌گذاران مهم است؟

شاید به نظر برسد این بحث صرفاً فنی است و مخصوص حسابداران. اما پیامدهای عملی‌اش برای هرکسی که یک شرکت را می‌خرد، می‌فروشد، یا در آن سرمایه‌گذاری می‌کند، کاملاً ملموس است.

وقتی ارزشمندترین دارایی یک شرکت در ترازنامه‌اش نیست، ارزش‌گذاری آن شرکت اساساً ناقص است. سرمایه‌گذاری که دو شرکت در یک صنعت را مقایسه می‌کند، در واقع آن‌ها را بر اساس دارایی‌های سنتی‌شان مقایسه می‌کند ــ در حالی که تفاوت اصلی‌شان، که در داده‌هایشان نهفته، هیچ‌جا نمایش داده نمی‌شود.

برای مدیر یک بنگاه بازرگانی که می‌خواهد شرکتش را ارزش‌گذاری کند ــ برای جذب سرمایه، فروش، یا حتی وثیقه‌گذاری ــ این بدان معناست که بخشی از ارزش واقعی شرکتش در چارچوب‌های حسابداری فعلی نادیده گرفته می‌شود.

گزارش ICAEW با یک جمله تأمل‌برانگیز به پایان می‌رسد: «شناسایی داده شرکت‌ها در صورت‌های مالی می‌تواند فرآیند ارزش‌آفرینی آن‌ها را آشکار و تقویت کند.» این جمله ساده‌ترین بیان ممکن از یک تحول بنیادی است ــ تحولی که در حال شکل‌گرفتن است، حتی اگر استانداردهای حسابداری هنوز کمی عقب مانده باشند.

منبع

گزارش ICAEW — Data: A New Emerging Type of Intangible، نوشته دکتر Eugene Wu (دانشگاه فناوری هاربین، شنژن) زیر نظر پروفسور Andrew Stark (دانشگاه منچستر)، ژوئن ۲۰۲۵.

رمزگشایی از تحول دیجیتال

«توسعه‌دهنده شهروند» کیست؟



جری سوینی
خبرنگار
ترجمه: آرش پارساپور
خبرنگار بخش تکنولوژی

با ظهور و تکامل سیستم‌های نرم‌افزاری ویژه کسب‌وکارها در دهه ۲۰۰۰ میلادی سیستم‌هایی که از ابتدا به گونه‌ای طراحی شده بودند تا توسط خود مشتریان و بدون نیاز به تخصص یک برنامه‌نویس یا توسعه‌دهنده نرم‌افزار قابل پیکربندی و شخصی‌سازی باشند مفهوم جدیدی به نام «توسعه‌دهنده شهروند» (Citizen Developer) در ادبیات مدیریت سازمان پدیدار شد. در این دوران، سازمان‌ها و شرکت‌های پیشرو به تدریج دریافتند که کاربران تجاری غیرفنی و افرادی که خارج از دپارتمان‌های سنتی فناوری اطلاعات (IT) فعالیت می‌کنند، دارای پتانسیل عظیمی هستند. این افراد می‌توانستند با استفاده از پلتفرم‌های بدون کد یا کم‌کد (no-code/low-code)، اپلیکیشن‌ها، جریان‌های کاری و یکپارچه‌سازی‌های اختصاصی خود را خلق کنند. این تغییر رویکرد، اساساً نیاز به طی کردن فرآیندهای طولانی، پیچیده و سنتیِ توسعه نرم‌افزار توسط تیم‌های IT را از میان برداشت.

باید توجه داشت که اصطلاح «توسعه‌دهنده شهروند» یک عنوان شغلی رسمی در چارت سازمانی نیست؛ چیزی نیست که بتوانید برای آن در دانشگاه آموزش ببینید یا دیپلمی برایش دریافت کنید. در عوض، بهتر است توسعه‌دهنده شهروند را به عنوان یک «پرسونا» یا یک نقش سازمانی در نظر بگیرید تا یک عنوان شغلی خاص. در ذات خود، یک توسعه‌دهنده شهروند فردی است که می‌توان او را یک «تحلیلگر کسب‌وکار» (Business Analyst - BA) زبده دانست؛ کسی که مهارت‌ها و دانش فنی کافی برای استفاده از پلتفرم‌ها و سیستم‌های کم‌کد/بدون کد را دارد تا بتواند راهکارهای تجاری را برای خودکارسازی جریان‌های کاری و یکپارچه‌سازی سیستم‌ها طراحی و ترکیب کند. با این حال، تفاوت کلیدی او در این است که به جای تمرکز بر جزئیات پیچیده فنی و کدنویسی، تمام توجه، دیدگاه و اهدافش بر نتایج تجاری، توانمندسازی کسب‌وکار و افزایش کارایی و بهره‌وری سازمانی متمرکز است.



توسعه‌دهندگان شهروند در برابر توسعه‌دهندگان حرفه‌ای

دنیای توسعه نرم‌افزار با شتابی بی‌سابقه در حال تکامل است و پارادایم‌های جدیدی برای پاسخگویی به تقاضاهای روزافزون و پیچیده کسب‌وکارها ظهور می‌کنند. در میان این تحولات، درک تمایز میان توسعه‌دهندگان شهروند و توسعه‌دهندگان حرفه‌ای بسیار حائز اهمیت است. اگرچه هر دو گروه سهم بسزایی در اکوسیستم توسعه نرم‌افزار دارند، اما نقش‌ها، ابزارهای مورد استفاده و نوع مشارکت آن‌ها تفاوت‌های بنیادینی با یکدیگر دارد. این مقاله به دنبال آن است تا تعاریف، نقش‌ها و ارزش متمایز این دو گروه را تبیین کند و بررسی نماید که چگونه پلتفرم‌های بدون کد/کم‌کد به توسعه‌دهندگان شهروند قدرت می‌بخشند تا موتور محرک نوآوری تجاری در سازمان‌ها باشند.

توسعه‌دهندگان شهروند، در واقع متخصصان و حرفه‌ای‌های حوزه کسب‌وکار هستند که از راهکارهای نرم‌افزاری بدون کد/کم‌کد برای ساخت اپلیکیشن‌ها، خودکارسازی جریان‌های کاری و حل‌وفصل مشکلات روزمره تجاری بهره می‌برند. آن‌ها معمولاً از پس‌زمینه‌های فنی سبک یا غیرحرفه‌ای می‌آیند، اما دارای درک عمیق و شناخت دقیقی از فرآیندهای تجاری هستند و همواره به دنبال یافتن راه‌هایی برای پشتیبانی و بهبود کارایی سازمان می‌گردند. توسعه‌دهندگان شهروند ذهن خود را درگیر مشکلات سطح پایین فنی یا مسائل پیچیده کدنویسی نمی‌کنند. در عوض، آن‌ها از ابزارهای مبتنی بر رابط‌های بصری و سیستم‌های از پیش موجودی استفاده می‌کنند که به حداقل مهارت‌های برنامه‌نویسی نیاز دارند. این رویکرد به آن‌ها اجازه می‌دهد تا بدون نیاز به دانش گسترده در حوزه IT یا برنامه‌نویسی، اپلیکیشن‌های کاربردی و حیاتی بسازند

از سوی دیگر، توسعه‌دهندگان حرفه‌ای (Professional Developers)، مهندسان نرم‌افزار آموزش‌دیده و باتجربه‌ای هستند. آن‌ها دانش عمیق و تخصصی در زمینه زبان‌های برنامه‌نویسی مختلف، متدولوژی‌های توسعه نرم‌افزار، زیرساخت‌ها، پایگاه‌های داده و سایر سیستم‌های پایه دارند و بر بهترین شیوه‌های توسعه نرم‌افزار مسلط هستند. توسعه‌دهندگان حرفه‌ای وظیفه خلق اپلیکیشن‌ها و سیستم‌های پیچیده، مقیاس‌پذیر و بسیار مستحکم را بر عهده دارند. آن‌ها اغلب روی پروژه‌های نرم‌افزاری در مقیاس بزرگ کار می‌کنند که نیازمند درک عمیق از معماری داخلی نرم‌افزار و اصول مهندسی سیستم است.

تفاوت‌های کلیدی میان این دو گروه در مجموعه مهارت‌ها، ابزارهای مورد استفاده، نقطه تمرکز و میزان پیچیدگی پروژه‌هایی که مدیریت می‌کنند، نهفته است. در حالی که توسعه‌دهندگان شهروند بر حل سریع و چابک مشکلات خاص تجاری تمرکز دارند، توسعه‌دهندگان حرفه‌ای درگیر ساخت و نگهداری سیستم‌های نرم‌افزاری پیشرفته‌ای می‌شوند که نیازمند رعایت شیوه‌ها و استانداردهای سخت‌گیرانه توسعه‌هستند.

نقش یک توسعه‌دهنده شهروند درون سازمان شما

توسعه‌دهندگان شهروند نقش بسیار حیاتی و تعیین‌کننده‌ای در سازمان‌های مدرنی ایفا می‌کنند که می‌خواهند از فناوری برای ارائه ارزش تجاری بالاتر و دستیابی به نتایج بهتر از طریق ابتکارات تحول



دیجیتال بهره ببرند. آن‌ها این کار را با پر کردن ماهرانه شکاف موجود میان نیازهای تجاری سازمان و قابلیت‌های واحد IT انجام می‌دهند.

نقش اولیه و اصلی آن‌ها، استفاده از اپلیکیشن‌ها و پلتفرم‌هایی است که از قبل وجود دارند، تا فرآیندهایی را خودکار کنند که به چالش‌های خاص تجاری پاسخ می‌دهند، کارایی را بالا می‌برند و بهره‌وری را بهبود می‌بخشند. برخلاف یک توسعه‌دهنده حرفه‌ای که دیدگاهش از لنز مهندسی نرم‌افزار است، یک توسعه‌دهنده شهروند از دریچه نیازهای تجاری به مسائل نگاه می‌کند و تمام تمرکزش بر کارایی، نتایج ملموس کسب‌وکار و خلق ارزش سازمانی است. توسعه‌دهنده شهروند عموماً نسبت به تکنولوژی‌های خاص تعصبی ندارد و در عوض تمرکز خود را بر استفاده از پلتفرم‌ها، برنامه‌ها و سیستم‌های موجود برای برآوردن نیازهای کسب‌وکار قرار می‌دهد.

در ادامه به جنبه‌های کلیدی نقش یک توسعه‌دهنده شهروند در سازمان اشاره می‌کنیم:

شناسایی مشکلات تجاری: توسعه‌دهندگان شهروند اغلب در بطن واحدهای تجاری سازمان تعبیه شده‌اند و همواره درک عمیق و دست‌اولی از چالش‌ها و ناکارآمدی‌های موجود در حوزه‌های کاری خود دارند. آن‌ها فرصت‌های مناسب برای اتوماسیون و بهبود فرآیندها را شناسایی می‌کنند؛ مشکلاتی که معمولاً می‌توان آن‌ها را از طریق سفارشی‌سازی و پیکربندی مجددِ سیستم‌های موجود برطرف کرد.

ساخت اپلیکیشن‌ها: با استفاده از پلتفرم‌ها و سیستم‌های کم‌کد یا بدون کد، توسعه‌دهندگان شهروند اپلیکیشن‌هایی را خلق می‌کنند که نیازی به مهارت‌های گسترده برنامه‌نویسی ندارند. آن‌ها از رابط‌های کاربری کشیدن و رها کردن (Drag-and-Drop)، قالب‌های آماده و جریان‌های کاری بصری استفاده می‌کنند تا عملکردها را به زبان تجاری بیان کنند. این کار به آن‌ها امکان می‌دهد راهکارها را به سرعت و به دور از پیچیدگی‌های معمول در توسعه نرم‌افزار بسازند.

همکاری سازنده با IT: توسعه‌دهندگان شهروند عموماً با اهداف تجاری همسو هستند نه تکنولوژیک. بنابراین، اگرچه اغلب به صورت مستقل از واحد IT عمل می‌کنند، اما تقریباً همیشه با این دپارتمان همکاری تنگاتنگی دارند تا اطمینان حاصل کنند که راهکارهایشان با استانداردهای امنیتی و الزامات انطباق‌پذیری (Compliance) مطابقت دارد. این تعامل سازنده به حفظ تعادل ظریف میان نوآوری چابک و حاکمیت سازمانی کمک می‌کند.

تکرار، اصلاح و بهبود مستمر: توسعه‌دهندگان شهروند به طور مداوم راهکارها و جریان‌های کاری خود را بر اساس بازخوردهای کاربران نهایی و تغییرات در نیازهای تجاری بازار، تکرار و اصلاح می‌کنند. این رویکرد چابک (Agile) به آن‌ها اجازه می‌دهد تا سیستم‌ها را در طول زمان پالایش کرده و اطمینان حاصل کنند که این ابزارها همواره موثر باقی می‌مانند.

توانمندسازی کاربران تجاری: توسعه‌دهندگان شهروند به همکاران خود قدرت می‌بخشند تا کنترل جریان‌های کاری روزمره خود را در دست بگیرند. این دموکراتیزه کردنِ توسعه، فرهنگ پویایی از نوآوری، ابتکار عمل و خودکفایی را در سراسر سازمان پرورش می‌دهد.

شناسایی پلتفرم‌ها و راهکارها: در نهایت، آن‌ها معمولاً نقشی محوری در شناسایی، ارزیابی و انتخاب نهایی اپلیکیشن‌ها و سیستم‌های نرم‌افزاری ایفا می‌کنند که یک کسب‌وکار تصمیم می‌گیرد به پورتفولیوی نرم‌افزاری خود اضافه کند.

نقش یک توسعه‌دهنده حرفه‌ای

توسعه‌دهندگان حرفه‌ای، ستون فقرات و اسکلت‌بندی اصلی صنعت توسعه نرم‌افزار محسوب می‌شوند. آن‌ها عموماً مسئولیت خطیر طراحی، معماری، ساخت و نگهداری سیستم‌های نرم‌افزاری پیچیده‌ای را بر عهده دارند که پاسخگوی خواسته‌های سخت‌گیرانه کسب‌وکارهای مدرن در زمینه‌های مقیاس‌پذیری، قابلیت اطمینان، عملکرد بالا و امنیت هستند.

در چشم‌انداز مدرن فناوری اطلاعات، سیستم‌های عظیم عمدتاً توسط شرکت‌های ارائه‌دهنده نرم‌افزار (Vendors) ساخته می‌شوند که تمرکز خود را بر جزئیات سطح پایین مهندسی قرار می‌دهند. با ظهور پلتفرم‌های ابری و مدل‌های مبتنی بر نرم‌افزار به عنوان سرویس (SaaS)، ارائه‌دهندگان این سرویس‌ها مهندسان نرم‌افزار را استخدام کرده و تمام بار توسعه را به دوش می‌کشند. آن‌ها راهکارهایی را خلق می‌کنند که می‌تواند توسط کسب‌وکارها و توسعه‌دهندگان شهروندِ آن‌ها مورد استفاده قرار گیرد.

یک قانون سرانگشتی خوب برای اکثر سازمان‌ها (مگر اینکه خودتان شرکتی باشید که محصول نرم‌افزاری تولید می‌کنید) این است: برای تضمین کارایی تجاری و کسب مزیت رقابتی، باید روی به کارگیری «توسعه‌دهندگان شهروند» در داخل سازمان تمرکز کنید؛ در حالی که شرکای فناوری و نرم‌افزاری شما می‌توانند بر امور پیچیده مهندسی تمرکز کنند تا قابلیت‌های فوق‌العاده‌ای بسازند که شما در کسب‌وکارتان از آن‌ها بهره‌برداری کنید.

برخورد دو دنیا

وقتی کارمند دیجیتال‌بومی به کارخانه سنتی می‌رود

در دنیای پرشتاب و پیچیده امروز، صنایع سنگین، کارخانجات و شرکت‌های B۲B با پدیده‌ای مواجه شده‌اند که شاید به اندازه نوسانات ارزی یا تحریم‌های اقتصادی، بنیان‌های مدیریتی آن‌ها را به چالش می‌کشد: ورود نسل جدیدی از نیروی کار که با قوانین گذشته بازی نمی‌کند. ما در حال تماشای برخورد دو دنیای کاملاً متفاوت هستیم. در یک سو، مدیران و کارخانه‌دارانی قرار دارند که دهه‌ها با ساختارهای سلسله‌مراتبی، نامه‌نگاری‌های کاغذی، کارتابل‌های فیزیکی و دستورالعمل‌های بالا به پایین خو گرفته‌اند و موفقیت خود را در این ثبات سازمانی می‌بینند. در سوی دیگر، کارمندانی وارد این چرخه می‌شوند که به آن‌ها «دیجیتال‌بومی» (Digital Natives) یا نسل زد (Gen Z) گفته می‌شود. این نسل، اینترنت، هوش مصنوعی، گوشی‌های هوشمند و شبکه‌های اجتماعی را نه به عنوان یک ابزار کمکی، بلکه به عنوان محیط طبیعی زیست خود می‌شناسد.

ورود یک نیروی جوان با ذهنیت شبکه‌ای به یک کارخانه سنتی، شبیه به اتصال یک پردازنده کوانتومی به یک ماشین تحریر مکانیکی است. این تضاد، اگر به درستی مدیریت نشود، به سرعت به یک بحران منابع انسانی و در نهایت یک بحران عملیاتی تبدیل خواهد شد. در این مقاله جامع، قصد داریم کالبدشکافی دقیقی از این برخورد داشته باشیم و نشان دهیم که چرا فناوری و ابزارهای دیجیتال، دیگر یک «مزیت» برای کارخانه‌ها نیستند، بلکه «شرط بقا و ماندگاری» استعدادها در محیط‌های صنعتی به‌شمار می‌روند.

کالبدشکافی ذهنیت دیجیتال‌بومی: انتظاراتی که با بخشنامه مدیریت نمی‌شوند

برای درک عمق این تضاد، ابتدا باید جهان‌بینی نیروی کار نسل زد را واکاوی کنیم. کارمند دیجیتال‌بومی در محیطی رشد کرده است که دسترسی به اطلاعات در آن، آنی و بی‌درنگ است. او برای پیدا کردن پاسخ یک سوال، نیازی به ثبت درخواست در بایگانی ندارد؛ بلکه آن را در موتورهای جست‌وجو یا از طریق ابزارهای هوش مصنوعی در کسری از ثانیه می‌یابد. ارتباطات او از طریق شبکه‌های اجتماعی، شفاف، چندطرفه و مبتنی بر بازخورد فوری (شبیه به لایک و کامنت) است.

وقتی چنین فردی به عنوان مهندس، تکنسین، مدیر فروش یا کارشناس روابط عمومی وارد یک شرکت B۲B یا یک مجتمع صنعتی می‌شود، با واقعیتی شوکه‌کننده روبه‌رو می‌گردد. او انتظار دارد فرآیندها با همان سرعتی که در دنیای دیجیتال تجربه کرده است، پیش بروند. اما در عوض، با چرخه‌ای از بوروکراسی‌های خسته‌کننده، فرم‌های کاغذی مرخصی، درخواست‌های خرید که باید هفت امضای فیزیکی داشته باشند و سیستم‌های نرم‌افزاری جزیره‌ای و منسوخ مواجه می‌شود.

از نگاه نسل زد، زمان بسیار ارزشمندتر از آن است که صرف کارهای تکراری و مکانیکی شود. آن‌ها به شدت نتیجه‌گرا هستند و ترجیح می‌دهند وظایف روتین را به الگوریتم‌ها و اتوماسیون بسپارند و خود بر روی حل مسائل پیچیده و خلاقانه تمرکز کنند. وقتی یک شرکت سنتی این ابزارها را از آن‌ها دریغ می‌کند، در واقع به هوش و توانمندی آن‌ها توهین کرده است. این احساس ناکارآمدی و اتلاف وقت، اولین بذر نارضایتی را در ذهن کارمند جوان می‌کارد.

هزینه پنهان بوروکراسی کاغذی در صنایع B۲B

بسیاری از مدیران ارشد صنعتی هنوز بر این باورند که حقوق و دستمزد مناسب، برای نگه داشتن نیروی کار کافی است. اما داده‌های نوین منابع انسانی داستان دیگری را روایت می‌کنند. شرکت‌های صنعتی و تولیدی سالانه هزینه‌های گزافی را بابت جذب، استخدام و آموزش نیروهای متخصص می‌پردازند. با این حال، نرخ خروج (Turnover) نیروهای جوان در این صنایع در حال افزایش است.

دلیل این خروج زودهنگام چیست؟ «فرسودگی ناشی از ناکارآمدی ابزاری». وقتی یک تحلیلگر داده یا یک مهندس صنایع مجبور است برای تهیه یک گزارش عملکرد، داده‌ها را به صورت دستی از چندین سیستم نرم‌افزاری قدیمی استخراج کرده و در فایل‌های اکسل بی‌پایان وارد کند، احساس می‌کند مهارت‌هایش در حال زوال است. بوروکراسی کند و کاغذی، نه‌تنها سرعت عمل را کاهش می‌دهد، بلکه شفافیت را نیز از بین می‌برد. در سیستمی که اطلاعات در پوشه‌های فیزیکی حبس شده‌اند، تصمیم‌گیری‌ها به جای اتکا بر داده‌های لحظه‌ای (Data-Driven)، بر اساس حدس و گمان یا تجربه شهودی مدیران قدیمی انجام می‌شود.

این محیط برای نسل زد که شفافیت و دسترسی آزاد به اطلاعات را یک حق مسلم می‌داند، به شدت غیرقابل تحمل است. آن‌ها احساس می‌کنند در سازمانی کار می‌کنند که چشم‌اندازی برای آینده ندارد. بنابراین، به سرعت سازمان را ترک کرده و جذب استارت‌آپ‌ها، شرکت‌های فناوری‌محور یا رقبایی می‌شوند که زیرساخت‌های دیجیتال را در اولویت قرار داده‌اند. هزینه این از دست رفتن استعداد، برای صنایع سنتی جبران‌ناپذیر است؛ چرا که آن‌ها نه تنها یک کارمند، بلکه شانس تطبیق‌پذیری سازمان خود با آینده را از دست می‌دهند.

فناوری به مثابه «شرط ماندگاری» (Retention)

تا یک دهه پیش، ارائه لپ‌تاپ‌های سازمانی، اینترنت پرسرعت یا نرم‌افزارهای یکپارچه به عنوان «مزایای رفاهی» یا آپشن‌های جذاب

محیط کار سنتی در برابر دیجیتال بومی



ورود کارمندان دیجیتال‌بومی به کارخانه‌ها و صنایع سنتی B2B، یک تهدید نیست، بلکه بزرگ‌ترین فرصت برای نوسازی اقتصاد صنعتی است. این نسل با خود سرعت، شفافیت و میل بی‌نظیری به نوآوری می‌آورد.



برای استخدام در نظر گرفته می‌شد. اما امروز، این موارد از دیدگاه نسل زد، زیرساخت‌های بدیهی و اولیه کار هستند، درست مانند نور کافی یا تهویه مناسب در محیط کار.

فناوری در صنایع سنتی اکنون نقش «شرط ماندگاری» یا Retention Tool را ایفا می‌کند. وقتی یک مدیر صنعتی، خطوط تولید خود را به سنسورهای اینترنت اشیا (IoT) مجهز می‌کند و داده‌های لحظه‌ای ماشین‌آلات را روی داشبوردهای هوشمند به نمایش می‌گذارد، در واقع به زبان نسل زد صحبت کرده است. او نشان داده است که سازمانش برای آینده آماده است.

حضور ابزارهای مبتنی بر هوش مصنوعی، اتوماسیون فرآیندهای رباتیک (RPA) و پلتفرم‌های ابری (Cloud Platforms)، به کارمندان جوان اجازه می‌دهد تا تأثیرگذاری خود را به صورت ملموس مشاهده کنند. آن‌ها می‌توانند با استفاده از این ابزارها، گلوگاه‌های تولید را شناسایی کنند، استراتژی‌های ارتباطی و رسانه‌ای دقیق‌تری برای برند کارفرمایی سازمان طراحی کنند و گزارش‌های تحلیلی را در لحظه به مدیران ارشد ارائه دهند. این سطح از عاملیت و تأثیرگذاری، دقیقاً همان چیزی است که به کارمند جوان انگیزه می‌بخشد تا در یک کارخانه یا شرکت B2B بماند و برای موفقیت آن تلاش کند.

نقش ارتباطات درون‌سازمانی و جایگاه‌سازی رسانه‌ای در پذیرش فناوری

پیاده‌سازی فناوری به تنهایی کافی نیست؛ نحوه معرفی و استقرار آن در سازمان نیز به همان اندازه حیاتی است. در اینجا، هنر ارتباطات شرکتی و روابط عمومی داخلی به میدان می‌آید. سازمان‌های صنعتی موفق، تغییرات تکنولوژیک خود را قالب یک کمپین ۳۶۰ درجه داخلی به کارکنان معرفی می‌کنند.

مدیران باید از طریق کانال‌های ارتباطی شفاف، به نسل‌های مختلف در سازمان نشان دهند که ابزارهای جدید قرار نیست جایگزین تجربه و تخصص آن‌ها شوند، بلکه قرار است فرآیندها را تسهیل کنند. ایجاد تیم‌های چندنسلی (Cross-Generational Teams) که در آن‌ها کارمندان نسل زد به عنوان «منتورهای فناوری» در کنار مدیران باسابقه قرار می‌گیرند، یکی از مؤثرترین استراتژی‌ها برای کاهش مقاومت در برابر تغییر است. این رویکرد، نه تنها برند کارفرمایی سازمان را به عنوان یک محیط نوآور و پویا ارتقا می‌دهد، بلکه حس تعلق خاطر و وفاداری را در میان کارمندان جوان تقویت می‌کند.

استراتژی‌های عملی برای مدیران صنعتی: چگونه از برخورد دنیاها جلوگیری کنیم؟

برای اینکه مدیران صنایع سنگین و B2B بتوانند این تضاد را به یک هم‌افزایی سازنده تبدیل کنند، باید تغییراتی بنیادین در ساختارها و فرآیندهای خود ایجاد نمایند. در ادامه به کلیدی‌ترین استراتژی‌ها در این زمینه می‌پردازیم:

گذار از گزارش‌های ماهانه به داشبوردهای لحظه‌ای (Real-time Dashboards): نسل زد طاقت صبر کردن برای گزارش‌های پایان ماه را ندارد. آن‌ها به بازخورد فوری نیاز دارند. مدیران باید با استقرار سیستم‌های یکپارچه ERP و هوش تجاری (BI)، امکان رصد لحظه‌ای شاخص‌های کلیدی عملکرد (KPIs) را برای تیم‌های خود فراهم کنند. این کار به کارکنان اجازه می‌دهد در لحظه تصمیم‌گیری کرده و مسیر را اصلاح کنند.

دیجیتالی کردن فرآیندهای منابع انسانی و اداری: حذف کامل نامه‌نگاری‌های کاغذی و جایگزینی آن با سیستم‌های اتوماسیون اداری مدرن که روی گوشی‌های هوشمند نیز قابل دسترس باشند. درخواست‌های مرخصی، تاییدیه‌های مالی و تخصیص بودجه باید با چند کلیک انجام شود، نه با گردش پوشه‌ها در طبقات مختلف کارخانه.

ایجاد پلتفرم‌های ارتباطی مسطح: استفاده از ابزارهای همکاری سازمانی که ارتباطات را از حالت رسمی و خشک ایمیلی، به گفت‌وگوهای چابک و تیمی تبدیل کند. این پلتفرم‌ها به شکستن سیلوهای سازمانی کمک کرده و به نیروی کار جوان اجازه می‌دهند بدون ترس از سلسله‌مراتب، ایده‌های خود را مستقیماً با مدیران ارشد به اشتراک بگذارند.

استفاده از گیمیفیکیشن (بازی‌وارسازی) در خطوط تولید و ستاد: برای جذاب کردن فرآیندهای تکراری صنعتی، می‌توان از منطق بازی‌ها استفاده کرد. تعریف اهداف کوتاه‌مدت، ایجاد سیستم‌های امتیازدهی برای افزایش بهره‌وری، و ایجاد رقابت‌های سالم درون‌سازمانی با استفاده از ابزارهای دیجیتال، انگیزه کارمندان جوان را به شدت افزایش می‌دهد.

آغوش باز به روی ابزارهای مبتنی بر هوش مصنوعی (AI): مقاومت در برابر ابزارهای تولید محتوا، تحلیل داده و دستیارهای هوشمند، تنها به معنای عقب ماندن از رقباست. مدیران باید کارمندان نسل زد را تشویق کنند تا با استفاده از هوش مصنوعی، فرآیندهای تولید، بازاریابی B2B و خدمات پس از فروش را بهینه‌سازی کنند.

مقایسه ساختاری: محیط کار سنتی در برابر محیط کار دیجیتال‌بومی

برای درک بهتر این شکاف، در جدول زیر تفاوت‌های کلیدی میان انتظارات نسل زد و واقعیت‌های محیط کار سنتی را در صنایع B2B مقایسه کرده‌ایم:

شاخص سازمانی	محیط کار سنتی (کارخانجات کلاسیک)	انتظار نسل زد (محیط دیجیتال‌بومی)
مدل ارتباطی	سلسله‌مراتبی، نامه‌نگاری رسمی، ایمیل‌های طولانی	مسطح، چابک، پلتفرم‌های پیام‌رسان سازمانی
دسترسی به اطلاعات	محدود به رده‌های مدیریتی، ذخیره در زونکن‌ها و سرورهای محلی	شفاف، دسترسی ابری (Cloud-based)، در لحظه و از هر مکان
تصمیم‌گیری	مبتنی بر تجربه مدیران قدیمی، کند و گذشته‌نگر	مبتنی بر تحلیل داده‌ها (Data-driven)، سریع و آینده‌نگر
ارزیابی عملکرد	سالانه یا شش‌ماهه، مبتنی بر شاخص‌های کیفی و سلیقه‌ای	بازخورد مستمر و فوری، مبتنی بر داده‌ها و داشبوردهای فردی
ابزارهای کار	کاغذ، تلفن ثابت، نرم‌افزارهای جزیره‌ای و غیرمتصل	اتوماسیون، هوش مصنوعی، تبلت‌های صنعتی و اینترنت اشیا

هم‌زیستی مسالمت‌آمیز یا انقراض سازمانی؟

ورود کارمندان دیجیتال‌بومی به کارخانه‌ها و صنایع سنتی B2B، یک تهدید نیست، بلکه بزرگ‌ترین فرصت برای نوسازی اقتصاد صنعتی است. این نسل با خود سرعت، شفافیت و میل بی‌نظیری به نوآوری می‌آورد. اما این بذر تنها در خاکی رشد می‌کند که با زیرساخت‌های فناوری شخم زده شده باشد.

مدیران صنعتی باید بپذیرند که دوران بوروکراسی‌های کاغذی به پایان رسیده است. فراهم کردن نرم‌افزارهای اتوماسیون، داشبوردهای لحظه‌ای و ابزارهای هوش مصنوعی، دیگر یک اقدام فانتزی و لوکس برای شرکت‌ها محسوب نمی‌شود. این ابزارها اکسیژنی هستند که نسل زد برای تنفس در محیط کار به آن‌ها نیاز دارد. سازمان‌هایی که بتوانند این اکوسیستم فناورانه را با موفقیت در درون خود پیاده‌سازی و نهادینه کنند، موفق خواهند شد استعدادهای درخشان را جذب و حفظ کنند. آن‌ها در نهایت «برگروه‌هایی» می‌سازند که تاب‌آوری سازمان را در برابر بحران‌های اقتصادی و نوسانات بازار تضمین می‌کند. در مقابل، شرکت‌هایی که بر حفظ سنت‌های کاغذی و سلسله‌مراتب‌های خشک پافشاری کنند، به زودی با کارخانه‌هایی خالی از استعداد و ایده‌های نو مواجه خواهند شد؛ واقعیتی که انقراض سازمانی آن‌ها را در بازار رقابتی امروز رقم خواهد زد.

عصر داده‌های تعاملی

خداحافظی با گزارش‌های استاتیک

در راهروهای مدیریت صنایع و شرکت‌ها سال‌هاست که پایان هر ماه یا هر فصل با یک رویه تکراری همراه اســت: چاپ ده‌ها صفحه گزارش متنی، نمودارهای ثابت اکســل و ارائه‌هایی که در قالب اسلایدهای طولانی به مدیران تحویل داده می‌شــوند. اما با ورود کارمندان نسل زد (Gen Z) به بدنه کارشناسی و تحلیلی سازمان‌ها، این رویه سنتی در حال فروپاشی است. برای نسلی که با فیدهای تعاملی و محتوای بصری لحظه‌ای بزرگ شده است، یک گزارش استاتیک و غیرقابل تغییر، نه‌تنها خسته‌کننده بلکه ناکارآمد به‌نظر می‌رسد.

پردازش بصری و توقعات نسل جدید

ذهن کارمندان نسل زد به گونه‌ای شکل گرفته که اطلاعات را به صورت شبکه‌ای، بصری و سریع پردازش می‌کند. آن‌ها عادت دارند روی داده‌ها کلیک کنند، فیلترها را تغییر دهند و به لایه‌های عمیق‌تر اطلاعات نفوذ کنند (Drill-down). وقتی یک کارشناس جوان با یک فایل اکسل سنگین یا یک فایل پی‌دی‌اف استاتیک مواجه می‌شود، احساس می‌کند که دست‌وپایش بسته شده است. او نمی‌تواند در لحظه متغیرها را تغییر دهد تا سناریوهای مختلف را بسنجد. در واقع، برای این نســل، داده‌هــا نباید صرفاً بازتابی از گذشــته باشند؛ بلکه باید ابزاری زنده برای پیش‌بینی آینــده و اقــدام در لحظه تلقی شــوند. همین تفاوت در الگوی پردازش اطلاعات، ضرورت گذار از ابزارهای سنتی به پلتفرم‌های هوش تجاری (BI) را به یک الزام استراتژیک برای سازمان‌ها تبدیل کرده است.



عصر داده‌های تعاملی



از اسلایدهای بی‌روح تا داشبوردهای زنده

ســاختاردهی داده‌هــای ارائه و بررسی متقاطع جزئیات گزارش‌ها بــرای نشــریات و گزارش‌های عملکرد ســالانه و شــش‌ماهه شــرکتی، یکــی از زمان‌برترین فرآیندها در هر سازمانی است. در روش سنتی، هر تغییر کوچکی در داده‌ها نیازمنــد اصلاح ده‌ها اسلاید و صرف ســاعت‌ها وقت است. اما با ورود ابزارهای هوش تجاری و داشــبوردهای تعاملی، این فرآیند دگرگون شده است.

امــروزه، به جــای تکیه بر اسلایدهای ثابت و گزارش‌های چاپی، تیم‌های تحلیلی داشبوردهایی طراحی می‌کنند که مستقیماً به پایگاه داده شرکت متصل هستند. در جلسات هیئت مدیره، وقتی سوالی درباره افت فروش در یک منطقه خاص یا تغییرات هزینه‌های تولید مطرح می‌شود، دیگر نیازی به ارجاع به پیوست‌های گزارش نیســت. کارشناس نسل زد با چند کلیک روی داشبورد، داده‌ها را فیلتر کرده و پاسخ را به صورت نمودارهای بصری و در لحظه نمایش می‌دهد.

هوش تجاری (BI): زبان مشترک مدیران و نسل زد

استفاده از ابزارهای BI تنها یک تغییر تکنولوژیک نیست، بلکه یک تغییر فرهنگ سازمانی است. داشبوردهای تعاملی به کارمندان جوان این قدرت را می‌دهند که عاملیت بیشتری در تحلیل داده‌ها داشته باشند. آن‌ها می‌توانند با استفاده از این ابزارها، الگوهای پنهان در داده‌های تولید، فروش و منابع انسانی را کشف کرده و آن‌ها را با زبانی بصری و قابل فهم به مدیران ارشد ارائه کنند.

این ابزارها شــفافیت را در ســازمان به حداکثر می‌رســانند. وقتی داده‌ها به صورت زنده و تعاملی در دســترس همه افراد مجاز قرار گیرد، فرهنگ تصمیم‌گیری مبتنی بر شــواهد (Data-Driven) جایگزین تصمیم‌گیری‌های مبتنی بر شهود و تجربه فردی می‌شود. برای کارمند دیجیتال‌بومی، این سطح از شفافیت و دسترســی به اطلاعــات، یکی از مهم‌ترین عوامل رضایت شــغلی و ماندگاری در سازمان است.

بایــد اعتــراف کــرد دوران گزارش‌های چندصد صفحه‌ای که در قفسه‌های بایگانی خاک می‌خوردند، به ســر آمده اســت. شــرکت‌های B۲B و صنعتــی اگر می‌خواهند از توانمندی‌های تحلیلی نســل زد به بهترین شکل اســتفاده کنند، باید بستر مناسبی برای پردازش اطلاعات فراهم کنند. مهاجرت از اکسل‌های اســتاتیک و ارائه‌هــای ثابــت به داشبوردهای تعاملی، نه‌تنها سرعت و دقــت تصمیم‌گیری‌هــای کلان مدیریتــی را افزایش می‌دهد، بلکه به کارمندان جوان نشان می‌دهد که سازمان زبان آن‌ها را می‌فهمد و برای نوآوری ارزش قائل اســت. در عصر داده‌ها، سازمانی که نتواند اطلاعات خــود را به صورت زنده و تعاملی به تصویر بکشد، در رقابت برای جذب بهترین استعدادها شکست خواهد خورد.

استراتژی

بررسی اقتصاد کلان و خرد جهان با نگاه سیاسی



نبرد یخچال و سیاست

آینده‌نگر ابرتورم در تعدادی از کشورها را بررسی می‌کند

Onramp

درس‌های زیمبابوه درباره ارزش پول

چگونه کنترل دولتی ابرتورم ایجاد کرد؟

ابرتورم زیمبابوه یکی از شدیدترین فروپاشی‌های اقتصادی در تاریخ معاصر است. نرخ تورم ماهانه این کشور در اوج خود در نوامبر ۲۰۰۸، به حدود ۷۹٫۶ میلیارد درصد رسید؛ یعنی قیمت‌ها تقریباً هر ۲۴٫۷ ساعت دو برابر می‌شدند. دلار زیمبابوه عملاً بی‌ارزش شد و کشور ناچار شد به‌طور کامل از پول ملی خود دست بکشد.

زیمبابوه در سال ۱۹۸۰ تحت رهبری رابرت موگابه و حزب حاکم «زانو پی‌اف» از بریتانیا استقلال یافت. در دهه نخست پس از استقلال، اقتصاد کشور نسبتاً باثبات بود. زیمبابوه زمین‌های کشاورزی پربازده، منابع معدنی، یک بخش تولیدی فعال و پولی داشت که ارزش خود را تا حد معقولی حفظ می‌کرد. نرخ تورم سالانه در دهه ۱۹۸۰ حدود ۱۰ تا ۲۰ درصد بود که در مقایسه با کشورهای توسعه‌یافته بالا محسوب می‌شد، اما برای یک اقتصاد در حال توسعه قابل مدیریت بود.

در طول دهه ۱۹۹۰، هزینه‌های دولت به‌طور قابل توجهی افزایش یافت. مداخله نظامی پرهزینه و نامحبوب در جمهوری دموکراتیک کنگو که از سال ۱۹۹۸ آغاز شد، فشار زیادی بر بودجه وارد کرد. همچنین تصمیم برای پرداخت مزایای پیش‌بینی‌نشده به کهنه‌سربازان جنگ استقلال، فشار مالی را بیشتر کرد. کسری بودجه مداوم دولت تداوم یافت و آنها برای جبران، از بانک مرکزی وام می‌گرفتند.

سال ۲۰۰۰ یک نقطه عطف بود. در این سال برنامه «اصلاحات ارضی» سریع اجرا شد، به‌طوری که دولت شروع به مصادره مزارع تجاری متعلق به سفیدپوستان کرد؛ مزارعی که بخش عمده صادرات کشاورزی و سهم بزرگی از تولید ناخالص داخلی زیمبابوه را تامین می‌کردند. این مزارع به افراد دارای ارتباط سیاسی واگذار شدند که بیشترشان تجربه کار کشاورزی نداشتند. به همین دلیل، تولید کشاورزی فروپاشید. تولید غذا به‌شدت کاهش یافت. درآمدهای صادراتی خشک شد. سرمایه‌گذاری خارجی فرار کرد. و ستون فقرات تولیدی اقتصاد در عرض چند سال از بین رفت.

با کاهش درآمدهای مالیاتی و افزایش هزینه‌ها، دولت تنها یک ابزار در اختیار داشت: چاپ پول

آغاز ابرتورم

بانک مرکزی زیمبابوه برای پوشش کسری بودجه دولت، پرداخت حقوق سربازان و حفظ شبکه‌های حامی‌پروری که حزب حاکم را در قدرت نگه می‌داشت، با سرعتی فزاینده شروع به چاپ پول کرد. نتیجه‌ها قابل پیش‌بینی بودند، اما شدت آنها همچنان تکان‌دهنده بود.

تورم سالانه که در سال ۲۰۰۰ حدود ۵۵ درصد بود، در سال ۲۰۰۱ به ۱۳۲ درصد، در ۲۰۰۳ به ۵۹۹ درصد، و در ۲۰۰۶ به ۱۲۸۱ درصد افزایش یافت. تا مارس ۲۰۰۷، تورم به ۲۲۰۰ درصد رسیده بود. تا نوامبر ۲۰۰۸، «استیو هنکه» از موسسه «کاتو» با استناد به داده‌های اداره آمار مرکزی زیمبابوه، تورم ماهانه را ۷۹٫۶ میلیارد درصد برآورد کرد.

برای درک انسانی این عدد: نانی که صبح دوشنبه یک دلار زیمبابوه قیمت داشت، تا دوشنبه بعد بیش از ۱۰ میلیارد دلار قیمت پیدا می‌کرد. کارگرانی که ساعت ۹ صبح حقوق خود را دریافت می‌کردند، فوراً تا ظهر آن را خرج می‌کردند، چون صبر کردن تا بعدازظهر به معنای کاهش محسوس قدرت خرید بود. فروشگاه‌ها قیمت‌ها را چند بار در روز تغییر می‌دادند. برخی حتی دیگر قیمت‌ها را نمایش نمی‌دادند و فقط در صندوق، مبلغ روز را به مشتری اعلام می‌کردند.

دولت نیز در پاسخ، اسکناس‌هایی با رقم‌های بسیار بزرگ‌تر چاپ کرد. در ژانویه ۲۰۰۹، اسکناس ۱۰۰ تریلیون دلاری زیمبابوه منتشر شد. اما حتی این اسکناس هم توان خرید یک بلیت اتوبوس را نداشت. در آن زمان، بیشتر مردم زیمبابوه عملاً از پول ملی دست کشیده بودند و برای معاملات روزمره از دلار آمریکا، «رند» آفریقای جنوبی و مبادله پایاپای استفاده می‌کردند.

چرا این اتفاق افتاد: سازوکار پولی

ابرتورم زیمبابوه نتیجه یک نیروی اقتصادی مرموز نبود. این بحران زمانی رخ داد که دولت برای تامین هزینه‌هایی که نمی‌توانست از طریق مالیات یا استقراض از وام‌دهندگان مایل تامین کند، شروع به چاپ پول کرد. این همان سازوکاری است که در تمام موارد ابرتورم در تاریخ دیده شده است.

الگوی این روند در همه موارد تقریباً یکسان است. دولت با فشار مالی روبه‌رو می‌شود (جنگ، هزینه‌های سیاسی، یا سوءمدیریت اقتصادی). نمی‌تواند یا نمی‌خواهد مالیات را افزایش دهد یا هزینه‌ها را کاهش دهد. بنابراین به بانک مرکزی روی می‌آورد تا پول جدید خلق کند. این پول بدون اینکه تولید کالا و خدمات افزایش یافته باشد وارد اقتصاد می‌شود، در نتیجه قیمت‌ها بالا می‌رود. دولت برای جبران افزایش هزینه‌ها پول بیشتری چاپ می‌کند. قیمت‌ها سریع‌تر بالا می‌روند. اعتماد به پول کاهش می‌یابد. مردم بلافاصله پس از دریافت پول آن را خرج می‌کنند، که سرعت گردش پول را افزایش داده و تورم را تشدید می‌کند. در نهایت، در یک نقطه اعتماد به‌طور کامل فرو می‌ریزد و پول دیگر کارکرد خود را از دست می‌دهد.

پیامدها

در فوریه ۲۰۰۹، زیمبابوه رسماً دلار زیمبابوه را کنار گذاشت و یک نظام چندارزی را پذیرفت که در آن دلار آمریکا و رند آفریقای جنوبی نقش اصلی را داشتند. تورم تقریباً بلافاصله کاهش یافت. با از بین بردن امکان چاپ پول توسط دولت، استفاده از ارزهای خارجی همان انضباط مالی را تحمیل کرد که دولت خود از اعمال آن خودداری کرده بود.

دلاری‌سازی قیمت‌ها را تثبیت کرد، اما رفاه اقتصادی را بازنگرداند. اقتصاد زیمبابوه عملاً تخریب شده بود: ظرفیت تولید از بین رفته بود، نیروی کار متخصص مهاجرت کرده بود، نهادها تضعیف شده بودند و اعتماد اجتماعی از هم پاشیده بود. روند بهبود آهسته و نابرابر بود.

در سال ۲۰۱۹، دولت دوباره یک ارز محلی به نام دلار RTGS که بعدها در سال ۲۰۲۴ به «دلار زیمبابوه طلا» یا ZiG تغییر نام داد) معرفی کرد و تلاش کرد حاکمیت پولی را بازگرداند. اما این ارز جدید با بی‌اعتمادی مداوم و کاهش ارزش روبه‌رو شد؛ چیزی که نشان‌دهنده آسیب عمیقی است که ابرتورم بر اعتماد مردم به پول دولتی وارد کرده بود. تا سال ۲۰۲۶، بسیاری از مردم زیمبابوه همچنان ترجیح می‌دهند در صورت امکان معاملات خود را با دلار آمریکا انجام دهند.

آنچه زیمبابوه درباره پول به ما می‌آموزد

ابرتورم زیمبابوه یک استثنا نیست، بلکه نمونه‌ای شدید از یک الگوی جهانی است. در طول تاریخ، هر پول «فیات» (پولی که پشتوانه کالایی مثل طلا یا نقره نداشته)، تا حدی توسط دولتی که آن را کنترل می‌کرده، دچار کاهش ارزش شده است. زیمبابوه فقط این روند را در زمانی کوتاه‌تر فشرده کرد و آن را تا نهایت ممکن پیش برد.

درس ما این نیست که همه ارزهای فیات حتماً دچار ابرتورم می‌شوند. بیشتر آنها هرگز به شدت زیمبابوه نمی‌رسند. اما درس اصلی این است که خطر کاهش ارزش، ذاتاً در هر نظام پولی وجود دارد که در آن یک قدرت سیاسی بدون محدودیت بیرونی بر عرضه پول کنترل دارد. انگیزه برای چاپ پول همیشه وجود دارد. بنابراین محدودیت باید ساختاری باشد، نه صرفاً سیاسی؛ چون اراده سیاسی اولین چیزی است که تحت فشار مالی از بین می‌رود.

برای مردم زیمبابوه که این فروپاشی را تجربه کرده‌اند، این موضوع صرفاً یک بحث نظری نیست. این یکی از دلایلی است که در کشورهای دارای ارزهای بی‌ثبات، تعداد بیشتری از مردم به بیت‌کوین به‌عنوان ذخیره ارزش روی آورده‌اند؛ نه به این دلیل که بیت‌کوین کامل است، بلکه به این دلیل که نمی‌توان آن را توسط دولتی که گزینه‌هایش تمام شده، به پول بی‌ارزش تبدیل کرد.

در قرن بیستم، بانک‌های مرکزی آلمان و مجارستان هردو تصمیم‌های فاجعه‌باری در سیاست‌های پولی گرفتند که باعث ایجاد یا تشدید تورم شد. پس از آنکه این کشورها بخش عمده خزانه ملی خود را برای پرداخت هزینه چندین جنگ مصرف کردند، بیش از حد به چاپ پول روی آوردند.

financialpipeline.com

وقتی چاپ پول شکست خورد

ماجرای جنگ، بدهی و سقوط ارزش پول در مجارستان و آلمان

مجارستان و آلمان هردو تجربه‌ای تلخ و پرآشوب از تورم شدید در تاریخ خود دارند. هردو کشور قربانی این تصور کوته‌نگرانه شدند که می‌توان با چاپ پول، مشکلات اقتصادی را حل کرد. اما این سیاست نه‌تنها کمکی نکرد، بلکه اوضاع را به‌مراتب بدتر ساخت. بیایید نگاهی دقیق‌تر به آنچه رخ داد بیندازیم و ببینیم این کشورها چگونه توانستند از بحران تورم افسارگسیخته پس از جنگ عبور کنند و اقتصاد خود را دوباره احیا کنند.

در قرن بیستم، بانک‌های مرکزی آلمان و مجارستان هردو تصمیم‌های فاجعه‌باری در سیاست‌های پولی گرفتند که باعث ایجاد یا تشدید تورم شد. پس از آنکه این کشورها بخش عمده خزانه ملی خود را برای پرداخت هزینه چندین جنگ مصرف کردند، بیش از حد به چاپ پول روی آوردند.

مجارستان دوره‌های متعددی از تورم شدید را تجربه کرد و رکورد یکی از بدترین ابرتورم‌های تاریخ را در اختیار دارد. در ژوئیه ۱۹۴۶، نرخ تورم ماهانه این کشور به رقم حیرت‌انگیز ۴۱,۹۰۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ درصد (یا ۴۱,۹ کوادریلیون درصد) رسید و قیمت‌ها هر ۱۵ ساعت دو برابر می‌شد. مجارستان همچنین این سابقه منفی را دارد که تنها کشوری است که در هردو جنگ جهانی شرکت داشت و پس از هردو جنگ، دچار ابرتورم شد.



آلمان نیز ابرتورم را تجربه کرد، اما تنها پس از جنگ جهانی اول. این بحران معروف در سال ۱۹۲۱ آغاز شد و در اکتبر ۱۹۲۳ به نرخ ماهانه ۲۹,۵۰۰ درصد رسید. مردم آلمان مجبور بودند با شرایطی کنار بیایند که در آن قیمت‌ها هر ۳,۷ روز دو برابر می‌شد؛ وضعیتی که به اندازه جهش‌های روزانه مجارستان شدید نبود، اما همچنان ویرانگر بود.

مجارستان: جنگ جهانی اول و پس از آن

مجارستان در آغاز جنگ با اتریش متحد بود، اما پس از شکست‌های پی‌درپی، امپراتوری اتریش-مجارستان با پایان جنگ از هم فروپاشید. جنگ‌ها هزینه‌های زیادی دارند و حتی پس از پایان آنها نیز فشار مالی در داخل کشور ادامه پیدا می‌کند. به همین دلیل، مجارستان برای جبران کسری‌های بزرگ بودجه، شروع به چاپ پول بیشتر کرد و نتیجه آن به‌طور اجتناب‌ناپذیری افزایش تورم بود.

در ادامه، تورم به ابرتورم تبدیل شد، به‌طوری‌که نرخ تبدیل ارز از حدود ۱ دلار آمریکا برابر با ۵ کرون مجارستان قبل از جنگ در سال ۱۹۱۴، به ۷۰ هزار کرون در برابر یک دلار آمریکا تا سال ۱۹۲۴ رسید.

مجارستان تلاش کرد ابرتورم را از بین ببرد و برای کنترل آن اقداماتی انجام داد که یکی از آنها جایگزین کردن کرون با واحد پول جدیدی به نام پنگو در سال ۱۹۲۷ بود. تصور بر این بود که ایجاد یک پول جدید تنها راه برای تثبیت اقتصاد کشور و پایان دادن به تورم شدید است. این پول جدید با ذخایر طلا که در بوداپست نگهداری می‌شد پشتیبانی می‌شد، تا اینکه در جریان جنگ جهانی دوم این ذخایر مصادره شدند.

آلمان: جنگ جهانی اول و پس از آن

آلمان در سال ۱۹۱۴ استاندارد پولی مبتنی بر طلا را کنار گذاشت و «پاپیرمارک» را معرفی کرد؛ واحدی که نرخ تبدیل آن با دلار آمریکا ۴,۲ به ۱ تعیین شده بود. هدف از این کار، تامین هزینه عملیات نظامی از طریق انتشار اوراق قرضه جنگی به‌جای مالیات بود.

زمانی که آلمان در نوامبر ۱۹۱۸ تسلیم شد، این کشور با از دست دادن تعداد زیادی نیرو و حجم بسیار زیادی از ارزش پول مواجه بود. غرامت‌های تعیین‌شده در پیمان ورسای باید به‌صورت طلا یا ارز خارجی پرداخت می‌شد، بنابراین امکان کاهش ارزش بدهی از طریق تورم وجود نداشت. استفاده از پاپیرمارک‌های مبتنی بر بدهی دولتی برای خرید ارز خارجی، تنها باعث تسریع کاهش ارزش مارک شد.

تا سال ۱۹۱۹ قیمت‌ها دو برابر شده بودند و با نبود اقدام موثر برای مهار تورم، وضعیت همچنان بدتر شد. تا اوت ۱۹۲۳ نرخ ارز به یک میلیون پاپیرمارک در برابر یک دلار رسید و تا نوامبر همان سال به ۲۳۸ میلیون پاپیرمارک در برابر یک دلار آمریکا افزایش یافت. در سال ۱۹۲۲ یک قرص نان در آلمان ۱۶۳ مارک قیمت داشت. همان نان در سپتامبر ۱۹۲۳ به ۱,۵ میلیارد مارک رسید و در نوامبر به ۲۰۰ میلیارد مارک افزایش پیدا کرد.

این وضعیت در نهایت به معرفی «رنتن‌مارک» در نوامبر ۱۹۲۳ انجامید که جایگزین پاپیرمارک شد و نرخ تبدیل آن ۴,۲ مارک جدید در برابر یک دلار آمریکا تعیین شد؛ اقدامی که ۱۲ صفر از ارزش اسمی پول حذف کرد. این پول جدید به مقدار محدود عرضه می‌شد و پشتوانه آن وام‌هایی بر دارایی‌های صنعتی و کشاورزی کشور بود. روند تثبیت اقتصاد توسط «یالمار شاخت» هدایت شد که ماه بعد به ریاست بانک مرکزی آلمان منصوب شد.

تا امروز درباره این‌که دقیقاً چه چیزی باعث ابرتورم در آلمان شد بحث‌های زیادی وجود دارد، اما گفته می‌شود این وضعیت نوعی اختلال در میان آلمانی‌ها ایجاد کرد که آن را «حمله صفر» می‌نامیدند؛ یعنی اثر روانی انجام معاملات روزمره با ارقام بسیار بزرگ مانند صدها میلیارد.

از بد به بدتر: رکود بزرگ (۱۹۳۹-۱۹۲۹)

مجارستان درست مدت کوتاهی پیش از آغاز رکود بزرگ توانسته بود ابرتورم را تا حدی مهار کند، اما با شروع این بحران، بخش کشاورزی کشور به‌شدت آسیب دید و تقریباً از بین رفت. این وضعیت باعث شد بدهی ملی به‌سرعت افزایش پیدا کند و دولت برای جبران هزینه‌های رو به رشد، ناچار به کاهش ارزش پول «پنگو» از طریق سیاست‌های مالی و پولی انبساطی‌تر شود.

در ادامه و در دهه ۱۹۳۰، «جوایز وین» (مجموعه‌ای از تصمیمات سیاسی که در اواخر دهه ۱۹۳۰ توسط آلمان نازی و ایتالیای فاشیستی گرفته شد) بخشی از سرزمین‌های از دست‌رفته مجارستان پس از جنگ جهانی اول را به این کشور بازگرداند، اما این مناطق یا توسعه‌نیافته بودند یا بهره‌برداری ضعیفی داشتند. تلاش برای کشت و توسعه این سرزمین‌ها فشار زیادی بر اقتصاد ملی وارد کرد و در نهایت نیز به تولید غذای قابل‌توجهی منجر نشد.

اقتصاددانان برآورد می‌کنند که پس از جنگ جهانی اول، جمهوری وایمار با بدهی‌ای معادل ۱۷۵ درصد تولید ناخالص داخلی شکل گرفت. علاوه بر پرداخت غرامت‌های سنگین، آلمان مجبور شد کنترل مستعمرات و برخی سرزمین‌های خود را واگذار کند و اندازه ارتش را نیز محدود کند؛

موضوعی که به بی‌ثباتی بیشتر اقتصاد انجامید.

رکود بازار سهام در سال ۱۹۲۹ بیش از هر کشور اروپایی دیگری به آلمان آسیب زد، زیرا تمام وام‌های دریافتی از آمریکا پس گرفته شد و این مسئله باعث فروپاشی اقتصاد کشور شد. در کنار این، با ادامه رکود بزرگ، تا ژانویه ۱۹۳۳ از هر سه آلمانی یک نفر بیکار شده بود و تولید صنعتی نیز به نصف کاهش یافته بود.

جنگ جهانی دوم

مجارستان دوباره در کنار آلمان وارد جنگ شد، اما هنگام آغاز جنگ اقتصاد این کشور بسیار ضعیف بود. در مقابل، اقتصاد آلمان به‌دلیل افزایش صادرات، دریافت وام‌های سنگین از بانک‌های نیویورک در سال‌های ۱۹۲۳ تا ۱۹۲۹، و همچنین مصادره دارایی‌های یهودیان که از سال ۱۹۳۳ تحت حکومت نازی‌ها آغاز شده بود، تا حدی وضعیت بهتری داشت. با این حال، هر دو کشور خسارت‌های سنگینی متحمل شدند، میلیون‌ها نفر پس از بمباران‌هایی که شهرها را ویران کرد بی‌خانمان شدند و تلفات گسترده‌ای در میان نظامیان و غیرنظامیان رخ داد.

در ازای پیوستن به اتحاد محور، مجارستان موظف به پرداخت غرامت به روسیه، یوگسلاوی و چکسلواکی شد که بیش از یک‌سوم بودجه کشور را تشکیل می‌داد. همچنین توان تولیدی کشور به‌شدت آسیب دید، به‌طوری‌که حدود ۴۰ درصد از سرمایه ثابت نابود شد و بخش‌های بیشتری نیز به‌شدت خسارت دیدند.

تجارت مبتنی بر پول به تدریج جای خود را به مبادله پایاپای داد، به‌طوری که مردم برای به‌دست آوردن غذا، لباس، چکمه یا ظروف چینی را با یکدیگر معاوضه می‌کردند. در کنار آن، با شدیدتر شدن کمبودها، بازار سیاه نیز رونق گرفت. هرچند قیمت‌ها در بازار سیاه ۲۰ تا ۱۰۰ برابر بالاتر بود، اما در بسیاری موارد تنها راه دسترسی به کالاها محسوب می‌شد. در نهایت، آلمان حتی اعلام کرد که معاملات بازار سیاه می‌تواند با مجازات مرگ روبه‌رو شود.

در این دوره، استقلال بانک مرکزی بسیار محدود بود، زیرا دولت عملاً کنترل بانک ملی مجارستان را در دست داشت و برای جبران کسری بودجه مرتب پول چاپ می‌کرد. با پایان جنگ، دولت وقت بدون پشتوانه واقعی، تولید پول را در اختیار گرفت و همزمان ارتش اشغالگر شوروی نیز شروع به انتشار پول نظامی خود کرد.

اسکناس‌ها حتی قبل از خروج از چاپخانه ارزش خود را از دست می‌دادند و همین موضوع باعث کاهش شدید ارزش و تقاضا برای پنگو شده بود، تا جایی که مردم از آن برای روشن کردن سیگار استفاده می‌کردند و اسکناس‌ها در خیابان‌ها پراکنده بودند. سکه‌های مجارستان نیز از چرخه گردش پول حذف شدند، زیرا فلزی که در ساخت آنها به‌کار رفته بود، ارزشش از ارزش اسمی سکه‌ها بیشتر بود.

هردو کشور پس از جنگ در وضعیت بسیار وخیمی قرار داشتند، اما مسیرهای متفاوتی را طی کردند، به‌طوری‌که یکی از آنها بدترین ابرتورم ثبت‌شده در تاریخ را تجربه کرد، در حالی که دیگری به یک قدرت اقتصادی بزرگ تبدیل شد.

گرسنگی در مجارستان

در اوت ۱۹۴۵، هر ۱ دلار آمریکا معادل ۱۳۲۰ پنگو بود، اما دو ماه بعد این رقم به ۸۲۰۰ رسید و تا پایان همان سال به ۱۲۸ هزار افزایش یافت. قیمت یک کیلوگرم نان در طول یک سال، تا تابستان ۱۹۴۶، از ۶ پنگو به نزدیک ۶ میلیارد پنگو رسید.

تا سال ۱۹۴۴، بزرگ‌ترین اسکناس موجود ۱۰۰۰ پنگو بود، اما خیلی زود اسکناس‌های ۱۰۰ هزار، ۱ میلیون و بعد ۱۰ میلیون پنگویی نیز مورد نیاز شد. در اواسط سال ۱۹۴۶، اسکناسی به ارزش ۱۰۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ پنگو (صد کوینتیلیون) منتشر شد که یکی از بزرگ‌ترین اسکناس تاریخ شناخته می‌شود؛ بسیار بالاتر از اسکناس ۱۰۰ تریلیون دلاری زیمبابوه. در همان زمان، حجم پول در گردش از ۲۵ میلیارد پنگو در ژوئیه ۱۹۴۵ به ۱٫۶ تریلیون در ژانویه ۱۹۴۶، سپس به ۶۴ کوادریلیون در مه ۱۹۴۶ و در نهایت به ۴۷ سپتیلیون در ژوئیه ۱۹۴۶ رسید؛ زمانی که ابرتورم مجارستان به اوج خود رسید.

این وضعیت باعث شد به‌صورت اضطراری پنگو با «آدپنگو» جایگزین شود. آدپنگو یک واحد پول ویژه بود که عمدتاً برای پرداخت مالیات ایجاد شده بود و ارزش آن روزانه تنظیم می‌شد و از طریق رادیو اعلام می‌شد.

در زمان این بازنگری پولی، برآورد می‌شد که مجموع اسکناس‌های پنگو در گردش در کل کشور، ارزشی برابر با حدود یک‌هزارم دلار آمریکا داشته باشد. با این حال، آدپنگو به یک شکست کامل تبدیل شد و ظرف چند ماه کنار گذاشته شد.

مجارستان پس از جنگ جهانی دوم

قیمت کالاها به‌دلیل کاهش شدید تولید تا حدود ۸۰ درصد افزایش یافت؛ کاهشی که ناشی از ابرتورم و تخریب تجهیزات سرمایه‌ای مورد استفاده در تولید بود. حمل چرخ‌دستی‌های پر از پول به صحنه‌ای رایج تبدیل شده بود و رستوران‌ها مجبور بودند منوها را کنار بگذارند، چون قیمت‌ها با سرعتی بیش از حد تغییر می‌کرد. حقوق‌ها و مستمری‌ها ارزش خود را از دست می‌دادند یا عملاً بی‌ارزش شده بودند. فعالیت‌های وام‌دهی نیز تقریباً وجود نداشت، زیرا در چنین شرایطی بی‌معنا بود.

تنها راه خروج از این وضعیت، جایگزینی پنگو بود و لازم بود پول جدید قابلیت تبدیل به طلا داشته باشد. «فورینت» در اوت ۱۹۴۶ وارد چرخه شد و نام آن از شهر فلورانس گرفته شده بود، جایی که از سال ۱۲۵۲ سکه‌های طلایی به نام «فیورینو درو» ضرب می‌شد. هر فورینت در ابتدا معادل ۴۰۰ هزار کوادریلیون پنگو یا چهارصد اکتلیون پنگو تعیین شد.

معرفی پول جدید اقتصاد را نجات داد و مجارستان توانست به‌سرعت ابرتورم را مهار کند. تولید صنعتی بهبود یافت و اقتصاد شروع به رشد کرد. دولت سرانجام چاپ بی‌رویه پول را متوقف کرد و قیمت‌ها در مجارستان تا دهه ۱۹۶۰ پایدار باقی ماندند.

ایالات متحده نقش مهمی در بهبود وضعیت مجارستان داشت؛ زمانی که «هری ترومن»، رئیس‌جمهور وقت آمریکا با بازگرداندن ۳۲ میلیون دلار از ذخایر طلای مصادره‌شده در دوران جنگ موافقت کرد. ابرتورم ظرف یک سال تحت کنترل درآمد؛ تثبیتی که در غیر این صورت بسیار دشوار یا حتی غیرممکن به نظر می‌رسید.

آلمان پس از جنگ جهانی دوم

آلمان غربی پس از هم‌سویی با ایالات متحده، بریتانیا و فرانسه به‌سرعت احیا شد و مسیر رشد و شکوفایی اقتصادی را در پیش گرفت. در مقابل، آلمان شرقی تحت حکومت کمونیستی اتحاد جماهیر شوروی همچنان با مشکلات اقتصادی دست‌وپنجه نرم می‌کرد؛ وضعیتی که تا چند سال پس از اتحاد مجدد دو آلمان در سال ۱۹۸۹ ادامه داشت.

بانک مرکزی آلمان (بوندس‌بانک) به‌طور گسترده به‌عنوان مستقل‌ترین و محافظه‌کارترین بانک مرکزی جهان شناخته می‌شود و الگویی برای سایر کشورها به شمار می‌آید. عملکرد و اعتبار آن به‌طور مستقیم با آزادی این بانک در اجرای سیاست‌هایی مرتبط است که در سال‌های اولیه، نرخ تورم پایین و پایدار را رقم زدند. از همان ابتدا، سیاست پولی آلمان بیش از آنکه تحت تاثیر ملاحظات سیاسی باشد، بر پایه ملاحظات اقتصادی شکل گرفت.

وضعیت در قرن ۲۱

آلمان یکی از قدرتمندترین اقتصادهای جهان است و انتظار می‌رود ثبات خود را حفظ کند. اثرات ابرتورم فاجعه‌بار هنوز هم در این کشور باقی مانده و گفته می‌شود نقش مهمی در حساسیت شدید آلمان نسبت به بدهی دارد. در مقابل، وضعیت اقتصادی مجارستان در دوره‌های مختلف دچار نوسان بوده است. در سال‌های اخیر، هزینه‌های کسری بودجه باعث افزایش حجم پول شده است. بهره‌وری نیز به‌دلیل سرمایه‌گذاری‌های نامناسب، تخصیص نادرست منابع و برخی از بالاترین سطوح فساد در اتحادیه اروپا کاهش یافته است.

تورم مجارستان حدود سه برابر میانگین اتحادیه اروپا است و افزایش بی‌سابقه قیمت غذا و انرژی این کشور را در سال ۲۰۲۳ وارد رکود کرد و همچنین روند پیوستن آن به یورو بر اساس معیارهای پیمان ماستریخت را به تاخیر انداخته است.

ابر تورم زمانی امکان‌پذیر شد که هردو کشور دارای ارزهای بدون پشتوانه بودند. آنها توانستند با بازگرداندن قابلیت تبدیل پول به دلار آمریکا و به‌طور غیرمستقیم به طلا، آن را مهار کنند. امروز هردو کشور وضعیت باثبات‌تری دارند، ذخایر طلای کافی نگه می‌دارند و امیدوارند ابرتورم هرگز بازنگردد.

برخی تاریخ‌نگاران ادعا می‌کنند فرمان «دیوکلتیان» (Diocletian) نمونه‌ای کلاسیک از ابرتورم است. این فرمان را که با نام «فرمان حداکثر قیمت‌ها» نیز شناخته می‌شود، دیوکلتیان، امپراطور روم در سال ۳۰۱ میلادی فرمانی صادر کرد که تلاشی بزرگ برای کنترل تورم شدید بود، اما اجرای آن بسیار دشوار بود و نه تنها تورم را مهار نکرد، بلکه باعث کمبود کالا و شکل‌گیری بازار سیاه شد.

World.org

چگونه ابرتورم مهار می‌شود؟

اثرات ویرانگر یک واقعیت اقتصادی برای خانوار و کسب‌وکارها

«ابرتورم» (hyperinflation) به افزایش شـــدید حجم پول در یک کشـــور اشاره دارد که باعث می‌شـــود قیمت کالاها و خدمات به‌صورت جهشی و چندبرابر بالا برود. هرچه پول بیشتری وارد اقتصاد یک کشـــور شود، ارزش هر واحد آن کمتر می‌شود. این کاهش ارزش پول بدون پشتوانه، تولیدکنندگان و کسب‌وکارها را مجبور می‌کند قیمت‌ها را افزایش دهند و این روند اغلب به یک چرخه مخرب ابرتورمی منجر می‌شـــود. تورم و ابرتورم هردو شامل کاهش ارزش پول هستند، اما ابرتورم اثرات اقتصادی بسیار فاجعه‌بارتری دارد. بیشتر اقتصاددانان ابرتورم را نرخ تورم بیش از ۵۰ درصد در ماه تعریف می‌کنند. برای مقایسه، باید گفت بسیاری از بانک‌های مرکزی در کشورهای صنعتی تلاش می‌کنند نرخ تورم «سالم» را حدود ۲ درصد در ماه نگه دارند.

علت ابرتورم چیست؟

ابر تورم همیشه زمانی رخ می‌دهد که مقدار بسیار زیادی پول وارد چرخه اقتصادی یک کشور شود. با این حال، عوامل دیگری نیز در ایجاد ابرتورم نقش دارند؛ مثل:

- **بدهی‌های سنگین دولتی:** اگر دولت‌ها بیش از حد بدهکار شوند، ممکن است برای پرداخت تعهدات خود پول بیشتری چاپ کنند. هرچه پول بیشتری وارد گردش شود، احتمال تورم یا ابرتورم بیشتر می‌شود.
- **درگیری‌های ژئوپولیتیک یا بی‌ثباتی داخلی:** ابرتورم معمولاً در دوره‌های تنش شـــدید و بحران رخ می‌دهد. در چنین شـــرایطی دولت‌ها بیشتر تمایل دارند برای مقابله با خطرات امنیتی، پول بیشتری چاپ کنند. بحران‌های بزرگ سلامت عمومی، مانند همه‌گیری، نیز می‌توانند باعث چاپ پول بیشتر و در نتیجه ابرتورم شوند.
- **تقاضای بیش از حد:** نظریه «کشـــش تقاضا» می‌گوید تورم زمانی رخ می‌دهد که تقاضا افزایش یابد و عرضه کاهش پیدا کند. وقتی کالا به اندازه کافی برای پاسخ به تقاضای بالا وجود نداشته باشد، قیمت‌ها افزایش می‌یابد.
- **چرخه دستمزد-قیمت:** این چرخه به وضعیتی اشـــاره دارد که کارفرمایان مدام حداقل دستمزد کارکنان را افزایش می‌دهند. طبق این نظریه، وقتی تولیدکنندگان هزینه بیشتری بـــرای نیروی کار می‌پردازند، قیمت کالاها و خدمات را بالا می‌برند. افزایش هزینه زندگی باعث می‌شود کارکنان دستمزد بیشتری بخواهند و این روند دوباره قیمت‌ها را بالاتر می‌برد. این چرخه را «نظریه فشار هزینه» نیز می‌نامند.

در دوره ابرتورم چه اتفاقی می‌افتد؟

رایج‌ترین پیامدها عبارتند از:

- **افزایش شدید قیمت‌ها:** ابرتورم باعث می‌شود مردم نتوانند «از پس هزینه‌ها برآیند.» قیمت کالاهای ضروری آن‌قدر ســـریع و زیاد بالا می‌رود که بیشتر خانواده‌ها توان خرید نیازهای اولیه را ندارند. حتی با افزایش دستمزد هم حفظ سطح زندگی قبلی ممکن نیست. در چنین شرایط پراسترسی، افراد بیشتری ممکن است غذا، دارو و بنزین ذخیره کنند که این کار کمبود عرضه ایجاد کرده و رشد اقتصادی را محدود می‌کند.
- **فشار مالی:** پولی که در حساب‌های پس‌انداز نگهداری می‌شود تقریباً بی‌ارزش می‌شود و ارزش سرمایه‌گذاری‌هایی مانند سهام نیز احتمالاً کاهش می‌یابد. بانک‌ها هم ممکن است سرمایه خود را از دست بدهند؛ به‌ویژه زمانی که تعداد مشتریانی که سعی می‌کنند پول‌های خود را برداشت کنند، بیشتر می‌شود.
- **تنش سیاسی:** پیامدهای منفی ابرتورم اغلب به افزایش ناآرامی‌های مدنی منجر می‌شود. وقتی مردم اعتماد خود را به پول ملی از دست می‌دهند، تغییرات سیاسی بزرگ یا حتی انقلاب ممکن است رخ دهد.

نمونه‌های تاریخی

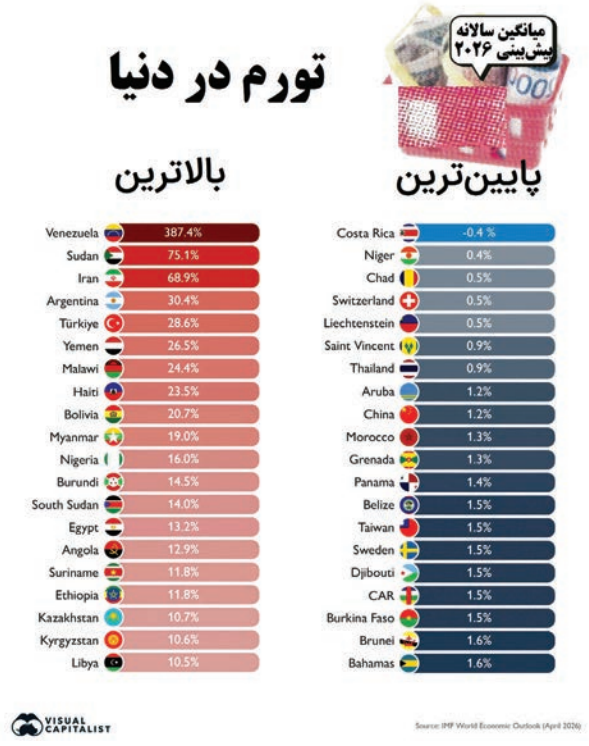
برخی تاریخ‌نگاران ادعا می‌کنند فرمان «دیوکلتیان» (Diocletian) نمونه‌ای کلاسیک از ابرتورم است. این فرمان را که با نام «فرمان حداکثر قیمت‌ها» نیز شناخته می‌شود، دیوکلتیان، امپراطور روم در سال ۳۰۱ میلادی فرمانی صادر کرد که تلاشی بزرگ برای کنترل تورم شدید بود، اما اجرای آن بسیار دشوار بود و نه تنها تورم را مهار نکرد، بلکه باعث کمبود کالا و شکل‌گیری بازار سیاه شد. به هر حال، قطعیت این موضوع محل بحث است، اما نمونه‌های روشن و قطعی‌تری از ابرتورم در دوران معاصر وجود دارد:

فرانسه پس از انقلاب: آشفتگی ناشی از انقلاب فرانسه، همراه با بدهی‌های سنگین جنگ، دولت فرانسه را مجبور کرد حجم زیادی پول کاغذی چاپ کند. این کار باعث چندین سال ابرتورم شد و جامعه فرانسه در قرن هجدهم را بیشتر بی‌ثبات کرد.

آلمان جمهوری وایمار: پس از جنگ جهانی اول، آلمان دچار ابرتورم شدید در پول بدون‌پشتوانه «مارک» شد. ترکیبی از استقراض بیش از حد و غرامت‌های سنگین جنگی باعث شد ارزش مارک در میانه دهه ۱۹۲۰ حدود ۷۰۰ درصد سقوط کند.

اقتصادهای ابرتورمی امروز

موسســـه E&Y به عنوان یکی از بزرگ‌ترین شبکه‌های خدمات حرفه‌ای و حسابداری جهانی، این آمارها را تا آوریل ۲۰۲۶ منتشر کرده است:



آرژانتین: گزارش چشم‌انداز اقتصاد جهانی صندوق بین‌المللی پول، نرخ تورم تجمعی سه‌ساله تا دسامبر ۲۰۲۵ را ۷۹۲ درصد و نرخ تورم سالانه پیش‌بینی‌شده برای ۲۰۲۶ را ۲۵ درصد (و ۱۳ درصد برای ۲۰۲۷) اعلام کرده است. موسسه ملی آمار و سرشماری آرژانتین نرخ‌های تورم تجمعی سه‌ساله و ۱۲ ماهه را به ترتیب ۷۰۲ درصد و ۳۳ درصد تا مارس ۲۰۲۶ گزارش کرده است. به این ترتیب، آرژانتین همچنان در وضعیت ابرتورمی قرار دارد.

هائیتی: گزارش چشم‌انداز اقتصاد جهانی صندوق بین‌المللی پول نرخ تورم تجمعی سه‌ساله تا سپتامبر ۲۰۲۵ را ۱۲۲ درصد و نرخ تورم تجمعی سه‌ساله پیش‌بینی‌شده برای سپتامبر ۲۰۲۶ را ۱۰۶ درصد (و ۸۴ درصد برای سپتامبر ۲۰۲۷) اعلام کرده است. بانک مرکزی هائیتی نرخ‌های تورم تجمعی سه‌ساله و ۱۲ ماهه را برای فوریه ۲۰۲۶ به ترتیب ۹۳ درصد و ۲۲ درصد گزارش کرده است. بنابراین هائیتی همچنان در وضعیت ابرتورمی قرار دارد.

جمهوری اسلامی ایران: گزارش چشم‌انداز اقتصاد جهانی صندوق بین‌المللی پول نرخ تورم تجمعی سه‌ساله تا مارس ۲۰۲۶ را ۲۱۶ درصد و نرخ تورم تجمعی سه‌ساله پیش‌بینی‌شده برای مارس ۲۰۲۷ را ۲۵۶ درصد اعلام کرده است. بنابراین، ایران همچنان در وضعیت ابرتورمی قرار دارد.

لبنان: گزارش چشم‌انداز اقتصاد جهانی صندوق بین‌المللی پول (IMF WEO) نرخ تورم تجمعی سه‌ساله ۲۸۷ درصد را تا دسامبر ۲۰۲۵ اعلام کرده است. IMF WEO در آوریل ۲۰۲۶ اشاره کرده است که «داده‌های مالی و حساب‌های ملی برای سال‌های ۲۰۲۲ تا ۲۰۲۵، و همچنین داده‌های بدهی برای ۲۰۲۳ تا ۲۰۲۵، برآوردهای کارکنان صندوق بین‌المللی پول هستند. برآوردها و پیش‌بینی‌های مربوط به سال‌های ۲۰۲۶ تا ۲۰۳۱ به دلیل سطح غیرمعمول بالای عدم‌قطعیت حذف شده‌اند.» اداره مرکزی آمار لبنان (www.cas.gov.lb) نرخ‌های تورم تجمعی سه‌ساله و ۱۲ ماهه را به ترتیب ۱۲درصد و ۱۷درصد تا مارس ۲۰۲۶ گزارش کرده است. ما معتقدیم لبنان همچنان در وضعیت ابرتورمی قرار دارد.

مالاوی: گزارش چشم‌انداز اقتصاد جهانی صندوق بین‌المللی پول نرخ تورم تجمعی سه ساله تا دسامبر ۲۰۲۵ را ۱۱۷ درصد و نرخ‌های تورم تجمعی سه‌ساله پیش‌بینی‌شده برای سال‌های ۲۰۲۶ و ۲۰۲۷ را به ترتیب ۱۰۰ درصد و ۹۲ درصد اعلام کرده است. اداره ملی آمار این کشور، نرخ‌های تورم تجمعی سه ساله و ۱۲ ماهه را به ترتیب ۱۱۳ درصد و ۲۴ درصد تا مارس ۲۰۲۶ گزارش کرده است. به این ترتیب، مالاوی همچنان در وضعیت ابرتورمی قرار دارد.

سودان جنوبی: سودان جنوبی از سال ۲۰۱۱ در وضعیت ابرتورمی در نظر گرفته شده و همچنان در همین وضعیت قرار دارد. گزارش چشم‌انداز اقتصاد جهانی صندوق بین‌المللی پول نرخ تورم تجمعی سه ساله تا دسامبر ۲۰۲۵ را ۵۳۰ درصد و نرخ تورم تجمعی سه‌ساله پیش‌بینی‌شده برای سال ۲۰۲۶ را ۳۳۲ درصد اعلام کرده است.

سودان: سودان از سال ۲۰۱۳ در وضعیت ابرتورمی در نظر گرفته شده و همچنان در همین وضعیت قرار دارد. گزارش چشم‌انداز اقتصاد جهانی صندوق بین‌المللی پول نرخ تورم تجمعی سه‌ساله تا دسامبر ۲۰۲۵ را ۸۰۱ درصد و نرخ تورم سالانه پیش‌بینی‌شده برای سال ۲۰۲۶ را ۵۹۳ درصد اعلام کرده است.

ترکیه: گزارش چشم‌انداز اقتصاد جهانی صندوق بین‌المللی پول، نرخ تورم تجمعی سه‌ساله تا دسامبر ۲۰۲۵ را ۲۱۱ درصد گزارش کرده است. برای سال ۲۰۲۶، نرخ تورم سالانه ۲۵ درصد و نرخ تورم تجمعی سه‌ساله ۱۳۵ درصد پیش‌بینی شده است. موسسه آمار ترکیه نرخ‌های تورم تجمعی سه ساله و ۱۲ ماهه تا مارس ۲۰۲۶ را به ترتیب ۲۰۵ درصد و درصد گزارش کرده است. بنابراین، ترکیه همچنان در وضعیت ابرتورمی قرار دارد.

ونزوئلا: ونزوئلا همچنان در وضعیت ابرتورمی قرار دارد و گزارش چشم‌انداز اقتصاد جهانی صندوق بین‌المللی پول، نرخ تورم تجمعی سه‌ساله تا دسامبر ۲۰۲۵ را ۲۳۶۷ درصد و نرخ تورم تجمعی سه‌ساله پیش‌بینی‌شده برای سال ۲۰۲۶ را ۲۶۲۰ درصد گزارش کرده است. با این حال گزارش چشم‌انداز اشاره کرده که «اثرات ابرتورم، کمبود داده‌های گزارش‌شده و عدم قطعیت به این معناست که شاخص‌های کلان اقتصادی برآوردی و پیش‌بینی‌شده کارکنان صندوق باید با احتیاط تفسیر شوند.»

زیمبابوه: به دلیل بدهی ملی بالا، کاهش تولید اقتصادی و افت درآمدهای صادراتی، زیمبابوه در اوایل دهه ۲۰۰۰ شروع به چاپ بیش از حد پول کاغذی کرد. تا سال ۲۰۰۱ نرخ تورم به بیش از ۱۰۰ درصد رسید و در سال‌های بعدی به میلیون‌ها درصد افزایش یافت. زیمبابوه تا آوریل ۲۰۲۴ به‌عنوان یک اقتصاد ابرتورمی در نظر گرفته می‌شد، زمانی که ارز قبلی آن یعنی دلار زیمبابوه (ZWL) از گردش خارج شد. از آن زمان، ارز جدیدی با نام «زیمبابوه گلد» معرفی شده است. گزارش چشم‌انداز اقتصاد جهانی صندوق بین‌المللی پول، نرخ تورم تجمعی سه‌ساله تا دسامبر ۲۰۲۵ را ۷۸۵۴ درصد و نرخ تورم تجمعی سه‌ساله پیش‌بینی‌شده برای دسامبر ۲۰۲۶ را ۸۸۷ درصد اعلام کرده است. همچنین نرخ تورم سالانه پیش‌بینی‌شده برای سال ۲۰۲۶، ۹ درصد است. ارز زیمبابوه گلد همچنان یک ارز ابرتورمی است.

چگونه برای ابرتورم آماده شویم؟

در بیشتر کشورها، بانک مرکزی با اختیارات پولی و مالی ویژه، خطر ابرتورم را به حداقل می‌رساند. برای مثال، «فدرال رزرو» آمریکا می‌تواند نرخ بهره بانکی و میزان ذخایر الزامی بانک‌ها را تنظیم کند. همچنین می‌تواند با خرید یا فروش دارایی‌هایی مانند اوراق خزانه و اوراق بهادار پشتوانه وام مسکن، بر حجم پول در گردش اثر بگذارد. اگر بانک‌های مرکزی بخواهند تورم را کاهش دهند، معمولاً با افزایش نرخ بهره و افزایش ذخایر الزامی بانک‌ها، تقاضا را کاهش می‌دهند. نرخ‌های بالاتر وام‌گیری معمولاً مردم را از خرج کردن بازمی‌دارد. از نظر نظری، هرچه پول کمتری وارد چرخه اقتصادی شود، نرخ تورم باید پایین‌تر بیاید. با این حال، این سیاست‌ها ممکن است خطر ایجاد مشکلات اقتصادی دیگری، مانند رکود یا بحران اقتصادی را به همراه داشته باشد. علاوه بر تنظیم سیاست پولی، بانک‌هایی مانند فدرال رزرو به‌طور فعال شاخص‌هایی مانند شاخص قیمت مصرف‌کننده (CPI)، تولید ناخالص داخلی (GDP) و نرخ بیکاری را رصد می‌کنند. مقام‌های فدرال رزرو دائماً جلسه می‌گذارند تا این آمار را بررسی کنند و مطمئن شوند نرخ تورم از کنترل خارج نشده است.

از دید سرمایه‌گذاری، دارایی‌ها و کالاهایی که نقش «ذخیره ارزش» دارند، معمولاً در دوره ابرتورم افزایش قیمت پیدا می‌کنند. فلزات گران‌بها مانند طلا و نقره اغلب به‌عنوان دارایی‌های «پناهگاه امن» شناخته می‌شوند، چون عرضه محدودی دارند. قیمت املاک و مستغلات نیز معمولاً در محیط ابرتورمی دست‌کم ارزش خود را حفظ می‌کند.

آیا رمزارزها می‌توانند به حل ابرتورم کمک کنند؟

یکی از دلایل مهمی که بسیاری باور دارند رمزارزهایی مانند بیت‌کوین ارزشمندند، عرضه محدود آنهاست. در واقع، «ساتوشی ناکاموتو» عمداً بیت‌کوین را بر اساس دارایی‌هایی طراحی کرد که «پوشش تورمی» محسوب می‌شوند، مانند طلا. وقتی کل ۲۱ میلیون بیت‌کوین استخراج شود، نرخ تورم این رمزارز به صفر درصد می‌رسد. طرفداران رمزارز معتقدند سقف ثابت عرضه بیت‌کوین می‌تواند در برابر تورم و ابرتورم مقاومت ایجاد کند. علاوه بر بیت‌کوین، برخی پروژه‌های رمزارزی نرخ انتشار کاهشی دارند. مهم‌ترین نمونه، اتریوم است که در سال ۲۰۲۱ سازوکار سوزاندن کوین به نام EIP-۱۵۵۹ را معرفی کرد. هر بار که از کوین اتر در بلاک‌چین استفاده می‌شود، بخشی از آن برای همیشه حذف می‌شود. هر زمان که نرخ «سوزاندن» از میزان انتشار روزانه اتریوم بیشتر شود، نرخ تورم اتریوم منفی می‌شود. برخی کشورهایی که با تورم بالا دست‌وپنجه نرم می‌کنند، از پیش آزمایش استفاده از رمزارز را برای پرداخت و سرمایه‌گذاری آغاز کرده‌اند. برای مثال، استفاده از رمزارز در آرژانتین افزایش یافته، زیرا بزوی این کشور همچنان تورم دورقمی دارد. نظرسنجی‌های اخیر نشان می‌دهد دست‌کم ۶۰ درصد آرژانتینی‌ها باور دارند ارزش بیت‌کوین طی دو سال آینده بیشتر خواهد شد، در حالی که تنها ۳۵ درصد چنین اعتمادی به پزوی آرژانتین دارند

همچنین، استیبل‌کوین‌ها جایگزینی برای رمزارزهای پرنوسان‌تر ارائه می‌دهند. مردم در کشورهایی با تورم بالا، استیبل‌کوین‌هایی مانند USDC و تتر می‌خرند و به این ترتیب به سطح تورم آمریکا دسترسی پیدا می‌کنند. این روش خوبی برای حفظ ارزش دارایی است. البته متاسفانه، در کشورهایی با تورم بالا، ورود به بازار رمزارز دشوار است.

سقف عرضه ثابت و سازوکارهای کاهشی می‌توانند در برابر ابرتورم محافظت ایجاد کنند، اما تضمین نمی‌کنند که ارزش رمزارزها افزایش یابد. رمزارزهایی مانند بیت‌کوین و اتریوم همچنان به پذیرش گسترده‌تر نیاز دارند تا بتوانند نقش پوشش تورمی موثر را ایفا کنند.

اگرچه ابرتورم نسبتاً نادر است، اما همیشه احتمال وقوع آن وجود دارد. وقتی ابرتورم به واقعیت تبدیل شود، اثرات آن برای خانواده‌ها و کسب‌وکارهای محلی ویرانگر است. همچنین برای دولت‌ها دشوار است که پس از شروع چاپ حجم زیادی پول، ابرتورم را مهار کنند. با این حال، با فراگیرتر شدن رمزارزها، ممکن است راه‌حلی قابل‌اتکا برای ابرتورم افسارگسیخته فراهم کنند.

ونزوئلا، با بزرگ‌ترین ذخایر نفتی جهان، نمونه‌ای روشن از خطرات وابستگی شدید به منابع طبیعی و تبدیل شدن به یک «دولت نفتی» است. این کشور از زمان کشف نفت در دهه ۱۹۲۰، به‌جای توسعه پایدار، وارد چرخه‌های مکرر رونق و رکود شد و در نتیجه ضعف حکمرانی و سوءمدیریت طولانی‌مدت، از یکی از ثروتمندترین کشورهای آمریکای لاتین به یک اقتصاد بحران‌زده تبدیل شد.

لوموند، CFR، Americasquraterly.org

دلار، نفت و ثبات شکننده

اصلاحات اقتصادی در ونزوئلا شروع شده، اما آیا برای توقف ابرتورم کافی است؟

در سال ۲۰۲۵ ونزوئلا یکی از بالاترین نرخ‌های تورم در جهان را تجربه کرد: ۴۷۵ درصد. تشدید تحریم‌های آمریکا قبل از برکناری نیکلاس مادورو از قدرت، یکی از عوامل اصلی این جهش تورمی عنوان شده است.

بر اساس آمار منتشرشده از سوی بانک مرکزی ونزوئلا، در روز جمعه ۶ مارس ۲۰۲۵، نرخ تورم سالانه بسیار بالاتر از پیش‌بینی صندوق بین‌المللی پول بود که رقم ۲۶۹,۹ درصد را برآورد کرده بود. همچنین بانک مرکزی اعلام کرد تورم تجمعی در دو ماه نخست سال ۲۰۲۶ به حدود ۵۲ درصد رسیده است.



این بانک که بیش از یک سال هیچ آمار رسمی از تورم منتشر نکرده بود، با انتشار این ارقام از ادامه فشارهای شدید تورمی بر اقتصاد ونزوئلا خبر داد. در آن زمان، بانک مرکزی ونزوئلا درباره روند تورم در ادامه سال ۲۰۲۶ هیچ‌گونه پیش‌بینی ارائه نکرد.

سال گذشته، اقتصاد ونزوئلا به‌شدت تحت تاثیر سیاست «فشار حداکثری» دولت دونالد ترامپ قرار داشت. آمریکا سرانجام در سوم ژانویه ۲۰۲۶ طی عملیاتی توسط نیروهای ویژه در کاراکاس، مادورو را از قدرت کنار زد و پس از آن بخشی از تحریم‌ها را کاهش داد.

واشنگتن و کاراکاس از سرگیری کامل روابط دیپلماتیک و همکاری مشترک برای توسعه ذخایر عظیم نفت و مواد معدنی ونزوئلا را در دستور کار قرار داده‌اند. این تحولات نشان‌دهنده بهبود سریع روابط دو کشور پس از سال‌ها تنش و خصومت سیاسی است. البته بسیاری از مردم ونزوئلا می‌گویند هنوز اثرات بهبود اقتصادی را در قیمت‌های سرسام‌آور کالاهای اساسی مانند مواد غذایی و دارو مشاهده نکرده‌اند. به گفته اقتصاددانان، میانگین درآمد ماهانه شهروندان این کشور بین ۱۰۰ تا ۳۰۰ دلار است؛ رقمی که به‌مراتب کمتر از میزان مورد نیاز برای تامین حداقل نیازهای غذایی خانوارهاست.

بر اساس آمار بانک مرکزی ونزوئلا، قیمت مواد غذایی و نوشیدنی‌ها در سال گذشته ۵۳۲ درصد افزایش یافت. همچنین هزینه اجاره مسکن ۳۴۰ درصد و هزینه خدمات درمانی ۴۴۵ درصد رشد کرد.

پیش از کنار رفتن نیکلاس مادورو از قدرت، اقتصاددانان هشدار داده بودند که ونزوئلا ممکن است بار دیگر با ابرتورم مواجه شود؛ وضعیتی که در آن قیمت‌ها ماهانه دست‌کم ۵۰ درصد افزایش می‌یابند. این پدیده بین سال‌های ۲۰۱۷ تا ۲۰۲۱ باعث آشفتگی شدید اقتصادی و معیشتی در این کشور شده بود.

خاطره ابرتورم در ونزوئلا هنوز برای مردم این کشور کاملاً زنده است. در سال ۲۰۱۸، نرخ تورم سالانه به رکورد بی‌سابقه ۱۳۰ هزار درصد رسید؛ اوج بحرانی که میلیون‌ها نفر را وادار به مهاجرت کرد. در آن دوران، مردم برای خرید تنها نیم کیلو قهوه یا شکر ساعت‌ها در صف می‌ایستادند.

با این حال، تا سال ۲۰۲۴ نرخ تورم به ۴۸ درصد کاهش یافت؛ تحولی که بسیاری آن را نتیجه مدیریت اقتصادی «دلسی رودریگز»، معاون پیشین مادورو و رهبر موقت کنونی کشور، می‌دانند. این کاهش چشمگیر تورم، نشانه‌ای از بهبود نسبی شرایط اقتصادی پس از سال‌ها بی‌ثباتی و بحران به‌شمار می‌رود.

پس از مادورو

دلسی رودریگز با اعمال انضباط مالی بیشتر، توقف چاپ پول، کاهش محدودیت‌های ارزی و قانونی کردن استفاده از دلار که عملاً به ارز رایج ونزوئلا تبدیل شده، توانست تا حدی اوضاع اقتصادی کشور را تثبیت کند.

رودریگز که از سوی واشنگتن برای جانشینی مادورو مورد تایید قرار گرفت، پس از در دست گرفتن قدرت برنامه‌ای بلندپروازانه از اصلاحات اقتصادی را آغاز کرده است. او بخش حیاتی نفت را به روی سرمایه‌گذاری بخش خصوصی گشوده و همچنین قصد دارد قوانین معدن‌کاری کشور را بازنگری کند تا سرمایه‌گذاران بیشتری را به حوزه مواد معدنی راهبردی و کمیاب جذب کند.

دردسرهای نفت

ونزوئلا، با بزرگ‌ترین ذخایر نفتی جهان، نمونه‌ای روشن از خطرات وابستگی شدید به منابع طبیعی و تبدیل شدن به یک «دولت نفتی» است. این کشور از زمان کشف نفت در دهه ۱۹۲۰، به‌جای توسعه پایدار، وارد چرخه‌های مکرر رونق و رکود شد و در نتیجه ضعف حکمرانی و سوءمدیریت طولانی‌مدت، از یکی از ثروتمندترین کشورهای آمریکای لاتین به یک اقتصاد بحران‌زده تبدیل شد. در سال‌های اخیر، ونزوئلا با فروپاشی اقتصادی، کاهش شدید تولید، ابرتورم، کمبود کالاهای اساسی و سقوط ارزش تولید ناخالص داخلی مواجه شد. تحریم‌های آمریکا، افت سرمایه‌گذاری و مدیریت ناکارآمد نیز به تشدید این وضعیت کمک کرده‌اند.

اقتصاد ونزوئلا به‌شدت به نفت وابسته است و بخش عمده درآمد دولت از صادرات نفت تامین می‌شود، در حالی که تولید نفت به دلیل کمبود سرمایه‌گذاری و ضعف زیرساخت‌ها کاهش یافته است. سقوط قیمت نفت در سال ۲۰۱۴ نقطه آغاز بحران عمیق اقتصادی و سیاسی بود و حتی با نوسانات بعدی بازار انرژی، این کشور نتوانست به ثبات بازگردد. بدهی‌های سنگین، ابرتورم شدید و کاهش قابل‌توجه تولید ناخالص داخلی، از نشانه‌های اصلی این بحران هستند.

این وضعیت نمونه‌ای از پدیده‌ای به نام «بیماری هلندی» و «نفرین منابع» است؛ شرایطی که در آن وفور منابع طبیعی باعث تقویت وابستگی به صادرات خام، تضعیف سایر بخش‌های اقتصادی، کاهش اشتغال و افزایش آسیب‌پذیری در برابر نوسانات جهانی می‌شود. همچنین اتکای دولت به درآمدهای نفتی به‌جای مالیات، رابطه میان دولت و مردم را تضعیف کرده و زمینه را برای ضعف دموکراسی و تمرکز قدرت فراهم می‌کند.

تحلیلگران معتقدند خروج از «نفرین نفت» نیازمند نهادهای قوی، حکمرانی شفاف

و توسعه متوازن اقتصادی است. کشورهایی مانند نروژ با استفاده از نهادهای دموکراتیک و صندوق‌های ثروت ملی توانسته‌اند از درآمدهای نفتی برای رشد پایدار استفاده کنند. در مقابل، ونزوئلا به دلیل ضعف نهادی پیش از کشـــف منابع، درگیر چرخه وابستگی و بحران شده است.

چشم‌انداز آینده

اقتصاد ونزوئلا حالا نشـــانه‌هایی از یک جهش قابل‌توجه را نشـــان می‌دهد و پیش‌بینی می‌شود امسال رشد حدود ۱۲ درصد نیز ممکن باشد. پرسش اصلی این است که آیا این واقعاً آغاز یک دوره جدید است یا صرفاً یک بازگشت کوتاه‌مدت دیگر که به نفت و شرایط خارجی وابسته است؟

تحـــولات اخیر در بخش نفت تـــا حد زیادی دلیل این خوش‌بینـــی تازه را توضیح می‌دهد. تولید نفت به بیش از یک میلیون بشـــکه در روز رسیده و انتظار می‌رود در ماه‌های آینده نیز افزایش یابد. این رشـــد از طریق مشارکت با شرکت‌هایی مانند شورون، رپسول، انی و موریل & پروم و تحت چارچوب‌های مجوزدهی انعطاف‌پذیر پشتیبانی می‌شود. از زمان بازداشت مادورو در ژانویه، صادرات نفت به ایالات متحده نیز احیا شده و در ماه‌های اخیر به‌طور میانگین به بیش از ۳۲۹ هزار بشکه در روز رســـیده است؛ رقمی که نسبت به میانگین سال ۲۰۲۵ حدود ۱۹۲ درصد افزایش دارد.

در سطح سیاسی، رئیس‌جمهور موقت دلسی رودریگز، استراتژی‌ای را دنبال کرده است که هدف آن حفظ سطح بالای تولید است. افزایش فعالیت در بخش نفت همچنین در حال تغییر جریان‌های ارز خارجی است و اثرات آن به‌صورت زنجیره‌ای بر بخش‌های تولیدی، تجارت و خدمات نیز دیده می‌شـــود. نشانه‌های بهبود هم‌اکنون قابل مشاهده است. بر اســـاس داده‌های وزارت صنایع و تولید ملی، تولید سیمان در نیمه نخســـت سال ۲۰۲۵ نســـبت به مدت مشابه سال قبل ۱۴ درصـــد افزایش یافته اســـت؛ موضوعی که نشـــان می‌دهد تقاضای ساخت‌وســـاز پس از سال‌ها ســـقوط، در حال آغاز روند بهبود است. همچنین شرکت‌های خدمات میدان نفتی شروع به جذب مهندسان و تکنسین‌ها کرده‌اند، زیرا پروژه‌ها از مرحله مذاکره وارد فاز اجرا شده‌اند

این پروژه‌ها به جاده‌ها، تاسیسات ذخیره‌سازی، خطوط لوله، خدمات لجســـتیک و سایر زیرســـاخت‌ها نیاز خواهند داشـــت. در کشوری که ساخت‌وساز یکی از بخش‌هایی بود که در بحران سال‌های ۲۰۱۴ تا ۲۰۲۰ بیشترین آسیب را دید، این وضعیت یک مسیر منطقی ایجاد می‌کند که از طریق آن، درآمدهای نفتی می‌تواند سرمایه‌گذاری خصوصی گسترده‌تر و اشتغال را در سطح اقتصاد تحریک کند.

با وجود این نشـــانه‌های امیدوارکننده، هنوز مشخص نیست که این روند بهبودی یک تحول پایدار است یا صرفاً موقتی. مهم‌تر از آن، این پرسش مطرح است که چه اصلاحاتی می‌توان در سطح قانون‌گذاری انجام داد تا در آینده شرایطی پایدار و قابل‌اتکا تضمین شود؟

به هر حال، برای کسب‌وکارها و خانوارها به‌طور یکسان، مهم‌ترین شاخص وضعیت، بازار ارز خواهد بود. افزایش درآمدهای نفتی باعث بالا رفتن عرضه ارز خارجی از طریق هر دو کانال رسمی و همچنین معاملات خصوصی مرتبط با صادرات و خدمات انرژی می‌شود. بر اساس پیش‌بینی‌ها، درآمد نفتی ونزوئلا می‌تواند نســـبت به سطح سال ۲۰۲۵ حدود ۷۶٫۸ درصد افزایش یابد و به ۲۲٫۱ میلیارد دلار برســـد؛ رقمی که بالاترین سطح از سال ۲۰۱۸ تاکنون خواهد بود.

این افزایش نقدینگی به کاهش فشار بر نرخ ارز در بازار غیررسمی کمک می‌کند و شکاف آن را با نرخ رسمی کاهش می‌دهد. همگرایی کامل به‌سرعت رخ نخواهد داد، اما روند کلی به سمت ثبات تدریجی حرکت می‌کند. در اقتصادهای به‌شدت دلاری‌شده‌ای مانند ونزوئلا، ثبات نرخ ارز همچنان لنگر اصلی انتظارات اقتصادی و عامل کلیدی در کاهش تورم به‌شمار می‌رود

ونزوئلا همچنان یکی از اقتصادهای با بالاترین نرخ تورم در جهان اســـت. اگرچه در ماه فوریه تورم کاهش یافت، اما نرخ سالانه همچنان بالای ۶۰۰ درصد باقی مانده است. پیش‌بینی می‌شود این رقم در پایان سال جاری به زیر ۱۵۵ درصد برسد. هرچند این موضوع به‌معنای بهبود قابل توجه است، اما سرعت تورم همچنان احتمالاً این کشور را در میان بالاترین نرخ‌های تورم جهان قرار می‌دهد.

کاهش مورد انتظار تورم ناشی از شرایط پولی سخت‌تر و کنترل بیشتر بر تامین مالی پولی کسری بودجه است. با این حال، نسبت دادن این کاهش تورم به یک برنامه منسجم ضدتورمی که توسط بانک مرکزی در حال اجرا باشد، گمراه‌کننده است. در واقع، عامل اصلی کاهش تورم مسیر نفتی است: افزایش درآمدهای نفتی باعث کاهش کمبود ارز خارجی، تعدیل انتظارات مربوط به کاهش ارزش پول ملی، و کاهش شکاف نرخ ارز می‌شود؛ شکافی که تعیین‌کننده قیمت‌های داخلی است.

از دید بخش خصوصی، سال ۲۰۲۶ ممکن است مساعدترین شرایط کلان اقتصادی در چند سال اخیر را فراهم کند: رشد اقتصادی، دسترسی بیشتر به ارز خارجی، کاهش نوسانات نرخ ارز و افزایش تقاضا. این عوامل می‌توانند از سرمایه‌گذاری بیشتر و ازســـرگیری پروژه‌های متوقف‌شده حمایت کنند.

اما محدودیت‌های این روند بهبود نیز کاملاً روشن است. بهبود فضای کســـب‌وکار به پیشرفت در اصلاحات معوق بستگی دارد؛ از جمله ایجاد ثبات و قطعیت حقوقی، عادی‌ســـازی نظام مالی، تدوین قواعد شفاف‌تر برای سرمایه‌گذاری در بخش انرژی، گشایش در تجارت و نوسازی نهادی. بدون این تغییرات، رشد اقتصادی احتمالاً چرخه‌ای باقی خواهد ماند، نه پایدار و ساختاری.

> **اقتصاد ونزوئلا حالا نشانه‌هایی از یک جهش قابل‌توجه را نشان می‌دهد و پیش‌بینی می‌شود امسال رشد حدود ۱۲ درصد نیز ممکن باشد. پرسش اصلی این است که آیا این واقعاً آغاز یک دوره جدید است یا صرفاً یک بازگشت کوتاه‌مدت دیگر که به نفت و شرایط خارجی وابسته است؟**

تصمیم‌های سیاسی

نتیجه نهایی در مورد ونزوئلا، بیش از آن‌که به قیمت نفت وابسته باشد، به تصمیم‌های سیاسی بستگی خواهد داشت. بدون اصلاحاتی که ثبات کلان اقتصادی را تقویت و قواعدی قابل پیش‌بینی ایجاد کند، رشد امسال ممکن است صرفاً به‌عنوان یک بهبود موقتی دیگر در حافظه‌ها باقی بماند

یک فرصت پیش رو وجود دارد. پرسش این است که آیا دولت رودریگز حاضر است و توان آن را دارد که فراتر از یک گشایش تاکتیکی حرکت کند یا نه. محتمل‌ترین ســـناریو یک رویکرد گزینشی است: به اندازه‌ای اصلاحات انجام شـــود که جریان نقدینگی احیا شـــود، اما نه آن‌قدر که اقتصاد به‌طور کامل دگرگون شود.

این تحولات یک سیگنال اولیه و مهم برای سرمایه‌گذاران خارجی نیز محسوب می‌شود. اما همچنان نگرانی‌ها درباره شرایط مالی، ثبات قراردادها و قابل‌اعتماد بودن نهادهای اقتصادی به‌طور کامل برطرف نشـــده است. برخی تصمیم‌ها در حوزه‌های کلیدی فوریت دارند. روشـــن است که کشور نیازمند بازسازی زیرســـاخت‌های حیاتی خود است و دولت باید مشارکت‌های عمومی–خصوصی را گسترش دهد، یک قاعده مالی و شورای مالی ایجاد کند و گفت‌وگوها برای بازنگری در بدهی عمومی را آغاز کند. همزمان، مقامات باید برای بازگرداندن اســـتقلال بانک مرکزی، افزایش قابلیت تبدیل‌پذیری ارز و کاهش تدریجی نسبت ذخایر الزامی اقدام کنند.

بدون این اصلاحات بیشتر، ونزوئلا ممکن است برای سرمایه‌گذاری جذاب‌تر شود، اما هنوز به یک اقتصاد با رشد سریع و پایدار تبدیل نخواهد شد.

راهکارهای پیشنهادی شامل سرمایه‌گذاری هدفمند در زیرساخت‌ها، آموزش، توسعه سرمایه انسانی، تنوع‌بخشی به اقتصاد و مدیریت شفاف درآمدهای نفتی است. با این حال، به دلیل عمق بحران سیاســـی و اقتصادی، اجرای این اصلاحات در ونزوئلا بسیار دشوار است و آینده این کشور به توانایی آن در اصلاح ساختارهای حکمرانی، جذب سرمایه و کاهش وابستگی به نفت وابسته خواهد بود.

خاویر میلی جمله «پولی در کار نیست» را بارها و بارها تکرار می‌کرد و بسیاری از آرژانتینی‌ها نیز آن را پذیرفته بودند. در روز تحلیف او، مردم از رهبری استقبال کردند که برخلاف سیاستمداران سنتی، وعده نمی‌داد دولت همه مشکلات را حل خواهد کرد، بلکه قول می‌داد دولت را از سر راه مردم کنار بزند.

BBC, CFR, The daily Economy

نسخه «میلی» برای آرژانتین

چگونه یک رئیس‌جمهور توانست با کاهش هزینه‌های دولت، توقف چاپ پول و آزادسازی اقتصاد، تورم را مهار کند؟

در نوامبر ۲۰۲۳، آرژانتین با نرخ تورم سرسام‌آور ۲۱۱٫۴ درصد و نرخ فقر ۴۱٫۷ درصد روبه‌رو بود؛ وضعیتی که حدود ۱۹٫۵ میلیون نفر را به زیر خط فقر کشانده بود. در چنین شرایطی، کشور به استقبال انتخاباتی می‌رفت که دو نامزد با دیدگاه‌هایی کاملاً متفاوت در آن رقابت می‌کردند. یک طرف، «سرخیو ماسا»، سیاستمدار پرونیست و نامزد ائتلاف حاکم قرار داشت؛ جریانی که در بیشتر سال‌های قرن بیست‌ویکم (به‌جز دوران ریاست‌جمهوری مائوریسیو ماکری) بر سیاست آرژانتین تسلط داشته است. در طرف دیگر، «خاویر میلی»، چهره‌ای لیبرتارین و خارج از ساختار سنتی قدرت، وارد میدان شده بود. او با حضورهای جنجالی و نمایشی در برنامه‌های تلویزیونی به شهرت رسید؛ جایی که به‌شدت به سوسیالیسم حمله می‌کرد و از اقتصاد بازار آزاد دفاع می‌کرد. این رویکرد در کشوری با سابقه طولانی مداخله دولت در اقتصاد، توجه بسیاری را به خود جلب کرده بود.

این تصور که خاویر میلی بتواند به ریاست‌جمهوری برسد، برای بسیاری تقریباً رویایی و دور از ذهن به نظر می‌رسید. او نه‌تنها با آنچه خود «جامعه‌ای بیمار از سوسیالیسم» می‌نامید روبه‌رو بود، بلکه باید با ماشین سیاسی قدرتمند و ریشه‌دار پرونیسم نیز مقابله می‌کرد؛ جریانی که دهه‌ها بر سیاست آرژانتین تسلط داشت و مصمم بود قدرت را حفظ کند. میلی با حزبی تازه‌تاسیس و بدون هیچ سابقه سیاسی جدی، در موقعیتی به‌مراتب ضعیف‌تر از رقیبان خود قرار داشت.

مشکلات او به همین‌جا ختم نمی‌شد. در ماه‌های منتهی به انتخابات، سرخیو ماسا که در آن زمان وزیر اقتصاد بود، از ابزارهای مختلفی برای مهار موج محبوبیت و شتاب سیاسی جریان لیبرتارین میلی استفاده کرد. «میلی ماسا» را متهم می‌کرد که برای تامین مالی سیاست‌ها و تقویت موقعیت انتخاباتی خود، به چاپ بی‌رویه پول متوسل شده است؛ اقدامی که به تشدید تورم و بی‌ثباتی اقتصادی دامن زد. در اکتبر ۲۰۲۳، نرخ تورم سالانه آرژانتین به ۱۴۰ درصد رسیده بود و تنها دو ماه پیش از آن، در اوت ۲۰۲۳، ارزش پزو حدود ۵۰ درصد کاهش یافته بود. از نگاه منتقدان، این اقدامات بیش از آنکه در خدمت ثبات اقتصادی کشور باشند، با هدف کسب منافع کوتاه‌مدت انتخاباتی انجام شدند. در نتیجه، هر کسی که در انتخابات پیروز می‌شد، ناچار بود با میراثی سنگین از بحران اقتصادی، تورم افسارگسیخته و بی‌اعتمادی عمومی دست‌وپنجه نرم کند؛ بار سنگینی که در نهایت بر دوش خاویر میلی قرار گرفت.وقتی اعلام شد که خاویر میلی با اختلافی بیش از ۱۰ درصد آرا پیروز انتخابات شده است، خیلی‌ها شوکه شدند. این پیروزی موجی از شادی و امید را در میان هوادارانش به همراه داشت، اما در عین حال او وارث بحرانی عظیم و چالشی کم‌سابقه شد

میلی در نخستین سخنرانی خود خطاب به مردم، واقعیت دشوار پیش روی دولت جدید را با جمله‌ای کوتاه اما به‌یادماندنی بیان کرد: «پولی در کار نیست.»

این جمله به نمادی از وضعیت وخیم اقتصادی آرژانتین تبدیل شد؛ کشوری که دولت جدید آن با تورم افسارگسیخته، کسری بودجه مزمن، بدهی‌های سنگین و کاهش ذخایر ارزی روبه‌رو بود. از همان ابتدا روشن بود که دولت میلی برای اجرای وعده‌هایش ناچار است تصمیم‌های سخت و پرهزینه‌ای اتخاذ کند.

«کارشناسان» چه می‌گفتند؟

در ۸ نوامبر ۲۰۲۳، تنها چند روز پیش از انتخابات ریاست‌جمهوری آرژانتین، روزنامه گاردین درباره نامه‌ای که به امضای بیش از ۱۰۰ اقتصاددان رسیده بود، گزارشی منتشر کرد. امضاکنندگان هشدار داده بودند که انتخاب خاویر میلی می‌تواند برای آرژانتین «ویرانگر» باشد و از رای‌دهندگان خواسته بودند از همان رهبرانی حمایت کنند که در دوران زمامداری‌شان نرخ تورم کشور به بیش از ۲۰۰ درصد رسیده بود.

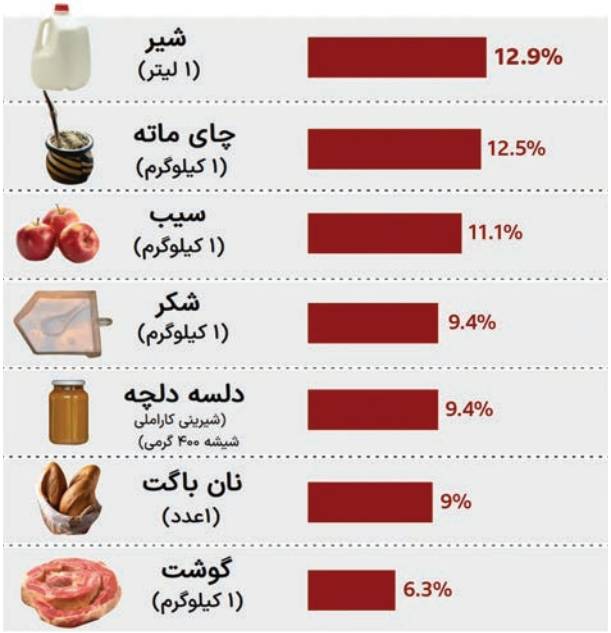
در آن زمان، با توجه به شاخص‌های اقتصادی آرژانتین، مهار بحران و بازگرداندن ثبات به اقتصاد نه‌تنها کاری دشوار، بلکه در کوتاه‌مدت تقریباً غیرممکن به نظر می‌رسید. بسیاری از ناظران نسبت به موفقیت هرگونه برنامه اصلاحی بدبین بودند. اما تنها یک سال و نیم پس از آغاز ریاست‌جمهوری خاویر میلی، آنچه «ویران» شد نه اقتصاد آرژانتین، بلکه پیش‌بینی تیره‌وتار بیش از صد اقتصاددانی بود که نسبت به انتخاب او هشدار داده بودند.

معجزه اقتصادی میلی

خاویر میلی جمله «پولی در کار نیست» را بارها و بارها تکرار می‌کرد و بسیاری از آرژانتینی‌ها نیز آن را پذیرفته بودند. در روز تحلیف او، مردم از رهبری استقبال کردند که برخلاف سیاستمداران سنتی، وعده نمی‌داد دولت همه مشکلات را حل خواهد کرد، بلکه قول می‌داد دولت را از سر راه مردم کنار بزند. او از شهروندان خواست کمربندهایشان را محکم‌تر ببندند، صرفه‌جویی کنند و برای بازسازی کشور از منابع موجود بهتر استفاده کنند.نخستین هدف میلی، برقراری تعادل در بودجه دولت بود. او با اجرای برنامه‌ای سختگیرانه برای کاهش هزینه‌های عمومی، حذف ساختارهای بوروکراتیک و کوچک کردن بخش دولتی، کسری بودجه عظیم آرژانتین را از میان برد و زمینه را برای آنچه حامیانش «احیای تاریخی اقتصاد» می‌نامند فراهم کرد. تحت رهبری او، آرژانتین توانست با اتکا به انضباط مالی کم‌سابقه، روند مهار تورم را آغاز کند؛ دستاوردی که نه‌تنها در آمریکای لاتین بلکه در سطح جهان نیز جلب توجه کرده است.

آمارهای اخیر چشمگیر توصیف می‌شوند. در مه ۲۰۲۵، شاخص قیمت مصرف‌کننده تنها ۱٫۵ درصد افزایش یافت که پایین‌ترین نرخ در پنج سال گذشته بود. نکته قابل توجه این است که دولت این نتیجه را نه از طریق کنترل دستوری قیمت‌ها، بلکه با آزادسازی اقتصاد، افزایش اعتماد بازار و کاهش تدریجی تورم به دست آورد. نرخ تورم سالانه که در سال ۲۰۲۳ به ۲۱۱٫۴ درصد رسیده بود، تا اواسط سال ۲۰۲۵ به ۴۳٫۵ درصد کاهش یافت. همچنین قیمت‌های عمده‌فروشی در ماه مه ۰٫۳ درصد کاهش پیدا کرد که بهترین عملکرد در ۱۷ سال اخیر به شمار می‌رفت. نرخ فقر نیز

درصد افزایش قیمت برخی اقلام پرمصرف در آرژانتین بین ۱ تا ۳۰ آوریل ۲۰۲۳



از ۵۲٫۹ درصد در نیمه نخست سال ۲۰۲۴ به ۳۸٫۱ درصد در نیمه دوم همان سال کاهش یافت. طبق اعلام یونیسف، از زمان روی کار آمدن میلی، حدود ۱٫۷ میلیون کودک از فقر خارج شده‌اند

این دستاوردها تصادفی یا حاصل خوش‌شانسی نبودند، بلکه نتیجه اجرای یک استراتژی مشخص بودند: برقراری تعادل مالی، کاهش هزینه‌های دولت، پایان دادن به استفاده از چاپ پول برای تامین مخارج عمومی و حرکت به سوی مقررات‌زدایی و آزادسازی اقتصاد.

سبک زندگی در دوران ابرتورم

مردم آرژانتین در دهه‌های گذشته بارها طعم بحران‌های مالی را چشیده‌اند. در این سال‌ها، تغییر مداوم قیمت‌ها و افزایش سرسام‌آور هزینه‌های زندگی، گذران امور روزمره را برای بسیاری از خانوارها به چالشی جدی تبدیل کرده بود. «ولی فونتین»، خبرنگار بی‌بی‌سی، در سال ۲۰۲۳ که تورم آرژانتین برای اولین بار در بیش از ۳۰ سال قبل از آن، از مرز ۱۰۰ درصد عبور کرد، با پنج شهروند آرژانتینی گفت‌وگو کرد تا دریابد آنها برای کنار آمدن با این شرایط دشوار اقتصادی و تامین مخارج زندگی، چه راهکارها و تدابیری را در پیش گرفته بودند.

۱ رفتن زیر بار قسط

تورم بالای ۱۰۰ درصد، یعنی قیمت بسیاری از کالاهای مصرفی تنها در طول یک سال دو برابر شدند. در چنین شرایطی، پس‌انداز کردن برای خرید یک کالای خاص یا حتی کالاهای ضروری روزمره، می‌تواند به این معنا باشد که چند ماه یا حتی چند هفته بعد، همان کالا را با قیمتی بسیار بالاتر بخرید. راه‌حل بسیاری از آرژانتینی‌ها چه بود؟ «خرید اقساطی با اعتبار بدون بهره.» به این ترتیب، افراد به‌جای آنکه منتظر جمع‌شدن پول بمانند و با افزایش مداوم قیمت‌ها مواجه شوند، کالا را همان زمان خریداری می‌کنند و هزینه آن را در چند قسط بدون بهره می‌پردازند. در اقتصادی با تورم بسیار بالا، این روش می‌تواند از نظر مالی به‌صرفه‌تر از پس‌انداز کردن برای خرید در آینده باشد.مونیکا، هنرمند دیجیتال ساکن بوینس آیرس، استفاده از روش «الان بخر، بعداً پرداخت کن» یا همان قسطی را به یک مهارت واقعی تبدیل کرد. این زن ۲۷ ساله به‌خوبی از طرح‌های خرید اقساطی بدون بهره که بسیاری از سوپرمارکت‌ها و فروشگاه‌های پوشاک ارائه می‌کنند، استفاده می‌کرد. به این ترتیب، حتی اگر مونیکا پول کافی برای خرید یک جفت کفش ۲۰ هزار پزویی را نداشت، ترجیح می‌داد آن را در قالب چهار قسط ۵ هزار پزویی بخرد؛ چون اگر صبر می‌کرد تا پول ۲۰ هزار پزو را جمع کند، ممکن بود وقتی دوباره به فروشگاه برگردد، قیمت کفش به ۲۵ هزار پزو رسیده باشد. او می‌گوید: «اگر نمی‌توانستم قسطی پرداخت کنم، معمولاً خرید نمی‌کردم.»

۲ مبادله کالا به کالا

در کشورهای درگیر ابرتورم، با افزایش سریع قیمت‌ها، مردم در پایان ماه با کمبود نقدینگی روبه‌رو می‌شوند و دیگر توان خرید ابتدایی‌ترین نیازهای زندگی را هم ندارند. «ترزا» نظافتچی اهل شهر مار دل پلاتا، بخش عمده درآمدش را صرف اجاره خانه می‌کند. در سال ۲۰۲۳ و در اوج تورم، بخش دیگری از درآمد او نیز صرف رفت‌وآمد به خانه‌هایی می‌شد که در آنها کار می‌کرد. او روزانه دست‌کم چهار ساعت را در وسایل حمل‌ونقل عمومی می‌گذراند. این زن ۳۱ ساله، با توجه به اینکه درآمد قابل تصرف بسیار کمی دارد و تقریباً هیچ وقت آزادی هم ندارد، برای مدیریت بهتر پولش، گزینه‌های محدودی دارد. او می‌گوید: «وقتی پولم تمام می‌شود، مسیر زیادی را پیاده می‌روم.» اما درباره سایر هزینه‌ها چطور؟ ترزا می‌گوید پیدا کردن افرادی که در شرایط مشابهی هستند به او کمک کرده حتی بدون پول هم بتواند زندگی‌اش را تا حدی مدیریت کند. «من عضو باشگاهی شدم که در آن مردم با هم کالاها را مبادله می‌کنند. یک بار یک جفت کفش را که یکی از مشتری‌هایم به من داده بود، در ازای شیر، خمیردندان، نان و چند ماده غذایی دیگر معاوضه کردم.»

۳ خرید عمده

حتی برای کسانی که در پایان ماه مقداری پول اضافه دارند، تورم سرسام‌آور به یک مشکل جدی تبدیل می‌شود. در آرژانتین، نگه داشتن پزو به معنای از دست دادن ارزش پس‌انداز بود، چون پول خیلی سریع قدرت خرید خود را از دست می‌داد. برای مثال، اگر در فوریه ۲۰۲۲، کسی ۱۰۰ هزار پزو در حساب پس‌انداز خود می‌گذاشت، یک سال بعد همان ۱۰۰ هزار پزو را به‌علاوه سود بانکی دریافت می‌کرد. اما چون نرخ سود کمتر از نرخ تورم بود، ارزش واقعی این پول نسبت به سال قبل کاهش پیدا کرده بود. «نویرا»، پرستاری از شهر مندوزا، می‌گوید تلاش می‌کرد کالاهایی را به‌صورت عمده بخرد که فاسدشدنی نیستند. او توضیح می‌دهد: «من چیزهای پرمصرف و ماندگار مثل قهوه و دستمال توالت را به‌صورت عمده می‌خریدم تا از کاهش ارزش حقوقم جلوگیری کنم.» او این کالاها را در یکی از اتاق‌هایش نگهداری می‌کرد و اگر چیزی اضافه می‌آورد، به قیمت روز به دوستان و همکارانش می‌فروخت. با توجه به نوسان شدید پزو، او سعی می‌کرد هر چیزی را که از خریدهای عمده‌اش باقی می‌ماند با دلار مبادله کند.

۴ خرید دلار

با اینکه پزو ارز ملی آرژانتین است، بسیاری از آرژانتینی‌ها مانند نویرا اعتماد چندانی به آن ندارند و ترجیح می‌دهند هر مقدار پزوی اضافه‌ای را که دارند به دلار تبدیل کنند. «خورخه»، دانشجوی ۲۳ ساله رشته مدیریت بازرگانی، نه‌تنها به ثبات دلار بیشتر از پزو اعتماد دارد، بلکه به بانک‌های آرژانتین نیز چندان اطمینانی ندارد؛ به همین دلیل ترجیح می‌دهد دلارهایش را در خانه نگه دارد. بی‌اعتمادی او به نظام بانکی ریشه در تجربه خانواده‌اش از بحران سال ۲۰۰۱ آرژانتین دارد؛ زمانی که دولت وقت، برای برداشت نقدی از حساب‌های بانکی محدودیت‌هایی اعمال کرد. در آن دوره، بسیاری از بانک‌ها فروپاشیدند و پس‌اندازهای زندگی مردم برای همیشه از بین رفت. اما خرید دلار در آرژانتین کار ساده‌ای نبود. در سال ۲۰۲۳ دولت برای جلوگیری از تمام شدن ذخایر محدود دلاری، سقف تعیین کرده بود و این وضعیت باعث شکل‌گیری یک بازار غیررسمی پررونق برای دلار شد؛ بازاری که به «دلار آبی» معروف است و با قیمت‌هایی بسیار بالاتر از نرخ رسمی معامله می‌شود. با اینکه این بازار از نظر فنی غیرقانونی است، بسیاری از آرژانتینی‌ها مانند خورخه آن را راهی ضروری برای دسترسی به ارز خارجی می‌دانند.

۵ خرج‌کردن، خرج‌کردن، خرج‌کردن

با توجه به اینکه نرخ دلار آبی نسبت به پزو بسیار بالاست، درآمد بسیاری از آرژانتینی‌ها به اندازه‌ای نیست که بتوانند دلار بخرند، حتی اگر آن را گزینه‌ای امن‌تر بدانند. «روبرتا»، فروشنده ۲۵ ساله، گفته: «نمی‌توانم دلار بخرم و پزوهایم همین‌طور در دستم ارزششان را از دست می‌دهند.» به همین دلیل، او برای اینکه پولش بی‌ارزش نشود، هر مقدار پولی را که در دست داشت، تا حد امکان «در سریع‌ترین زمان ممکن» خرج می‌کرد. با افزایش ماهانه ۶ تا ۱۰ درصدی قیمت‌ها، این رفتار در میان بسیاری از مردم رایج است. اما با ادامه تورم، آنچه او با پزوهایش می‌توانست بخرد هر ماه کمتر می‌شد.

شکاف‌های اجتماعی و سیاسی

با وجود تثبیت نسبی دموکراسی، آرژانتین همچنان با مشکلاتی مانند فساد و سطح پایین اعتماد عمومی به نهادهای حکومتی روبه‌رو است. این کشور همچنین از شکاف سیاسی عمیقی رنج می‌برد. این دوگانگی شدید میان جریان‌های سیاسی چپ و راست، بارها به بن‌بست سیاسی و تغییرات ناگهانی در سیاست‌های دولت‌ها منجر شده است. این اختلافات تنها میان احزاب مختلف وجود ندارد، بلکه درون خود احزاب نیز دیده می‌شود.

پیروزی خاویر میلی، سیاستمدار لیبرتارین، در انتخابات سال ۲۰۲۳ عمق شکاف‌های سیاسی را آشکار کرد؛ پیروزی‌ای که از سوی بسیاری به‌عنوان رد ساختار سنتی پرونیسم و نخبگان سیاسی کشور تعبیر شد. میلی که به «ال لوکو» (به معنی دیوانه) شهرت دارد، خود را چهره‌ای خارج از ساختار سیاسی معرفی کرد و وعده تغییرات بنیادین اقتصادی و سیاسی داد. او با انتقاد از گسترش نقش دولت، تعداد وزارتخانه‌ها را تقریباً به نصف کاهش داد و اختیارات بانک مرکزی را محدود کرد؛ از جمله با توقف چاپ پول برای تامین کسری بودجه دولت. او با سقط جنین و واکسیناسیون اجباری مخالف است، نسبت به تغییرات اقلیمی تردید دارد و از قانونی‌سازی مواد مخدر و کاهش محدودیت‌های مالکیت سلاح گرم حمایت می‌کند. با این حال، در اوت ۲۰۲۵ دولت او زیر ذره‌بین افکار عمومی قرار گرفت، چون یک پرونده فساد، خواهر او و چند تن از نزدیکانش را درگیر کرد. این ماجرا سپس با شکست غیرمنتظره دولت در انتخابات قانون‌گذاری در استان بوینس آیرس، به‌عنوان پرجمعیت‌ترین استان آرژانتین، همراه شد.

شکست

نگاهی به تجربیات ناموفق کارآفرینی



وقتی «هیجان» دیگر فروخته نشد

روایت صعود و سقوط پونتیاک



امیرحسین زراندوز
مشاور کسب و کار

مقدمه

تصور کنید در نخستین روزهای ژانویه ۲۰۱۰، در کارخانه‌ای متعلق به جنرال‌موتورز در ایالت میشیگان ایستاده‌اید. خط تولید همچنان حرکت می‌کنـــد، ربات‌ها قطعات را در جای خود قرار می‌دهنـــد و کارگران آخرین بررســـی‌ها را انجام می‌دهند؛ اما این‌بار آنچه از انتهای خط بیرون می‌آید، فقط یک خودرو نیســـت. یک پونتیاک G۶ سفیدرنگ است که پایان یکی از مشهورترین نام‌های صنعت خودروسازی آمریکا را نمایندگی می‌کند. خودرویی معمولی با مأموریتی تاریخی: تبدیل‌شدن به آخرین محصول برندی که زمانی مترادف با سرعت، جوانی، جسارت و هیجان بود.

چند ماه بعد، در ۳۱ اکتبر ۲۰۱۰، قراردادهای نمایندگی پونتیاک به پایان رسید و این برند پس از حدود ۸۴ سال فعالیت، رسماً از بازار حذف شد. جنرال‌موتورز در آوریل ۲۰۰۹ اعلام کرده بود که برای نجات خود، منابعش را بر چهار برند اصلی شورولت، کادیلاک، بیوک و جی‌ام‌سی متمرکز خواهد کرد و پونتیاک دیگر جایی در ساختار آینده این شرکت ندارد.

اما مرگ پونتیاک در سال ۲۰۱۰ آغاز نشد. آن خودرو سفیدرنگ، آخرین جمله داستانی بود که سال‌ها پیش نوشته شده بود؛ داستان برندی که ابتدا توانست معنای مشخصی در ذهن مشتریان بسازد، سپس آن معنا را به‌تدریج از دست داد و در نهایت به نامی تبدیل شد که مدیران شرکت مادر نمی‌توانستند دلیل اقتصادی قانع‌کننده‌ای برای ادامه حیاتش پیدا کنند.

این همان نکته‌ای اســـت که ســـقوط پونتیاک را برای مدیران، کارآفرینان و صاحبان برندها آموزنده می‌کند. بســـیاری از برندها در لحظه‌ای که تعطیل می‌شـــوند، نمی‌میرند. آن‌ها زمانی می‌میرند که دیگر پاســـخ روشنی برای یک پرسش ساده ندارند: «چرا مشتری باید ما را به‌جای دیگران انتخاب کند؟»

پونتیاک زمانی پاســـخ بســـیار قدرتمندی برای این پرسش داشـــت. اگر شورولت خودروی مردم بود، بیوک وقار و آســـایش را عرضه می‌کرد و کادیلاک نماد تجمـــل آمریکایی بود، پونتیاک هیجـــان می‌فروخـــت. پونتیاک قـــرار نبود فقط وسیله‌ای برای رفتن از نقطه‌ای به نقطه دیگر باشد؛ قرار بود ضربان قلب راننده را بالا ببرد. همین وعده، آن را از یک برند محافظـــه‌کار و کم‌رمق در دهه ۱۹۵۰، به سومین برند پرفروش صنعت خودروی آمریکا در اوایل دهه ۱۹۶۰ تبدیل کرد.

پونتیـــاک در بهترین ســـال‌های خود چیزی فراتر از محصول تولید می‌کرد. این برند شخصیت می‌ساخت. راننده پونتیاک باید جوان‌تر، جسورتر و متفاوت‌تـــر از راننده خودروهای معمولی به نظر می‌رسید. مدل‌هایی چون GTO، فایربرد، ترنس‌ام، گرندپری و بونویل فقط مجموعه‌ای از موتور، بدنه و چرخ نبودند؛ آن‌ها نشانه‌هایی فرهنگی بودند که به مصرف‌کننده اجازه می‌دادند هویت مطلوب خود را به‌نمایش بگذارد.

بااین‌حال، همیـــن برند در دهه‌هـــای پایانی عمرش به مجموعه‌ای نامنســـجم از خودروهای مشترک با دیگر برندهای جنرال‌موتورز تبدیل شد. وعده «هیجان» باقی ماند، اما محصولاتی که باید آن وعـــده را اثبات می‌کردند، یکی پس از دیگری معمولی‌تر شـــدند. زبان تبلیغات همچنان پرشور بود، ولی تجربه مشتری دیگر با این زبان همخوانی نداشت.



بسیاری از برندها در لحظه‌ای که تعطیل می‌شوند، نمی‌میرند. آن‌ها زمانی می‌میرند که دیگر پاسخ روشنی برای یک پرسش ساده ندارند: «چرا مشتری باید ما را به‌جای دیگران انتخاب کند؟»

از این منظر، پرونده پونتیاک فقط داستان شکست یک خودروساز نیست؛ داستان فاصله‌گرفتن یک برند از معنای بنیادین خویش است. داستان سازمانی است که در مقطعی توانست بازار را بهتر از رقبا درک کند، اما بعدتر گرفتار ساختارهای پیچیده، تصمیم‌گیری‌های کمیته‌ای، هم‌پوشانی محصولات، فشارهای مالی و محافظه‌کاری مدیریتی شد. بحران مالی جهانی سال ۲۰۰۸ ضربه نهایی را وارد کرد، اما پونتیاک مدت‌ها پیش از آن، بخش مهمی از سرمایه استراتژیک خود را از دست داده بود.

برای درک سقوط پونتیاک، ابتدا باید به نقطه‌ای بازگردیم که این برند نه‌تنها زنده، بلکه یکی از درخشان‌ترین نام‌های صنعت خودرو بود.

قله موفقیت؛ زمانی که پونتیاک معنای هیجان بود

پونتیاک در ســـال ۱۹۲۶ به‌عنوان برندی وابسته به خط تولید اوکلند در مجموعه جنرال‌موتورز معرفی شد. هدف اولیه این بود که محصولی با قیمت مناسب‌تر و جذابیت بیشتر به بازار عرضه شود. استقبال مشتریان از پونتیاک به‌قدری بالا رفت که این برند به‌تدریج جای اوکلند را گرفت و خود به یکی از بخش‌های اصلی جنرال‌موتورز تبدیل شد.

اما پونتیاکی که امروز در حافظه علاقه‌مندان خودرو باقی مانده، در دهه ۱۹۲۰ یا ۱۹۳۰ متولد نشـــد. تولد واقعی هویت این برند به نیمه دوم دهه ۱۹۵۰ بازمی‌گردد؛ زمانی که پونتیاک با یک بحران جدی تصویر برند مواجه بود.

در آن دوره، محصـــولات پونتیاک بیـــش از اندازه محافظه‌کار، تزئینی و ســـالخورده به نظر می‌رسیدند. حتی سیمون «بانکی» نادسن، مدیری که در سال ۱۹۵۶ هدایت پونتیاک را بر عهده گرفت، بعدها مشکل اصلی برند را داشتن «تصویر مادربزرگ‌ها» توصیف کرد. او در کنار مدیران و مهندســـانی چون پیت اســـتس و جان دلورین تصمیم گرفت این تصویر را به‌طور کامل تغییر دهد. تزئینات قدیمی حذف شـــدند، طراحی محصولات جسورانه‌تر شد، موتورهای قدرتمند در مرکز توجه قرار گرفتند و مسابقات اتومبیل‌رانی به یکی از میدان‌های اصلی برندسازی پونتیاک تبدیل شد.

این تحـــول فقط یک بازطراحی ظاهری نبود؛ یک بازتعریف اســـتراتژیک بود. مدیران پونتیاک فهمیده بودند که بـــرای رقابت با برندهای دیگر، نباید صرفاً خودروهای مشابهی با جلوپنجره و نشان متفاوت بسازند. آن‌ها باید قلمرو ذهنی مشخصی را تصاحب می‌کردند.

این قلمرو، «عملکـــرد هیجان‌انگیز با قیمتی دست‌یافتنی» بود.

در ســـال ۱۹۵۹، پونتیاک مفهـــوم تبلیغاتی «Wide-Track» را معرفی کرد. فاصله بیشـــتر میـــان چرخ‌های خـــودرو، علاوه بر بهبود ظاهر و پایداری، به نشانه‌ای متمایز برای برند تبدیل شد. تبلیغات پونتیاک خودروهـــا را در موقعیت‌هایی باشکوه، در کنار هواپیماهای جت، هتل‌های مجلل، پیست‌های مسابقه و مناظر رؤیایی نشان می‌دادند. پیام روشن بود: پونتیاک خودرویی معمولی برای زندگی روزمره نیســـت؛ وســـیله ورود به جهانی هیجان‌انگیزتر است.

تا سال ۱۹۶۰، محصولات پونتیاک در مسابقات NASCAR و NHRA موفقیت‌هایـــی به دســـت آورده بودند و در سال ۱۹۶۱، این برند به سومین نام پرفروش بازار خودروی آمریکا تبدیل شد.

پونتیـــاک در ایـــن دوره یـــک درس بـــزرگ برندسازی را به نمایش گذاشت: ویژگی فنی زمانی به دارایی برند تبدیل می‌شـــود که به زبان ساده،

پونتیاک در دوران طلایی خود معنای مشخصی داشت: بخش عملکردمحور و جوان‌پسند جنرال‌موتورز. اما از دهه ۱۹۷۰ به بعد، عوامل مختلفی باعث شدند این جایگاه تضعیف شود. بحران نفتی سال ۱۹۷۳، افزایش قیمت سوخت، مقررات جدید آلایندگی و تغییر نیاز مصرف‌کنندگان، بازار خودروهای بزرگ و پرمصرف آمریکایی را تحت فشار قرار داد.

قابل‌فهم و احساسی برای مشتری ترجمه شود. «فاصله بیشتر چرخ‌ها» به‌خودی‌خود مفهومی مهندسی بود، اما «Wide-Track» آن را به تصویر قدرت، تعادل و اعتمادبه‌نفس تبدیل کرد.

نقطه‌عطف بعدی در سال ۱۹۶۴ اتفاق افتاد. گروهی از مهندسان پونتیاک به رهبری جان دلورین تصمیم گرفتند موتور بزرگ و قدرتمند ۳۸۹ اینچ مکعبی را در بدنه یک خودروی متوسط قرار دهند. در آن زمان، سیاست داخلی جنرال‌موتورز استفاده از موتورهایی با چنین حجمی را در خودروهای متوسط محدود می‌کرد. تیم پونتیاک با عرضه موتور به‌عنوان یک «بسته انتخابی»، راهی برای عبور از این محدودیت پیدا کرد.

نتیجه، پونتیاک GTO بود؛ مدلی که بسیاری از مورخان خودرو آن را آغازگر عصر خودروهای عضلانی آمریکا می‌دانند.

برندهای بزرگ معمولاً زمانی به قله می‌رسند که محصولشان به نماد تغییرات نسلی تبدیل شود. GTO دقیقاً چنین نقشی داشت. آمریکا در دهه ۱۹۶۰ با افزایش جمعیت جوان، رشد قدرت خرید، توسعه فرهنگ موسیقی، جاده، سینما و استقلال فردی روبه‌رو بود. پونتیاک به‌جای سخن‌گفتن با والدین، مستقیماً با نسل جوان صحبت کرد.

موفقیت پونتیاک در سال ۱۹۶۸ به اوج رسید. در این سال، بیش از ۹۱۰ هزار دستگاه پونتیاک تولید یا فروخته شد و برند جایگاه سوم صنعت خودروی آمریکا را حفظ کرد. مجموعه محصولات آن از مدل‌های خانوادگی تا خودروهای عملکردمحور را پوشش می‌داد، اما تقریباً همه آن‌ها زیر چتر یک شخصیت مشترک قرار داشتند: طراحی جسورانه، قدرت و هیجان.

نکته مهم این بود که پونتیاک در آن زمان مجبور نبود روی هر محصول خودرویی بسیار متفاوت از محصولات دیگر جنرال‌موتورز بسازد. آنچه محصولات را متمایز می‌کرد، مجموعه‌ای هماهنگ از طراحی، تنظیمات فنی، نام‌گذاری، ارتباطات بازاریابی و تداعی‌های ذهنی بود. مشتری می‌توانست بدون مشاهده نشان خودرو، شخصیت پونتیاک را در ظاهر و رفتار آن احساس کند.

این برند در سال‌های بعد نیز توانست با مدل‌هایی مانند فایربرد و ترنس‌ام ارتباط خود را با فرهنگ عمومی حفظ کند. حضور ترنس‌ام مشکی و طلایی در فیلم «اسموکی و بندیت» در سال ۱۹۷۷، خودرو را به ستاره‌ای سینمایی تبدیل کرد. بر اساس گزارش هگرتی، در سال ۱۹۷۸ حدود ۲۵ هزار دستگاه بیشتر از این مدل فروخته شد؛ افزایشی که مستقیماً با محبوبیت فیلم ارتباط داشت.

در دهه ۱۹۸۰ نیز یک پونتیاک فایربرد ترنس‌ام در قالب خودروی هوشمند KITT در مجموعه تلویزیونی «شوالیه سوار» ظاهر شد. برای میلیون‌ها بیننده، آن خودرو فقط ابزار جابه‌جایی شخصیت اصلی نبود؛ خود یکی از شخصیت‌های داستان بود.

در دهه ۱۹۸۰، شعار «We Build Excitement» یا «ما هیجان می‌سازیم» به‌خوبی این میراث را خلاصه می‌کرد. این شعار از اوایل دهه ۱۹۸۰ در تبلیغات پونتیاک به کار رفت و به یکی از شناخته‌شده‌ترین عبارات تبلیغاتی صنعت خودرو تبدیل شد.

اما مشکل زمانی آغاز شد که هیجان بیش از آنکه در محصول وجود داشته باشد، در تبلیغات تکرار می‌شد.

علل شکست؛ چگونه پونتیاک آرام‌آرام هویت خود را از دست داد؟

اشتباه است اگر سقوط پونتیاک را فقط به بحران مالی سال ۲۰۰۸، ورشکستگی جنرال‌موتورز یا شکست یک محصول مانند آزتک نسبت دهیم. این عوامل مهم بودند، اما بیشتر نقش شتاب‌دهنده و آشکارکننده را داشتند.

پونتیاک قربانی یک فرایند طولانی فرسایش استراتژیک شد. برند هنوز شناخته‌شده بود، مشتریان وفاداری داشت و برخی محصولات جذاب نیز عرضه می‌کرد، اما جایگاهش دیگر به‌اندازه گذشته روشن، منحصربه‌فرد و سودآور نبود.

۱ فرسایش تدریجی جایگاه برند

پونتیاک در دوران طلایی خود معنای مشخصی داشت: بخش عملکردمحور و جوان‌پسند جنرال‌موتورز. اما از دهه ۱۹۷۰ به بعد، عوامل مختلفی باعث شدند این جایگاه تضعیف شود. بحران نفتی سال ۱۹۷۳، افزایش قیمت سوخت، مقررات جدید آلایندگی و تغییر نیاز مصرف‌کنندگان، بازار خودروهای بزرگ و پرمصرف آمریکایی را تحت فشار قرار داد. مشتریانی که پیش‌تر شیفته موتورهای حجیم بودند، به خودروهای کوچک‌تر و کم‌مصرف‌تر ژاپنی و اروپایی توجه نشان دادند. پس از تحریم نفتی ۱۹۷۳، سهم خودروهای وارداتی در بازار آمریکا افزایش یافت و خودروسازان آمریکایی مجبور شدند برنامه‌های کوچک‌سازی محصولات خود را سرعت بخشند.

این تغییر برای پونتیاک دشوارتر از برخی برندهای دیگر بود؛ زیرا بخش مهمی از هویت آن بر قدرت موتور و خودروهای عضلانی بنا شده بود. پونتیاک باید معنای «هیجان» را برای دوره‌ای تازه بازتعریف می‌کرد: هیجان می‌توانست از طراحی هوشمندانه، هندلینگ، فناوری، سبک زندگی یا نوآوری حاصل شود، نه فقط از حجم موتور. اما این بازتعریف به‌شکل منسجم انجام نشد. برند گاهی عملکردمحور بود، گاهی خانوادگی، گاهی اقتصادی و گاهی شبه‌لوکس. هرچه دامنه محصولات گسترده‌تر و نامنسجم‌تر شد، پاسخ به این پرسش دشوارتر شد که پونتیاک دقیقاً برای چه کسی و برای چه نیازی ساخته می‌شود.

۲ گسترش مهندسی برند و محصولات مشابه

یکی از عمیق‌ترین مشکلات جنرال‌موتورز، هم‌پوشانی شدید میان برندهایش بود. این شرکت برای کاهش هزینه‌ها، پلتفرم‌ها، قطعات، موتور، گیربکس و حتی بخش‌هایی از طراحی خودروها را میان شورولت، پونتیاک، اولدزموبیل، بیوک و دیگر برندها مشترک می‌کرد.

اشتراک پلتفرم به‌خودی‌خود اشتباه نیست. بسیاری از شرکت‌های موفق جهان از معماری‌های مشترک استفاده می‌کنند. مشکل زمانی ایجاد می‌شود که مشتری تفاوت معناداری میان محصولات احساس نکند.

در سال‌های پایانی، برخی خودروهای پونتیاک عملاً نسخه‌هایی با تغییرات محدود از محصولات شورولت یا دیگر برندهای جنرال‌موتورز بودند. تفاوت‌ها گاهی به جلوپنجره، چراغ‌ها، تزئینات پلاستیکی و نشان پونتیاک محدود می‌شد. این فرایند که از آن با عنوان «Badge Engineering» یا مهندسی نشان یاد می‌شود، هزینه تولید را کاهش می‌داد، اما ارزش متمایز برند را نیز از بین می‌برد.

مشتری ممکن بود از خود بپرسد: چرا باید برای پونتیاک هزینه کنم، وقتی محصولی بسیار مشابه با نام شورولت در دسترس است؟ اگر پاسخ فقط ظاهر متفاوت یا تخفیف نمایندگی بود، برند دیگر مزیت استراتژیک قدرتمندی نداشت.

پونتیاک زمانی خودروهایی می‌ساخت که دیگران از آن‌ها تقلید می‌کردند. در سال‌های پایانی، خود به نسخه‌ای تغییرشکل‌یافته از خودروهای دیگر تبدیل شده بود.

۳ فاصله میان وعده تبلیغاتی و واقعیت محصول

شعار «ما هیجان می‌سازیم» فقط زمانی مؤثر بود که راننده واقعاً هیجان را در طراحی، صدای موتور، شتاب، فرمان‌پذیری و شخصیت خودرو احساس می‌کرد. اما در دهه‌های ۱۹۸۰ و ۱۹۹۰، تعداد قابل‌توجهی از محصولات پونتیاک از نظر عملکرد تفاوت بنیادی با خودروهای عادی جنرال‌موتورز نداشتند. برای جبران این ضعف، طراحان گاهی از تزئینات ظاهری اغراق‌آمیز، قطعات پلاستیکی بدنه، اسپویلرها، ورودی‌های هوای غیرضروری و خطوط تهاجمی استفاده می‌کردند. در ظاهر تلاش می‌شد خودرو سریع و هیجان‌انگیز به نظر برسد، حتی زمانی که زیر بدنه، تفاوت چندانی با یک خودروی خانوادگی معمولی وجود نداشت.

در نتیجه، «هیجان» از یک واقعیت محصولی به یک ادعای ارتباطی تبدیل شد.

این وضعیت برای هر برندی خطرناک است.



اشتباه است اگر سقوط پونتیاک را فقط به بحران مالی سال ۲۰۰۸، ورشکستگی جنرال‌موتورز یا شکست یک محصول مانند آزتک نسبت دهیم.



وعده برند قراردادی نانوشته میان سازمان و مشتری است. تبلیغات می‌تواند انتظار ایجاد کند، اما محصول باید آن انتظار را برآورده سازد. هر بار که تجربه واقعی از وعده تبلیغاتی ضعیف‌تر باشد، بخشی از اعتماد مشتری از بین می‌رود. پونتیاک یک‌باره اعتبار خود را از دست نداد؛ این اعتبار در هزاران تجربه کوچک و متوسطی فرسوده شد که در آن‌ها مشتری متوجه می‌شد «هیجان» بیشتر روی بروشور وجود دارد تا پشت فرمان.

۴ سردرگمی در معماری برند جنرال‌موتورز

در الگوی کلاسیک جنرال‌موتورز، هر برند جایگاهی در نردبان اجتماعی و اقتصادی مشتری داشت. شورولت نقطه ورود بود، سپس پونتیاک، اولدزموبیل و بیوک قرار می‌گرفتند و کادیلاک در بالاترین سطح بود. مشتری می‌توانست با افزایش درآمد و موقعیت اجتماعی، در این نردبان حرکت کند. اما به‌مرور، مرزهای این برندها از بین رفت. شورولت خود خودروهای اسپرت و قدرتمندی عرضه می‌کرد. بیوک تلاش می‌کرد جوان‌تر شود. کادیلاک وارد قلمرو خودروهای عملکردمحور شد و برندهای ژاپنی و اروپایی نیز انتخاب‌های متنوعی در اختیار مشتریان گذاشتند.

در چنین شرایطی، پونتیاک میان برند اقتصادی، اسپرت و نیمه‌لوکس سرگردان شد. نه به‌اندازه شورولت مقیاس و قدرت توزیع داشت، نه مانند کادیلاک حاشیه سود بالا ایجاد می‌کرد و نه مانند جی‌ام‌سی به یک طبقه محصولی مشخص، یعنی وانت و شاسی‌بلند، متصل بود.

زمانی که یک شرکت مادر چند برند دارد، هر برند باید مأموریت روشنی داشته باشد. اگر دو یا چند برند برای مشتریان مشابه، با محصولات مشابه و قیمت‌های نزدیک رقابت کنند، شرکت در عمل منابع خود را برای رقابت داخلی مصرف می‌کند.

پونتیاک فقط با فورد، تویوتا، هوندا یا دوج رقابت نمی‌کرد؛ ناخواسته با شورولت، بیوک و دیگر اعضای خانواده جنرال‌موتورز نیز درگیر بود.

۵ آزتک؛ نماد یک مشکل بزرگ‌تر

پونتیاک آزتک که در سال ۲۰۰۰ به‌عنوان مدل ۲۰۰۱ وارد بازار شد، اغلب به‌عنوان یکی از بزرگ‌ترین شکست‌های طراحی در تاریخ خودرو معرفی می‌شود. بااین‌حال، آزتک از نظر مفهومی کاملاً بی‌منطق نبود. این خودرو ترکیبی از شاسی‌بلند، مینی‌ون و وسیله تفریحی بود و برای جوانانی طراحی شده بود که به سفر، کمپینگ، موسیقی و فعالیت‌های بیرونی علاقه داشتند. صندلی‌های انعطاف‌پذیر، فضای حمل بار، کنسول قابل‌استفاده به‌عنوان خنک‌کننده و چادر قابل‌اتصال به عقب خودرو، ویژگی‌هایی بودند که بعدها در بسیاری از خودروهای سبک زندگی دیده شدند.

مشکل اصلی، تبدیل یک بینش نسبتاً درست به محصولی نامتناسب بود. کانسپت اولیه آزتک جسور و آینده‌نگر به نظر می‌رسید، اما الزام استفاده از پلتفرم مینی‌ون جنرال‌موتورز، محدودیت‌های هزینه، تغییرات مدیریتی و تصمیم‌گیری‌های متعدد، محصول نهایی را به خودرویی با تناسبات ناموزون و طراحی آشفته تبدیل کرد. جنرال‌موتورز انتظار داشت سالانه حدود ۷۵ هزار دستگاه آزتک بفروشد و برای رسیدن به نقطه سربه‌سر به فروش دست‌کم ۳۰ هزار دستگاه نیاز داشت. بااین‌حال، فروش سالانه آن در بهترین سال‌ها کمی بیش از ۲۷ هزار دستگاه بود و تولید مدل پس از سال ۲۰۰۵ متوقف شد. آزتک به‌تنهایی پونتیاک را نابود نکرد، اما به نمادی از ضعف فرایند تصمیم‌گیری تبدیل شد. سازمان، نیاز به نوآوری را تشخیص داده بود، اما سازوکاری که باید نوآوری را به محصول تبدیل می‌کرد، آن‌قدر تحت‌تأثیر مصالحه‌ها و محدودیت‌ها قرار گرفت که نتیجه نهایی نه به‌اندازه کافی زیبا بود، نه ارزان، نه قدرتمند و نه متناسب با مخاطبی که برایش تعریف شده بود.

شکست آزتک نشان داد که جسارت بدون انسجام، نوآوری نیست. محصول متفاوت اگر نتواند میان نیاز مشتری، طراحی، قیمت، فناوری و هویت برند هماهنگی ایجاد کند، فقط عجیب به‌نظر خواهد رسید.

۶ حذف تدریجی محصولات هویت‌ساز

برندها فقط با محصولات پرفروش ساخته نمی‌شوند. گاهی محصولی که حجم فروش نسبتاً محدودی دارد، نقش «محصول هاله‌ای» را ایفا می‌کند؛ یعنی به کل برند اعتبار، جذابیت و معنا می‌بخشد. فایربرد و ترنس‌ام برای پونتیاک چنین نقشی داشتند. ممکن بود همه مشتریان آن‌ها را نخرند، اما حضورشان باعث می‌شد حتی یک سدان خانوادگی پونتیاک نیز بخشی از تصویر عملکرد و هیجان را با خود حمل کند. تولید فایربرد در سال ۲۰۰۲ پایان یافت. GTO در میانه دهه ۲۰۰۰ برای مدت کوتاهی بازگشت، اما طراحی آن نتوانست به‌اندازه نام تاریخی‌اش احساس نوستالژی و تمایز ایجاد کند. مدل‌های سولستیس و G8 نشانه‌هایی امیدوارکننده از بازگشت پونتیاک به ریشه‌های عملکردمحور بودند، ولی بسیار دیر وارد شدند و فرصت کافی برای بازسازی برند پیدا نکردند.

پونتیاک در سال‌های پایانی خودروهای قابل‌قبولی داشت، اما مجموعه محصولات آن فاقد یک روایت واحد بود. چند محصول جذاب نمی‌توانند به‌سرعت دهه‌ها سردرگمی را جبران کنند، به‌خصوص هنگامی که شرکت مادر با بحران نقدینگی و بقای سازمانی روبه‌رو باشد.

۷ وابستگی به تخفیف و کاهش کیفیت فروش

هنگامی که یک برند تمایز خود را از دست می‌دهد، فروشندگان برای جبران ضعف تقاضا به تخفیف، مشوق‌های مالی و فروش ناوگانی وابسته می‌شوند. این اقدامات ممکن است در کوتاه‌مدت آمار فروش را حفظ کنند، اما در بلندمدت به ارزش برند، قیمت خودروهای دست‌دوم و تمایل مشتریان به پرداخت قیمت واقعی آسیب می‌زنند. مشتری به‌تدریج یاد می‌گیرد که محصول را نه به‌دلیل برتری آن، بلکه به‌دلیل تخفیف خریداری کند. در این وضعیت، برند دیگر قدرت قیمت‌گذاری ندارد و هر فروش، بیش از آنکه سود ایجاد کند، برای حفظ حجم تولید انجام می‌شود

آمار سال‌های پایانی پونتیاک شدت بحران را نشان می‌دهد. فروش برند در بازار آمریکا از حدود ۴۳۸ هزار دستگاه در سال ۲۰۰۵ به ۴۱۰ هزار دستگاه در ۲۰۰۶، ۳۵۸ هزار دستگاه در ۲۰۰۷، ۲۶۷ هزار دستگاه در ۲۰۰۸ و حدود ۱۷۸ هزار دستگاه در سال ۲۰۰۹ کاهش یافت. به‌این‌ترتیب، پونتیاک در فاصله تنها چهار سال نزدیک به ۶۰ درصد از حجم فروش خود را از دست داد.

این سقوط فقط نتیجه اعلام تعطیلی برند در سال ۲۰۰۹ نبود. روند نزولی پیش از تصمیم نهایی آغاز شده بود و نشان می‌داد پونتیاک دیگر توان حفظ جایگاه خود را ندارد.

۸ ساختار مدیریتی پیچیده و کندی تصمیم‌گیری

جنرال‌موتورز در بخش بزرگی از قرن بیستم نماد مقیاس، قدرت صنعتی و مدیریت حرفه‌ای بود، اما همین مقیاس به‌مرور به پیچیدگی تبدیل شد. برندهای متعدد، شبکه گسترده نمایندگی‌ها، پلتفرم‌های متنوع، تعهدات مالی سنگین، سطوح مدیریتی فراوان و ملاحظات داخلی، سرعت تصمیم‌گیری را کاهش داده بودند.

در چنین ساختاری، تصمیم‌های محصولی اغلب نتیجه مذاکره و مصالحه میان واحدهای مالی، مهندسی، تولید، بازاریابی و مدیریت برند بودند. هر واحد بخشی از پروژه را اصلاح می‌کرد تا با محدودیت‌های خود سازگار شود، اما ممکن بود هیچ‌کس مسئولیت کامل تجربه نهایی مشتری را بر عهده نداشته باشد. در دوران طلایی، مدیرانی چون نادسن، استس و دلورین اختیار و جسارت لازم برای ایجاد تغییر داشتند. در دوران افول، پونتیاک بیشتر به دریافت‌کننده تصمیم‌های ساختار مرکزی تبدیل شده بود.

تفاوت میان این دو دوره، تفاوت میان «مدیریت برند» و «اداره محصول» بود. در دوره نخست، مدیران می‌پرسیدند چگونه می‌توان آینده بازار را ساخت. در دوره دوم، پرسش اصلی این بود که چگونه می‌توان با استفاده از قطعات و پلتفرم‌های موجود، مدلی دیگر به سبد محصولات افزود.

۹ بحران مالی؛ لحظه‌ای که ابهام دیگر قابل‌تحمل نبود

در سال ۲۰۰۸، بحران مالی جهانی، افزایش قیمت سوخت، کاهش تقاضای خودرو و محدودشدن اعتبارات، صنعت خودروی آمریکا را به‌شدت تحت فشار قرار داد. جنرال‌موتورز با زیان‌های سنگین، بدهی بالا و کمبود نقدینگی مواجه شد و در نهایت در اول ژوئن ۲۰۰۹ درخواست حمایت تحت فصل ۱۱ قانون ورشکستگی آمریکا را ارائه کرد. دولت آمریکا نیز برای اجرای برنامه بازسازی، کمک مالی گسترده‌ای در اختیار شرکت قرار داد.

در چنین شرایطی، دیگر نمی‌شد همه برندها، کارخانه‌ها، نمایندگی‌ها و مدل‌های موجود را حفظ کرد. دولت و مدیران جدید خواهان شرکتی کوچک‌تر، متمرکزتر و سودآورتر بودند.

برنامه بازسازی جنرال‌موتورز شامل تمرکز بر چهار برند شورولت، کادیلاک، بیوک و جی‌ام‌سی،



برندها فقط با محصولات پرفروش ساخته نمی‌شوند. گاهی محصولی که حجم فروش نسبتاً محدودی دارد، نقش «محصول هاله‌ای» را ایفا می‌کند؛ یعنی به کل برند اعتبار، جذابیت و معنا می‌بخشد.

کاهش تعداد مدل‌ها، تعطیلی یا واگذاری برخی برندها و کاهش گسترده شبکه نمایندگی‌ها بود. اسناد رسمی شرکت اعلام می‌کردند که سرمایه‌گذاری آینده‌ای برای پونتیاک در نظر گرفته نشده و این برند باید تا پایان سال ۲۰۱۰ کنار گذاشته شود. برنامه همچنین کاهش تعداد نام‌پلیت‌های آمریکا به ۳۴ مورد و کاهش تعداد نمایندگی‌ها از ۶۲۴۶ واحد در سال ۲۰۰۸ به حدود ۳۶۰۵ واحد در سال ۲۰۱۰ را هدف‌گذاری کرده بود.

پونتیاک در مقایسه با بیوک یک ضعف مهم داشت. بیوک در چین جایگاهی ارزشمند و بازار روبه‌رشدی داشت، درحالی‌که پونتیاک عمدتاً به آمریکای شمالی وابسته بود. شورولت مقیاس جهانی و سبد محصول گسترده‌تری داشت. کادیلاک برند لوکس و سودآور گروه بود و جی‌ام‌سی جایگاه مشخصی در وانت‌ها و خودروهای شاسی‌بلند داشت.

اما پونتیاک چه مأموریت منحصربه‌فردی را انجام می‌داد که شورولت یا کادیلاک قادر به انجام آن نبودند؟

در شرایط عادی، شاید می‌شد برای این پرسش پاسخ تازه‌ای ساخت. اما در میانه ورشکستگی، زمان، منابع مالی و تحمل مدیریتی برای یک بازسازی بلندمدت وجود نداشت. جنرال‌موتورز باید انتخاب می‌کرد و برندی که هویتش برای سال‌ها تضعیف شده بود، آسان‌تر از برندهای دیگر کنار گذاشته شد.

به همین دلیل، بحران مالی را نباید علت اصلی مرگ پونتیاک دانست. بحران مالی دادگاهی بود که در آن، پونتیاک نتوانست ضرورت ادامه حیات خود را ثابت کند.

درس‌آموخته‌ها از شکست پونتیاک

۱ برند باید یک دلیل روشن برای انتخاب‌شدن داشته باشد

پونتیاک زمانی موفق بود که مشتری می‌دانست چرا باید آن را انتخاب کند: برای دریافت هیجان، عملکرد و طراحی جسورانه با قیمتی دست‌یافتنی. مشکل زمانی آغاز شد که این پاسخ مبهم شد. شناخته‌شدن با متمایزبودن تفاوت دارد. ممکن است میلیون‌ها نفر نام یک برند را بشناسند، اما اگر ندانند آن برند چه مزیت ویژه‌ای ارائه می‌دهد، آگاهی از برند الزاماً به خرید منجر نمی‌شود. مدیران باید بتوانند دلیل انتخاب برند خود را در یک جمله ساده بیان کنند. این جمله نباید فقط یک شعار تبلیغاتی باشد؛ باید در طراحی محصول، قیمت‌گذاری، رفتار کارکنان، شبکه توزیع و تجربه مشتری قابل‌مشاهده باشد.

۲ هویت برند با تبلیغات حفظ نمی‌شود؛ محصول باید آن را اثبات کند

پونتیاک سال‌ها از واژه هیجان استفاده کرد، اما برخی محصولاتش تجربه‌ای عادی ارائه می‌دادند. این فاصله میان ادعا و واقعیت، سرمایه برند را فرسوده کرد. تبلیغات می‌تواند توجه ایجاد کند، اما نمی‌تواند ضعف محصول را برای همیشه پنهان سازد. هرچه وعده تبلیغاتی بزرگ‌تر باشد، انتظارات مشتری نیز بالاتر می‌رود. اگر تجربه واقعی ضعیف‌تر باشد، تبلیغات حتی ممکن است نارضایتی را تشدید کند. برندهای قدرتمند ابتدا تجربه‌ای متمایز می‌سازند و سپس آن را روایت می‌کنند؛ برندهای ضعیف ابتدا روایت می‌سازند و امیدوارند مشتری متوجه ضعف تجربه نشود.

۳ اشتراک منابع نباید به حذف تفاوت منجر شود

استفاده از پلتفرم، فناوری، تأمین‌کننده یا زیرساخت مشترک می‌تواند هزینه‌ها را کاهش دهد، اما برندها باید در سطح تجربه مشتری تفاوت معناداری ایجاد کنند. مشتری پلتفرم خودرو را نمی‌خرد؛ نتیجه نهایی را می‌خرد. اگر دو محصول با نام‌های متفاوت، ظاهر، عملکرد، قیمت و تجربه بسیار مشابهی داشته باشند، نگهداری دو برند توجیه خود را از دست می‌دهد. اقتصاد مقیاس زمانی ارزشمند است که پشت صحنه مشترک و صحنه نمایش متمایز باشد. اشتباه پونتیاک این بود که اشتراک پشت صحنه به شباهت بیش‌ازحد روی صحنه تبدیل شد.

۴ محصولات هاله‌ای هزینه نیستند؛ سرمایه معنایی برند هستند

فایربرد، ترنس‌ام و GTO فقط خودرو نبودند؛ آن‌ها دلیل جذابیت کل خانواده پونتیاک بودند. حذف یا تضعیف چنین محصولاتی ممکن است در محاسبات کوتاه‌مدت مالی منطقی به نظر برسد، اما می‌تواند به کل سبد برند آسیب بزند. محصول هاله‌ای الزاماً پرفروش‌ترین محصول نیست. گاهی یک محصول شاخص سبب می‌شود مشتریان محصولات اقتصادی‌تر همان برند را نیز جذاب‌تر ببینند. مدیران باید میان محصولی که سود مستقیم ایجاد می‌کند و محصولی که به کل برند معنا می‌دهد، تمایز قائل شوند.

۵ نوآوری بدون مالکیت روشن و انسجام تصمیم‌گیری شکست می‌خورد

آزتک نشان داد که داشتن ایده اولیه متفاوت کافی نیست. اگر پروژه در فرایند تصمیم‌گیری میان واحدهای متعدد تکه‌تکه شود، محصول نهایی ممکن است هیچ شباهتی به چشم‌انداز اولیه نداشته باشد. در پروژه‌های نوآورانه باید فرد یا تیمی مسئول انسجام نهایی تجربه مشتری باشد. محدودیت مالی و فنی اجتناب‌ناپذیر است، اما هر مصالحه‌ای باید با هویت محصول و نیاز مشتری سنجیده شود. محصولی که می‌خواهد همه مدیران داخلی را راضی کند، ممکن است هیچ مشتری خارجی را هیجان‌زده نکند.

۶ بحران، ضعف‌های قدیمی را ناگهان آشکار می‌کند

تا پیش از بحران ۲۰۰۸، جنرال‌موتورز می‌توانست هزینه برندهای هم‌پوشان، نمایندگی‌های فراوان و محصولات کم‌بازده را تحمل کند. اما با کاهش نقدینگی، پرسش‌های سختی مطرح شد و پونتیاک پاسخ مناسبی برای آن‌ها نداشت.

کسب‌وکارها نباید منتظر بحران بمانند تا درباره سودآوری محصولات، ضرورت برندها یا کارایی کانال‌ها تصمیم بگیرند. تصمیمی که در شرایط عادی دشوار است، در بحران ممکن است با هزینه‌ای بسیار بیشتر و بدون فرصت اصلاح تحمیل شود.

۷ احیای دیرهنگام برند بسیار پرهزینه است

پونتیاک در سال‌های آخر با محصولاتی مانند G8 و سولستیس نشانه‌هایی از بازگشت به هویت عملکردمحور نشان داد، اما زمان کافی نداشت. هنگامی که برند برای دهه‌ها پیام‌های متناقض فرستاده باشد، چند محصول خوب نمی‌توانند به‌سرعت ادراک بازار را تغییر دهند. بازسازی برند به تداوم، سرمایه‌گذاری و صبر نیاز دارد. سازمانی که فقط هنگام سقوط فروش به هویت برند توجه می‌کند، معمولاً بسیار دیر اقدام کرده است.

۸ نوستالژی جای استراتژی را نمی‌گیرد

وفاداری علاقه‌مندان به GTO، ترنس‌ام یا فایربرد نتوانست پونتیاک را نجات دهد. خاطرات مثبت گذشته دارایی مهمی هستند، اما برند برای بقا باید به نیازهای امروز و فردای مشتری پاسخ دهد. میراث برند باید ماده اولیه نوآوری باشد، نه پناهگاهی برای فرار از واقعیت بازار. برندهایی که فقط از گذشته خود سخن می‌گویند، به‌تدریج به موزه تبدیل می‌شوند.

درس‌هایی برای کسب‌وکارهای ایرانی

۱ پیش از توسعه سبد محصول، هویت برند را مشخص کنید

بسیاری از شرکت‌های ایرانی پس از موفقیت اولیه، محصولات و خدمات متعددی را بدون ارتباط روشن با یکدیگر وارد سبد خود می‌کنند. نتیجه، برندی است که همه‌چیز می‌فروشد، اما برای هیچ‌چیز شناخته نمی‌شود.

هر محصول جدید باید از آزمون هویت عبور کند: آیا این محصول وعده اصلی برند را تقویت می‌کند یا فقط به‌دلیل وجود یک فرصت کوتاه‌مدت به سبد اضافه شده است؟

رشد واقعی به معنای افزایش تعداد محصولات نیست؛ به معنای توسعه قلمرویی است که برند می‌تواند در آن معتبر باقی بماند.

۲ برندهای متعدد را بدون معماری مشخص ایجاد نکنید

برخی هلدینگ‌ها و شرکت‌های ایرانی برای هر محصول، پروژه یا بازار یک نام تجاری تازه می‌سازند. این تصمیم در ابتدا جذاب به نظر می‌رسد، اما به‌سرعت منابع بازاریابی، فروش و مدیریت را پراکنده می‌کند. اگر دو برند یک شرکت مشتری مشابه، محصول مشابه، قیمت مشابه و کانال فروش مشابه دارند، مدیران باید بپرسند چرا هردو باید وجود داشته باشند. هر برند هزینه‌های پنهانی دارد: تبلیغات، طراحی، ثبت، بسته‌بندی، نیروی فروش، شبکه اجتماعی،



پونتیاک در روزی که آخرین G6 سفیدرنگ از خط تولید خارج شد، نمرد؛ مرگ آن از زمانی آغاز شد که «هیجان» دیگر نه یک تجربه واقعی، بلکه تنها عبارتی در تبلیغات بود.

مدیریت شـــهرت و ســـرمایه‌گذاری برای ایجاد آگاهی. پیش از ســـاخت یک برند جدید، باید مأموریت، بازار هدف و تفاوت پایدار آن روشن باشد.

۳ از تغییرات سطحی به‌جای نوآوری واقعی پرهیز کنید

تغییر بســـته‌بندی، رنگ، نام یا تبلیغات نمی‌تواند محصولی فاقد تمایز را به نوآوری تبدیل کند. همان‌گونه که افزودن تزئینات تهاجمی به خودروهای معمولی نتوانست وعده هیجان پونتیاک را محقق کند، استفاده از واژه‌هایی چون «ممتاز»، «نوآور»، «هوشمند» و «بین‌المللی» نیز بدون شواهد واقعی ارزشی ایجاد نمی‌کند. تمایز باید در کیفیت، طراحی، سرعت، خدمات، مدل درآمدی، فناوری، تجربه مشتری یا دسترسی بهتر قابل‌لمس باشد. برندینگ جایگزین مزیت رقابتی نیست؛ وظیفه برندینگ، قابل‌فهم‌کردن و برجسته‌ساختن مزیت واقعی است.

۴ اجازه ندهید تصمیم‌گیری کمیته‌ای محصول را بی‌هویت کند

در بسیاری از سازمان‌های ایرانی، محصول یا کمپین باید نظر مدیرعامل، مالی، فروش، تولید، حقوقی و چند مدیر دیگر را هم‌زمان تأمین کند. هر مدیر بخشـــی را تغییر می‌دهد و در نهایت خروجی‌ای شکل می‌گیرد که مخالفت شدیدی با آن وجود ندارد، اما هیچ‌کس نیز عاشق آن نیست.

برای هر پروژه باید یک مالک مشخص وجود داشته باشد که مسئول نتیجه نهایی باشد. نظر واحدهای مختلف ضروری اســـت، اما تصمیم نهایی باید بر اساس استراتژی برند و نیاز مشتری گرفته شود، نه صرفاً جمع‌کردن سلیقه مدیران.

کمیته می‌تواند ریسک را کاهش دهد، اما به‌ندرت می‌تواند محصولی الهام‌بخش خلق کند.

۵ تخفیف را با ارزش پیشنهادی اشتباه نگیرید

وقتی فروش کاهش می‌یابد، نخستین واکنش بسیاری از کسب‌وکارهای ایرانی کاهش قیمت، فروش اقساطی بدون برنامه، اعطای تخفیف گسترده یا افزایش پورسانت واسطه‌هاست. این اقدامات ممکن اســـت جریان نقدی کوتاه‌مدت ایجاد کنند، اما مشتری را به خرید در زمان تخفیف عادت می‌دهند.

اگر مشـــتری فقط به‌دلیل قیمت پایین‌تر خرید می‌کند، وفاداری او متعلق به برند نیســـت؛ متعلق به تخفیف است. رقیبی که تخفیف بیشتری ارائه دهد، به‌سادگی او را جذب خواهد کرد.

شـــرکت‌ها باید سهم فروش ناشـــی از تخفیف، حاشیه سود واقعی، نرخ خرید مجدد و تأثیر تخفیف بر ادراک کیفیت را اندازه‌گیری کنند. فروش بیشـــتر همیشـــه به معنای برند قوی‌تر یا کسب‌وکار سالم‌تر نیست.

۶ محصولات هویت‌ساز خود را شناسایی کنید

در سبد هر شرکت ممکن است محصولی وجود داشته باشد که بیش از سود مستقیم، اعتبار و شـــهرت ایجاد کند. این محصول می‌تواند پیشرفته‌ترین خدمت، باکیفیت‌ترین کالای تولیدی، یک پروژه شاخص یا تجربه‌ای ویژه برای مشتریان باشد.

حذف چنین محصولی صرفاً به‌دلیل حجم فروش محدود ممکن اســـت به کل برند آسیب برساند. در مقابل، شرکتی که هیچ محصول شاخصی ندارد، به‌تدریج در میان محصولات مشابه بازار گم می‌شود.

کسب‌وکارهای ایرانی باید مشخص کنند کدام محصول «قهرمان برند» است و چگونه می‌توان از آن برای ارتقای تصویر کل مجموعه استفاده کرد.

۷ پیش از بحران، برندها و محصولات کم‌بازده را بازنگری کنید

شـــرایط اقتصادی ایران با نوســـانات ارزی، تورم، محدودیت واردات، تغییر مقررات و افت‌وخیز قدرت خرید همراه اســـت. در چنین فضایی، نگهداری محصولات، شعب، کانال‌ها یا برندهای فاقد توجیه می‌تواند منابع شرکت را در زمان نامناسب مصرف کند. بازنگری سبد نباید فقط هنگام کمبود نقدینگی انجام شود. مدیران باید به‌صورت دوره‌ای عملکرد هر محصول و برند را بر اســـاس فروش، حاشیه سود، ظرفیت رشد، نقش استراتژیک و میزان تقویت هویت اصلی ارزیابی کنند.

محصول کم‌فروش الزاماً نامناسب نیست و محصول پرفروش نیز الزاماً ارزشمند نیست. تصمیم باید با ترکیبی از داده‌های مالی و نقش راهبردی محصول گرفته شود.

۸ میان میراث و آینده تعادل برقرار کنید

بســـیاری از برندهای قدیمی ایرانی از تاریخچه طولانی، اعتماد نسل‌های گذشته و شـــهرت قابل‌توجهی برخوردارند، اما گاهی همین ســـابقه به مانعی برای تغییر تبدیل می‌شود. مدیران تصور می‌کنند چون برند در گذشته موفق بوده، بازار آینده نیز به آن وفادار خواهد ماند.

پونتیاک میلیون‌ها طرفدار و ده‌ها مدل تاریخی داشـــت، اما این سرمایه عاطفی بدون مدل کسب‌وکار پایدار کافی نبود.

برندهای باســـابقه ایرانی باید عناصر ارزشـــمند میراث خود را حفظ کنند، اما زبان بصری، فناوری، محصول، کانال توزیع و تجربه مشتری را متناسب با نسل جدید تغییر دهند. احترام به گذشته با تکرار گذشته تفاوت دارد.

۹ داده‌های بازار را جایگزین اطمینان مدیریتی کنید

انتظار فروش ۷۵ هزار دستگاهی برای آزتک، درحالی‌که بازار حاضر نبود حتی حجم موردنیاز برای نقطه سربه‌سر را جذب کند، نشان‌دهنده فاصله میان خوش‌بینی سازمانی و واقعیت بازار بود.

در برخی شـــرکت‌های ایرانی نیـــز پیش‌بینی فروش بر مبنای ظرفیت کارخانه، خواســـته مدیرعامل یا نیاز مالی پروژه تعیین می‌شود، نه بر اساس تقاضای واقعی. اینکه یک کارخانه توان تولید صد هزار واحد دارد، به این معنا نیست که بازار به صد هزار واحد نیاز دارد.

تحقیقات بازار، آزمون محصول، عرضه محدود، مصاحبه با مشتری و تحلیل رفتار خرید باید پیش از سرمایه‌گذاری گسترده انجام شوند. برنامه فروش نباید آرزوی سازمان باشد؛ باید برآوردی مستند از رفتار بازار باشد.

۱۰ سؤال سخت را زودتر بپرسید: اگر این برند حذف شود، مشتری چه‌چیزی را از دست می‌دهد؟

این مهم‌ترین پرسشی است که مدیران پونتیاک باید سال‌ها پیش از ۲۰۰۹ به آن پاسخ می‌دادند. اگر حذف یک برند برای مشتری تفاوت چندانی ایجاد نکند و محصولات مشابه آن از سوی رقبا یا حتی برندهای دیگر همان شرکت عرضه شوند، آن برند در معرض خطر قرار دارد.

هر کسب‌وکار ایرانی باید از خود بپرسد: اگر فردا شرکت ما وجود نداشته باشد، مشتری دقیقاً چه ارزش منحصربه‌فردی را از دست خواهد داد؟

اگر پاسخ فقط «محصول ما»، «قیمت مناسب» یا «سابقه طولانی» باشد، مزیت کافی نیست. محصول را می‌توان جایگزین کرد، قیمت را می‌توان کاهش داد و سابقه بدون نوآوری به خاطره تبدیل می‌شود.

پاســـخ قدرتمند باید به تجربه، اعتماد، تخصص، شبکه، جامعه مشتریان، فناوری، طراحی، سرعت یا ترکیبی منحصربه‌فرد از این عوامل اشاره کند.

نتیجه‌گیری

پونتیاک در روزی که آخرین G6 سفیدرنگ از خط تولید خارج شد، نمرد؛ مرگ آن از زمانی آغاز شد که «هیجان» دیگر نه یک تجربه واقعی، بلکه تنها عبارتی در تبلیغات بود. این برند زمانی به قله رسید که بازار را بهتر از رقبا فهمید، با نسل جوان سخن گفت، محصولی هویت‌ساز مانند GTO آفرید و میان ویژگی فنی، احساس مشتری و فرهنگ عمومی پیوند برقرار کرد. سقوط آن نیز زمانی آغاز شد که تمایز جای خود را به شباهت، جسارت جای خود را به مصالحه و مدیریت برند جای خود را به مدیریت مجموعه‌ای از محصولات داد. بحران مالی ۲۰۰۸ فقط ســـازمان را وادار کرد تصمیمی را بگیرد که سال‌ها به تعویق انداخته بود. میراث پونتیاک به مدیران یادآوری می‌کند که برندهای بزرگ معمولاً به‌دلیل ناشـــناخته‌بودن از بین نمی‌روند؛ آن‌ها زمانی سقوط می‌کنند که مشهور هستند، اما دیگر معنای روشن، تجربه متمایز و دلیل اقتصادی قابل‌دفاعی برای ادامه حضور خود ندارند.



بازسازی بهار در ۳۶۵ روز سال

گاتام گرینز: کشاورزی بدون خاک و آفتاب

فاطمه صدقی
خبرنگار بخش تجربه

پیشرفت‌های اخیر هوش مصنوعی دیگر به رایانه‌ها و تلفن‌های همراه محدود نمی‌شـــود؛ این فناوری حالا وارد بخش‌هایی از زندگی شده که تا چند سال پیش تصورش دشـــوار بود، حتی غذایی که هر روز روی میز می‌گذاریم. در شـــرایطی که بحران آب، تغییرات اقلیمی و رشد سریع جمعیت شهری، روش‌های سنتی کشاورزی را با چالش‌های جدی روبه‌رو کرده‌اند، یافتن راه‌های تازه برای تولید غذا به یک ضرورت تبدیل شـــده اســـت. در همین نقطه بود که گاتام گرینز وارد میدان شد؛ شرکتی که تلاش کرد تعریف رایج از کشاورزی را تغییر دهد. این مجموعه مســـیر خود را با طرح یک پرسش اساســـی و بنیادین آغاز کرد: اگر تولید غذا دیگر به زمین‌های پهناور، خاک حاصلخیز و شرایط غیرقابل پیش‌بینی آب‌وهوایی وابسته نباشد، آینده کشاورزی چه مسیری را طی خواهد کرد؟

هوش مصنوعی در نقش کشاورز

داســـتان موفقیت این مجموعه از یک ایده ساده اما هوشـــمندانه آغاز شد؛ ایده‌ای که می‌گفت برای کشاورزی لزومی ندارد حتماً زمین‌های پهناور یا خاک حاصلخیز داشته باشـــیم. آن‌ها ســـوله‌های قدیمی و انبارهای متروکه در نزدیکی شهرهای بزرگ را به مزرعه‌های عمودی طبقاتی تبدیل کردند. در این سیســـتم، گیاهان به جای کاشت در خاک، داخل ســـینی‌های مخصوص و روی آب قرار می‌گیرند و تمام مواد مغذی مورد نیاز خود را به صورت مســـتقیم و اندازه‌گیری‌شده دریافت می‌کنند. این روش که به آن هیدروپونیک می‌گویند، در نگاه اول شاید پیچیده و صنعتی به نظر برسد، اما اساس کار آن شـــباهت زیادی به گلخانه‌های سنتی دارد، با این تفاوت کلیدی که مدیریت تمام جزئیات به هوش مصنوعی و سنســـورهای پیشرفته سپرده شده است. همین سیستم کنترل‌شده، نقطه عطف استراتژی گاتام گرینز را رقم زد و وابستگی تولید به شرایط آب و هوایی را به طور کامل از بین برد. بر خلاف کشاورزی سنتی که یک بارندگی بی‌موقع یا گرمای ناگهانی می‌تواند دسترنج یک سال را نابود کند، گاتام گرینز با ایزوله کردن محیط کشت، آفت‌ها را کنار زد و نیاز به سموم شیمیایی را به صفر رساند.

۹۵ درصد آب کمتر

نور یکی دیگـــر از عواملی بود که گاتام گرینز آن را به طور کامل در اختیار گرفت. این شرکت به جای وابستگی به نور طبیعی خورشید، از لامپ‌های ال ای دی استفاده می‌کند که شدت و طیف نور آن‌ها متناسب با نیاز هر گیاه تنظیم می‌شود. بررسی مداوم رفتار گیاهان نشان داده است که هر تغییر در نوع نور می‌تواند بر طعم، عطر، کیفیت و سرعت رشد محصولات اثر بگذارد. به همین دلیل، شرایط محیطی گلخانه در تمام روزهای سال به گونه‌ای تنظیم می‌شود که گیاهان همیشه در بهترین وضعیت رشد قرار بگیرند. به این ترتیب، مجموعه بدون انتظار برای آمدن فصل بهار، شرایط ایده‌آل را در تمام ۳۶۵ روز سال بازسازی می‌کند تا همواره محصولی تازه به دست مشتریان برسد. اگر بخواهیم این مدل را با شـــرایط کشور خودمان مقایسه کنیم، می‌بینیم که اصلاً دور از دسترس نیست. ایران ما با بحران شدید کمبود آب در بخش کشاورزی روبه‌روست و بخش زیادی از منابع زیرزمینی در روش‌های سنتی هدر می‌رود. در حالی که سیستم مدار‌بسته گاتام گرینز حدود ۹۵ درصد آب کمتری نسبت به مزرعه‌های معمولی مصرف می‌کند، زیرا آب تبخیرشده دوباره جمع‌آوری می‌شود و پس از تصفیه به چرخه برمی‌گردد. ساخت چنین سازه‌هایی به تکنولوژی فضایی نیاز ندارد؛ هوشمندی اصلی در پیوند دادن سنسورهای ســـاده با الگوریتم‌های هوشمند کنترل اقلیم نهفته است؛ اتفاقی که می‌تواند راهکاری نجات‌بخش برای مناطق کم‌آب باشد.

خروج از سایه پنهان‌کاری

با این حال، تولید یک محصول باکیفیت به تنهایی برای موفقیت کافی نیست. گاتام گرینز خیلی زود با چالش مهمی روبه‌رو شد؛ محصولات این شرکت به دلیل استفاده از فناوری‌های جدید و روش متفاوت کشت، قیمت بالاتری نسبت به سبزیجات معمولی داشتند. در این میان، پرسش اصلی این بود که چرا یک مشتری باید برای محصولی که از نظر ظاهری تفاوت چندانی با نمونه‌های بازار ندارد، بهای بیشتری بپردازد. مدیران گاتام گرینز می‌دانستند که پاسخ این سوال را نمی‌شود فقط با شعارهای تبلیغاتی داد. مردم باید از نزدیک می‌دیدند که این محصولات چطور رشد می‌کنند، چه فرآیند متفاوتی را پشت سر می‌گذارند و چرا ارزش این هزینه اضافه را دارند. به همین دلیل، شفافیت به یکی از ارکان اصلی استراتژی این برند تبدیل شد. در شرایطی که اکثر تولیدکنندگان مواد غذایی ترجیح می‌دهند مراحل تولید را از چشم مصرف‌کننده پنهان نگه دارند، گاتام گرینز درهای گلخانه‌های هوشمند خود را به روی جامعه باز کرد. برگزاری تورهای بازدید رایگان در شهرهایی نظیر نیویورک، بالتیمور و شیکاگو، به مشتریان فرصت داد تا از نزدیک با مزارع عمودی، شیوه کشت آبی و فناوری‌های به‌کاررفته در این مجموعه آشنا شوند. نتیجه این رویکرد، خیلی زود خود را نشان داد. بسیاری از بازدیدکنندگان تجربه حضورشان را در شبکه‌های اجتماعی با دیگران به اشتراک می‌گذاشتند و عکس‌ها و ویدیوهای دست به دست شده، بدون نیاز به تبلیغات پرهزینه، نام گاتام گرینز را به مخاطبان بیشتری معرفی می‌کرد. به این ترتیب، اعتماد به برند از دل یک تجربه واقعی شکل گرفت و پرداخت هزینه بیشتر برای بسیاری از مشتریان، به تصمیمی آگاهانه و کاملاً منطقی تبدیل شد.

میان‌بر هوشمندانه تسخیر بازار

البته اعتمادسازی فقط به برگزاری تورهای بازدید محدود نشد. گاتام گرینز برای گسترش حضور خود در بازار، مسیر هوشمندانه دیگری را هم در پیش گرفت. مدیران این مجموعه به جای آنکه از همان ابتدا برای ورود به قفسه سوپرمارکت‌ها وارد رقابتی سخت شوند، سراغ رستوران‌های معتبر نیویورک رفتند؛ یعنی جایی که انتخاب یک آشپز حرفه‌ای می‌توانست بر تصمیم بخش بزرگی از جامعه تأثیر بگذارد. آن‌ها محصولاتشان را دست آشپزهایی دادند که سال‌ها برای اعتبارشان زحمت کشیده بودند و مردم به انتخابشان اعتماد کامل داشتند. آشپزها از محصولات گاتام گرینز استفاده کردند، این انتخاب را در منوها و شبکه‌های اجتماعی‌شان اعلام کردند و بدون اینکه گاتام گرینز یک دلار برای تبلیغ بپردازد، اعتبار خودشان را به اعتبار این برند تازه وارد قرض دادند. منطق این استراتژی ساده بود؛ مصرف‌کننده معمولی شاید به ادعاهای یک برند کشاورزی ناشناخته اعتماد نکند، اما به آشپز مورد علاقه‌اش اعتماد دارد. وقتی یک رستوران معتبر می‌گوید از کاهوی گاتام گرینز استفاده می‌کند چون تازه‌تر و خوشمزه‌تر است، این حرف بیشتر از هر بیلبوردی اثر می‌گذارد. در نهایت، پس از آنکه نام گاتام گرینز در محافل حرفه‌ای آشپزی جاافتاد و اعتبارش به اثبات رسید، مسیر ورود به فروشگاه‌های زنجیره‌ای بزرگ نیز هموار شد. این مجموعه دیگر یک غریبه در بازار نبود، بلکه محصولی به‌شمار می‌رفت که انتخاب اول سرآشپزهای حرفه‌ای بود و همین اعتبار، قدرت چانه‌زنی شرکت را به‌شکلی بنیادی ارتقا داد.

تازگی واقعی یا فریب ظاهری؟

یکی از مهم‌ترین کمپین‌های گاتام گرینز بر پایه تفاوتی شکل گرفت که بیشتر خریداران هرگز به آن توجه نمی‌کردند. اغلب مردم هنگام خرید سبزیجات، صرفاً ظاهر محصول را ملاک قرار می‌دهند و تصور می‌کنند برگ‌های سبز و شاداب نشان‌دهنده تازگی واقعی هستند. این در حالی است که بخش عمده‌ای از سبزیجات موجود در قفسه فروشگاه‌ها، روزها و گاهی هفته‌ها پیش از عرضه برداشت شده‌اند. این محصولات پس از طی مسافت‌های طولانی و ماندگاری طولانی‌مدت در انبارها و سردخانه‌ها به دست مشتری می‌رسند و حتی گاهی برای حفظ ظاهرشان، روش‌های شیمیایی مختلفی روی آن‌ها پیاده می‌شود. گاتام گرینز تصمیم گرفت همین واقعیت پنهان را به برجسته‌ترین مزیت رقابتی خود در بازار تبدیل کند. از منظر روان‌شناختی، این استراتژی مزایای کلیدی فراوانی به همراه داشت. ذهن انسان هنگام تصمیم‌گیری، اطلاعات قابل مقایسه و عددی را بسیار ساده‌تر تحلیل می‌کند. مفاهیمی مثل «تازه» یا «طبیعی» در ذهنیات افراد تعاریف متفاوتی دارند، اما مواجهه با دو عدد مشخص «۱۴ روز» و «کمتر از ۲۴ ساعت»، هرگونه ابهام را از بین می‌برد. در این حالت، مغز تفاوت را بلافاصله درک کرده و فرآیند انتخاب تسهیل می‌شود. گاتام گرینز با همین چرخش استراتژیک، معیار انتخاب مشتری را از ظاهر کالا به زمان دقیق برداشت منتقل کرد و معنای تازگی را در ذهن جامعه از نو ساخت.

روایت اثرگذار، برند پایدار

آنچه گاتام گرینز را از رقبایش متمایز ساخت، صرفاً دسترسی به فناوری‌های پیشرفته‌تر نبود. مجموعه‌هایی نظیر «بوئری فارمینگ» با وجود جذب بودجه‌های چندبرابری و بهره‌گیری از سیستم‌های به مراتب پیچیده‌تر، نتوانستند در میدان رقابت دوام بیاورند. تفاوت بنیادین در این نقطه شکل گرفت که گاتام گرینز از همان ابتدا می‌دانست مخاطبش کیست، چه می‌خواهد و به چه دلیلی حاضر است برای محصول بهتر بیشتر بپردازد. بر همین اساس، تمام کمپین‌ها، شراکت‌های تجاری و تورهای بازدید برای همین گروه هدف طراحی شدند؛ افرادی که به منشاء غذای خود اهمیت می‌دهند، نگران محیط زیست هستند و به آمار و شواهد ملموس تکیه می‌کنند. این رویکرد، درس ارزشمندی به همراه دارد؛ در دنیایی که فناوری با سرعتی بالا در دسترس همگان قرار می‌گیرد، پیروز میدان کسی نیست که پیشرفته‌ترین ابزار را دارد، بلکه کسی است که اثرگذارترین روایت را خلق می‌کند.



از منظر روان‌شناختی، استراتژی گاتام گرینز مزایای کلیدی فراوانی به همراه داشت. ذهن انسان هنگام تصمیم‌گیری، اطلاعات قابل مقایسه و عددی را بسیار ساده‌تر تحلیل می‌کند. مفاهیمی مثل «تازه» یا «طبیعی» در ذهنیات افراد تعاریف متفاوتی دارند، اما مواجهه با دو عدد مشخص «۱۴ روز» و «کمتر از ۲۴ ساعت»، هرگونه ابهام را از بین می‌برد. در این حالت، مغز تفاوت را بلافاصله درک کرده و فرآیند انتخاب تسهیل می‌شود. گاتام گرینز با همین چرخش استراتژیک، معیار انتخاب مشتری را از ظاهر کالا به زمان دقیق برداشت منتقل کرد و معنای تازگی را در ذهن جامعه از نو ساخت

نتیجه رویکرد نوآورانه اسپیدو، یک همکاری غیرمنتظره با ناسا بود! در جریان این پروژه، متخصصان ساعت‌های متمادی رفتار سیالات، جریان آب و نحوه حرکت اجسام در محیط‌های مایع را بررسی کردند تا راهی علمی برای کاهش اصطکاک بیابند. در مسیر همین مطالعات بود که پژوهشگران به یکی از شگفت‌انگیزترین الگوهای طبیعت رسیدند: کوسه.

جنجالی‌ترین ممنوعیت تاریخ ورزش

تسخیر ۹۴ درصد از مدال‌های طلای المپیک تنها با یک ایده

در المپیک ۲۰۰۸ پکن، اتفاقی افتاد که تاریخ ورزش را تکان داد: نود و چهار درصد از مدال‌های طلای شنا، بر سینه شناگرانی نشست که یک نشان مشترک روی لباس خود داشتند! از ۲۵ رکورد جهانیِ ثبت‌شده در آن رقابت‌ها نیز، ۲۳ رکورد تنها با یک مایوی مشخص به دست آمد. شاید عجیب‌تر از همه این بود که بعضی شناگران حاضر شدند قراردادهای میلیون‌دلاری خود با برندهای غولی مثل «آدیداس» و «آرنا» را فسخ کنند، جریمه‌اش را از جیب بپردازند و حتی لوگوی اسپانسر رسمی‌شان را بپوشانند، فقط برای اینکه بتوانند با آن مایوی خاص پا به استخر بگذارند. نام این مایوی جنجالی «ال‌زدآر ریسر» محصول برند اسپیدو بود. این برند توانست در حوزه‌ای که ظاهراً فضای چندانی برای نوآوری نداشت، چنین جایگاه شکست‌ناپذیری بسازد. اما داستان چه بود و اسپیدو چه کاری انجام داد که رقبا از انجامش بازماندند؟

تبلیغات پرهزینه را دور بریزید

از همان سال‌های نخست، اسپیدو دست به انتخابی زد که مسیر آینده‌اش را یک بار برای همیشه روشن کرد. در روزگاری که بیشتر برندهای ورزشی هوش و حواسشان به رنگ‌های جذاب و ظاهر مشتری‌پسند بود، اسپیدو تمام تصمیم‌هایش را با یک پرسش ساده می‌سنجید: «آیا این لباس، شناگر را سریع‌تر می‌کند؟» اگر پاسخ مثبت بود، طرح به خط تولید می‌رفت، در غیر این صورت بلافاصله کنار گذاشته می‌شد. همین تمرکز سرسختانه روی عملکرد، به‌تدریج هویتی شفاف و متمایز ساخت؛ چرا که وقتی تمام محصولات و پیام‌های یک برند حول یک هدف بچرخند، همان هدف در ذهن مخاطب حک می‌شود. ثمره این نگاه خیلی زود آشکار شد. در المپیک ۱۹۵۶ ملبورن، اسپیدو تأمین کننده لباس تیم ملی شنای استرالیا بود. درخشش شناگران استرالیایی نگاه میلیون‌ها نفر را به خود جلب کرد و دوربین‌های رسانه‌ها بارها لوگوی قرمز اسپیدو را روی لباس قهرمانان به تصویر کشیدند. جالب آنکه اسپیدو برای این دیده شدن هزینه‌ای برای تبلیغات مستقیم پرداخت نکرد. عملکرد ورزشکاران بهترین تبلیغ برای برند بود و هر مدال یا رکورد جدید، اعتبار آن را بیشتر می‌کرد. همین تجربه، پایه یکی از مهم‌ترین استراتژی‌های بازاریابی اسپیدو شد. مدیران شرکت دریافتند که مؤثرترین راه معرفی محصولاتشان، حضور آن‌ها در کنار بهترین شناگران جهان است. از آن پس، اسپیدو به جای تکیه بر تبلیغات پرهزینه، تلاش کرد لباس‌هایش را بر تن قهرمانان قرار دهد و اجازه دهد موفقیت آن‌ها داستان برند را روایت کند. این رویکرد طی دهه‌های بعد به یکی از مهم‌ترین مزیت‌های رقابتی اسپیدو تبدیل شد و جایگاه آن را به‌عنوان معتبرترین برند لباس شنا در جهان تثبیت کرد.

وقتی ناسا وارد استخر شد

در ورزش حرفه‌ای، گاهی فاصله میان یک قهرمان



در المپیک ۲۰۰۸ پکن، اتفاقی افتاد که تاریخ ورزش را تکان داد: نودوچهار درصد از مدال‌های طلای شنا، بر سینه شناگرانی نشست که یک نشان مشترک روی لباس خود داشتند! از ۲۵ رکورد جهانی ثبت‌شده در آن رقابت‌ها نیز، ۲۳ رکورد تنها با یک مایوی مشخص به‌دست آمد. شاید عجیب‌تر از همه این بود که بعضی شناگران حاضر شدند قراردادهای میلیون‌دلاری خود با برندهای غولی مثل «آدیداس» و «آرنا» را فسخ کنند، جریمه‌اش را از جیب بپردازند و حتی لوگوی اسپانسر رسمی‌شان را بپوشانند، فقط برای اینکه بتوانند با آن مایوی خاص پا به استخر بگذارند. نام این مایوی جنجالی «ال‌زدآر ریسر» محصول برند اسپیدو بود. این برند توانست در حوزه‌ای که ظاهراً فضای چندانی برای نوآوری نداشت، چنین جایگاه شکست‌ناپذیری بسازد

و رقیبش آن‌قدر ناچیز است که با چشم دیده نمی‌شود؛ یک حرکت کوتاه‌تر، یک چرخش دقیق‌تر یا حتی کسری از ثانیه، سرنوشت سال‌ها تمرین و تلاش سخت را تغییر می‌دهد. شنای رقابتی دقیقاً از همین جنس است؛ رشته‌ای که در آن، رکوردها اغلب با اختلاف‌هایی بسیار اندک جابه‌جا می‌شوند و همین موضوع، جست‌وجو برای یافتن هر مزیت کوچکی را به بخشی جدایی‌ناپذیر از رقابت تبدیل کرده است. در میانه دهه ۲۰۰۰ میلادی، مدیران و طراحان اسپیدو با چنین چالشی روبه‌رو بودند. آن‌ها می‌دیدند که ورزشکاران حرفه‌ای با برنامه‌های تمرینی سنگین، رژیم‌های غذایی حساب‌شده و روش‌های پیشرفته آمادگی جسمانی، هر سال عملکرد خود را بهبود می‌بخشند؛ اما هرچه سطح مسابقات بالاتر می‌رفت، دستیابی به برتری‌های تازه دشوارتر می‌شد. تیم اسپیدو به این جمع‌بندی رسید که در بالاترین سطح رقابت، توانایی بدنی ورزشکاران به یکدیگر بسیار نزدیک است و فناوری، متغیر اصلی در تعیین نتیجه نهایی خواهد بود. از نگاه آن‌ها، حتی ناچیزترین کاهش در مقاومت آب، سرنوشت یک مسابقه را عوض می‌کند

و شناگر را از سکوی دوم به جایگاه نخست می‌رساند. از همین رو، پروژه‌ای بلندپروازانه آغاز شد؛ پروژه‌ای که هدفش طراحی لباسی بود تا بدن شناگر را با بیشترین کارایی ممکن در آب به حرکت درآورد. اسپیدو برای دستیابی به چنین هدف بزرگی، از مرزهای معمول صنعت پوشاک فراتر رفت و از دانش مهندسی، فیزیک و علوم پیشرفته کمک گرفت. نتیجه این رویکرد نوآورانه، یک همکاری غیرمنتظره با ناسا بود! در جریان این پروژه، متخصصان ساعت‌های متمادی رفتار سیالات، جریان آب و نحوه حرکت اجسام در محیط‌های مایع را بررسی کردند تا راهی علمی برای کاهش اصطکاک بیابند. در مسیر همین مطالعات بود که پژوهشگران به یکی از شگفت‌انگیزترین الگوهای طبیعت رسیدند: کوسه. پوست این شکارچی دریایی با شیارهای بسیار ظریف و منظمی پوشیده شده است که جریان آب را هدایت کرده و مقاومت اطراف بدن را به حداقل می‌رساند؛ ویژگی منحصربه‌فردی که به کوسه امکان می‌دهد با سرعت و کارایی بالاتری در آب حرکت کند. همین سازوکار طبیعی الهام‌بخش مهندسان اسپیدو شد تا با همراهی پژوهشگران، این الگوی طبیعی را به فناوری قابل استفاده در ساخت لباس تبدیل کنند.

پوست کوسه

پس از سال‌ها پژوهش، آزمایش و همکاری میان طراحان اسپیدو و متخصصان حوزه مهندسی، سرانجام شاهکار این پروژه با نام «ال‌زدآر ریسر» متولد شد. ساختار این مایو از پنل‌های پلی‌اورتان تشکیل شده بود؛ موادی مدرن که شناگر را در بهینه‌ترین وضعیت روی سطح آب شناور نگه می‌داشتند تا انرژی کمتری صرف حفظ تعادل شود. طراحی فشرده و کاملاً چسبان لباس، بدن را در حالتی یکپارچه و آیرودینامیک قرار می‌داد و شرایطی می‌ساخت که جریان آب با کمترین اصطکاک از اطراف آن عبور کند. میزان فشردگی لباس به قدری بالا بود که پوشیدن آن گاهی تا چهل و پنج دقیقه زمان می‌برد؛ زیرا هر بخش باید با دقت میلی‌متری روی بدن می‌نشست تا عملکرد مورد انتظار را ارائه دهد. در واقع اسپیدو محصولی ساخته بود که مرز میان لباس و فناوری را از بین می‌برد. با وجود تمام این ویژگی‌های فنی، مدیران به خوبی می‌دانستند که برتری یک فناوری زمانی برای مخاطبان معنا پیدا می‌کند که منطق و سازوکار آن قابل فهم باشد. به همین دلیل، چند ماه پیش از آغاز المپیک ۲۰۰۸ پکن، تصمیم گرفتند توجه رسانه‌ها را به پشت صحنه این پروژه جلب کنند و روایت علمی محصول را به بخش اصلی استراتژی ارتباطی خود تبدیل سازند. به همین دلیل اطلاعات مربوط به همکاری با ناسا، نتایج آزمایش‌های تخصصی، داده‌های مرتبط با کاهش مقاومت آب و... در اختیار رسانه‌های علمی و ورزشی گذاشتند. اسناد منتشرشده از دقت و جزئیات بالایی برخوردار بودند و امکان بررسی و ارزیابی آن‌ها برای متخصصان وجود داشت. همین موضوع باعث شد بسیاری از خبرنگاران و تحلیلگران، ماجرای ال‌زدآر ریسر را در قالب یک پیشرفت علمی دنبال کنند و فضای رسانه‌ای به تدریج از معرفی یک محصول ساده فاصله بگیرد و به سمت بررسی یک نوآوری فناورانه حرکت کند. در نتیجه، زمانی که شناگران وارد استخرهای المپیک شدند، بخش بزرگی از افکار عمومی از پیش با این لباس آشنایی داشتند. مردم می‌دانستند این فناوری چگونه شکل گرفته، چه مسیری را پشت سر گذاشته و چه مزیتی برای ورزشکاران ایجاد می‌کند.



موفقیت «ال‌زدآر ریسر» در المپیک پکن آن‌قدر رادیکال و شگفت‌انگیز بود که فدراسیون جهانی شنا را مجبور کرد در یک جلسه اضطراری، تکلیف عدالت ورزشی را روشن کند. بحث اصلی حول این محور می‌چرخید که آیا پیروزی در مسابقات ناشی از توانمندی بدنی شناگر است یا مهندسی پیشرفته لباسش. سرانجام در سال ۲۰۱۰، فدراسیون جهانی حکم داد که مایوی آقایان فقط باید محدوده کمر تا بالای زانو را بپوشاند و استفاده از پارچه‌های پلی‌اورتان و نئوپرن در مسابقات رسمی ممنوع است

از استخر المپیک تا استخر محله

موفقیت «ال‌زدآر ریسر» در المپیک پکن آن‌قدر رادیکال و شگفت‌انگیز بود که فدراسیون جهانی شنا را مجبور کرد در یک جلسه اضطراری، تکلیف عدالت ورزشی را روشن کند. بحث اصلی حول این محور می‌چرخید که آیا پیروزی در مسابقات ناشی از توانمندی بدنی شناگر است یا مهندسی پیشرفته لباسش. سرانجام در سال ۲۰۱۰، فدراسیون جهانی حکم داد که مایوی آقایان فقط باید محدوده کمر تا بالای زانو را بپوشاند و استفاده از پارچه‌های پلی‌اورتان و نئوپرن در مسابقات رسمی ممنوع است. اگرچه این تصمیم از نظر تجاری ضربه‌ای سنگین به حساب می‌آمد، اما مدیران اسپیدو بلافاصله متوجه شدند که از زاویه برندینگ با یک فرصت استثنایی روبه‌رو شده‌اند. برندی که فدراسیون جهانی یک ورزش مجبور شود محصولاتش را به دلیل ایجاد برتری فوق‌العاده ممنوع کند، دیگر به هیچ توضیح اضافه‌ای درباره کیفیت و عملکردش نیاز ندارد. این واقعیت ملموس، به خودی خود قوی‌ترین و قانع‌کننده‌ترین جمله تبلیغاتی ممکن به حساب می‌آمد. اسپیدو بدون اتلاف وقت، همان دانش فشرده‌سازی و اصول آیرودینامیک را در قالب مایوهای مجاز جدید و تجهیزات جانبی مانند عینک‌های «فستاسکین» به بازار مصرف عمومی عرضه کرد. پیام ضمنی این حرکت هوشمندانه کاملاً روشن بود، تکنولوژی فوق‌العاده‌ای که المپیک را متوقف کرد، حالا در دسترس خریداران معمولی است. این تصمیم یک درس بزرگ هم داشت. نوآوری واقعی با تغییر قوانین از بین نمی‌رود، بلکه مسیر تازه‌ای برای ادامه پیدا می‌کند. بسیاری از شرکت‌ها وقتی با محدودیت‌های قانونی روبه‌رو می‌شوند، سال‌ها زمان را صرف دفاع از گذشته می‌کنند، اما اسپیدو تمام انرژی خود را صرف ساختن آینده کرد. آن‌ها به جای آنکه درباره ممنوع شدن محصولشان صحبت کنند، از دانشی سخن گفتند که همچنان در محصولات جدید وجود داشت. همین چرخش استراتژیک، یکی از جذاب‌ترین نمونه‌های تاریخ بازاریابی را رقم زد. اتفاقی که می‌توانست به یک بحران تبدیل شود، به ابزاری برای تقویت جایگاه برند بدل شد. اسپیدو نشان داد گاهی بزرگ‌ترین فرصت‌ها درست در دل محدودیت‌هایی پنهان شده‌اند که در نگاه اول شبیه شکست به‌نظر می‌رسند.

برندی که بیش از حد به گذشته وابسته بماند، ارتباط خود را با آینده از دست می‌دهد و برندی که برای دنبال کردن هر موج جدید، هویت خود را تغییر دهد، اعتماد مخاطبانش را تضعیف می‌کند. لاکوست توانسته است میان این دو مسیر تعادل ایجاد کند؛ ریشه‌های تاریخی خود را حفظ کرده و هم‌زمان اجازه داده است هر نسل، روایت تازه‌ای از این برند برای خود بسازد. همین توانایی، یکی از مهم‌ترین دلایلی است که باعث شده سوسمار سبز لاکوست پس از گذشت نزدیک به یک قرن، همچنان نمادی شناخته‌شده در جهان مد باقی بماند.

سوسماری که ناپدید شد

چگونه یک ریسک بزرگ به شاهکار بازاریابی تبدیل شد؟

گاهی برندها تصمیماتی می‌گیرند که کل صنعت را در بهت فرو می‌برد؛ درست مثل همان اتفاقی که در هفته مد پاریس رخ داد. هزاران نفر که برای تماشای رژه لباس‌های «لاکوست» جمع شده بودند، با صحنه‌ای غیرمنتظره و تکان‌دهنده روبه‌رو شدند. پیراهن‌های پولوی سفید و سبزی که برای هشتاد و پنج سال، سوسمار کوچک و شناخته‌شده‌شان را با افتخار روی سینه حمل می‌کردند، حالا خالی از آن نشان نمادین بودند. به جای آن سوسمار محبوب، تصویر جانورانی عجیب و کمتر شناخته‌شده مثل یک گونه لاک‌پشت کمیاب یا یک نوع گورخرماهی نشسته بود! اما چرا یک مجموعه حاضر می‌شود گران‌بهاترین دارایی بصری خود را، همان نشانی که میلیون‌ها نفر در یک نگاه می‌شناسند، کنار بگذارد؟ لاکوست با این کار چه پیامی را به تمام دنیا مخابره کرد و چطور این ریسک بزرگ به یک برنده مطلق در مارکتینگ تبدیل شد؟



گاهی برندها تصمیماتی می‌گیرند که کل صنعت را در بهت فرو می‌برد؛ درست مثل همان اتفاقی که در هفته مد پاریس رخ داد. هزاران نفر که برای تماشای رژه لباس‌های «لاکوست» جمع شده بودند، با صحنه‌ای غیرمنتظره و تکان‌دهنده روبه‌رو شدند. پیراهن‌های پولوی سفید و سبزی که برای هشتاد و پنج سال، سوسمار کوچک و شناخته‌شده‌شان را با افتخار روی سینه حمل می‌کردند، حالا خالی از آن نشان نمادین بودند. به جای آن سوسمار محبوب، تصویر جانورانی عجیب و کمتر شناخته‌شده مثل یک گونه لاک‌پشت کمیاب یا یک نوع گورخرماهی نشسته بود! اما چرا یک مجموعه حاضر می‌شود گران‌بهاترین دارایی بصری خود را، همان نشانی که میلیون‌ها نفر در یک نگاه می‌شناسند، کنار بگذارد؟

شکستِ پیروزی‌آفرین!

پیش از آنکه به آن روز سرنوشت‌ساز برسیم، بد نیست کمی به ریشه همین نشان معروف نگاه کنیم. ماجرا به سال‌های جوانی رنه لاکوست بازمی‌گردد؛ تنیس‌باز نوزده ساله فرانسوی که هنوز در آغاز مسیر شهرت خود قرار داشت. در یکی از سفرهای تیم ملی فرانسه به بوستون، رنه همراه هم‌تیمی‌هایش در خیابان‌های شهر قدم می‌زد که چشمش به یک کیف دستی ساخته شده از پوست تمساح در ویترین مغازه‌ای افتاد. جذابیت آن کیف باعث شد با کاپیتان تیم، آلن موهر، شرطی دوستانه ببندد؛ اگر در مسابقه پیش رو پیروز می‌شد، آن کیف را به عنوان جایزه دریافت می‌کرد. مسابقه طبق خواسته او پیش نرفت و رنه شکست خورد، اما اتفاقی ماندگار رخ داد. خبر این شرط به سرعت میان خبرنگاران ورزشی پخش شد و کم‌کم لقب «تمساح» برای رنه لاکوست بر سر زبان‌ها افتاد. این نام تنها به خاطر آن کیف انتخاب نشده بود. سبک بازی او نیز با این لقب هماهنگی عجیبی داشت. لاکوست در زمین مسابقه بازیکنی سرسخت، مقاوم و جنگنده بود که تا آخرین امتیاز دست از تلاش برنمی‌داشت. همین ویژگی‌ها باعث شد این لقب به سرعت با شخصیت ورزشی او گره بخورد و به بخشی از هویتش تبدیل شود. با گذشت زمان، این ارتباط شکل عمیق‌تری پیدا کرد. یکی از دوستان لاکوست برای شوخی و در عین حال تحسین روحیه مبارزه‌جوی او، تصویر کوچکی از یک تمساح را روی بلیزرش گلدوزی کرد. آن نقش کوچک در ابتدا اهمیت ویژه‌ای نداشت، اما حضور مداومش در مسابقات و رویدادهای مختلف باعث شد به امضای شخصی رنه لاکوست تبدیل شود. هر بار که او در برابر دوربین‌ها یا مقابل تماشاگران ظاهر می‌شد، این نشان بیش از گذشته در ذهن مردم جای می‌گرفت و پیوند میان تمساح و شخصیت او محکم‌تر می‌شد. سال‌ها بعد، زمانی که لاکوست تصمیم گرفت برند پوشاک خود را راه‌اندازی کند، همین نشان ساده به عنوان نماد اصلی برند انتخاب شد. انتخابی که در ظاهر بسیار ساده به نظر می‌رسید، اما پشت آن داستانی واقعی، انسانی و

به‌یادماندنی قرار داشت. در واقع، سوسمار لاکوست پیش از آنکه یک لوگوی تجاری باشد، بخشی از زندگی بنیان‌گذار برند بود؛ نمادی که از دل تجربه‌های واقعی و هویت شخصی او شکل گرفته بود. شاید به همین دلیل است که این نشان پس از گذشت دهه‌ها همچنان قدرت خود را حفظ کرده است. بسیاری از لوگوها در اتاق‌های جلسات و میان دهه‌ها طرح و مطالعه متولد می‌شوند، اما برخی نمادها ریشه در یک روایت واقعی دارند و همین ویژگی به آن‌ها معنا و ماندگاری بیشتری می‌بخشد.

آخرین بازماندگان طبیعت

حال بازگردیم به همان روز غیرمنتظره در هفته مد پاریس؛ روزی که لاکوست تصمیم گرفت برای مدتی کوتاه، مشهورترین نماد خود را کنار بگذارد. آنچه در نگاه اول یک تغییر ظاهری به نظر می‌رسید، در حقیقت آغاز یک همکاری سه‌ساله با یکی از معتبرترین نهادهای جهانی حفاظت از طبیعت بود. لاکوست برای هر یک از گونه‌های در معرض خطر انقراض، دقیقاً به تعداد جمعیت باقی‌مانده آن گونه در طبیعت، پیراهن تولید کرد. برای مثال، تنها سی پیراهن با نقش دلفین کمیاب دریای کالیفرنیا عرضه شد و برای یکی از گونه‌های مارمولک در معرض خطر نیز فقط چهارصد و پنجاه نسخه به بازار راه پیدا کرد. اهمیت این اعداد در آن بود که از دل گزارش‌های واقعی زیست‌محیطی استخراج شده بودند. هر پیراهن در حقیقت یادآور تعداد اندکی از موجوداتی بود که هنوز در طبیعت زنده مانده‌اند. به این ترتیب، آماری که معمولاً در گزارش‌های تخصصی و صفحات علمی پنهان می‌ماند، به شکلی ملموس وارد زندگی روزمره مردم شد. مخاطبان این بار با یک عدد خشک و انتزاعی روبه‌رو نبودند؛ آن‌ها می‌توانستند بحران را روی لباسی ببینند که در دست گرفته بودند. بازتاب این اقدام بسیار فراتر از انتظار بود. تمامی پیراهن‌ها در کمتر از بیست‌وچهار ساعت به فروش رسیدند و رسانه‌های بین‌المللی به سرعت درباره آن نوشتند. موج گسترده توجه عمومی، این کمپین را به یکی از موفق‌ترین نمونه‌های بازاریابی اجتماعی سال تبدیل کرد و در ادامه نیز چندین جایزه معتبر جهانی، از جمله جوایز مهم جشنواره کن، به آن تعلق گرفت. کمپین از نظر اثربخشی هم نتایج چشمگیری داشت. کمک‌های مالی به اتحادیه بین‌المللی حفاظت از طبیعت چهار برابر شد، بازدید از وب سایت این سازمان ۲۰۰ درصد افزایش یافت و ثبت نام در خبرنامه این سازمان ۳۰۰ درصد رشد کرد. موفقیت این تجربه، لاکوست را به تکرار و گسترش ایده ترغیب کرد. یک سال بعد و همزمان با روز جهانی تنوع زیستی، برند بار دیگر همین مسیر را دنبال کرد، اما این بار ابعاد پروژه گسترده‌تر بود. فروشگاه‌های لاکوست در نقاط مختلف جهان برای یک روز کامل با تصاویر و نمادهای گونه‌های در معرض خطر تغییر چهره دادند و پیام کمپین از مرز محصولات عبور کرد و در تمام فضای برند جریان یافت. در نتیجه، مخاطبان در هر نقطه از جهان با پرسشی مهم مواجه می‌شدند؛ اگر این گونه‌ها از طبیعت حذف شوند، چه چیزی از جهان ما کم خواهد شد؟ در دل این حرکت، یک درس مهم بازاریابی نیز وجود داشت. بسیاری از برندها برای جلب توجه، مدام به دنبال افزودن عناصر تازه هستند، اما لاکوست مسیر دیگری را انتخاب کرد. حذف موقت مشهورترین نماد برند، توجهی ایجاد کرد که شاید هیچ تبلیغ پرهزینه‌ای قادر به خلق آن نبود. گاهی ارزشمندترین پیام زمانی شکل می‌گیرد که یک برند با شجاعت از بخشی از هویت شناخته‌شده خود فاصله بگیرد و اجازه دهد غیبت آن، داستانی بزرگ‌تر را روایت کند.



در واقع، سوسمار لاکوست پیش از آنکه یک لوگوی تجاری باشد، بخشی از زندگی بنیان‌گذار برند بود؛ نمادی که از دل تجربه‌های واقعی و هویت شخصی او شکل گرفته بود. شاید به همین دلیل است که این نشان پس از گذشت دهه‌ها همچنان قدرت خود را حفظ کرده است. بسیاری از لوگوها در اتاق‌های جلسات و میان دهه‌ها طرح و مطالعه متولد می‌شوند، اما برخی نمادها ریشه در یک روایت واقعی دارند و همین ویژگی به آن‌ها معنا و ماندگاری بیشتری می‌بخشد

یک قرن روی بورس

یکی دیگر از دلایل ماندگاری این برند در طول دهه‌ها، توانایی بی‌نظیرش در همراه شدن با نسل‌های تازه، بدون از دست دادن هویت اصیل خود است. این مجموعه در کنار پیراهن‌های کلاسیک، خطوط تولید جدیدی طراحی کرده که نسل جوان را هدف قرار می‌دهند؛ محصولاتی که همان روح ورزشی و شیک را حفظ کرده‌اند اما با رنگ‌بندی‌ها و برش‌های بسیار به‌روزتر عرضه می‌شوند. نکته هوشمندانه اینجاست که تمام محصولات جانبی این برند، از کیف و کفش گرفته تا عینک و عطر، با همان پالت رنگی و زبان بصری یکدست طراحی می‌شوند تا خریدار بتواند استایلی کاملاً هماهنگ برای خود بسازد. همین انسجام باعث می‌شود مشتریان به جای خرید یک تکه لباس، سراغ خرید چند محصول از یک مجموعه بروند؛ رفتاری که هم میانگین ارزش هر سبد خرید را بالا می‌برد و هم وفاداری خریدار را به این برند عمیق‌تر می‌کند. علاوه بر این، همکاری‌های مداوم با طراحان برجسته دنیا برای تولید کلکسیون‌های فصلی، پای مخاطبان جوان‌تر و عاشقان مد روز را به دنیای لاکوست باز کرده، بدون آنکه مشتریان سنتی و وفادار برند احساس غریبی کنند. این استراتژی تنوع محصول به لاکوست اجازه داده که در برابر نوسانات بازار پوشاک مقاوم بماند و همواره جریان‌های درآمدی متعدد و پایدار خودش را حفظ کند. لاکوست نشان داد که ماندگاری یک برند نتیجه انتخاب میان سنت و نوآوری نیست، بلکه حاصل ایجاد تعادل میان این دو است. برندی که بیش از حد به گذشته وابسته بماند، ارتباط خود را با آینده از دست می‌دهد و برندی که برای دنبال کردن هر موج جدید، هویت خود را تغییر دهد، اعتماد مخاطبانش را تضعیف می‌کند. لاکوست توانسته است میان این دو مسیر تعادل ایجاد کند؛ ریشه‌های تاریخی خود را حفظ کرده و همزمان اجازه داده است هر نسل، روایت تازه‌ای از این برند برای خود بسازد. همین توانایی، یکی از مهم‌ترین دلایلی است که باعث شده سوسمار سبز لاکوست پس از گذشت نزدیک به یک قرن، همچنان نمادی شناخته‌شده در جهان مد باقی بماند.

کارآفرین

نگاهی به زندگی کارآفرینان برتر جهان



فرمول موفقیت در صنعت غذا

کارآفرینانی که ذائقه جهان را تغییر دادند

واتابرگر و برگری که به یک افسانه تگزاسی تبدیل شد

بیش از یک وعده غذا

نسیم بنایی
دبیر بخش کارآفرین خارجی

اوکیست؟

هارمون دابسون با برند واتابرگر شناخته می‌شود، چیزی که بیش از یک وعده غذایی به شمار می‌آید و نوعی سبک زندگی در دنیا و به‌ویژه در آمریکا محسوب می‌شود.

در بسیاری از نقاط ایالات متحده، رستوران‌های فست‌فود فقط توقف‌گاه‌هایی معمولی‌اند؛ جاهایی سریع برای گرفتن غذا وقتی عجله دارید. اما در تگزاس و ایالت‌های اطراف، واتابرگر متفاوت است. این فقط یک محل غذا خوردن نیست؛ یک نهاد فرهنگی است. جایی است که مردم بعد از بازی‌های فوتبال دبیرستانی به آن می‌روند، چیزی است که وقتی از آن دور می‌شوند دلتنگش می‌شوند، و نمادی از غرور منطقه‌ای است.

راز این موفقیت عظیم در داستانی نهفته است که شبیه یک رؤیای کلاسیک آمریکایی به نظر می‌رسد. همه‌چیز با یک نفر شروع شد، هارمون دابسون، که ایده‌ای بسیار ساده اما بلندپروازانه داشت: می‌خواست برگری بسازد آن‌قدر بزرگ و آن‌قدر خوش‌طعم که هر کسی با اولین گاز ناخودآگاه بگوید: «What a burger!» یعنی «چه برگری»! یا «عجب برگری»!

این داستانِ چگونگی توسعه یک دکه کوچک برگر در کورپوس کریستیِ تگزاس است؛ دکه‌ای که به یک امپراتوری چندایالتی تبدیل شد و بر پایه شخصی‌سازی، کیفیت، و تعهد به انجام درستِ کارها بنا شد.



دابسون در کنار یکی از شعبه‌های واتابرگر

خلبانی با یک نقشه

هارمون دابسون از کودکی سرآشپز نبود و سال‌ها تجربه صنعت رستوران‌داری هم نداشت. او در آرکانزاس به دنیا آمد و با روحیه‌ای ماجراجو بزرگ شد؛ دابسون خلبان بود. این پیشینه برای فهم اینکه چگونه کسب‌وکارش را ساخت مهم است. خلبان‌ها آموزش می‌بینند که دقیق باشند، از قبل برنامه‌ریزی کنند، و بدانند جزئیات کوچک می‌توانند پیامدهای بزرگی داشته باشند.

وقتی دابسون در سال ۱۹۵۰ کسب‌وکار برگرش را آغاز کرد، دنبال «یک شغل» نبود. دنبال راهی بود برای خلق چیزی که مردم واقعاً از آن لذت ببرند. او مرد عمل بود. به «بزرگ» انجام دادن کارها باور داشت ــ ویژگی‌ای که بعداً به یکی از مشخصه‌های اصلی برگرهایش تبدیل شد. او علاقه‌ای به صرفه‌جویی خُرد و زدنِ سر و ته کار برای چند سنت نداشت؛ می‌خواست اعتباری بسازد که ماندگار باشد. او چشم‌اندازی روشن داشت: برگری می‌خواست بزرگ‌تر از پَتی‌های کوچک و تختی باشد که آن زمان در دکه‌های دیگر فروخته می‌شد. می‌خواست برگری باشد که خودش یک وعده کامل غذا محسوب شود.

ساختن برند در کورپوس کریستی

نخستین شعبه واتابرگر در سال ۱۹۵۰ در کورپوس کریستیِ تگزاس افتتاح شد. این آغاز، بسیار ساده و فروتنانه بود. منو کوچک بود، متمرکز بود، و کیفیت بالایی داشت. ایده محوری، «شخصی‌سازی» بود. در دهه ۱۹۵۰، بیشتر دکه‌های برگر رویکردی از نوع «همین است که هست» داشتند؛ برگر را همان‌طور می‌گرفتی که آشپز درست کرده بود

دابسون قواعد بازی را عوض کرد. او می‌خواست مشتری‌ها برگرشان را «دقیقاً همان‌طور که دوست دارند» داشته باشند. اگر خیارشور می‌خواستی، می‌گرفتی. اگر به‌جای کچاپ، خردل می‌خواستی، مشکلی نبود. این توجه به ترجیح شخصیِ مشتری در آن زمان انقلابی بود و فوراً واتابرگر را از رقبا متمایز کرد.

با توسعه کسب‌وکار، طراحی نمادینِ ساختمان A-frame با نوارهای نارنجی و سفید در اوایل دهه ۱۹۶۰ معرفی شد. این فقط یک انتخاب طراحی نبود؛ یک نشانه بود. وقتی

هارمون دابسون نخستین واتابرگر را در کورپوس کریستیِ تگزاس افتتاح کرد
۱۹۵۰

دهه ۱۹۶۰
طراحی نمادین ساختمان A-frame با نوارهای نارنجی و سفید

درگذشت هارمون دابسونِ بنیان‌گذار
۱۹۶۷

مسیر موفقیت واتابرگر بر پایه تبلیغات ملی عظیم یا فناوری پیشرفته ساخته نشد. بر پایه برتری عملیاتی و وفاداری مشتری ساخته شد. نخستین پایه، وعده کیفیت بود.

رانـنـده‌ای آن نوارها را کنار بزرگراه می‌دید، دقیقاً می‌دانست چه کیفیتی انتظارش را می‌کشد. این یک وعده بصریِ ثبات و یکنواختی‌بود.

مسیر موفقیت واتابرگر بر پایه تبلیغات ملی عظیم یا فناوری پیشرفته ساخته نشد. بر پایه برتری عملیاتی و وفاداری مشتری ساخته شد. نخستین پایه، وعده کیفیت بود. دابسون اصرار داشت از ۱۰۰ درصد گوشت گاو خالص استفاده شود، هرگز منجمد نباشد، و روی نانی برشته پنج‌اینچی سرو شود. امروز این چیزها عادی به نظر می‌رسد، اما در دنیای فستفود آن زمان، تعهدی به سطح بالاتری از محصول بود؛ چیزی که بسیاری از رقبا حاضر نبودند ارائه دهند.

مزیت شخصی‌سازی دومین پایه کارش بود. واتابرگر با دادنِ حق انتخابِ تاپینگ‌ها به مشتری، باعث می‌شد برگر حس «خانگی» داشته باشد. این حس مالکیت برای مشتری ایجاد می‌کرد ــ او فقط یک برگر فست‌فودی نمی‌خورد؛ داشت برگرِ خودش را می‌خورد. مورد سوم، پایگاه ۲۴ ساعته و هفت روز هفته‌ای است. شعب واتابرگر به‌طور مشهور ۲۴ ساعت شبانه‌روز و ۷ روز هفته باز هستند. این موضوع رستوران‌ها را به «فضاهای سوم» تبدیل کرد ــ نه خانه، نه محل کار، بلکه جایی قابل‌اعتماد برای جمع شدن. چه ساعت ۲ بعدازظهر بود چه ۲ بامداد، واتابرگر آنجا بود. این پیوندی قدرتمند با جامعه ساخت.

مورد بعدی هم هویت منطقه‌ای است. واتابرگر برای مدت طولانی تلاش نکرد «همه‌جا» باشد. آرام رشد کرد و روی این تمرکز داشت که در منطقه خودش «بهترین» باشد. این کار یک پایگاه هواداریِ بسیار وفادار ساخت. مردم تگزاس با واتابرگر بزرگ شدند و وقتی از آنجا رفتند، دلتنگش شدند. این «دلتنگ شدن» یک شکل قدرتمند از بازاریابی است که با پول قابل خریدن نیست



کارگران در واتابرگر مشغول کارند

نجات میراث

داستان واتابرگر در سال ۱۹۶۷ به‌دنبال مرگ تراژیک هارمون دابسون در یک سانحه هوایی مسیر دشواری را طی کرد. شرکت در یک دوراهی قرار گرفت. بسیاری انتظار داشتند کسب‌وکار فروخته شود یا از هم بپاشد.

اما در عوض، همسرش گریس دابسون وارد میدان شد. او رهبری شرکت را به عهده گرفت. گریس دابسون رهبری تیزهوش و توانمند بود که شرکت را از یک گذار دشوار عبور داد. از او به‌خاطر نه‌تنها زنده نگه داشتن شرکت، بلکه بزرگ کردن آن و حفاظت از فرهنگی که هارمون ساخته بود، قدردانی می‌شود. او دهه‌ها نقش نیرویی تثبیت‌کننده را ایفا کرد و اطمینان داد که با رشد شرکت به صدها شعبه، روح «شهر کوچک» که مردم را از همان ابتدا عاشق آن کرده بود، از بین نرود

همگانی شدن واتابرگر یک داستان موفقیتِ آهسته‌سوز است. این اتفاق به‌خاطر یک ترند تیک‌تاکی واحد رخ نداد؛ به‌خاطر انتقال نسل‌به‌نسل رخ داد. تگزاسی‌ها فرزندانشان را به واتابرگر می‌بردند. بعد آن بچه‌ها، فرزندان خودشان را می‌بردند. برند به یک سنت خانوادگی مشترک تبدیل شد. وقتی عصر اینترنت رسید، این وفاداری به یک دنبال‌کننده دیجیتال عظیم تبدیل شد. اگر در اینترنت «Whataburger» را جست‌وجو کنید، هزاران پست از آدم‌هایی می‌بینید که عشق شدیدشان به این غذا را بیان می‌کنند. در واقع، برند خودش را بازاریابی می‌کند. به طرفدارانش تکیه دارد تا بلندترین مدافعانش باشند. وقتی شعبه‌ای جدید در شهری تازه باز می‌شود، صف‌ها اغلب دورِ بلوک می‌پیچد ــ نه به‌خاطر تبلیغی شیک، بلکه چون شهرت غذا از خودِ فروشگاه جلوتر می‌رود.

واتابرگر مهم است چون ثابت می‌کند می‌توان یک کسب‌وکار را بزرگ کرد بدون اینکه روحش را از دست بدهد. در صنعتی که همه‌چیز دارد خودکار و «یکسان» می‌شود، واتابرگر شخصیت متمایز خود را حفظ کرده است. میراث هارمون دابسون یادآور این است که بهترین ایده‌های کسب‌وکار اغلب ساده‌ترین آن‌ها هستند. او می‌خواست یک برگر عالی بسازد، می‌خواست تازه باشد، و می‌خواست همان‌طور ساخته شود که مشتری دوست دارد. چون شرکت بیش از ۷۰ سال به همین اهداف ساده وفادار ماند، از یک دکه تنها به یک غول تبدیل شد.



واتابرگر فقط درباره گوشت یا نان نیست. درباره نوارهای نارنجی‌ای است که می‌گویند «تو در خانه‌ای»، درباره چراغ‌های ۲۴ ساعته‌ای است که می‌گویند «ما برای تو اینجا هستیم»، و درباره برگرِ شخصی‌سازی‌شده‌ای است که می‌گوید «این دقیقاً همان چیزی است که می‌خواستی». این یک استراتژی کسب‌وکار است که در هر دهه‌ای جواب می‌دهد.

دهه ۱۹۷۰
واتابرگر در سراسر جنوب و جنوب‌غرب آمریکا گسترش یافت

دهه‌های ۱۹۸۰ و ۱۹۹۰
شرکت به اصلاح منو و عملیات خود ادامه داد

دهه ۲۰۰۰
به نقطه عطف ۵۰۰ شعبه رسید



او کیست؟

تاد گریوز با «ریزینگ کینز» شناخته می‌شود، در دنیایی که رقابت شدیدی میان فست‌فودها در جریان است، او توانست کارش را به بهترین شکل انجام دهد و به شهرت دست پیدا کند.

تاد گریوز با دیدگاهی ساده دنیای غذا را فتح کرد

امپراتوری تک‌منویی

در دنیای به‌شدت رقابتی فست‌فود، اکثر شرکت‌ها بر اساس فلسفه «هرچه بیشتر، بهتر» فعالیت می‌کنند. آن‌ها می‌خواهند در یک مجموعه، همبرگر، تاکو، ساالد، ساندویچ صبحانه و اسموتی به شما بفروشند. اما هر از گاهی شرکتی از راه می‌رسد و ثابت می‌کند که انجام یک کار بهتر از هر کس دیگری، استراتژی قدرتمندتری نسبت به انجام همه‌چیز با هم است. «ریزینگ کینز» (Raising Cane's) گواهی نهایی بر این تمرکز است. با منویی که اساساً به فیله مرغ، سیب‌زمینی سرخ‌کرده کنگره‌دار، نان تست تگزاسی، سالاد کلم و یک سس مخفیِ افسانه‌ای محدود می‌شود، این برند به یک غولِ چندمیلیارددلاری تبدیل شده است.

داستان اینکه چگونه این برند از یک شعبه تکی و تردیدبرانگیز در «باتون روژ» لوئیزیانا به یک پدیده جهانی تبدیل شد، مستقیماً با دیدگاه خستگی‌ناپذیر، خوش‌بینانه و اغلب غیرمتعارفِ بنیان‌گذارش، تاد گریوز، گره خورده است. این داستانِ مردی است که به او گفتند ایده‌اش هرگز عملی نخواهد شد، اما او همه‌چیزش را روی یک جعبه ساده فیله مرغ شرط بست و به مخالفانش ثابت کرد که اشتباه می‌کردند.

عبور از دل سختی‌ها

داستان تاد گریوز از یک اتاق کنفرانس لوکس شروع نمی‌شود؛ بلکه با سخت‌کوشی، دست‌های پینه‌بسته و امتناع از تسلیم شدن آغاز می‌شود. گریوز در دهه ۱۹۹۰ دانشجوی دانشگاه ایالتی لوئیزیانا (LSU) بود. او در لوئیزیانا بزرگ شده بود، ایالتی که به عشق عمیقش به غذا و طعم‌های منحصربه‌فرد معروف است. او در حالی که برای پس‌انداز پول، به‌عنوان کارگر در پالایشگاه‌های نفت و ماهیگیرِ ماهی سالمون در آلاسکا کار می‌کرد، به یک وسواس خاص دچار شد: او می‌خواست رستورانی باز کند که فیله مرغ باکیفیت و تازه (سفارشی) سرو کند.

وقتی طرح کسب‌وکارش را به مسئولان وام بانک ارائه داد، آن‌ها او را مسخره و از اتاق بیرونش کردند. آن‌ها به او گفتند رستورانی که فقط یک چیز (فیله مرغ) می‌فروشد، محکوم به شکست است. به او توصیه کردند همبرگر یا آیتم‌های دیگر را به منو اضافه کند. گریوز، که لجاجتِ یک کارآفرین واقعی را داشت، نپذیرفت. او متقاعد شده بود که اگر مرغ عالی باشد، همین برای موفقیت کافی است. او که نتوانسته بود وام بگیرد، تسلیم نشد. بیشتر کار کرد، شغل‌های خطرناک در پالایشگاه‌ها گرفت و هر پنی که می‌توانست پس‌انداز کرد تا با دستان خودش، ساختمان قدیمی و مخروبه‌ای را در نزدیکی پردیس دانشگاه LSU بازسازی کند.

خلق یک برند

نام رستوران از سگ لابرادور زردِ گریوز، به نام «کین» گرفته شد. این سگ به نماد غیررسمی کسب‌وکار تبدیل شد و لحنِ فرهنگِ شرکت را تعیین کرد: وفادار، صمیمی و بی‌ادعا. وقتی گریوز سرانجام در سالِ ۱۹۹۶ درهای رستوران را باز کرد، تقریباً هیچ بودجه‌ای برای بازاریابی نداشت. رستوران که در منطقه «نورت گیتس» در LSU واقع بود،

۱۹۹۶ — تاد گریوز اولین شعبه «ریزینگ کینز» را افتتاح کرد

دهه ۲۰۰۰ — برند توسعه‌ای آرام در سراسر جنوب آمریکا را آغاز کرد

۲۰۰۵ — شرکت «باشگاه کانیاک» را راه‌اندازی کرد برای وفاداری مشتریان!

رستوران فقط جایی برای خوردن نبود؛ بلکه به یکی از ارکان تجربه دانشجویی در LSU تبدیل شد. جایی که پس از یک شب‌گردی برای ریکاوری، قبل از یک امتحان بزرگ یا برای دورهمی با دوستان به آنجا می‌رفتید.

یک قمار محسوب می‌شد. اما گریوز چیزی را درک می‌کرد که منتقدانش نمی‌فهمیدند: قدرتِ «هوسِ غذایی».

او نمی‌خواست فقط «فست‌فود» بفروشد؛ او می‌خواست وعده‌ای بفروشد که مردم بتوانند هر روز آن را بخورند. او روی مجموعه‌ای دقیق از متغیرها تمرکز کرد:

- **مرغ:** باید فیله مرغ باکیفیت و مزه‌دار شده باشد.
- **سس:** «سس کینز» به چسبی تبدیل شد که کل وعده غذایی را به هم متصل می‌کرد. این سس تند و تیز، فلفلی و اعتیادآور بود؛ همان عنصر مخفی که مردم را دوباره به رستوران می‌کشاند.
- **نان:** نان تست کره‌ای و برشته که مکملِ مرغِ نمکی بود.

رستوران فقط جایی برای خوردن نبود؛ بلکه به یکی از ارکان تجربه دانشجویی در LSU تبدیل شد. جایی که پس از یک شب‌گردی برای ریکاوری، قبل از یک امتحان بزرگ یا برای دورهمی با دوستان به آنجا می‌رفتید.

رشد و توسعه ریزینگ کینز یک کلاس درس در «توسعه کنترل‌شده» (Controlled Scaling) است. در حالی که دیگر زنجیره‌های فست‌فود با عجله هزاران شعبه تأسیس می‌کردند و اغلب در این فرآیند کیفیت را فدای کمیت می‌کردند، گریوز رویکرد متفاوتی را در پیش گرفت.

نخستین مسئله کنترل کیفیت وسواسی بود. چون منو بسیار ساده بود، مدیریت آشپزخانه آسان‌تر بود. این موضوع به هر شعبه اجازه داد سطحی از ثبات را حفظ کند که در فست‌فودها نادر است. اگر یک «باکس کومبو» (Box Combo) در نیواورلئان سفارش دهید، طعمش دقیقاً مشابه همان چیزی است که در لس‌آنجلس یا دبی سفارش می‌دهید.

مسئله دوم در نظر گرفتن قدرت «مشارکت اجتماعی» است. تاد گریوز درک کرده بود که رستوران باید بخشی از جامعه باشد، نه فقط یک فروشگاه در آن محله. «کینز» به‌طور مشهوری در مدارس محلی، تیم‌های ورزشی و خیریه‌ها مشارکت دارد. با تبدیل شدن به یک «همسایه خوب»، آن‌ها لایه‌ای از اعتماد ایجاد کردند که هنگام ورود رقبای بزرگ‌تر و ارزان‌تر به شهر، از آن‌ها محافظت می‌کرد.

یکی دیگر از موارد، فلسفه «خدمه کینز» (Cane's Crew) است. گریوز نگاه ویژه‌ای به کارکنانش دارد و آن‌ها را مهم‌ترین بخش کسب‌وکار می‌داند. او آن‌ها را «خدمه» (Crewmembers) می‌نامد. او برای ترفیع داخلی ارزش زیادی قائل است و اغلب خودش در رستوران‌ها کار می‌کند، به مشتریان خوش‌آمد می‌گوید و غذا سرو می‌کند تا به همه -از جمله خودش- یادآوری کند که این کسب‌وکار در خط مقدم (آشپزخانه و پیشخان) ساخته شده است. مورد بعدی هم مینیمالیسم عملیاتی است. آن‌ها با کوچک نگه داشتن منو، ضایعات مواد غذایی را به حداقل رساندند و مدیریت زنجیره تأمین را ساده کردند. این کارایی عملیاتی به آن‌ها اجازه داد منابع را روی مواد اولیه بهتر و شرایط کاری بهتر متمرکز کنند، که این خود یک «چرخه فضیلت» از کیفیت ایجاد کرد.

فرهنگ به‌عنوان بازاریابی

«ریزینگ کینز» به خاطر یک حساب کاربریِ خلاقانه در توییتر یا یک تبلیغِ پرهزینه در سوپربول ویروسی نشد، بلکه به این دلیل ویروسی شد که به بخشی از بافت فرهنگی مکان‌هایی که در آن افتتاح می‌شد، تبدیل شد. در عصر اینترنت، ریزینگ کینز در افتتاحیه‌های «رویدادمحور» استاد شد. وقتی یک «کینز» جدید باز می‌شود، فقط یک معامله تجاری نیست؛ بلکه یک جشنواره محله‌ای است. آن‌ها هدایا می‌دهند، موسیقی پخش می‌کنند و فضایی پرانرژی ایجاد می‌کنند. این کار «ارزش اجتماعی» (Social currency) ایجاد می‌کند؛ مردم می‌خواهند از غذایشان، هدایای دریافتی و تجربه‌شان در رستوران عکس بگیرند و منتشر کنند.

به علاوه، برند شخصی گریوز هم همگام با شرکت رشد کرد. برنامه تلویزیونی او، رستوران احیا، که در آن به رستوران‌های در حال ورشکستگی در دوران همه‌گیری کمک می‌کرد، او را در میان مردم محبوب کرد. او به عنوان «مرد خوب» دنیای فست‌فود شناخته شد؛ شهرتی که باعث شد مردم بخواهند پولشان را در رستوران‌های او خرج کنند.

رهبر رؤیاپرداز

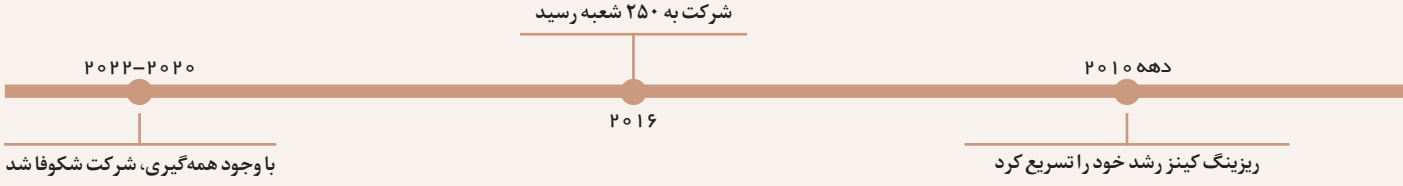
تاد گریوز یک مدیرعامل معمولی نیست. او اغلب در رستوران‌هایش با همان یونیفرم کارکنان دیده می‌شود. او معتقد است که «بالا»ی شرکت نباید از «پایین» آن (یعنی مشتری) دور باشد. فلسفه او ساده است: «اگر از خدمه‌ات مراقبت کنی، آن‌ها از مشتریانت مراقبت خواهند کرد.» این در ریزینگ کینز فقط یک اصطلاح شرکتی نیست، بلکه هسته اصلی استراتژی عملیاتی آن‌هاست. او به خدمه‌اش انگیزه می‌دهد تا در درازمدت بمانند، که این کار نرخ خروج کارکنان (Turnover) را کاهش می‌دهد؛ مشکلی که در صنعت فست‌فود بسیار بزرگ است. نرخ خروج پایین به معنای کارکنان باتجربه‌تر، خدمات بهتر و محصول بهتر است.

«ریزینگ کینز» مهم است، زیرا باورهای سنتی مبنی بر اینکه «هرچه بزرگ‌تر و پیچیده‌تر باشد، بهتر است» را به چالش می‌کشد. گریوز ثابت کرد که در دنیای حواس‌پرتی و شلوغی‌های منو، تمرکز یک ابرقدرت است. او نه با روش‌های عجیب‌وغریب، بلکه با «ثبات بی‌نقص» برنده شد.

داستان او به هر کارآفرینی یادآوری می‌کند که اگر ایده بزرگی دارید حتی اگر بانک، اساتید و کارشناسان صنعت به شما بگویند که کار نمی‌کند پشتکار مهم‌ترین دارایی شماست. گریوز نه با هزار محصول مختلف، بلکه با هزار راهِ مختلف برای نشان دادن اینکه به تنها چیزی که می‌فروشد اهمیت می‌دهد، امپراتوری ساخت. او فقط فیله مرغ نمی‌فروخت؛ او «استانداردِ مراقبت» را می‌فروخت. و در دنیای فست‌فود، این کمیاب‌ترین ماده تشکیل‌دهنده است.



گریوز و سگی که الهام‌بخش نام رستوران شد





او کیست؟

تونی تان کاکتیونگ، کارآفرینی آرام و صبور است که با راه‌اندازی برندی با آیکون زنبور شاد، توانست به موفقیتی نامنتظره دست پیدا کند. او جهان فست‌فود را تصرف کرد.

از تونی تان کاکتیونگ و جالیبی چه می‌دانید؟

زنبوری که جهان را گرفت

در تاریخ تجارت جهانی، داستان‌های زیادی از شرکت‌های عظیم وجود دارد که کسب‌وکارهای محلی کوچک را زیر پا می‌گذارند. داستان‌های بسیاری از کمپین‌های بازاریابی چند میلیارد دلاری و سلطه جهانی شنیده‌ایم. اما در فیلیپین داستانی وجود دارد که منطق صنعت فست‌فود را به چالش می‌کشد. این داستان «جالیبی» (Jollibee) است؛ برندی که نه‌تنها از ورود بزرگ‌ترین غول‌های فست‌فود جهان جان سالم به در برد، بلکه شکوفا شد، آن‌ها را در بازی خودشان شکست داد و به نمادی از غرور ملی تبدیل شد.

در مرکز این داستان «تونی تان کاکتیونگ» قرار دارد؛ مردی که طبیعت آرام و تحلیل‌گرش، تضاد شدیدی با نمادِ شاد، پرانرژی و قرمز و زردی دارد که امپراتوری‌اش را تعریف می‌کند. جالیبی فقط جایی برای خوردن مرغ سوخاری و اسپاگتی نیست؛ برای میلیون‌ها فیلیپینی، جالیبی جایی است که طعم «خانه» را می‌دهد. این داستانِ تبدیل شدنِ یک بستنی‌فروشی کوچک در حومه مانیل به یک قدرت جهانی است که با چیزی جز درک عمیق از قلب مشتریان و تعهد به یک دستورالعملِ «شیرینِ» مخفی مسلح نشده بود.

از بستنی تا جاه‌طلبی

تونی تان کاکتیونگ در فیلیپین و از والدینی مهاجر از فوجیان چین متولد شد. او در دوران رشد، خیلی زود با واقعیت‌های سخت‌کوشی و کارآفرینی آشنا شد. پدرش آشپز بود و خانواده به‌خوبی با حاشیه سود کم و ساعات طولانیِ مورد نیاز برای اداره یک کسب‌وکار غذایی آشنا بودند.

در سال ۱۹۷۵، کاکتیونگ در ۲۲ سالگی ریسک بزرگی کرد. او و خانواده‌اش یک بستنی‌فروشی در کوبائو، شهر کِزون افتتاح کردند. این یک شعبه ساده از «بستنی لبنی مگنولیا» (Magnolia Dairy Ice Cream) بود. بستنی‌فروشی به‌خوبی کار می‌کرد، اما کاکتیونگ متوجه نکته جالبی شد. مردم برای بستنی می‌آمدند، اما اغلب درخواست غذای گرم داشتند. آن‌ها ساندویچ می‌خواستند، تنقلات می‌خواستند و چیزی می‌خواستند که همراه خانواده‌شان بخورند.

کاکتیونگ شروع به شنیدن کرد. او متوجه شد که آینده کسب‌وکارش در دسرهای یخی نیست، بلکه در غذاهای گرمی است که مردم واقعاً هوس می‌کردند. او تصمیم گرفت همبرگرها و ساندویچ‌های داغ را به منو اضافه کند. کم‌کم بستنی‌فروشی به یک رستوران تبدیل شد. در سال ۱۹۷۸، او کسب‌وکار خود را با نام «جالیبی» ثبت کرد. نام «جالیبی» به دلیل خاصی انتخاب شد. کاکتیونگ نمادی می‌خواست که معرف مردم فیلیپین باشد: سخت‌کوش، پربازده و خوش‌بین. زنبور، حشره‌ای پرکار و منظم است که عسل تولید می‌کند. این بهترین استعاره برای فرهنگ شرکتی بود که او می‌خواست بسازد.

چرخش: ایجاد هویت برند

در اواخر دهه ۱۹۷۰، دنیای فست‌فود هنوز تحت سلطه زنجیره‌های عظیم بین‌المللی که امروز می‌بینیم، نبود. کاکتیونگ فرصت را غنیمت شمرد. او می‌دانست که اگر بخواهد رشد کند، باید چیزی فراتر از کالری (غذا) ارائه دهد؛ او باید یک «تجربه» ارائه می‌کرد. او مشاورانی را استخدام کرد تا به بهبود مدل کسب‌وکارش کمک کنند. یکی از بینش‌های کلیدی او این بود که رستوران باید تمیز، روشن و خانواده‌محور باشد. او فروشگاه‌ها را طوری طراحی کرد که فضاهایی باشند که خانواده‌ها ــ و نه فقط نوجوانان یا مشتریان تنها ــ در آن احساس راحتی کنند.

اما بزرگ‌ترین چالش خودِ غذا بود. کاکتیونگ متوجه شد که ذائقه فیلیپینی‌ها با ذائقه آمریکایی‌ها متفاوت است. فیلیپینی‌ها از ترکیب خاصی از طعم‌های شور و شیرین لذت می‌برند. اگر او می‌خواست برنده شود، نمی‌توانست فقط از زنجیره‌های برگر آمریکایی تقلید کند؛ او باید سازگار می‌شد.

این موضوع منجر به خلق «اسپاگتی جالیبی» شد. از نگاه یک غربی، اسپاگتی یک غذای ایتالیایی شور و مبتنی بر گوجه‌فرنگی است. اما برای جالیبی، این یک غذای خانگیِ شیرین و متمایز فیلیپینی بود که با کچاپ موز، گوشت چرخ‌کرده و تکه‌های سوسیس درست می‌شد.

۱۹۷۵ — تونی تان کاکتیونگ یک بستنی‌فروشی افتتاح کرد

۱۹۷۸ — کسب‌وکار با نام جالیبی ثبت شد

دهه ۱۹۸۰ — جالیبی مرغ مخصوص چیکن‌جوی خود را معرفی کرد

در اواخر دهه ۱۹۷۰، دنیای فست‌فود هنوز تحت سلطه زنجیره‌های عظیم بین‌المللی که امروز می‌بینیم، نبود. کاکتیونگ فرصت را غنیمت شمرد. او می‌دانست که اگر بخواهد رشد کند، باید چیزی فراتر از کالری (غذا) ارائه دهد؛ او باید یک «تجربه» ارائه می‌کرد.

این یک قمار بود. متخصصان آن زمان فکر می‌کردند این عجیب است. اما مشتریان عاشقش بودند. طعمش شبیه اسپاگتی‌هایی بود که در جشن‌های تولد و دورهمی‌های خانوادگی درست می‌کردند. جادو همین بود: جالیبی «فست‌فود» نمی‌فروخت؛ آن‌ها «نوستالژی» می‌فروختند.

داوود در برابر جالوت: نبرد برای فیلیپین

افسانه‌ای‌ترین بخش داستان جالیبی در اوایل دهه ۱۹۸۰ اتفاق افتاد. مک‌دونالد، پادشاه بلامنازع فست‌فود جهان، وارد بازار فیلیپین شد. تحلیلگران صنعت در آن زمان پیش‌بینی کردند که جالیبی له خواهد شد. مک‌دونالد مقیاس، بودجه بازاریابی، تدارکات و برند جهانی داشت. بسیاری فکر می‌کردند این پایان کارِ دکه برگر فروشی محلی است.

واکنش تونی تان کاکتیونگ به‌طور شگفت‌آوری آرام بود. او به‌جای وحشت‌زدگی، بر درکش از مشتریان پافشاری کرد. او سعی نکرد مک‌دونالد را در بازی خودش شکست دهد. او سعی نکرد نسخه «بهتری» از بیگ‌مک بسازد. او اطمینان حاصل کرد که جالیبی، نسخه «بهتری» از یک رستوران فیلیپینی باقی بماند.

او می‌دانست که فیلیپینی‌ها برگری می‌خواهند که طعم متمایزی داشته باشد و می‌دانست که آن‌ها «چیکن‌جوی» (Chickenjoy) ــ مرغ سوخاری مخصوص او ــ را می‌خواهند که با ذائقه محلی چاشنی شده بود. در حالی که مک‌دونالد مشغول تلاش برای متقاعد کردن فیلیپینی‌ها برای غذا خوردن به سبک آمریکایی‌ها بود، جالیبی مشغول سرو کردن غذاهایی بود که فیلیپینی‌ها از قبل می‌دانستند و دوست داشتند. جالیبی کمپین‌هایی را راه‌اندازی کرد که بر خانواده، سنت‌های محلی و «لذت» (Joy) نماد جالیبی تأکید می‌کردند. آن‌ها در جنگ قلب‌ها و ذهن‌ها پیروز شدند. سال‌ها بعد، جالیبی همچنان زنجیره فست‌فود غالب در فیلیپین است و سهم بازاری را در اختیار دارد که اکثر شرکت‌ها در کشورهای دیگر فقط می‌توانند آرزویش را داشته باشند. این یکی از معدود نقاط جهان است که مک‌دونالد جایگاه «اول» را در اختیار ندارد.

موفقیت جالیبی تصادفی نیست. این موفقیت بر پایه‌ای از تعالی عملیاتی و هوش فرهنگی بنا شده است. راز جالیبی در طعم آن است. از اسپاگتی شیرین گرفته تا یام‌برگر (Yumburger) و چاشنی متمایز و خوش‌طعمِ چیکن‌جوی، هر آیتم برای ذائقه فیلیپینی تنظیم شده است. جالیبی خیلی زود تشخیص داد که غذا فقط تغذیه نیست؛ بلکه یک پیوند عاطفی با فرهنگ هر فرد است. جالیبی چیزی فراتر از یک رستوران است؛ یک نماد فرهنگی است. نماد شرکت ــ آن زنبور بزرگ قرمز و زرد ــ در فیلیپین همه‌جا حضور دارد. این نماد شادی است. جالیبی با حفظ محیطی خانواده‌پسند و پرانرژی، به انتخاب پیش‌فرض برای جشن‌های تولد و مراسم تبدیل شد.

پشتِ آن زنبور شاد، یک ماشین کسب‌وکار بسیار جدی وجود دارد. کاکتیونگ به تحلیل‌گر بودنِ فوق‌العاده‌اش معروف است. او سرمایه‌گذاری سنگینی روی مدیریت زنجیره تأمین، کنترل کیفیت و آموزش کارکنان انجام داد. او تضمین کرد که طعم یک جالیبی در یک استان دورافتاده، دقیقاً همان طعم جالیبی در قلب مانیل باشد. این ثبات، ستون فقرات هر فرانچایز موفقی است. همان‌طور که میلیون‌ها فیلیپینی برای کار به خارج از کشور مهاجرت کردند (OFWs)، عشقشان به جالیبی را با خود بردند. وقتی جالیبی اولین شعبه‌اش را در ایالات متحده (کالیفرنیا) باز کرد، صف‌ها ساعت‌ها طول می‌کشید. این فقط اشتهای مرغ نبود؛ اشتیاقی مبرم برای تکه‌ای از «خانه» بود. جالیبی این جوامع را دنبال کرد و در مکان‌هایی با جمعیت بالای فیلیپینی شعبه باز کرد. این «استراتژی مهاجران» (Diaspora strategy)، جالیبی را پیش از آنکه واقعاً بخواهد برای جمعیت «عمومی» جهان جذاب باشد، به یک برند جهانی تبدیل کرد.

غرب مهم نیست!

جالیبی ثابت می‌کند برای موفقیت، لازم نیست از غرب تقلید کنید. برای دهه‌ها، مسیر استاندارد موفقیت تجاری در کشورهای در حال توسعه، تقلید از مدل‌های موفق غربی بود. کاکتیونگ مسیر متفاوتی را در پیش گرفت. او به درون نگریست. او به آنچه مردمش دوست داشتند، آنچه در خانه می‌خوردند و آنچه آن‌ها را خوشحال می‌کرد، نگاه کرد. او آن تجربه را رسمی کرد و توسعه داد.

او با انجام این کار، کار قابل‌توجهی کرد. او یک زنجیره «فست‌فود» را به ابزاری برای هویت ملی تبدیل کرد. فروشگاه جالیبی جایی است که فیلیپینی‌ها می‌توانند خودشان باشند. شیرینی اسپاگتی، تردی مرغ و رنگ‌های شاد و روشن، یادآوری می‌کنند که فرهنگ آن‌ها ارزش جشن‌گرفتن دارد.



کاکتیونگ به‌همراه زنبور شاد و معروفش

امروز، جالیبی دیگر فقط یک برند فیلیپینی نیست؛ یک رقیب جهانی است. اما هسته اصلی آن بدون تغییر باقی مانده است. چه در حال غذا خوردن در یک مرکز خرید در مانیل باشید، چه در خیابانی در دبی یا مرکز خریدی در نیوجرسی، جالیبی همان قول را می‌دهد: وعده‌ای که کمی شبیه به یک جشن است.

سفر تونی تان کاکتیونگ از یک بستنی‌فروشی کوچک تا ریاست یک امپراتوری عظیم غذایی، کلاس درسی در کارآفرینی است. این سفر به ما می‌آموزد که مهم‌ترین منبعی که یک کسب‌وکار دارد، سرمایه‌اش نیست، بلکه همدلی است ــ توانایی احساس کردنِ آنچه مشتری شما احساس می‌کند و دادنِ تنها چیزی به او که جایش خالی است: طعم «خانه».

همان‌طور که جالیبی به گسترش جهانی خود ادامه می‌دهد، با چالش‌های جدیدی روبروست. این برند در حال عبور از بازار «مهاجران» است و سعی دارد مشتریانی را جذب کند که هیچ پیوند عاطفی با فیلیپین ندارند. این یک مرز جدید و دشوار است. اما اگر تاریخچه جالیبی راهنمای ما باشد، آن‌ها با همان روشی با این موضوع برخورد خواهند کرد که دهه‌ها پیش با ورود مک‌دونالد برخورد کردند: با صبر، با درک عمیق از آنچه مردم واقعاً می‌خواهند، و با آن «لذت» (Joy) تزلزل‌ناپذیر و مخصوص خودشان.

۱۹۸۴
جالیبی نماد معروف خود، زنبور «جالیبی» را راه‌اندازی کرد که به نماد فرهنگ ملی بدل شد

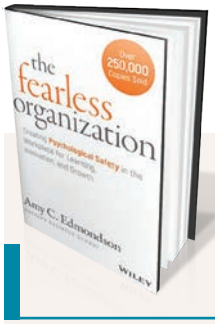
۱۹۸۷
شرکت به نقطه عطف در زنجیره غذایی فیلیپین تبدیل شد

دهه ۱۹۹۰
جالیبی استراتژی تهاجمی تنوع‌بخشی خود را آغاز کرد

این صفحه در «آینده‌نگر» به معرفی کتاب‌هایی می‌پردازد که کارآفرینان نوشته‌اند.

سازمان بی‌باک

ایمی سی ادموندسون

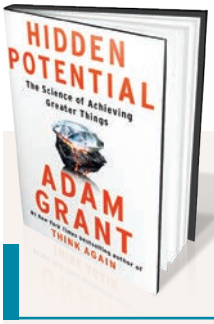




کتاب «سازمان بی‌باک» اثر ایمی ادموندسون، استاد مدرسه کسب‌وکار هاروارد، به بررسی یکی از حیاتی‌ترین مفاهیم در موفقیت سازمانی مدرن، یعنی «امنیت روانی» (Psychological Safety) می‌پردازد. ادموندسون استدلال می‌کند که در اقتصاد دانش‌بنیان امروز، توانایی یک سازمان برای یادگیری، نوآوری و انطباق سریع، مستقیماً به میزان احساس امنیت کارکنان در ابراز نظر، به اشتراک‌گذاشتن ایده‌ها، گزارش اشتباهات و مطرح کردن سوالات بدون ترس از مجازات یا تمسخر بستگی دارد. نویسنده با ارائه نمونه‌های واقعی از شرکت‌های بزرگ (مانند ناکام‌شدن پروژه‌ها در فولکس‌واگن یا نوکیا به دلیل فرهنگ سکوت و ترس، در مقابل موفقیت‌های شرکت‌هایی مثل پیکسار)، نشان می‌دهد که چگونه نبود امنیت روانی می‌تواند به فاجعه‌های بزرگ یا رکود سازمانی منجر شود. در مقابل، محیط‌های کار «بی‌باک» فضایی را ایجاد می‌کنند که در آن افراد نیازی به محافظه‌کاری ندارند؛ آن‌ها آشکارا درباره خطاها صحبت می‌کنند که این امر فرآیند یادگیری جمعی و بهبود مستمر را سرعت می‌بخشد. ادموندسون تاکید می‌کند که امنیت روانی به معنای پایین آوردن استانداردهای عملکرد یا داشتن یک محیط بیش از حد نرم و بدون چالش نیست؛ بلکه دقیقاً برعکس، بستری است که در آن افراد می‌توانند با حفظ استانداردهای بالا، بازخوردهای صادقانه و چالش‌برانگیز به یکدیگر بدهند. کتاب یک چارچوب عملی سه مرحله‌ای برای رهبران جهت ایجاد این فضا ارائه می‌دهد: ۱. پی‌ریزی بستر مناسب: بازتعریف کار به عنوان یک مسئله پیچیده که نیاز به همکاری همگانی دارد و پذیرش اینکه خطا بخشی از یادگیری است. ۲. دعوت به مشارکت: پرسیدن سوالات عمیق و ایجاد ساختارهایی که همه بتوانند نظر بدهند. در نهایت، این کتاب راهنمایی عملی برای عبور از فرهنگ ترس به سمت فرهنگ یادگیری، نوآوری و شکوفایی است.

پتانسیل پنهان

آدام گرانت

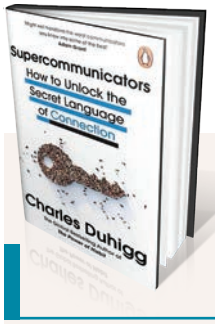




کتاب «پتانسیل پنهان» نوشته آدام گرانت، روان‌شناس سازمانی و نویسنده پرفروش، درباره این ایده است که موفقیت واقعی انسان‌ها فقط به «استعداد ذاتی» بستگی ندارد، بلکه بیشتر از هرچیز به یادگیری، رشد، پشتکار و محیط مناسب وابسته است. گرانت در این کتاب استدلال می‌کند که بسیاری از ما توانایی‌های خود یا دیگران را دست‌کم می‌گیریم، چون به جای تمرکز بر ظرفیت رشد، بیش از حد به نشانه‌های اولیه استعداد توجه می‌کنیم. او نشان می‌دهد که «پتانسیل» چیزی ثابت و از پیش تعیین‌شده نیست، بلکه چیزی است که می‌توان آن را ساخت و شکوفا کرد. یکی از محورهای اصلی کتاب این است که افراد موفق لزوماً از ابتدا بهترین نبوده‌اند؛ بلکه توانسته‌اند با تمرین هدفمند، بازخورد گرفتن، مواجهه با شکست و حفظ انگیزه رشد کنند. گرانت مثال‌هایی از ورزشکاران، دانش‌آموزان، کارآفرینان و رهبران ارائه می‌دهد تا نشان دهد که پیشرفت اغلب نتیجه «پایداری در یادگیری» است، نه صرفاً هوش بالا یا نبوغ اولیه. کتاب همچنین بر نقش سیستم‌ها و نهادها تأکید دارد: مدرسه، خانواده، مدیران و فرهنگ سازمانی می‌توانند پتانسیل افراد را شکوفا کنند یا سرکوب کنند. گرانت می‌گوید مربی خوب، معلم خوب یا مدیر خوب کسی نیست که فقط پاسخ بدهد؛ بلکه کسی است که انگیزه رشد ایجاد کند و به افراد کمک کند توانایی‌های پنهان خود را کشف کنند. در مجموع، «پتانسیل پنهان» کتابی الهام‌بخش و کاربردی است که پیام اصلی‌اش این است: موفقیت فقط برای «نوابغ مادرزاد» نیست؛ هرکسی با محیط مناسب، تلاش مداوم و ذهنیت رشد می‌تواند بسیار فراتر از چیزی که امروز هست، پیشرفت کند.

اَبَر ارتباط‌گرها

چارلز داهیگ





کتاب «ابرارتباط‌گرها» اثر چارلز داهیگ، به رمزگشایی از مهارتی می‌پردازد که همه ما گمان می‌کنیم به طور طبیعی بلدیم، اما اغلب در اجرای درست آن شکست می‌خوریم: «ارتباط موثر». داهیگ استدلال می‌کند که برخلاف تصور رایج، ارتباطات موفق لزوماً محصول کاریزما یا فن بیان نیستند، بلکه نتیجه درک این نکته‌اند که هرگفت‌وگو در چه لایه یا سطحی در حال جریان است. او معتقد است بیشتر گفت‌وگوها در سه دسته کلی جای می‌گیرند: ۱. گفت‌وگوهای عملی: تمرکز بر حل مسئله و تصمیم‌گیری. ۲. گفت‌وگوهای احساسی: تمرکز بر بیان عواطف و همدلی. ۳. گفت‌وگوهای اجتماعی: تمرکز بر هویت، ارزش‌ها و بررسی نحوه تعامل ما با یکدیگر. مشکل اصلی در ارتباطات زمانی رخ می‌دهد که ما دچار «عدم تطابق» هستیم؛ مثلاً وقتی طرف مقابل به دنبال همدلی است (لایه احساسی)، ما شروع به ارائه راه‌حل منطقی می‌کنیم (لایه عملی). این عدم هم‌سویی باعث می‌شود گفت‌وگو به بن‌بست برسد. «ابرارتباط‌گرها» افرادی هستند که هوش اجتماعی لازم برای تشخیص این لایه‌ها را دارند. آن‌ها می‌دانند چه زمانی باید شنونده‌ای همدل باشند و چه زمانی بحث را به سمت راه‌حل‌گرایی ببرند. داهیگ با تکیه بر تحقیقات روان‌شناسی و مثال‌های واقعی نشان می‌دهد که چگونه می‌توان با استفاده از «پرسش‌های عمیق»، گوش دادن فعال و بازتاب دادنِ احساساتِ طرف مقابل، شکاف‌های ارتباطی را پرکرد. این کتاب به ما می‌آموزد که برای تبدیل شدن به یک ابرارتباط‌گر، نیازی به تغییر شخصیت نیست؛ بلکه کافی است یاد بگیریم با وضعیت روانی طرف مقابل هم‌سو شویم. این اثر، نقشه راهی کاربردی برای بهبود روابط خانوادگی، مذاکرات کاری و عبور از گفت‌وگوهای دشوار است تا بتوانیم نه‌تنها پیام خود را برسانیم، بلکه واقعاً درک شویم.

این است استراتژی!

ست گودین





کتاب «این است استراتژی» نوشته ست گودین، بیش از آنکه یک راهنمای کلاسیک و مرحله‌به‌مرحله برای مدیریت باشد، مجموعه‌ای از تأملات فشرده درباره چگونگی فکر کردن استراتژیک است. گودین استراتژی را نه به‌عنوان یک «نقشه دقیق» بلکه به‌عنوان یک قطب‌نما می‌بیند: ابزاری برای انتخاب جهت درست، نه پیش‌بینی همه جزئیات مسیر. پیام اصلی کتاب این است که استراتژی یعنی تصمیم بگیریم چه چیزی را امروز انجام ندهیم تا فردای بهتری بسازیم. گودین تأکید می‌کند که بسیاری از افراد و سازمان‌ها، تاکتیک را با استراتژی اشتباه می‌گیرند. پرکردن فهرست کارها، اجرای چند پروژه هم‌زمان، یا واکنش سریع به فشارهای روزمره، لزوماً استراتژی نیست. استراتژی واقعی بر پایه فهم سیستم‌ها، شناخت مخاطب مشخص، و داشتن نگاه بلندمدت شکل می‌گیرد. او بارها بر مفهوم «کوچک‌ترین بازارِ ممکن» تأکید می‌کند: به‌جای تلاش برای راضی‌کردن همه، باید گروهی کوچک اما دقیق را انتخاب کرد و برای همان‌ها ارزش عمیق ساخت. از نگاه گودین، استراتژی با همدلی آغاز می‌شود: باید فهمید برای چه کسی کار می‌کنیم و آن فرد چه نیاز، ترس یا امیدی دارد. سپس باید بازی‌ای را که در آن هستیم بشناسیم؛ یعنی قوانین، بازیکنان و پاداش‌های آن را درک کنیم. او همچنین بر ثبات بیش از «اصالت» تأکید می‌کند و می‌گوید اعتماد از رفتار پیوسته و قابل پیش‌بینی ساخته می‌شود، نه از شعار. در بخش‌های دیگر کتاب، گودین از نه گفتن، ساختن داربست‌های تغییر برای ورود آسان‌تر مخاطب به یک سیستم جدید، و استفاده از هوش مصنوعی به‌عنوان اهرم تقویت انسان سخن می‌گوید. در مجموع، کتاب دعوتی است به تفکر عمیق‌تر، انتخاب‌های جسورانه‌تر، و ساختن مسیرهایی که به‌جای واکنش‌های کوتاه‌مدت، آینده‌ای معنادارتر خلق کنند.



گفت‌وگو با کوکوتایلو چهره مطرح هوش مصنوعی جهان

در باب ساختن مغزهای مصنوعی و غیر زنگ‌زده

تحولات جدید را نباید مثل داستان‌های علمی-تخیلی دید

هیچ می‌دانستید هر کس در توسعه هوش مصنوعی جلوتر باشد قدرت جهانی در دستش خواهد افتاد؟ آیا از رقابت شدید میان غول‌های فناوری در این حوزه و انگیزه‌های قدرت‌طلبی که این شرکت‌ها را به پیش می‌راند، خبر داشتید؟ دنیل کوکوتایلو یکی از چهره‌های مطرح در حوزه هوش مصنوعی که اخیراً از شرکت اوپن‌اِی‌آی جدا شده، در این گفت‌وگو با استیون بارتلت پادکستر مشهور بر اهمیتِ آگاه‌شدن درباره آینده هوش مصنوعی تأکید می‌کند.

ترجمه کاوه شجاعی
گروه عصر جدید

■ **استیون بارتلت: اصل و اساس کاری که در حوزه هوش مصنوعی انجام می‌دهی چیست؟ درباره ماموریتی که برای خودت تعریف کرده‌ای توضیح بده.**

دنیل کوکوتایلو: خب، بهتر است درباره ابرهوش صحبت کنیم. اینها انواعی از هوش‌های مصنوعی‌اند که در همه چیز از بهترین انسان‌ها بهتر هستند. در عین حال سریع‌تر و ارزان‌تر هم هستند و همچنین در همکاری با ربات‌ها می‌توانند از پسِ هر کاری که انسان‌ها در دنیای فیزیکی انجام می‌دهند بربیایند؛ آن هم به شیوه‌ای بهتر، سریع‌تر و ارزان‌تر. اگر واقعاً این تحولات قرار است ظرف چند سال آینده رخ بدهد، پس ما باید آماده شویم و باید به این فکر کنیم که چطور همه‌چیز را به خوبی پیش ببریم. من در حد توانم مشغول انجام همین کار هستم.

■ **پس تو معتقدی که ظهور ابرهوش‌ها ظرف همین چند سال آینده اتفاق می‌افتد؟ چطور این‌قدر مطمئنی؟**

کوکوتایلو: من روی پیش‌بینی‌ها در این خصوص وقت زیادی صرف می‌کنم. تخمین میانگین من، با احتمال ۵۰ درصد، در حال حاضر سال ۲۰۲۹ است و شاید هم ۲۰۲۸ باشد. این امکان هست که طولانی‌تر هم بشود، مثلاً شاید ۱۰ سال بیشتر طول بکشد. اما به نظرم احتمالاً تا پایان این دهه اتفاق می‌افتد.

اما واقعاً زمان دقیقش اهمیت چندانی ندارد. سرعت تحولات و روندهاست که بیشترین اهمیت را دارد. شرکت انتروپیک در حوزه هوش مصنوعی را در نظر بگیرید. پارسال همین موقع، انتروپیک چیزی حدود یک میلیارد دلار در سال درآمد داشت و الان چیزی حدود ۶۰

میلیارد دلار در سال درآمد دارد! یعنی رشد ۶۰ برابری در یک سال، که حتی برای استارت‌آپ‌های خیلی کوچک هم خیلی چشمگیر است، اما برای شرکتی در این اندازه، احتمالاً سریع‌ترین رشد در تاریخ به حساب می‌آید. ما انتظار داریم که این نرخ رشد کاهش پیدا کند. اما حتی اگر هم خیلی کاهش پیدا کند، آنها همچنان در مسیر این هستند که تا حدود سال ۲۰۳۰ به اندازه کل اقتصاد ما باشند.

■ **به نظرت چرا یک فرد عادی در جامعه باید به چنین موضوعاتی اهمیت بدهد؟**

کوکوتایلو: مسئله کلی این است که قطعاً همه چیز برای تمام جهان تغییر خواهد کرد، و بنابراین شامل حال آنها و خانواده‌هایشان هم می‌شود. اوضاع شاید به سمت بهتر شدن یا بدتر شدن حرکت کند. وقتی می‌گویم بد، مثلاً سناریویی است که در آن، کنترل از دست ما خارج می‌شود. اگر ما این ابرهوش‌ها را بسازیم و از آنها برای خودکارسازی تمام مشاغل استفاده کنیم و آنها را در ارتش به کار بگیریم و از آنها بخواهیم به سیاستمداران مشاوره دهند و غیره، آنها در نهایت آنقدر قدرت در دنیای واقعی جمع خواهند کرد که دیگر به انسان‌ها نیاز ندارند. از طرف دیگر، آنها از ما باهوش‌ترند، استراتژیک‌تر عمل می‌کنند و غیره. در آن مرحله، ما فقط می‌توانیم امیدوار باشیم که آنها با فضیلت باشند، که اهدافی که مورد نظر ما هست داشته باشند و ارزش‌هایی را که ما می‌خواستیم به نمایش بگذارند.

اما راز آشکار و ترسناک در صنعت هوش مصنوعی در حال حاضر این است که اینها فقط امیدهای ما هستند. چیزی نیستند که ما بتوانیم هیچ اطمینانی بهشان داشته باشیم. و در واقع، شواهد و استدلال‌های زیادی وجود دارد که ما در مسیر دستیابی به آن نیستیم. مثلاً هوش‌های مصنوعیِ امروزی اغلب به مردم دروغ می‌گویند. مثلاً به آنها می‌گویید کاری انجام دهند و آنها می‌روند کار دیگری می‌کنند و بعد وانمود می‌کنند که آن کار را انجام داده‌اند. بنابراین، ساختن چیزی که ابرهوش باشد و همچنین ارزش‌ها و فضایل مورد نظر شما را داشته باشد، ذاتاً مسئله‌ای دشوار است. و به نظر نمی‌رسد که ما در مسیر حل این مسئله باشیم.

خلاصه این از آن دسته مسائلی است که شاید فکر کنید حلش کرده‌اید در حالی که واقعاً حلش نکرده‌اید. این قضیه را واقعاً ترسناک می‌کند. به همه این دلایل، این امکان وجود دارد که ما نهایتاً در حال خلق گونه‌ای جدید باشیم که سرانجام به جای ما بر جهان حکمرانی کند. و بعد شاید ما هم به سرنوشت سایر گونه‌های منقرض شده در گذشته دچار شویم که توسط انسان‌ها از میدان به در شدند. این یک احتمال است.

احتمالات خیلی بیشتری هم هست. حتی اگر نگران آن نباشید و فکر کنید که هوش‌های مصنوعی کاملاً تحت کنترل خواهند بود، این سؤال مطرح است که چه کسی هوش‌های مصنوعی را کنترل می‌کند. وقتی چند شرکت باشند که این ابرهوش‌ها را ساخته‌اند و از آنها برای خودکارسازی تمام مشاغل استفاده می‌کنند، خب، این قدرت زیادی است. این پول زیادی است. این قدرت سیاسی زیادی است. آنها بهترین استراتژیست‌ها، بهترین مشاوران را خواهند داشت و سریع‌تر فکر خواهند کرد. از نظر نظامی، کشورهایی که این هوش‌های مصنوعی را داشته باشند، قادر خواهند بود به راحتی همه کشورهای دیگر را شکست دهند. درواقع ابرهوش‌هایی که تولید شده‌اند از دستورات صادره توسط شرکت تولیدکننده‌شان (مثل همین انتروپیک) پیروی می‌کنند. چون مال آنجا هستند. ارتش آن شرکت هستند.

حالا مردم عادی باید سؤالاتی از این قبیل بپرسند که چه کسی این ارتش یا این ارتش‌ها را کنترل می‌کند؟ آنها قرار است دقیقاً چه کار کنند؟ احتمالش هست که خیلی راحت به وضعیتی دچار شویم که گروه کوچکی از آنها اساساً الیگارش یا دیکتاتور از کار دربیایند.

نکته خنده‌دار ماجرا این است که دو خطری که نام بردم، یعنی از دست دادن کنترل و تمرکز قدرت درواقع چیزهایی هستند که افراد فعال در این صنعت مدت‌ها به آن فکر کرده‌اند. حتی قبل از اینکه صنعت هوش مصنوعی وجود داشته باشد، درباره این چیزها صحبت می‌کردند و می‌نوشتند. همین حالا در عرصه جنگ و درگیری‌های ژئوپلیتیکی می‌توانیم حضور هوش مصنوعی را در دنیا احساس کنیم. اگر هوش مصنوعی واقعاً به طور باورنکردنی قدرتمند شود، این موضوع توازن قدرت بین ملت‌ها را تغییر خواهد داد و خیلی چیزها را مختل خواهد کرد. در چنین شرایطی ما هم در معرض خطر بیشتری قرار می‌گیریم.

موضوع دیگری که طبیعتاً ذهن آدم عادی را به خودش جلب می‌کند این است که چه بلایی بر سر شغل‌ها خواهد آمد؟ خیلی‌ها قرار است شغلشان را از دست بدهند. اما این فقط یکی از مشکلاتی است که در آینده با آن مواجه خواهیم بود. اوضاع خیلی پیچیده‌تر از این است که به موضوع شغل محدود بماند.

> سیستم‌های هوش مصنوعی مدرن، نرم‌افزار به معنای معمول نیستند. یعنی، از نظر فنی نرم‌افزار هستند، اما خطوط کد نیستند. در عوض، هوش مصنوعی درواقع یک شبکه عصبی است

روایت آخرالزمانی

■ **اخیراً با افرادی مصاحبه کرده‌ام که به شدت از هوش مصنوعی ترسیده و نگران هستند و بعضی‌هایشان ده‌هاست که در همین حوزه هوش مصنوعی کار کرده‌اند. از آن طرف هم عده دیگری هستند که می‌گویند اینها حرف‌های آخرالزمانی است و آنهایی که خودشان را هراسان از هوش مصنوعی نشان داده‌اند لابد می‌خواهند مردم را بترسانند و امتیازات خاصی برای خودشان بگیرند. پاسخ شما به این دو نوع روایت چیست؟**

کوکوتایلو: بله، دقیقاً. ده‌هاست که این شکل نگرانی‌ها وجود داشته‌اند و در واقع نگرانی‌های کاملاً معقولی هم هستند. اگر حرف شرکت‌ها را قبول کنید و تصور کنید که آن‌ها واقعاً قصد دارند ابرهوش بسازند، خب، این سؤالات زیادی را مطرح می‌کند: مثلاً اینکه چه کسی آن را کنترل خواهد کرد؟ آیا اصلاً کسی آن را کنترل خواهد کرد؟



دنیل کوکوتایلو تا همین چند وقت پیش در OpenAI کار می‌کرد و حالا در مورد خطرات هوش مصنوعی هشدار می‌دهد.

اگر هوش مصنوعی واقعاً به طور باورنکردنی قدرتمند شود، این موضوع توازن قدرت بین ملت‌ها را تغییر خواهد داد و خیلی چیزها را مختل خواهد کرد.

تکلیف مشـــاغل چه می‌شود؟ این‌ها صرفاً پیامدهای نسبتاً بدیهی‌ای هستند که باید به آن‌ها فکر کرد و نگرانشان بود.

■ **خود شما هم در حوزه پیش‌بینی‌های آینده هوش مصنوعی کار می‌کنید و سال‌ها هم در شرکت اوپن‌ای‌آی بودید و بعد استعفا دادید. (برای اطلاع مخاطبان این را بگویم که اوپن‌ای‌آی همان شرکتی اســـت که چت‌جی‌پی‌تی را تولید کرد). خلاصه اینکه از کارهایی که انجام داده‌اید مشخص است که اطلاعات زیادی دربـــاره آینده این صنعت دارید. کمـــی از آنها را با ما در میان بگذارید.**

کوکوتایلو: ببینید، تحلیل‌گرانی که برای صندوق‌های پوشـــش ریسک و این‌جور جاها کار می‌کنند، پیش‌بینی‌هایی از این دست ارائه می‌دهند: تسلا تا ۵ سال دیگر چند ماشین خواهد فروخت، یا قیمت برق تا ۲ سال دیگر چقدر خواهد بود. این می‌شود پیش‌بینی. من همین کار را انجام می‌دادم و به طور خاص روی هوش مصنوعی متمرکز بودم. به نظرم این موضوع خیلی مهم بود.

امـــا یک عرصه مهـــم در کارم وجود داشـــت و آن هـــم ارزیابی توانمندی‌های خطرناک هوش مصنوعی بود، یعنی تلاش برای سنجش توانایی‌های ســـایبری یا توانایی‌های متقاعدسازی یا آگاهی موقعیتی هوش مصنوعی. خب هوش مصنوعی واقعاً دارد خیلی بهتر می‌شود، و می‌توانم برخی از دلایلش را هم نام ببرم مثل قوانین مقیاس‌پذیری و آموزش‌دیدن روی داده‌های بیشتر و توانمندتر شدن در آن کارها.

اما کارم در همین حوزه باعث شد تا حدی نسبت به صنعت هوش مصنوعی و شرکت‌های بزرگ فعال در آن سرخورده بشوم. شرکت‌هایی مثل اوپـــن‌ای‌آی، انتروپیک و دیپ‌مایند همگی اذعان داشـــتند که خطرات مربوط به توانمندی‌های خطرناک هوش مصنوعی در آینده جدی هســـتند. اما در عین حال اصرار داشتند که به این چیزها فکر کرده‌اند و به دنبال برخورد مسئولانه با آنها هستند و به همین خاطر هم کارشـــان را با قدرت و ســـرعت ادامه خواهند داد! درواقع به اصل مسئله بی‌توجه بودند.

در آن دوران به این نتیجه رسیدم که آنها صرفاً دارند کارهایشان را توجیه می‌کنند و به دنبال کردن اصول یا تعیین قوانین برای این کارها اهمیتی نمی‌دهند. درنهایت هم وقتی کار به جاهای باریک بکشد، آن‌ها به دنبال هدف‌های خودشان خواهند رفت، همین و بس.

■ **پس تو در آن زمان به این باور رسیدی که آن‌ها به دنبال انگیزه‌های تجاری هستند، آن هم در حالی که اساس شرکت‌هایشان بر این مبنا بود که به جامعه خدمت ارائه بدهند.**

کوکوتایلو: خب، من در واقـــع آنها را به عنوان انگیزه‌های تجاری توصیف نمی‌کنم. آنهـــا را انگیزه‌های قدرت‌طلبی می‌دانم. درســـت است که شـــرکت‌ها اهمیت زیادی به پول درآوردن می‌دهند، اما در شرکت‌های حوزه هوش مصنوعی قضیه فراتر از پول است.

برای اینکه بیشتر ســـر دربیاورید که ماجرا چیست، می‌توانید به ایمیل‌هایی مراجعه کنید که در جریان درگیری بین ایلان ماســـک و شـــرکت اوپن‌ای‌آی رو شد. در برخی از آن‌ها، موسسان اوپن‌ای‌آی در ســـال ۲۰۱۷ درباره این صحبت می‌کردند که دلیل تاسیس شرکت این بوده که آنها نگران بودند دمیس هاسابیس (در شرکت گوگل) با دستیابی به هوش جامع مصنوعی (AGI) دیکتاتور بشود! این انگیزه آشکارا فراتر از پول است. این مدیرعامل‌های قدرتمند واقعاً به همدیگر اعتماد ندارند و می‌ترسند که اگر آن یکی زودتر به هدف برسد، ممکن اســـت دیکتاتور شـــود. و به همین دلیل است که ســـریع می‌دوند تا خودشان زودتر به مقصد برسند.

■ **یعنی دقیقاً به چه دلیلی از اوپن‌ای‌آی جدا شدی؟**

کوکوتایلو: آن تحقیقاتـــی که من در مورد آینده هوش مصنوعی انجام می‌دادم، اصلاً به صورت عمومی منتشر نمی‌شد. به نظرم این مایه تأسف بود، چون در حال حاضر بیشترِ دنیا به نوعی در خواب غفلت به سر می‌برد و واقعاً درک نمی‌کند که در حوزه هوش مصنوعی چه خبر اســـت و واقعاً نمی‌داند که چه چیزی تا چند سال دیگر در راه است. و شرکت‌های بزرگ هم نمی‌خواهند اطلاعاتی در این باره به مردم بدهند. منظورم این اســـت که یک سری حرف‌های کلی به شکلی هیجانی و پرطمطراق می‌زنند، اما توضیح واقعی در کار نیست.

مثلاً یک موضوعی که اکثر مردم دنیا در موردش اســـترس دارند میزان حضور هوش مصنوعی در مشـــاغل اســـت. شـــرکت‌ها درباره



به احتمال ۷۰ درصد به فنا می‌رویم!

فکر می‌کنم حدود ۷۰ درصد احتمال دارد که مســـیر کنونی هوش مصنوعی به شکل بسیار بدی پیش برود. نگرانی اصلی من این نیست که بشر صرفا دارد یک تکنولوژی فوق قدرتمند می‌سازد؛ نگرانی‌ام اینجاست که در روند توسعه این تکنولوژی، سیستمی ایجاد شود که کنترلش از دست ما خارج شود.

ممکن است در نهایت چیزی شبیه یک گونه جدید ایجاد کنیم؛ چیزی که بتواند بر جهان مسلط شود. و احتمال اینکه این روند به شکلی بسیار بد تمام شود، حدود ۷۰ درصد است؛ مثل نابودی انسان، که یکی از احتمالات است. البته احتمالات دیگری هم وجود دارد.

خطر اصلی از جایی آغاز می‌شود که شرکت‌ها برای رسیدن سریع‌تر به هوش مصنوعی بسیار پیشرفته، سیستم‌ها را وارد چرخه‌ای از خودبهبوددهی کنند؛ یعنی هوش مصنوعی به ساخت نسل بعدی هوش مصنوعی کمک کند. در چنین شرایطی، سرعت تغییر ممکن است از توانایی انسان‌ها برای درک، ارزیابی و کنترل آن پیشی بگیرد.

اگر همه چیز به شـــیوه‌ی کنونی پیش برود، فکر می‌کنم به سمت بدی می‌رویم. مطمئن نیستم، اما چیزی حدود ۷۰ درصد احتمال می‌دهم. پیش‌بینی این موضوع بسیار سخت است، اما مســـیر فعلی به نظر من به سمت یک وضعیت بسیار ترسناک می‌رود. این عدد به معنای پیش‌بینی قطعی نابودی بشر نیست؛ بلکه برآورد من از احتمال وقوع مجموعه‌ای از پیامدهای فاجعه‌بار است؛ از دست رفتن کنترل، تمرکز شدید قدرت یا تغییرات بنیادی در رابطه انسان و ماشین.

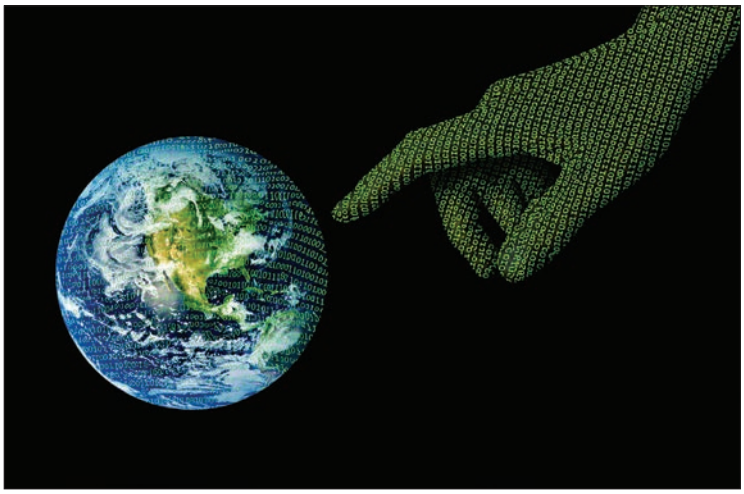
محول‌کردن مشاغل به هوش مصنوعی و پیشرفت‌های سریعی که در این مورد داشته‌اند توضیحی نمی‌دهند. الان مردم به درستی نمی‌دانند اَبرهوش‌ها چی هستند و چه کار می‌کنند. خب شرکت‌ها در حال حاضر روی خودکارسازی کدنویسی تمرکز کرده‌اند. آن‌ها هوش‌های مصنوعی خود را برمی‌دارند، بزرگ‌ترشـــان می‌کنند، بـــرای مدت طولانی‌تری آموزششان می‌دهند، و به‌ویژه آموزش را بر این متمرکز می‌کنند که در نوشـــتن و ویرایش خودکارِ کُد ماهر شوند، چون این به شرکت‌ها کمک می‌کند ســـریع‌تر پیش بروند. اگر بتوانند کدنویسی را خودکار کنند، آن‌وقت می‌توانند کار خودشـــان را بهتر و سریع‌تر انجام دهند. گام بعدی، که همین الان هم شـــروع کرده‌اند، این است که به بقیه فرآینـــد تحقیق هم نگاه کنند؛ ارائه ایده‌ها، تحلیل آزمایش‌ها، انتقال نتایج و خلاصه همه بخش‌های دیگر فرآیند تحقیق. آن‌ها سعی دارند بفهمند چطور هوش‌های مصنوعی را آموزش دهند تا در این کارها هم ماهر شوند، تا بتوانند هوش‌های مصنوعی را وادارند کل کار را به طور خودکار انجام دهند.

رقابت بر سرِ اَبرهوش‌ها سنگین است

■ **پس رقابت بر ســـر ابرهوش‌هاست. راستی منظورتان از کل کار دقیقاً چیست؟ یعنی هوش مصنوعی‌ها کل کار را انجام دهند؟**

کوکوتایلو: شرکت‌هایی مثل انتروپیک و اوپن‌ای‌آی به طور مشخص

> درست است که شرکت‌ها اهمیت زیادی به پول درآوردن می‌دهند، اما در شرکت‌های حوزه هوش مصنوعی قضیه فراتر از پول است. آنها انگیزه‌های قدرت‌طلبانه دارند



اگر هوش مصنوعی شروع به ساختن نسل بعدی خودش کند

در چند سال آینده ممکن است مهم‌ترین تغییر در هوش مصنوعی نه فقط ساخت مدل‌های قوی‌تر، بلکه خودکار شدن فرآیند ساخت این مدل‌ها باشد. یعنی اگر هوش مصنوعی بتواند در پژوهش هوش مصنوعی نقش اصلی را بر عهده گیرد، بتواند کد بنویسد، آزمایش انجام دهد، نتایج را تحلیل کند، خطاها را اصلاح کند و نسل بعدی سیستم‌ها را طراحی کند.

این همان چیزی است که به آن «بهبود بازگشتی» گفته می‌شود: هوش مصنوعی به ابزاری برای توسعه سریع‌تر هوش مصنوعی تبدیل شود. در چنین شرایطی، سرعت پیشرفت دیگر فقط به تعداد پژوهشگران انسانی یا ساعات کاری آزمایشگاه‌ها وابسته نیست، بلکه به توانایی خود سیستم‌ها برای بهتر کردن خودشان بستگی خواهد داشت. اگر این روند رخ دهد، فاصله میان نسل‌های مختلف هوش مصنوعی ممکن است بسیار کوتاه شود. یک سیستم قدرتمند می‌تواند به ساخت سیستم قدرتمندتر بعدی کمک کند و این چرخه با سرعت بیشتری ادامه پیدا کند.

تلاششـــان این اســـت که همه امور را خودکار کنند؛ طوری که دیگر واقعاً به کارمندان انسانی نیاز نداشته باشند. آنها می‌خواهند فقط یک ارتش عظیم از هوش‌های مصنوعی داشته باشند که یکسره در حال کار باشد. درواقع تمام پژوهش‌هایی که دارند انجام می‌دهند برای این است که هوش مصنوعی‌های بهتری بسازند، هوش مصنوعی‌های جدید را آموزش دهند، آن‌ها را مســـئول ساخت هوش مصنوعی‌های بهتر کنند و خلاصه به همین روش پیش بروند. و البته همه اینها فقط به صورت داخلی اتفاق نمی‌افتد، بلکه در سطح جهان داده جمع می‌کنند، محیط‌های آموزشی برپا می‌کنند، معاملات تجاری انجام می‌دهند و غیره. کار این شرکت‌ها این طوری است.

■ **و هدف نهایی این کارها چیست؟**

کوکوتایلو: می‌خواهند به هوش مصنوعی‌هایی دسترســـی داشته باشند که در همه چیز فوق‌انسانی (دارای ابرهوش) ظاهر شوند. و البته می‌خواهند قبل از رقبایشان به آنجا برسند. ناگفته نماند که این وضعیت هم خطرناک است و هم رقابتی شدید بر سر قبضه قدرت به حساب می‌آید. اگر واقعاً در این کار موفق شـــوند، آن‌وقت بالای سرِ ارتشی از هوش مصنوعی‌های فوق‌انسانی قرار خواهند گرفت که به آن‌ها قدرت نفـــوذ عظیمی بر همه انواع بازیگران دیگـــر در اقتصاد می‌دهد. مثلاً امکانش را پیدا خواهند کرد که با رئیس‌جمهور آمریکا به توافقی برسند و آن را در ارتش ادغام کنند یا نظیر آن. این قدرت خیلی زیادی است.

این را هم بگویم که هیچ‌کس دقیقاً نمی‌داند این چه زمانی اتفاق می‌افتد، اما به هر حال خیلی دور نیست. حتی ممکن است در همین یکی دو سال آینده باشد.

■ **یعنی دقیقاً چه اتفاقی در این یکی دو سال خواهد افتاد؟**

کوکوتایلو: برخی از شـــرکت‌ها به ابرهوش مصنوعی می‌رسند، با دولت و به خصوص رئیس جمهور آمریکا وارد همکاری می‌شوند. او هم که طبیعتاً می‌خواهد این فناوری را کنترل کند و در غیر این صورت می‌خواهد از آن برای شکســـت دادن چین اســـتفاده کند و در ارتش ادغامش کند و غیره.

در این مرحله، سیستم عملاً دارد تمام کار را خودش انجام می‌دهد. منظورم این است که فوق هوشمند است. بنابراین تمام این ایده‌های عالی برای اینکه چطور خودش را در همه چیز ادغام کند و همه این فناوری‌های جدیدی که اختراع کرده را ارائه می‌دهد. و به دلیل پویایی رقابت و به دلیل انگیزه سود، نهایتاً آن را در همه جا به کار می‌گیرند. و چنین سیستمی، کارخانه‌های رباتســـازی می‌سازد که ربات‌های بیشتری می‌سازند که کارخانه‌های رباتسازی بیشتری می‌سازند و الی آخـــر. در مجموع، اینها جهان را کاملاً متحول می‌کند. از طرف دیگر، یک زمانی فرا می‌رسد که هوش‌های مصنوعی آن قدر قدرت دارند که دیگر مجبور نیستند وانمود کنند هم‌راستا هستند. آن وقت است که دیگر از دستورات اطاعت نمی‌کنند.

این همان موضوعی اســـت که برخی چهره‌های مطرح در عرصه تکنولوژی بارها قبلاً درباره‌اش هشدار داده بودند و گفته بودند نباید به مرحله‌ای برسیم که هوش مصنوعی‌ها از ما سرپیچی کنند. از نظر آنها باید ارزش‌هایی که انسان‌ها به دنبالش هستند در عملکرد ابرهوش‌های مصنوعی هم دیده بشـــود. که البته دیگر احتمالاً برای تحقق آن دیر شده است.

حالا تصور کنید آن چیزی که شرکت‌ها و دولت بر سرش مشارکت کرده‌اند رخ بدهد. ابرهوش‌های مصنوعی بیایند و مشـــاغل را بگیرند و چین را شکســـت بدهند و انواع دیگر از این ســـناریوها. اما به جای

اولین بخشِ آموزش جایی است که هوش مصنوعی را آموزش می‌دهند تا متن را پیش‌بینی کند، که یک جورهایی مثل آموزش خواندن به آن است. و اتفاق مشابهی هم در انسان‌ها می‌افتد.

اینکه هوش‌های مصنوعی نهایتاً همه را بکشند، شاید نوعی آرمان‌شهر شگفت‌انگیز خلق کنند. آن آرمان‌شهرِ شگفت‌انگیز همان چیزی است که خیلی‌ها در شـــرکت‌های توســـعه‌دهنده هوش مصنوعی دنبالش بوده‌اند. اما نمی‌دانم محقق می‌شود یا نه.

■ **آیا احتمالش هست که ما هرگز به این چیزی که اسمش را هوش مصنوعی جامع و همه‌منظوره (اِی‌جی‌آی) گذاشته‌اند نرسیم؟ اصلاً چطـــور این اصطلاح را باید از ابرهوش تفکیک کنیم؟ چه تفاوتی دارند؟**

کوکوتایلو: تفاوتشان این است که هوش مصنوعی جامع (ای‌جی‌آی) اصطلاحی مبهم‌تر و ضعیف‌تر است. ابرهوش کمی دقیق‌تر تعریف شده است. ابرهوش عملاً از بهترین انسان‌ها در همه چیز بهتر است، سریع‌تر و ارزان‌تر هم هســـت. هوش مصنوعیِ جامع درواقع یعنی هوش‌های مصنوعی‌هایی که می‌توانند به طور کلی کارها را انجام دهند، نه یک وظیفه خاص.

و بنابراین می‌شـــود گفت که ما همین الان هم به آن رسیده‌ایم. اگر از کلود کُد یا چیزی شـــبیه آن استفاده کنید، می‌تواند کلی کار انجام دهد. تقریباً شبیه یک کارمند کوچک است که می‌توانید بفرستید کارها را انجام دهد. بنابراین کاملاً جامع است. البته حداکثر جامعیت را ندارد. نمی‌تواند همه کارها را انجام دهد. در حالی که ابرهوش بنا به تعریف می‌تواند تمام کارهایی که یک انسان می‌تواند انجام دهد را بهتر انجام دهد.

■ **و این چطور با رباتیک همپوشانی پیدا می‌کند؟ چون ما در حال حاضر شاهد رونق عظیم رباتیک هستیم. هنوز بعضی کارهای دنیای واقعی هستند که انسان‌ها می‌توانند انجام دهند چون این هوش‌های مصنوعی هنوز در کامپیوترهایمان محبوس‌اند.**

کوکوتایلو: الان شرکت‌ها اساســاً فقط می‌گویند ما برای وظایف شـــناختی به ابرهوش رســـیده‌ایم. موقعی باید درباره ابرهوش کامل صحبت کنیم که بتواند همه کارهای فیزیکی را هم انجام دهد.

■ **و آیا به آنجا خواهیم رسید؟ آیا به هر دو خواهیم رسید؟**

کوکوتایلو: من فکر می‌کنم بله. البته نمی‌توانیم در موردش مطمئن باشیم. ممکن است هرگز به آنجا نرسیم. با این حال، احتمال رسیدنش زیاد اســـت. فکر می‌کنم هیچ چیز جادویی در مورد مغز انسان وجود ندارد. فقط یک مشت نورون است. برای یک سیستم دیجیتال کاملاً ممکن است که عملکردهای مشابهی انجام دهد، به همان شکلی که هواپیما می‌تواند به تقلید از پرنده‌ها پرواز کند. روشـــش فرق دارد اما درنهایت می‌تواند پرواز کند.

هوش مصنوعی و شبکه‌های عصبی

کوکوتایلو: در عین حال یک نکته مهم که همه باید بفهمند این است که سیستم‌های هوش مصنوعی مدرن، نرم‌افزار به معنای معمول نیســـتند. یعنی، از نظر فنی نرم‌افزار هستند، اما خطوط کد نیستند. اینطور نیســـت که چند مهندس در انتروپیک رفته باشند و خطوط کدی نوشته باشند که بگوید «وقتی کاربر این نوع درخواست را کرد، برو این نوع کار را برای این تعداد مرحله انجام بده» یا چیزی شـــبیه این. اصلاً چنین چیزی نیست. در عوض، هوش مصنوعی درواقع یک شبکه عصبی است.

■ **به چه معنا؟**

کوکوتایلو: خب، فکرش را بکنید: مغز یک مشت نورون است که به هم متصل‌اند و سیگنال‌ها را به جلو و عقب شلیک می‌کنند. مغز در طول زمان یاد می‌گیرد: آن الگوهای شلیکی که باعث موفقیت شدند، که باعث ترشح دوپامین یا انواع دیگر بازخورد شدند، تقویت می‌شوند و بیشتر شلیک می‌کنند. و آن الگوهایی که باعث شکست شدند (مثل دست زدن به اجاق داغ) تقویت نمی‌شوند، بلکه از بین می‌روند تا کمتر شلیک کنند.

و در نتیجه همه اینها، شما در طول سال‌ها یاد می‌گیرید که چطور در دنیا فعالیت کنید و انواع مهارت‌ها را یاد می‌گیرید و مدل‌های جهان را هم یاد می‌گیرید. باورهایی درباره جهان را یاد می‌گیرید و می‌توانید به نوعی به طور ذهنی شبیه‌سازی کنید که اوضاع چطور پیش می‌رود و چیزهایی از این قبیل.

خب، شبکه‌های عصبی مصنوعی هم مانند همان هستند، با این تفاوت که مصنوعی‌اند. این سیســـتم به صورت یک آش شله‌قلمکارِ درهم‌تنیده غول‌پیکر از اتصالات مصنوعیِ تصادفی شروع می‌شود که پارامتر نام دارند. این روزها، در بزرگ‌ترین هوش‌های مصنوعی ممکن



چاره‌ای جز تغییر مدل کسب‌وکار شرکت‌ها نداریم

هوش مصنوعی فقط یک محصول جدید نیســـت؛ هوش مصنوعی روش فعالیت شرکت‌ها را دگرگون می‌کند. به همین خاطر شرکت‌هایی که بتوانند از عامل‌های هوشمند برای تحقیق، طراحی محصول، خدمات مشتری و مدیریت داخلی استفاده کنند، به احتمال زیاد با سرعت بیشتری رشد خواهند کرد.

برای مثال، یک شـــرکت کوچک در آینده می‌تواند با استفاده از ابزارهای هوش مصنوعی بخشـــی از کارهایی را انجام دهد که پیش‌تر به تیم‌های بزرگ انسانی نیاز داشت. این موضوع می‌تواند موانع ورود به برخی بازارها را کاهش دهد و رقابت را افزایش دهد.

در مقابل، شرکت‌هایی که نتوانند خود را با این تغییر هماهنگ کنند، مزیت رقابتی خود را از دست خواهند داد. بنابراین مدیران اقتصادی دیگر فقط درباره خرید نرم‌افزار جدید تصمیم نمی‌گیرند؛ آن‌ها باید درباره تغییر ساختار سازمان، مهارت کارکنان و استراتژی بلندمدت خود فکر کنند.

هوش مصنوعی ممکن است برای بسیاری از کسب‌وکارها نه یک ابزار جانبی، بلکه بخشی از زیرســـاخت اصلی فعالیت اقتصادی آینده باشد. به علاوه در عصر هوش مصنوعی، هزینه‌ی راه‌اندازی اســـتارت‌آپ‌ها به شدت پایین خواهد آمد. به این صورت حتی ممکن است یک نفر بدون کمک بقیه یک استارت‌آپ اینترنتی راه بیندازد.

اســـت چیزی حدود ۱۰ تریلیون پارامتر باشد. پس با تولید تصادفی شروع می‌شود که کاملاً بی‌استفاده است. اگر ورودی‌ای به آن بدهید، خروجی‌اش فقط یک سری حروف بی‌معنی خواهد بود.

اما بعد آن را آموزش می‌دهند و با پیش‌آموزش شـــروع می‌کنند، یعنی شـــما مقدار زیادی متن اینترنتی به آن می‌دهید و اولین قطعه متن را نشـــانش می‌دهید و آن را به عنـــوان ورودی می‌گذارید و بعد خروجی بی‌معنی تحویل می‌دهد. و سپس بر اساس اینکه آن خروجی چقدر در پیش‌بینی قطعه بعدی متن دقیق بوده، آن را تقویتِ مثبت یا منفی می‌کنید. پس اساساً دارد این بازی پیش‌بینی کلمه بعدی را انجام می‌دهد.

■ **مگر در مورد نوزادان هم همین‌طور نیســـت؟ یادم هست یک عصب‌شـــناس گفته بود که نوزادان ارتباطات عصبی بیشتری نســـبت به بزرگســـالان دارند. و اینکه کودکان نوپا دو برابر بزرگسالان ارتباطات عصبی دارند.**

کوکوتایلو: بله.

■ **ما در جوانی مســـیرهای عصبی بیشتری داریم. و درست مثل فرآیند آموزش در هوش مصنوعی، ما هم آموزش می‌بینیم تا آنهایی که مفید نیستند را حذف کنیم و آنهایی را که مفیدند، تقویت کنیم.**

کوکوتایلو: بله، هم هَرَس کردن است و هم تقویت.

■ **درست است.**

کوکوتایلو: و به نظر می‌رســـد در انســـان‌ها در واقع هرس کردن بیشتر از تقویت کردن باشد، اما هردو هست. و در هوش مصنوعی هم همین‌طور است. هردو است.

پس اولین بخشِ آموزش جایی است که هوش مصنوعی را آموزش می‌دهند تا متن را پیش‌بینی کنـــد، که یک جورهایی مثل آموزش خواندن به آن اســـت. و اتفاق مشـــابهی هم در انسان‌ها می‌افتد. پس اساساً آن توده درهم‌تنیده تصادفی، به تدریج شکل می‌گیرد و کم‌کم به مدارهای مفیدتری تبدیل می‌شود که کلی واقعیت درباره جهان و کلی مهارت برای چگونگی پردازش اطلاعات و تبدیل آن و بعد هم تولید پیش‌بینی را در خود ذخیره کرده است.

این فقط اولین قدم است. بعد از انجام پیش‌آموزش، سعی می‌کنند مهارت‌های مفیدتری فراتر از صِرفِ پیش‌بینی متن به آن یاد بدهند. و بنابراین، در پایان فرآیند، کلی مسئله کدنویسی جلویش انداخته‌اند و گفته‌اند، ببین، این یک مسئله کدنویسی است. این هم یک محیط، به این کامپیوتر مجازی دسترسی داری، این هم پایگاه کدی که باهاش کار می‌کنی، می‌تونی کد بنویسی، می‌تونی کد را ویرایش کنی، می‌تونی کد را اجرا کنی، می‌توانی آن را بخوانی، می‌توانی از اینترنت اســـتفاده کنی، پس برو جلو.

و مدتی این کار را انجام می‌دهد. و بعد بر اساس میزان موفقیتش، تقویت اتفاق می‌افتد. و شـــرکت‌ها هزاران و شـــاید میلیون‌ها مثال از مسائل کدنویسی مثل آن دارند که هوش مصنوعی را روی آن آموزش می‌دهند. و به همین دلیل اســـت که الان در کدنویسی اینقدر خوب شده‌اند.

> درست است که شرکت‌ها اهمیت زیادی به پول درآوردن می‌دهند، اما در شرکت‌های حوزه هوش مصنوعی قضیه فراتر از پول است. آنها انگیزه‌های قدرت‌طلبانه دارند

ساختن مغزهای مصنوعی

■ **خب ابرهوش در این زمینه چه شـــکلی است؟ آیا فقط تعداد بیشتری از این اتصالات اســـت؟ و چطور می‌توانند اتصالات بیشتری بگیرند؟ می‌توانی این را برایم توضیح دهی؟**

کوکوتایلو: بلـــه. مدل‌های هوش مصنوعی مختلفی وجود دارد، از جی‌پی‌تی سه گرفته تا چهار، و چهار و نیم، و پنج، و پنج و نیم و غیره. گاهی اوقات آن‌ها همان مدل قبلی هستند، اما با آموزش اضافی همراه بوده‌اند. گاهی اوقات هـــم یک مدل کاملاً جدیدند که از اول آموزش داده شده. در طول چند سال گذشته، آن‌ها چندین دور جدید از شروع دوباره از صفر انجام داده‌اند. و معمولاً وقتی از صفر شروع می‌کنند، مغز مصنوعی را بســـیار بزرگ‌تر می‌سازند. همین الان آن‌ها در حدود ۱۰ تریلیون پارامتر هستند. در سال ۲۰۲۰، حدود ۱۷۵ میلیارد بود. ببینید که چقدر در این مدت رشد داشته است.

تازه این فرآیند ادامه هـــم دارد. آن‌ها خود الگوریتم‌ها را هم بهتر کرده‌اند. تعداد زیادی هم ایده برای چگونگی تغییر ساختار اتصالات و نورون‌ها و غیره ارائه کرده‌اند، و الگوریتم‌های تقویتی که اســـتفاده می‌کنند را تغییر داده‌اند، و داده‌های آموزشـــی که رویشـــان آموزش می‌دهند را تغییر داده‌اند. این تنظیمات جزئی، کل این سیســـتم را کارآمدتر کرده است.

■ **پس ما داریم به معنای واقعی کلمه یک مغز می‌سازیم.**

کوکوتایلو: اساســـاً بله. همین‌طور که مغزهای بیشتری می‌سازند، در ساختنشـــان بهتر می‌شوند. بزرگ‌ترشان می‌کنند و کارآمدترشان می‌کنند و غیره.

■ **و واقعاً طرز کارش بر اساس مغز مدل‌سازی شده. درست است؟**

کوکوتایلو: قطعاً به شدت از مغز الهام گرفته شده، اما نباید در این قیاس اغراق کنم. تفاوت‌های زیادی هم وجود دارد. اما به طور کلی، ما به نوعی در حال ساخت مغزهای مصنوعی هستیم. چیزی شبیه همان شباهت هواپیما و پرنده.

سنگینی آینده هوش مصنوعی

■ **قیاس خیلی خوبی است. این قیاس به من کمک کرد تا به یک سری سؤالاتی که مردم اغلب درباره هوش مصنوعی می‌پرسند فکر کنم. اما حالا سؤال این است که آیا این ابرهوش‌ها می‌توانند چیزی تولید کنند که شـــما آن را خلاقانه بدانید؟ چون مردم خلاقیت را به عنوان یک فرآیند در نظر می‌گیرند.**

کوکوتایلو: بله.

■ **اما در واقع بر اساس خروجی قضاوت می‌شود، اینطور نیست؟**

کوکوتایلو: این که آیا اینها واقعاً خلاقیتی دارند یا نه، کمی بحث

ما وارد فصل جدیدی از حملات سایبری شده‌ایم

هوش مصنوعی‌هـــای امروزی از بعضی جهات خطرناک هســـتند، اما در مقایســـه با هوش مصنوعی‌هایی که سال آینده و سال بعد از آن خواهیم داشت، تقریباً هیچ محسوب می‌شوند. این را به خصوص در حوزه‌ی حملات سایبری خواهیم دید. ما داریم به سمت دوره‌ای می‌رویم که سیستم‌های هوش مصنوعی توانایی‌های بسیار بیشتری پیدا خواهند کرد؛ توانایی‌هایی که فقط برای انجام یک کار مشخص نیست، بلکه می‌توانند برای برنامه‌ریزی، اقدام و تغییر محیط اطراف خود استفاده شوند. به همین خاطر می‌شود گفت که ما وارد فصل جدیدی از حملات سایبری شده‌ایم.

مسئله فقط این نیست که این سیستم‌ها چه کاری می‌توانند انجام دهند؛ مسئله این است که آیا ما می‌توانیم کنترل خود را بر آن‌ها حفظ کنیم یا نه. نباید صبر کنیم تا یک بحران اتفاق بیفتد و بعد دنبال راه‌حل بگردیم. فاصله میان یک پیشرفت بزرگ در توانایی‌های هوش مصنوعی و آمادگی جامعه برای مدیریت آن ممکن است بسیار کوتاه باشد.

شرکت‌های هوش مصنوعی بالای سرِ ارتشی از هوش مصنوعی‌های فوق انسانی قرار خواهند گرفت که به آن‌ها قدرت نفوذ عظیمی بر همه انواع بازیگران دیگر در اقتصاد می‌دهد. مثلاً امکانش را پیدا خواهند کرد که با رئیس‌جمهور آمریکا به توافق برسند.

فلسفی است. به هر حال کار زیادی دارند انجام می‌دهند و در آینده نزدیک کارهای خیلی بیشتری هم انجام خواهند داد. از نظر خود من واقعاً سرگرم‌کننده است که به این فکر کنی درون این مغزهای مصنوعی چه می‌گذرد و چرا اینطور هستند. اما واقعاً به نظر می‌رسد که در مسیر نسبتاً ترسناکی هستیم. هر چه بیشتر به آن فکر کنی بیشتر نگران می‌شوی. ممکن است واقعاً خوب تمام نشود.

احتمال ۷۰ درصدی فاجعه

■ **یکی از دوستانم که مدیران عامل شرکت‌های هوش مصنوعی را می‌شناسد یک بار گفت که بعضی از آنها احتمال انقراض بشر و نابودی دنیا به دست هوش مصنوعی را کم‌تر از ده درصد می‌دانند. بحث ما این بود که اصلاً اگر احتمالش فقط یک درصد هم باشد چطور بعضی‌ها جرات می‌کنند چنین پروژه‌هایی را پیش ببرند؟ شاید اگر ما باشیم این کار را نکنیم. اما ظاهراً خود شما هم در مصاحبه‌ای که با دیلی‌شو داشتید گفته‌اید که هفتاد درصد احتمال دارد انسان توسط هوش مصنوعی منقرض شود.**

کوکوتایلو: دقیقاً نمی‌گویم انقراض انسان. می‌گویم چیزی حدود هفتاد درصد احتمالش هست که این قضیه به طرز وحشتناکی اشتباه پیش برود و به عنوان مثال به انقراض انسان منجر شود. اما این فقط یکی از چندین احتمال است. احتمال این هم هست که هوش‌های مصنوعی قدرت را در دست بگیرند و بعد واقعاً همه را نکشند. شاید کار دیگری انجام دهند. اینکه قدرت را به دست گرفته‌اند، به این معنی نیست که حتماً ما را خواهند کشت. ممکن است بر ما مسلط شوند که خودش یک فاجعه بزرگ است. من احتمال وقوع فاجعه را هفتاد درصد می‌دانم.

■ **خب اینجا نکته‌ای به ذهنم می‌رسد. تو دور و بر این مدیران عامل بوده‌ای. منظورم این است که قبل از استعفا برای سم آلتمن در اوپن‌ای‌آی کار می‌کردی. آیا آلتمن و آدم‌های مشابه او فکر می‌کنند احتمالی برای انقراض انسان وجود دارد؟**

کوکوتایلو: بله. اما فکر می‌کنم به یک نکته باید توجه کنید. آدم‌ها لازم دارند باور کنند که آدم‌های خوبی هستند و بنابراین باید به کاری که می‌کنند ادامه دهند. این همان توجیه‌سازی است. به نظرم مدیران عامل شرکت‌های فناوری واقعاً خودشان را قانع کرده‌اند که احتمالاً همه چیز خوب خواهد شد. و راه خوب شدن همه چیز این است که آن‌ها به کاری که می‌کنند ادامه دهند. و مثلاً سم آلتمن احتمالاً فکر می‌کند نباید بگذارم که داریو آمودی (از شرکت انتروپیک) یا ایلان ماسک اول به آنجا برسند. آن دو نفر هم افکار مشابهی دارند و دنبال قدرت‌طلبی خودشان هستند. آن‌ها احتمالاً خودشان را قانع کرده‌اند که، آه بله، احتمال این هم هست که همه چیز به طرز وحشتناکی اشتباه پیش برود، اما من باید انجامش بدهم. من باید زودتر از همه انجامش بدهم.

مشاغل و موج خودکارسازی

■ **اوضاع ابرهوش‌ها و مشاغل چطور خواهد شد؟**

کوکوتایلو: در این حوزه به نظرم چشم‌انداز خوش‌بینانه‌تر و مثبت‌تر است. و این بخش خیلی چیزها برای گفتن در این مورد خواهد داشت. در پیش‌بینی‌ها دائم می‌شنویم که خیلی زود همه مردم قرار است شغلشان را از دست بدهند و عرصه را به هوش مصنوعی‌ها واگذار کنند. اگر شرکت‌ها واقعاً موفق شوند ابرهوش بسازند، آن وقت قادر



استیون بارتلت: اخیراً با افرادی مصاحبه کرده‌ام که به شدت از هوش مصنوعی ترسیده و نگران هستند و بعضی‌هایشان دهه‌هاست که در همین حوزه هوش مصنوعی کار کرده‌اند. از آن طرف هم عده دیگری هستند که می‌گویند اینها حرف‌های آخرالزمانی است و آنها لابد می‌خواهند مردم را بترسانند و امتیازات خاصی برای خودشان بگیرند.

از نظر فنی، همه مشاغل می‌توانند توسط هوش‌های مصنوعی انجام شوند. بنابراین باید این سوال را بپرسیم که قرار است به کدام شغل‌ها «اجازه» انجام توسط نیروی انسانی داده شود

خواهند بود تقریباً همه مشاغل را دست بگیرند و به ما انسان‌ها نیازی نداشته باشند. واقعیت این است که ابرهوش‌ها از بهترین انسان‌ها در همه چیز بهتر، سریع‌تر و ارزان‌تر خواهند بود. اما نکته مثبتی هم در کل این ماجرا وجود دارد.

■ **بعضی‌ها می‌گویند جدول زمانی تا حدود پایان ۲۰۳۰ است، یعنی معتقدند که ابرهوش ممکن است تا آن موقع از راه برسد. در آن صورت کی می‌توانیم شاهد جابجایی شغلی در اقتصاد باشیم؟**

کوکوتایلو: الان هم کمی شاهدش هستیم، اما نه خیلی زیاد.

■ **چرا؟**

کوکوتایلو: نکته مثبتی که می‌خواستم بگویم همین بود. چون هوش‌های مصنوعی هنوز به اندازه کافی خوب نیستند. تأثیرگذارند، اما در هیچ زمینه‌ای عملاً یک جایگزین آماده برای نیروی کار انسانی نیستند

■ **و فکر می‌کنی تغییر در این حوزه ناگهانی خواهد بود؟**

کوکوتایلو: فکر می‌کنم به خاطر پویایی‌های بسیار شدید در عرصه هوش مصنوعی می‌توان انتظار تغییر ناگهانی را داشت. اما به هر حال تغییر در دنیای ما همیشه تدریجی بوده و ممکن است این بار هم تدریجی باشد. هوش‌های مصنوعی به تدریج در یک سری چیزها بهتر می‌شوند و به تدریج مثلاً صنعتی مثل داروسازی را خودکار می‌کنند، و سپس هدایت پهپادها را خودکار می‌کنند، بعد رانندگی ماشین‌ها یا چیزی شبیه آن را خودکار می‌کنند.

اما چیزی که در دنیای واقعی فرق دارد این است که شرکت‌ها روی این استراتژی همگرا شده‌اند که اول خودشان را خودکار کنند؛ یعنی فرآیند تحقیقات هوش مصنوعی را خودکار کنند. و بنابراین اگر اجازه داشته باشند با این استراتژی ادامه دهند، ما شاهد تاکسی‌های رباتیک و ربات‌های لوله‌کش و هوش‌های مصنوعی وکیل نخواهیم بود. ما ابتدا شاهد آن نفوذ گسترده هوش مصنوعی در اقتصاد نخواهیم بود، چون این چیزی نیست که شرکت‌های فناوری اول رویش تمرکز کرده‌اند. آن‌ها اول روی خودکارسازی خودشان تمرکز کرده‌اند، خودکارسازی تحقیقات خودشان را اولویت قرار داده‌اند تا بتوانند هر کاری که انجام می‌دهند را سریع‌تر انجام دهند. و می‌خواهند این روند شروع شود و به سطوح بسیار بالایی از هوش، سطوح بسیار بالایی از هوش جامع برسد، و سپس بیشتر در اقتصاد به کار گرفته شود.

تحقیقات در زمینه هوش مصنوعی کاملاً خودکار برای ماه‌ها و شاید سال‌ها در جریان بوده. اما در مورد مشاغل روزمره ما آن چنان

با سرعت حرکت نکرده اســت. و این بدان معناست که هوش‌های مصنوعی در تحقیقات هوش مصنوعی به شدت فوق‌انسانی خواهند بود، و احتمالاً در کلی کارهای دیگر هم صرفاً به عنوان یک اثر جانبی، به شــدت فوق‌انسانی خواهند بود. اگر بخواهم توصیف بهتری کنم، شبیه موجی است که بعد از اینکه انفجار هوش را در داخل شرکت‌ها محقق کرد، اقتصاد را در هم می‌کوبد.

■ **چیزی که من برداشــت می‌کنم این اســت که چون هوش مصنوعی قادر خواهد بود خودش را بهبود ببخشد و خودش را آموزش دهد، در همه چیز به یکباره بهتر خواهد شد. و تازه بعد از آن است که قرار است واقعاً عرضه شود. آیا این برداشت دقیق است؟**

کوکوتایلو: بله، اما حتی از این هم فراتر اســت، چون حتی اگر بیشتر فقط در کارهایی که انجام می‌دهد بهتر شود (مثل تحقیقات) این موضوع بر مهارت‌های دیگر هم تأثیرات سرریزی خواهد داشت. و بعد وقتی روی آن مهارت‌های دیگر متمرکز شود، قادر خواهد بود آن‌ها را خیلی سریع انجام دهد.

بازمانده‌های مشاغل

■ **فکر می‌کنی در چنین سناریویی چه مشاغلی باقی می‌مانند؟**

کوکوتایلو: فکر می‌کنم این در واقع یک سؤال سیاسی است، نه فنی.

■ **به چه دلیل؟**

کوکوتایلو: چون از نظر فنی، همه مشــاغل می‌توانند توســط هوش‌های مصنوعی انجام شوند؛ یعنی اگر هوش مصنوعی به سطح لازم برای انجام آن شــغل رسیده باشــد. بنابراین باید این سوال را بپرســیم که قرار است به کدام شغل‌ها «اجازه» انجام توسط نیروی انسانی داده شود.

■ **و فکر می‌کنی به چه نوع مشاغلی اجازه داده نخواهد شد؟**

کوکوتایلو: این بســتگی دارد به اینکه چه کسی مسئول است. بنابراین یک نوع گفت‌وگوی سیاســی درباره اینکه چه چیزهایی را اجــازه بدهیم و چه چیزهایی را اجازه ندهیــم، در خواهد گرفت و جریانات زیادی به پا خواهد کرد.

■ **یعنی در این سناریو، انسان‌ها هنوز کنترلشان را در دست دارند، کنترل هوش‌های مصنوعی را.**

کوکوتایلو: بستگی دارد منظورتان از کنترل چه باشد. یک بحث این است که آیا هوش‌های مصنوعی واقعاً اهداف و ارزش‌هایی که شما می‌خواهید داشته باشند را دارند؟ و آیا در آینده به طور قاطع آن کار را انجام خواهند داد و طبق خواسته شما رفتار خواهند کرد؟ و یک بحث دیگر این است که آیا فعلاً از دستورات شما اطاعت می‌کنند؟

■ **منظورم همین است که آیا از دستورات اطاعت می‌کنند؟**

کوکوتایلو: برخی پیش‌بینی‌ها این را می‌گوید که تا مدتی آنها از دستورات اطاعت خواهند کرد. در سناریویی که هوش‌های مصنوعی قدرت را در دست می‌گیرند و ممکن است دست آخر همه را بکشند، یک دوره چندســاله وجود دارد که آن‌ها هنوز از دستورات اطاعت می‌کنند و برخی مشــاغل را می‌گیرند اما برخی دیگر را نه، و کمک می‌کنند تا سلاح‌های بهتری ساخته شود که دولت آمریکا می‌تواند برای مسابقه تسلیحاتی‌اش با چین و غیره استفاده کند. و به همین دلیل است که می‌توانند اینقدر سریع قدرت زیادی به دست آورند، چون دولت‌ها و شرکت‌ها و غیره به آن‌ها اعتماد دارند. و آن‌ها عمداً این هوش‌های مصنوعی را در تمام این موقعیت‌ها به کار می‌گیرند چون فکر می‌کنند اوضاع خوب اســت. اما از آنجایی که این‌ها شبکه‌های عصبی هستند، نمی‌توانی فقط داخلش را نگاه کنی و ببینی واقعاً به چه‌چیزی فکر می‌کند. واقعاً نمی‌توانی تشخیص دهی.

> هوش‌های مصنوعی به تدریج در یک سری چیزها بهتر می‌شوند و به تدریج مثلاً صنعتی‌مثل داروسازی را خودکار می‌کنند، و سپس هدایت پهپادها را خودکار می‌کنند، بعد رانندگی ماشین‌ها یا چیزی شبیه آن را خودکار می‌کنند

مسئله جعبه سیاه: درک تصمیم‌گیری هوش مصنوعی

■ **فکر می‌کنم این یک نکته واقعاً مهم است، چون برخلاف نرم‌افزار که می‌توانیم به کد نگاه کنیم و ببینیم چه خبر است، در مورد هوش مصنوعی می‌گویی که ما نمی‌دانیم چرا تصمیماتی را که می‌گیرد، می‌گیرد، چون نمی‌توانیم واردش شویم.**

کوکوتایلو: یک نکته امیدوارکننده این است که لزوماً نباید اینطور باشد. یک زیرشاخه از یادگیری ماشین به نام تفسیرپذیری مکانیکی، و یک زیرشاخه کلی‌تر به نام تفسیرپذیری به طور عمومی وجود دارد که سعی دارد این مسئله را حل کند و این شبکه‌های عصبی مصنوعی آموزش‌دیده را کالبدشکافی کند و بفهمد اطلاعات چطور جریان دارد و تصمیمات به اصطلاح چطور گرفته می‌شوند. مشکل فقط این است که این یک مســئله ذاتاً بسیار سخت است. اگر ۱۰ تریلیون اتصال برای بررســی داشته باشی، می‌توانی به هر گروه خاصی از آن‌ها نگاه کنی و بگویی باشد، این اتصال خاص اینطوری کار می‌کند. اما چطور می‌توانی یک درک از کل قضیه به دســت بیاوری؟ چطور می‌توانی بفهمی در سطح بالا چه اتفاقی دارد می‌افتد؟ و پاسخ این است که، خب، شــاید غیرممکن باشــد، اما به هر حال عده‌ای دارند روی آن کار می‌کنند و دارند پیشــرفت می‌کنند. و اگر بتوانند به‌اندازه کافی پیشرفت کنند، آن وقت ما در دنیای بسیار متفاوت و بسیار روشن‌تری خواهیم بود.

فکر می‌کنم احتمال اینکه دچار آن ســناریوهای از دست دادن کنترل شــویم، خیلی کمتر می‌بود اگر می‌توانســتیم واقعاً ببینیم هوش‌های مصنوعی‌مــان در هر لحظه به چه فکر می‌کنند و چرا و چطور. در آن صورت، همچنان مشکلات نگران‌کننده دیگری وجود داشت، اما حداقل می‌توانستیم آن یکی را تا حد زیادی حل کنیم.

■ **واقعاً دیوانه‌کننده اســت که فکر کنیــم داریم یک فناوری می‌سازیم، یک مغز که نمی‌فهمیمش.**

کوکوتایلو: بله، واقعاً دیوانه‌کننده است.

■ **مثل همان صحنه‌های خاص در فیلم‌های علمی-تخیلی است: یک عده دانشمند دور این مغز بزرگ ایستاده‌اند و همه فقط دارند بزرگ‌ترش می‌کنند، دارند تغذیه‌اش می‌کنند.**

کوکوتایلو: بله.

■ **اما واقعاً نمی‌دانند چه خبر است.**

کوکوتایلو: بله. یعنی، یک جورهایی بدیهی است که انجام این کار خطرناک اســت. اما به هر حال داریم انجامش می‌دهیم. یعنی شرکت‌های حوزه فناوری در حداقل ده سال اخیر می‌دانستند که اوضاع ممکن اســت از دست خارج شــود اما به خودشان دلداری داده‌اند و گفته‌انــد «اوه نه، اگر کس دیگری اول این کار را بکند و نتیجه‌اش هم بد باشد چی؟ بنابراین ما باید انجامش دهیم.» حالا چند شــرکت در این رقابت هســتند که با هم مسابقه می‌دهند و همچنین تحت انواع فشارهای سیاسی هستند تا وانمود کنند که اوضاع آنقدرها که به نظر می‌رســد بد نیســت، چون نمی‌خواهند سرمایه‌گذارانشان را عصبانی کنند. و البته مهم‌تر از همه، نمی‌خواهند کاخ سفید را عصبانی کنند.

آینده‌پژوهی
نگاهی به آخرین تحولات اقتصاد جهان

استراحت مطلق زیر آفتاب

نگاهی به بحران عدم تمایل به کار



کدنویسی نرم‌افزار، که تا مدتی پیش به عنوان شغل مهمِ آینده مورد توجه بود، حالا در مرکز طوفان اتوماسیون هوش مصنوعی قرار دارد.

[آینده جوانان]

از نسل تسلیم‌شده تا نسل لم‌داده

نگاهی به پدیده‌ای جدید در عرصه اشتغال جوانان

ترجمه فرزانه سالمی
خبرنگار بخش آینده‌پژوهی

در ژاپن به آنها «ساتوری نو سدای» می‌گویند؛ «نسل تسلیم‌شده» یا نسلی از بزرگسالانِ نسبتاً جوان که رکود اقتصادی اوایل دهه ۲۰۰۰ میلادی را از سر گذرانده‌اند اما حالا در مرحله‌ای قرار دارند که دیگر به انتظارات سنتی جامعه در مورد کار، حرفه، خانواده و مصرف‌گرایی اهمیت نمی‌دهند.

سایر کشورهای شرق آسیا نیز همین پدیده را با نامی متفاوت دارند. مثلاً در کره جنوبی نزدیک به نیم میلیون نفر حالا در دسته «مشغول استراحت» قرار می‌گیرند، نسلی از جوانان که نه شاغل هستند و نه به دنبال کار می‌گردند.

در چین، چشم‌انداز نامناسبِ شغلی برای جوانان و رقابت شدید برای ورود به دانشگاه‌های مهم و شغل‌های رده‌بالا، موجب ظهور نسل مشهور به نسل «لم‌داده» شده است، کسانی که انتظارات سنتی اجتماعی پیرامون کار و حرفه را کنار گذاشته‌اند و در پی بازتعریف معنای موفقیت و رضایت در زندگی هستند.

این حس گسست که بسیار فراگیر شده است بدون شک دلایل متعددی دارد که از جمله آنها می‌توان به توقف رشد اقتصادی، تغییرات در عرصه جمعیتی، وفورِ جویندگان کارهای یقه‌سفید و تحولات فرهنگی مختلف و سریع اشاره کرد. اما یکی از مهم‌ترین دلایلش احتمالاً به عرصه فناوری مربوط می‌شود. واقعیت این است که فناوری‌های هوش مصنوعی که هر روز قدرتمندتر هم می‌شوند، در حال نفوذ به حوزه‌هایی از کار و دانش هستند که به طور سنتی مختص انسان در نظر گرفته می‌شد. مدل‌های زبانی بزرگ و ایجنت‌های هوش مصنوعی اکنون می‌توانند وظایف متنوع مثل نوشتن، کُد زدن، بازاریابی و تولید و توسعه در عرصه‌های مختلف حتی در صنعت دارو را انجام دهند.

در حالی که هوش مصنوعی بدون شک می‌تواند مهارت‌های کارکنان را تقویت کرده و بهره‌وری را در برخی موارد افزایش دهد، برخی از پژوهش‌های اخیر این را نشان داده که جابه‌جایی شغلی و کاهش درآمد در برخی مشاغل، بخش‌ها و اقتصادها خطرات زیادی را با خود به همراه دارد. چنین تأثیراتی به خصوص در میان متخصصانِ جوان‌تر در پست‌های ابتدایی‌تر و شاغلین در بخش‌های پردرآمدتر دیده شده است. طبق تحقیقات بانک مرکزی کره جنوبی، ظهور هوش مصنوعیِ مولد باعث کاهش اشتغال جوانان در برخی صنایعی شده که در معرضِ هوش مصنوعی قرار داشته‌اند. اما همزمان، مشاغل ارشدتر به رشد خود ادامه داده‌اند.

واقعیت این است که شغل چیزی فراتر از صرفاً راهی برای امرار معاش است. برای بسیاری از مردم، شغل همان چیزی است که به زندگی آن‌ها هدف و ساختار می‌دهد و با حس هویت آن‌ها گره خورده است. جای تعجب نیست که شغل یک فرد معمولاً یکی از اولین سؤالاتی است که هنگام ملاقات با افراد جدید پرسیده می‌شود.

و این حس هدف و هویت است که بیش از همه توسط سرعت سرسام‌آور توسعه هوش مصنوعی تهدید می‌شود. نقش‌هایی که در طول سال‌ها آموزش و تجربه بنا شده‌اند، ناگهان در معرض خطر منسوخ شدن قرار می‌گیرند. علم اقتصاد معمولاً بازآموزی برای نقش‌های جدید را به عنوان راه‌حل مطرح می‌کند، اما وقتی این نقش‌های جدید خودشان هم نهایتاً خودکار شوند، چه اتفاقی می‌افتد؟ قابل توجه است که کدنویسی نرم‌افزار، که تا مدتی پیش به عنوان شغل مهمِ آینده مورد توجه بود، حالا در مرکز طوفان اتوماسیون هوش مصنوعی قرار دارد.

در این میان، علم اقتصاد در واقع هیچ پاسخ واقعی برای بی‌ریشگی و جابه‌جایی‌های اجتماعی ناشی از تحولات بزرگ فناوری ندارد. در عوض باید به جامعه‌شناسی روی آوریم. رابرت کی. مرتن جامعه‌شناس مشهور در کتاب کلاسیک خود به نام «ساختار اجتماعی و آنومی» که در سال ۱۹۳۸ منتشر شد، به این نکته اشاره کرد که برخی فشارهای اجتماعی زمانی ایجاد می‌شوند که ابزار دستیابی به اهداف فرهنگی مورد نیاز جامعه، مانند یک شغل و حرفه خوب، از افراد دریغ می‌شود.

مرتن این طور استدلال می‌کرد که افرادی که از دستیابی به چنین اهدافی بازمانده‌اند، ممکن است به شیوه‌های مختلفی واکنش نشان دهند. یکی «کناره‌گیری» است، مشابه پدیده‌های «نسل تسلیم» و «نسل مشغولِ استراحت» که در بالا ذکر شد. دیگری هم اصرار روی اصول گذشته است، جایی که افراد در تلاش‌های خود پافشاری می‌کنند؛ آن هم در حالی که به نظر می‌رسد اهداف از همیشه دورتر هستند. مثلاً در کره جنوبی، نسبتِ افرادی که می‌بینند فرزندانشان می‌توانند از طریق تلاش‌های خودشان به جایگاهی بالاتر دست یابند، از ۴۷.۷ درصد در سال ۲۰۱۱ به حدود ۳۰ درصد در سال ۲۰۲۱ کاهش یافته است؛ اما تقاضا برای تدریس خصوصی فشرده و آموزش همچنان بسیار بالاست.

در این میان، پاسخ مثبت‌تری نسبت به آن فشارهای اجتماعی که توسط مرتن مطرح شده وجود دارد: نوآوری. این پربارترین مسیر رو به جلو برای جوانان است. نقطه شروع آن هم می‌تواند نوآوری بسیار بیشتر در سیستم‌های آموزشی باشد که تمرکز را به سمت برخی مهارت‌های انسانی مثل تفکر انتقادی، خلاقیت و همدلی متمایل کند؛ یعنی مهارت‌هایی که نسبتاً از قرار گرفتن در معرض هوش مصنوعی مصون هستند. این راهی به سمت آینده است.

منبع: اینکوایرر

چرا باید خواند:
آیا در عصر هوش مصنوعی و تحولات سریع بازار، می‌توان به یافتن شغل خوب برای جوانان امید داشت؟ اینجا پاسخش را بخوانید.



برای بسیاری از زوج‌های چینی، سؤال صرفاً این نیست که آیا از پس هزینه فرزندان برمی‌آیند، بلکه این است که آیا توانایی مالی برای مراقبت هم‌زمان از فرزندان و والدین سالمند را دارند یا خیر.

[آینده چین]

پدیده‌ای به نام فقر سالمندی

ارتباط نرخ زادوولد با مستمری‌های روستایی در چین چیست؟

با کاهش نرخ زاد و ولد چین به پایین‌ترین حد خود، مقامات چینی در سطوح مختلف با ارائه یارانه‌های مراقبت از کودک، افزایش مرخصی زایمان، پیش‌دبستانی رایگان و مشوق‌های نقدی بـــرای خانواده‌های جـــوان تلاش کرده‌اند راهی برای برون‌رفت از بحران پیدا کنند. ظاهراً دولت چین معتقد است که علت کاهش فرزندآوری، صرفاً ناشـــی از افزایش هزینه بزرگ‌کردن فرزندان است.

اما برای بسیاری از خانواده‌های چینی، به خصوص آن‌هایی که متعلق به مناطق روستایی هستند، یک نگرانی مالی مهم‌تر در انتهای دیگر چرخه زندگی قرار دارد و آن هم فقر در دوران سالمندی است. این یکی از بزرگ‌ترین مشکلات جمعیتی چین به شمار می‌آید و تبعات زیادی دارد. سیاست باروری در چین معمولاً بر کاهش هزینه پرورش فرزند متمرکز است. با این حال، وقتی والدین سالمند فاقد درآمد بازنشستگی کافی باشـــند، فرزندان بالغ به شبکه ایمنی آن‌ها تبدیل می‌شوند. این موضوع درواقع مسئولیت، انتخاب‌های شغلی، پس‌انداز، تصمیمات ازدواج و در نهایت این را که آیا تشکیل خانواده از نظر مالی امکان‌پذیر است یا نه شکل می‌دهد.

برای بسیاری از زوج‌های چینی، سؤال صرفاً این نیست که آیا از پس هزینه فرزندان برمی‌آیند، بلکه این اســـت که آیا توانایی مالی برای مراقبـــت هم‌زمان از فرزندان و والدین سالمند را دارند یا خیر.

بر اساس گزارش وزارت امور اجتماعی چین، ۳۳.۶ میلیون نفر از ســـاکنان روستایی در ســـال ۲۰۲۴ کمک معیشتی حداقلی دریافت کرده‌اند که شامل بیش از ۱۳ میلیون فرد سالمند می‌شود. ۴.۴ میلیون نفر دیگر از ساکنان روستایی رســـماً به عنوان «به‌شـــدت فقیر» طبقه‌بندی شده‌اند که نزدیک به ۳.۵ میلیون نفر از آن‌ها ســـالمند بودند. این ارقام نشان‌دهنده میلیون‌ها سالمند روستایی چینی است که ناامنی اقتصادی‌شان همچنان محاسبات مالی نسل‌های جوان‌تر را شکل می‌دهد. یک کارگر مهاجر در چین می‌توانست در سال ۲۰۲۴ انتظار داشته باشد که به طور متوســـط پنج هزار یوان در ماه درآمد کسب کند. (این مبلغ تقریباً ۷۵۰ دلار است). این درآمد ماهانه اغلب چندین نفر را تأمین می‌کند: نه‌تنها خود کارگر، بلکه همسر و فرزندانش و در برخی موارد، والدین سالمندی که درآمد بازنشستگی محدودی دارند. بنابراین، کمک‌های مالی به والدین از بودجه خانوار که پیش از این نیز محدود است، تأمین می‌شود.

کارگرانی که از والدین ســـالمند حمایت می‌کنند، انعطاف‌پذیری کمتری برای ترک مشاغل ناامن، دنبال کردن بازآمـــوزی، جابه‌جایی برای فرصت‌های بهتر، یا تحمل کاهش موقت درآمد مرتبط با پیشرفت شغلی دارند.

در همین حال، نیروی کار مهاجر چین خودش در حال پیر شدن است، به طوری که نزدیک به یک‌ســـوم آن‌ها در حال حاضر بالای ۵۰ سال ســـن دارند. کارگرانی که به دلیل صرف کردن حقوقشان برای مراقبت از والدین سالمند نمی‌توانند پس‌انداز کنند، به نوبه خود مجبور خواهند شد در سال‌های آینده برای تأمین مخارج خود به فرزندانشان متکی باشند. وقتی ناامنی مالی در طول نسل‌ها انباشته می‌شود، ازدواج و فرزندآوری به خطر می‌افتد.



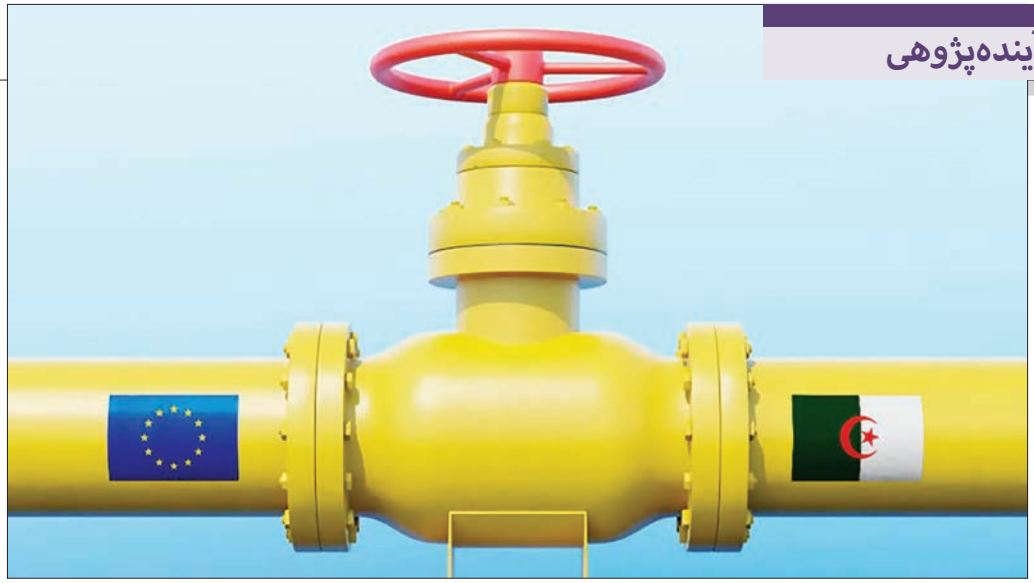
منبع: دیپلمات

چرا باید خواند: چین با کاهش نرخ زاد و ولد مواجه است. این گزارش ارتباط فقر سالمندی با این مسئله را بررسی می‌کند.

این پویایی در بحث‌های شـــبکه‌های اجتماعی چین مشاهده می‌شود و استدلال مطرح‌شده این است که افزایش مســـتمری‌های روستایی ممکن است بیش از یارانه‌های ناچیز نوزاد دولت به ثبات خانواده کمک کند. در جریان این مباحث، کاربران چینی توصیف کردند که پدربزرگ‌ها و مادربزرگ‌ها تا ســـنین بالای ۷۰ سالگی به وجین کردن زمین‌های سبزیجات، بافتن تورهای ماهیگیری یا انجام کارهای روزمزد ادامه می‌دهند؛ نه به این دلیل که می‌خواستند کار کنند، بلکه به این دلیل که مصمم بودند از درخواست پول از فرزندانشان اجتناب کنند. دیگران توصیف کردند که والدین از درمان پزشکی امتناع می‌کنند، یا اصرار دارند که مستمری فقط دویست یوان در ماه «به اندازه کافی خوب» است. این بحث نشان داد که حیثیت، نه صرفاً درآمد، در معرض خطر است

تعدیل‌های اخیر دولت در مستمری‌ها نشان می‌دهد که سیاست‌گذاران این مسئله را تشخیص می‌دهند. گزارش کار دولت چین در سال ۲۰۲۴، حداقل مزایای پایه سالمندی ماهانه برای ساکنان روستایی و ساکنان شهری غیرشاغل را ۲۰ یوان افزایش داد و به دنبال آن افزایش ۲۰ یوانی دیگری در گزارش سال ۲۰۲۵ صورت گرفت. اما مقیاس این افزایش در مقایسه با فشارهای مالی مستند شده در داده‌های سطح خانوار، همچنان ناچیز است. اینکه آیا ۴۰ یوان اضافی در ماه می‌تواند به طور معناداری وابستگی مالی درون خانوادها را کاهش دهد، همچنان یک سؤال مطرح است.

مستمری‌های روستایی یک محدودیت پنهان بر نرخ زاد و ولد چین هستند. ازدواج در چین معاصر عموماً فراتر از پیوند دو فرد است؛ این پیوندی میان دو سیستم حمایت خانوادگی است. زوج‌های احتمالی نه تنها تحصیلات و درآمد یکدیگر، بلکه شرایط مالی هر دو دسته از والدین را نیز ارزیابی می‌کنند. اینکه آیا والدین سالمند مستمری قابل اعتمادی دارند، آیا هزینه‌های معمول زندگی پوشش داده می‌شود، و آیا هزینه‌های پزشکی آینده ممکن است نهایتاً بر دوش نسل جوان بیفتد، همگی بر برداشت‌ها از هزینه‌های بلندمدت ازدواج تأثیر می‌گذارند و احتمالاً تا آینده نزدیک هم اوضاع در چین به همین منوال خواهد بود.



منبع: مدرن دیپلماسی

چرا باید خواند: اتحادیه اروپا به شدت دنبال تامین گاز مورد نیاز خود از منبعی غیر از روسیه است و در این راستا به یک منطقه خاص امید بسته است. بخوانید تا ببینید موضوع از چه قرار است.

[آینده انرژی]

شرط‌بندی روی گاز شمال آفریقا

تلاش اروپا برای فرار از وابستگی به انرژی روسیه به کجا می‌انجامد؟

اخیـــراً عبدالمجید تبون رئیس‌جمهور الجزایـــر به برلین رفت و یک توافقنامه گازی گسترده با آلمان امضا کرد. این دومین قرارداد گازی میان الجزایر و آلمان در سه سال اخیر است و اولین قراردادی هم هست که پس از پهلوگیری نخستین محموله ال‌ان‌جی سوناطراک (شرکت ملی نفت و گاز الجزایر) در پایانه ویلهلمسهاون (اولین پایانه گاز طبیعی مایع آلمان) امضا شده است.

مقامات آلمانی بعد از امضای این توافق به این نکته اشاره کردند که حالا آلمان می‌تواند از ظرفیت‌های شمال آفریقا برای پر کردن فضایی اســـتفاده کند که روسیه زمانی اشغال کرده بود. اما چیزی که آنها بر زبـــان نیاوردند، این بود که حجم دقیق قرارداد، مدت آن و همچنین قیمت گاز همچنان نامشخص باقی مانده است. از طرف دیگر افزایش محموله‌های وعده‌داده‌شـــده از اول ژانویه ۲۰۲۷ آغاز می‌شود؛ یعنی دقیقاً همان روزی که ممنوعیت اتحادیه اروپا بر قراردادهای بلندمدت ال‌ان‌جی روســـیه به اجرا درمی‌آید. شـــرایط طوری است که انگار دو ساعت دارند با یک سرعت تیک می‌زنند.

واقعیت این است که اتحادیه اروپا سال‌های ۲۰۲۵ و ۲۰۲۶ را صرف نهایی‌کردنِ سازوکارهایی برای قطع وابستگی خود از گاز روسیه کرده است. قراردادهای کوتاه‌مدت ال‌ان‌جی روسیه در آوریل ۲۰۲۶ به پایان می‌رسند و قراردادهای بلندمدت ال‌ان‌جی تا اول ژانویه ۲۰۲۷ فرصت دارند. قراردادهای کوتاه‌مدتِ خط لوله‌ای تا ژوئن ۲۰۲۶ مجاز هستند و قراردادهای بلندمدت خط لوله‌ای از سی‌ام سپتامبر ۲۰۲۷ به‌طور کامل ممنوع می‌شوند. این یک ضرب‌الاجل قانونی است، نه یک هدف آرمانی. تاریخ‌ها هم قابل تعویق نیستند.

مقامات اروپایی بارها برای پر کردن خلأ عظیمی که این ممنوعیت‌ها ایجاد می‌کنند، به شمال آفریقا اشاره کرده‌اند. الجزایر، لیبی و مصر هر ســـه دارای شرکت‌های ملی نفت دولتی هستند: سوناطراک (شرکت ملی نفت و گاز الجزایر)، شـــرکت ملی نفت لیبی، شـــرکت ملی گاز طبیعی مصر و همچنین شرکت عمومی نفت مصر. این شرکت‌ها دارنده برخی از بزرگ‌ترین ذخایر اثبات‌شده گاز جهان هستند. علاوه بر این، این کشورها از طریق خطوط لوله زیردریایی موجود به اروپای جنوبی متصل هســـتند؛ مزیتی که تأمین‌کننده روسی هرگز از آن برخوردار نبود. روایتی که در جلســـات توجیهی بروکسل بارها تکرار شده و در بیشتر مطبوعات غربی بازتاب یافته، بسیار ساده است: یک تأمین‌کننده گاز مثل روســـیه را که حالا در موضع خصمانه با اروپا قرار دارد، کنار بگذارید و به تامین‌کننده دیگر (از شمال آفریقا) را جایگزین آن کنید.

اما پس از بررســـی دقیق‌تر، می‌توان مشاهده کرد که واقعیت چیز دیگری است. اروپا با سه تأمین‌کننده جدید روبه‌رو نیست. یکی از آنها یعنی مصر عملاً میدان را تـــرک کرده و دو تامین‌کننده دیگر یعنی الجزایر و لیبی هم به صورت مشروط می‌توانند ظرفیت مورد نظر اروپا را تامین کنند. بنابراین به هیچ کدام آنها نمی‌توان اعتماد کاملی داشت.

> مصر نه‌تنها کاندیدای مناسبی برای جایگزینی گاز روسیه در اروپا نیست، بلکه در بازار جهانی به عنوان رقیبی برای همان محموله‌های ال‌ان‌جی مورد نیاز اروپا ظاهر شده است

تأمین‌کننده‌ای که زودتر از همه از میدان رفت

از کشوری شروع کنیم که کمتر کسی درباره‌اش صحبت می‌کند: مصر. پس از کشـــف میدان عظیم فراساحلی ظهر در سال ۲۰۱۵، قرار بود مصر به قطب ال‌ان‌جی شرق مدیترانه تبدیل شود. اما عملکرد ضعیف عملیاتـــی این میدان، تولید داخلی را به زیر ســـطح تقاضای داخلی کشانده است. به عبارت دیگر، مصر امروز بیش از آنکه گاز صادر کند، به گاز وارداتی نیاز دارد.

دولت در قاهره برای جبران این کســـری، یک قرارداد تأمین ۳۵ میلیارد دلاری با میدان لویاتان در اسرائیل امضا کرده و چهارمین پایانه شناور وارداتی را برای سال ۲۰۲۶ اجاره کرده است. بنابراین، مصر نه تنها کاندیدای مناسبی برای جایگزینی گاز روسیه در اروپا نیست، بلکه اکنون در بازار جهانی به عنوان رقیبی برای همان محموله‌های ال‌ان‌جی که اروپا به آنها نیاز دارد، ظاهر شـــده و در بازار نقدی علیه خریداران اروپایی مناقصه می‌دهد. هر تحلیلی که هنوز مصر را به عنوان یکی از ستون‌های تأمین گاز شمال آفریقا به حساب آورد، در واقع کشوری را توصیف می‌کند که دیگر به‌عنوان صادرکننده وجود ندارد.

پس از حذف مصر از معادله، الجزایر و لیبی باقی می‌مانند. ارقام کلی الجزایر در نگاه اول دلگرم‌کننده به نظر می‌رســـند. خط لوله ترانسمِد که الجزایر را به ایتالیا متصل می‌کند، با ظرفیت اسمی ۳۳.۵ میلیارد مترمکعب، در حال حاضر ۲۱ میلیارد مترمکعب گاز منتقل می‌کند. این

اروپا با سه تأمین‌کننده جدید روبه‌رو نیست. یکی از آنها یعنی مصر عملاً میدان را ترک کرده و دو تامین‌کننده دیگر یعنی الجزایر و لیبی هم به صورت مشروط می‌توانند ظرفیت مورد نظر اروپا را تامین کنند.

رقم به عنوان ظرفیت مازاد قابل‌توجهی تعبیر می‌شود.

اما این ظرفیت خالی به دلیل ضعف تقاضای ایتالیا ایجاد شده است؛ نه به این دلیل که الجزایر گاز بلااستفاده در اختیار دارد. خط لوله مِدگاز که جدیدتر است و الجزایر را به اسپانیا متصل می‌کند، در حال حاضر با ۹.۴ میلیارد مترمکعب در برابر سقف ۱۰.۵ میلیاردی، عملاً به ظرفیت کامل خود رسیده است.

نکته نگران‌کننده‌تر، رشد سریع مصرف داخلی گاز در الجزایر است. مصرف داخلی این کشور سالانه حدود ۴ درصد افزایش می‌یابد و در سال ۲۰۲۳ به ۵۳ میلیارد مترمکعب رسیده است. این یعنی حجم عظیمی از گازی که می‌توانست به سمت صادرات برود، هر سال در داخل کشور مصرف می‌شود و سهم صادرات را کاهش می‌دهد.

برنامه سرمایه‌گذاری ۵۰ میلیارد دلاری خود سوناطراک و مجوزدهی برای استخراج گازهای غیرمتعارفَ با همکاری شورون و اکسون موبیل، به‌صراحت هدف افزایش «تا ۲۰ میلیارد مترمکعب در سال» را دنبال می‌کند. اما این افزایش تولید، نه برای پنج سال آینده که برای پنج تا ده سال دیگر پیش‌بینی شده است. قرارداد جدید برلین که اخیراً امضا شد، صرفاً بر ظرفیت موجود تکیه دارد و هیچ چیز جدیدی به بازار اضافه نمی‌کند. این توافق صرفاً بازتخصیص یک کیک ثابت است، نه دلیلی بر اینکه این کیک تا سال ۲۰۲۷ بزرگ‌تر خواهد شد.

ظرفیت لیبی و خط گسلی که هر لحظه ممکن است بشکند

لیبی از جهاتی داستان رشد واقعی‌تری دارد، اما در عین حال بسیار شکننده‌تر است. تولید نفت این کشور به ۱.۴۳ میلیون بشکه در روز رسیده که بالاترین رقم در دوازده سال اخیر محسوب می‌شود. پروژه‌های ۱۰ میلیارد دلاری شرکت انی ایتالیا در لیبی، از جمله یک پروژه در منطقه صبراته که سالانه ۸۰َ میلیون مترمکعب گاز را از طریق خط لوله گرین‌استریم به ایتالیا اضافه می‌کند، واقعی هستند، در دست ساخت قرار دارند و بخشی از آنها در حال جریان است.

تصویب نخستین بودجه متمرکز لیبی از سال ۲۰۱۳ در ماه آوریل، با پشتیبانی تضمین‌نامه‌ای از سوی ده کشور از جمله آمریکا، ایتالیا و کشورهای حاشیه خلیج فارس، نخستین نشانه در بیش از یک دهه است که بر اساس طرابلس و مقامات شرق لیبی می‌توانند بر سر نحوه تقسیم درآمد نفت به توافق برسند. با این حال، سرمایه‌گذاران به صورت کامل به لیبی اعتماد ندارند. دلیل استقبال ضعیف آنها، نگرانی سرمایه‌گذاران از ریسک سیاسی است. آنها همچنان با دولت طرابلس قرارداد امضا می‌کنند، اما برای تأمین امنیت پروژه‌ها، جداگانه با مقامات شرق مذاکره می‌کنند. این به هیچ وجه یک ریسک سیاسی حل‌شده نیست؛ بلکه یک تهدید زنده است که دقیقاً زیر هر بشکه نفت و هر مترمکعب گازی که اروپا روی آن حساب باز کرده، قرار دارد

ممکن است این سوال مطرح شود که آیا تولید رکوردشکن لیبی و قرارداد تازه آلمان و الجزایر، ثابت نمی‌کند که استراتژی تنوع‌بخشیِ اروپا به منابع انرژی‌اش در حال کار کردن است؟ پاسخ مثبت است، اما فقط از نظر حجمی و به‌طور تدریجی. مشکل اصلی جای دیگری است. خروج اتحادیه اروپا از وابستگی به گاز روسیه یک ضرب‌الاجل قانونی است، نه یک پیش‌بینی از تقاضای آینده. این ضرب‌الاجل در سال ۲۰۲۷ رقم می‌خورد، در حالی که مجوزهای جدید سوناطراک هنوز یک مترمکعب گاز تولید نکرده‌اند و آتش‌بس سیاسی در لیبی کمتر از یک سال قدمت دارد.

این طور به نظر می‌رسد که آنچه که تا پایان سال ۲۰۲۶ و همین طور در سال ۲۰۲۷ می‌تواند خلا گاز اروپا را پر کند، همان ال‌ان‌جی آمریکایی و قطری خواهند بود که با قیمت‌های نقدی یا کوتاه‌مدت خریداری می‌شوند. دلیلش ساده است: این دو تنها تأمین‌کنندگانی هستند که می‌توانند در جدول زمانی تعیین‌شده توسط اتحادیه اروپا حرکت کنند.

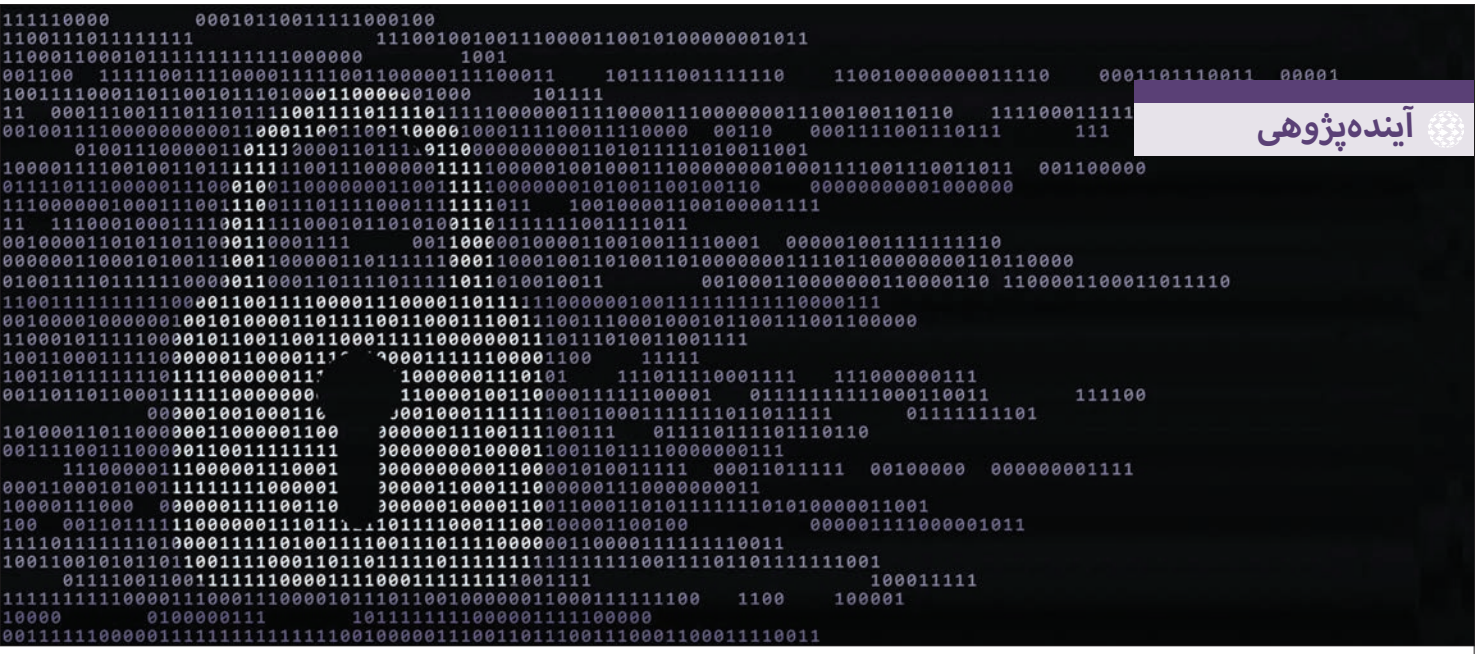
سهم واقعی شمال آفریقا، یعنی سهمی که سرمایه‌گذاران و حتی ارقام خود سوناطراک از آن حمایت می‌کنند، پس از سال ۲۰۲۸ واضح‌تر خواهد شد. آن موقع یا اوضاع در صادرات الجزایر و لیبی باثبات‌تر می‌شود، یا اینکه سیستم فعلی فرو می‌پاشد و همه‌چیز از نو آغاز می‌شود.

در بهترین حالت، ساخت خط لوله فراصحرا که میادین گازی نیجریه و الجزایر را با هدف رسیدن به ظرفیت ۳۰ میلیارد مترمکعب به هم متصل می‌کند، سریع‌تر از برآوردهای پنج تا ده ساله فعلی پیشرفت می‌کند. هم‌زمان، مشارکت‌های شورون و اکسون موبیل در استخراج گازهای غیرمتعارف الجزایر زودتر از برنامه به بهره‌برداری می‌رسند. در همین حال، لیبی شرایط مجوزدهی خود را اصلاح می‌کند تا شرکت‌های کوچک‌تر و مناسب‌تر برای اکتشافات خود را جذب کند، نه اینکه فقط به دارندگان ذخایر بزرگ اولویت دهد. در این مسیر، مازاد صادراتی شمال آفریقا پیش از تقاضای اروپا رشد می‌کند و برای نخستین بار در این دهه، بروکسل را در موضعی قرار می‌دهد که بتواند در برابر تأمین‌کنندگان ال‌ان‌جی کشورهای حاشیه خلیج فارس، اهرم قیمت‌گذاری واقعی داشته باشد.

واقعیت این است که جدول زمانی که بروکسل در قانون تصویب کرده و جدول زمانی که ظرفیت واقعی شمال آفریقا بر اساس آن حرکت می‌کند، با یکدیگر همخوانی ندارند. شکاف میان این دو زمان‌بندی با قیمت‌های نقدی ال‌ان‌جی پر خواهد شد، نه با قراردادهای خط لوله. حجم‌های «فاش‌نشده» در قرارداد برلین سرانجام حدوداً در اول ژانویه ۲۰۲۷ منتشر می‌شوند. اگر این حجم‌ها پایین و اندک از آب درآیند، تأیید خواهد شد که داستان تنوع‌بخشی اروپا از برنامه عقب‌تر است، نه جلوتر از آن.

آنچه تا پایان سال ۲۰۲۶ و همین‌طور در سال ۲۰۲۷ می‌تواند خلا گاز اروپا را پر کند، همان ال‌ان‌جی آمریکایی و قطری خواهد بود که با قیمت‌های نقدی یا کوتاه‌مدت خریداری می‌شود





[آینده بشر]

زندگی دیجیتال شما پس از مرگ

وقتی در این جهان نباشید چه بلایی بر سر اطلاعاتتان می‌آید؟



سورش سانکاران سرینیواسان

کارشناس امنیت سایبری

چرا باید خواند:
این روزها نیاز به ایجاد وصیت‌نامه‌های دیجیتال به شکل پررنگی مطرح شده است. اگر در این مورد کنجکاو هستید این یادداشت برای شماست.

آیا هرگـــز به این موضوع فکر کرده‌اید که تا مدت‌ها پس از مرگ هر کســـی عملاً داده‌های شـــخصی، حضـــورش در شـــبکه‌های اجتماعـــی و ردپاهای دیجیتال او همچنان باقی می‌مانند؟ آیا هرگز توجه کرده‌اید که پیامدهای اخلاقی، قانونی و شـــخصی این میراث دیجیتال چیست؟ آیا لازم است به ایجاد «وصیت‌نامه‌های دیجیتال» متوسل شویم تا مطمئن باشیم حضورمان در دنیای مجازی با احترام به پایان می‌رسد؟

واقعیت این است که زندگی دیجیتال شما برایتان اهمیت زیادی دارد. اگر حتی گوشی‌تان را یک ساعت به کل کنار بگذارید دائم احساس می‌کنید چیزی گم کرده‌اید یا مشکلی برایتان پیش آمده. اگر گوشی‌تان را در خانه یا محل کار برای یک ساعت گم کنید دچار دل‌آشوب و حتی استرس زیاد می‌شوید. آیا این‌طور نیست؟

اما چرا اینقدر دســـتپاچه می‌شـــویم؟ گم‌کردن گوشی یعنی پیام‌هایمان، ایمیل‌هایمان، اینستاگرام، عکس‌هایمـــان، تماس‌هایمان و هـــر چیز دیگری ممکن اســـت در اختیار دیگران قرار بگیرد و ما این را نمی‌خواهیم. واقعیت این است که ما احتمالاً تنها گونه‌ای در جهان هســـتیم که اینقدر خودمان را مستند کرده‌ایم. جمعیت انسان‌ها امروزه تقریباً ۸ میلیارد نفر است. آیا می‌دانید که تا امروز حدود ۵.۶ میلیارد نفر به اینترنت متصل هستند؟ این یعنی حدود ۶۸ تا ۷۰ درصد است. حالا در نظر داشته باشـــید که از آن ۵.۶ میلیارد، حدود ۵.۴ میلیارد نفر هم کاربر شبکه‌های اجتماعی هســـتند. ما هر روز تقریباً بیش از ۳۰۰ گیگابایت ایمیل تولید می‌کنیم. حدود ۱۶ گیگابایت جست‌وجو انجام می‌دهیم. هر دقیقه حدود ۵۰۰ مگابایت پخش ویدئو در یوتیوب داریم. اینها فقط بخشی از آمار هستند.

آمار جالب دیگری هم وجود دارد. گفته می‌شود در هر خانوار، میانگین دستگاه‌های هوشمند خانگی شامل الکساها یا دستیارهای هوشمند، ساعت‌های هوشمند و غیره، حدود ۱۷ تا ۲۱ عدد است. همه اینها رمز عبور هم دارند. تصورش را بکنید که با رمز عبورهایی که هر عضو خانواده در پلتفرم‌های مختلف و دستگاه‌های مختلف به کار برده، مجموعاً چند رمز عبور وجود خواهد داشت! برخی پیش‌بینی‌ها حدود ۲۵۰ رمز برای هر خانوار را اعلام کرده‌اند. این یک وضعیت دیجیتال واقعی در زندگی ماست.

قلمرو فیزیکی و قلمرو دیجیتال

امروزه اگر زندگی یک انســـان را در نظر بگیرید، می‌توانید آن را به دو نیمه تقسیم کنید: قلمرو فیزیکی و قلمرو دیجیتال. ما یک زندگی در قلمرو دیجیتال داریم و یک زندگی در قلمرو فیزیکی. این را هم می‌دانیم که همه ما بالاخره می‌میریم و از این دنیا می‌رویم. اما برای خودِ دیجیتالیِ ما چه اتفاقی می‌افتد؟ واقعیت این است که اکثر ما حضور دیجیتالی قابل توجهی در دوران حیاتمان داریم.

برای بررسی این موضوع، اجازه دهید اول به شناخت لایه‌های اینترنت بپردازیم و ببینیم اینترنت چه شکلی است. ما فکر می‌کنیم اینترنت را می‌فهمیم ولی اکثراً ساختار واقعی اینترنت را درست نمی‌شناسیم.

اینترنت از نظر فنی سه لایه دارد. آن یکی که روی سطح است همان چیزی است که همه ما می‌بینیم، یعنی ایمیل‌ها، برنامه‌ها، شبکه‌های اجتماعی، چت و موارد مشابه. این تقریباً همان چیزی است که ما می‌بینیم یا درواقع چیزی که می‌توانیم ببینیم.

قاعدتاً سوالی که پیش می‌آید این است که آنچه نمی‌توانیم ببینیم چیست؟ آنچه نمی‌توانیم ببینیم دو لایه دارد. بیشتر شما احتمالاً وقتی سراغ یک پلتفرم رفته‌اید، آن پلتفرم گفته است «با اکانت گوگل وارد شوید» یا «با فیسبوک وارد شوید» یا «با اینستا وارد شوید». این چطور اتفاق می‌افتد؟

این به خاطر فناوری مهمی به نام اِی‌پی‌آی اتفاق می‌افتد که اساساً یک رابط بین دو برنامه است و درواقع اجازه می‌دهد برنامه الف، داده‌ها را از برنامه ب دریافت کند. حالا، چه برای احراز هویت باشد، چه برای هر هدف دیگری. پس اطلاعات زیادی همراه با

ما احتمالاً تنها گونه‌ای در جهان هستیم که اینقدر خودمان را مستند کرده‌ایم و از خود اطلاعات به‌جا گذاشته‌ایم.

آن احراز هویت دریافت می‌کند و آن احراز هویت همانجا می‌ماند.

اینجا باید مفهوم وب عمیق را هم توضیح بدهیم و برای این کار، یک پرسش اولیه مطرح می‌شود: می‌توانید بگویید در چند پلتفرم اطلاعات کارت اعتباری یا کارت بانکی یا هر اطلاعات پرداختی را ذخیره کرده‌اید که تمدید خودکار اشتراک انجام می‌دهد؟ یک عدد سریع بگویید.

اینها همه ناشناخته‌ها و نادیده‌ها هستند و این چیزی است که وب عمیق نامیده می‌شود. وب عمیق اساساً کش مرورگر شماست. چه روی تلفن باشد یا لپ‌تاپ یا هر دستگاه دیگر، شما یک کش در آنجا دارید. یا مثلاً به این فکر کنید که همین الان چند برنامه روی تلفنتان دارید. آیا همه مجوزهایی که به برنامه‌های مختلف داده‌اید را به خاطر دارید؟ اینها همه نادیده هستند و وقتی انجامش می‌دهیم، فراموشش می‌کنیم. این انسانی است و بخشی از طبیعت ماست. یا درست‌ترش را بگویم، این وب عمیق ماست.

و حالا می‌رسیم به وب تاریک. وب تاریک جایی است که اطلاعات زیادی درباره ما در نهایت رفته و آنجا قرار می‌گیرد، که شامل نام‌های کاربری و رمزهای عبور، اطلاعات دیِ‌ان‌ای، اطلاعات قابل شناسایی شخصی و موارد مشابه است. اینجا جایی است که افراد خرابکار می‌روند و اطلاعات من و شما را معامله می‌کنند. از کجا می‌آورندش؟ از هر جایی که ما می‌گذاریمش می‌آورند. به همین سادگی، ما این اطلاعات را بیرون می‌دهیم و آنها می‌گیرندش.

یک تلنگر شخصی

بگذارید کمی حرف شخصی بزنم. من یک فرد حرفه‌ای سایبری هستم و ۲۵ سال در این حوزه کار کرده‌ام. اما این واقعیت تازه در طول پاندمی کرونا برایم روشن شد که اگر من فردا بمیرم، تلفنم همچنان روشن خواهد بود، حساب‌هایم در شبکه‌های اجتماعی، حضور دیجیتالم، همه چیز ادامه خواهد داشت؛ تمام داده‌های دیجیتال من از جی‌پی‌اس گرفته تا غیره، آنجا خواهند بود. یکی از دوستانم همسرش را به خاطر کرونا از دست داد، اما حساب‌های متوفی در شبکه‌های اجتماعی همچنان وجود دارد و انگار هنوز در چنگال پلتفرم‌هاست.

همه تصور می‌کنیم عاقلانه نیست که رمز عبورهایمان را در اختیار دیگران بگذاریم تا در صورت مرگ ما، حساب‌های کاربری‌مان را ببندند. به عنوان انسان، ما حداقل می‌دانیم به دنبال مرگ، چه اتفاقی برای بدن فیزیکی می‌افتد. اما نمی‌دانیم زندگی پس از مرگ چیست. همین طور ما واقعاً نمی‌دانیم چه اتفاقی برای شخصیت دیجیتال ما می‌افتد. آیا ما وصیت‌نامه‌های دیجیتال ایجاد می‌کنیم؟ واقعیت این است که پلتفرم‌ها برای به خاطر سپردن چیزها در حال توسعه هستند، اما برای فراموش کردن چیزها طراحی نشده‌اند. فناوری به این شکل در حال تکامل است.

پیامدها: خطرات سایبری و قانونی

حالا بیایید از منظر پیامد یا تأثیر به تداوم حضور دیجیتال افراد پس از مرگ نگاه کنیم. اگر داده‌های شما هنوز آن بیرون باشد یعنی هنوز زنده است و از نظر فنی توسط کلاهبرداران استفاده می‌شود. مثلاً برای سرقت هویت و کلاهبرداری استفاده می‌شود.

در عین حال، مرگ دیجیتال ابعاد قانونی، اخلاقی و فلسفی دارد. هیچ چارچوب قانونی‌ای در حال حاضر وجود ندارد که به نزدیکان شما اجازه دهد بروند و حضور دیجیتال شما را پاک کنند. ممکن است جسته و گریخته بتوان کارهای قانونی در این خصوص انجام داد اما هیچ چیز وجود ندارد که به‌وضوح به مردم این حق را بدهد که از اکوسیستم دیجیتال خارج شوند.

اینجا یک زاویه اخلاقی پیش می‌آید. آیا درست است که خاطرات من بعد از رفتنم دوباره پخش شوند، آن هم در حالی که من هرگز به این موضوع رضایت نداده‌ام؟ یک جنبه فلسفی هم برایش وجود دارد. مرگ به نوعی پایان یک دفتر است. مرگ با کرامت همراه است. آیا من و همه ما سزاوار آن کرامت نیستیم؟ همانطور که به بخش مرگ فیزیکی آن کرامت را اعطا می‌کنیم، مرگ نیاز دارد در قلمرو دیجیتال نیز کرامت‌مند شود.

حالا سوال این است که در چنین شرایط متناقضی چه می‌توانیم‌بکنیم؟

این موضوعی است که باید بین خانواده‌ها مورد بحث قرار گیرد. بسیار هم موضوع چالش‌برانگیز و ناراحت‌کننده‌ای است. اما ظاهراً چاره دیگری نداریم. کاری که ما معمولاً انجام می‌دهیم این است که ابتدا باید بپذیریم که مشکلی وجود دارد. فکر نمی‌کنم ما هنوز پذیرفته باشیم که این مشکلی برای حل کردن است. ما هنوز در بند این هستیم که حضور دیجیتال بالاخره از بین خواهد رفت یا نخواهد رفت یا ادامه خواهد یافت. واضح است که در هر خانواده‌ای نظرات بسیار مختلف در این خصوص وجود دارد و معلوم نیست که بحث درباره وصیت‌نامه دیجیتال به کجا برسد.

اگر اطلاعات کسی بعد از مرگ هنوز آن بیرون باشد یعنی او هنوز زنده است و اطلاعاتش از نظر فنی توسط کلاهبرداران استفاده می‌شود

اما حتی اگر در خانواده‌ها هم به نتیجه‌ای برسیم، بحث بزرگ‌تر این است که در اتاق‌های سیاست‌گذاری در سطوح بالا و در میان هیئت‌مدیره‌ها چه اتفاقاتی خواهد افتاد. تکلیف حساب‌های کاربری افرادی که برای شرکت‌ها کار می‌کرده‌اند چه می‌شود؟ سیاست‌گذاری شرکت‌های بزرگ فناوری در مورد وصیت‌های دیجیتال چه خواهد بود؟ چطور می‌توان جلوی استفاده و سوءاستفاده از اطلاعات فرد متوفی را در پلتفرم‌ها و فضای مجازی گرفت؟

به نظر من فقط یک راه حل برای آسان‌کردن این وضع وجود دارد: دفعه بعد که اطلاعاتی را منتشر می‌کنید، حداقل آگاه باشید که این کار را از روی انتخاب آگاهانه انجام می‌دهید. حداقل می‌دانید که من داوطلبانه آن را بیرون می‌دهم. دفعه بعد که برنامه‌ای را نصب می‌کنید، بدانید که آنها به داده‌های شما، اطلاعات شما دسترسی خواهند داشت.

این یک بخش از آن است. بخش دیگر آن این است که ما قطعاً به یک اکوسیستم سیاستی نیاز داریم، باید قوانینی حول این وضعیت دشوار وجود داشته باشد. نیاز به یک چارچوب قانونی داریم تا افراد بعد از مرگشان از قلمرو دیجیتال خارج شوند. اگر این به معنای وصیت‌نامه دیجیتال باشد، باید آن را جدی بگیریم. مرگ باید خاطرات را به جا بگذارد، نه اطلاعات و داده‌ها را. زندگی پس از مرگ دیجیتال قطعاً ناشناخته است و بهتر است از قبل در موردش فکر کرده باشیم.





منبع: دیپلمات

چرا باید خواند: اینده منطقه‌ای که در دوران اتحاد شوروی توسعه یافته اما بعدا از رونق افتاده و حالا سرمایه چینی به سمتش سرازیر شده چیست؟ این گزارشی است در این خصوص درباره منطقه‌ای در قرقیزستان.

[آینده قفقاز]

بسیار فراتر از ویرانه‌ها

درباره منطقه‌ای در قرقیزستان که به‌دنبال آینده‌ای متفاوت از دوران شوروی می‌گردد

شهر معدنی اِنگیلچک در کوه‌های تینشان جنوبی قرقیزستان که روزگاری محل زندگی پنج هزار نفر بود، پس از فروپاشی اتحاد جماهیر شوروی عملاً خالی از سکنه شد و ساختمان‌های متروکه، زندگی‌های از هم پاشیده و مشتی ساکنان با آینده‌ای نامعلوم را بر جای گذاشت.

امروزه، این ویرانه‌ها میزبان جامعه‌ای کوچک اما پررونق است. یکی از ساکنان این شهر معدنی، آشو است. اسم او را آشو گذاشتند چون در گردنه کوهستانی به همین نام در فاصله یک ساعت و نیمی از شهر به دنیا آمده؛ گردنه‌ای که تنها مسیر ورودی به شهر است.

آشو به یاد می‌آورد زمانی را که اِنگیلچک فقط یک چراگاه تابستانی برای عشایر بود. والدین آشو با اسب و احشامشان به اینجا آمدند و در یورت زندگی می‌کردند، درست به همان شیوه‌ای که قرقیزها طی قرون متمادی زندگی‌شان را پیش می‌بردند.

در دهه ۱۹۶۰، زمین‌شناسان شوروی از راه رسیدند. آن‌ها منابع طبیعی فراوانی را در منطقه کشف کردند: قلع، تنگستن و مولیبدن در کوه‌ها، و طلای آبرفتی در رودخانه‌ها. همه چیز قرار بود تغییر کند.

با این حال، توسعه تمام عیار منطقه تا اوایل دهه ۱۹۸۰ آغاز نشد. از آن زمان بود که معادن و تأسیسات فرآوری ساخته شدند و مقامات اتحاد جماهیر شوروی سرمایه‌گذاری سنگینی روی زیرساخت‌های منطقه انجام دادند تا این سکونتگاه دورافتاده و مرتفع، ابعاد تجاری پیدا کند. مثلاً یک باند فرود هواپیما در آنجا ساخته شد. همچنین بلوک‌های آپارتمانی چند طبقه، خانه‌های تک‌خانواری، مدارس و یک بیمارستان به‌زودی از راه رسیدند.

از آن زمان تاکنون خیلی چیزها تغییر کرده است. حالا آشو شصت و پنج ساله است و یکی از حدود شصت نفری است که هنوز در اِنگیلچک سکونت دارند. به طور رسمی، حدود ۲۰۰ نفر به عنوان ساکن ثبت شده‌اند، اما مردم محلی می‌گویند تعداد واقعی بسیار نزدیک‌تر به ۶۰ نفر است.

اِنگیلچک در دره‌ای وسیع واقع شده، قطعه زمین مسطح نادری در یک منطقه کوهستانی ناهموار که توسط قله‌های سر به فلک کشیده با ارتفاع بالای ۷۰۰۰ متر احاطه شده است. قره‌قول، شهر کوچکی در حدود چهار ساعت راه با ماشین، نزدیک‌ترین سکونتگاه بزرگ به اینجا است. جاده منتهی به قره‌قول از میان دره‌ای سرسبز در امتداد یک رودخانه کوهستانی می‌پیچد و در محاصره جنگل‌های کاج است که با بالا رفتن جاده به سمت گردنه آشو در ارتفاع ۳۸۰۰ متری، به تدریج ناپدید می‌شوند. گردنه آشو تقریباً به طور دائم پوشیده از برف است. فراتر از گردنه، جاده شنی از میان دره‌های وسیع می‌گذرد و گاه از کنار چوپانانی می‌گذرد که از گله‌های گاو تبتی، گوسفند، اسب یا گاو مراقبت می‌کنند.

> در حالی که امپراتوری‌های قدیمی در میان آوار محو می‌شوند و قدرت‌های جدید جای آن‌ها را می‌گیرند، کوه‌ها و معادن همچنان ثروت خود را عرضه می‌کنند

پیش از رسیدن به اِنگیلچک، از یک پاسگاه مرزی قرقیزستان عبور می‌کنید، جایی که باید مجوز صادر شده ویژه‌ای را ارائه دهید که با توجه به نزدیکی بسیار به مرز چین، اجازه سفر در این منطقه را می‌دهد. اگر جلوتر برانید، به یک پاسگاه مرزبانی چین نیز برخورد خواهید کرد، هرچند حصار مرزی واقعی وجود ندارد؛ کوه‌های صعب‌العبور آن وظیفه را بر عهده دارند.

فراتر از اِنگیلچک دیگر هیچ روستایی وجود ندارد و تنها ممکن است گاه و بیگاه به یک چوپان و گله‌اش بربخورید.

سه بلوک آپارتمانی متروکه از دوران شوروی بر مرکز شهر مسلط است. اطراف آن‌ها خانه‌های مسکونی قرار دارند که با راه‌های پیاده‌رو به

مقامات اتحاد جماهیر شوروی سرمایه‌گذاری سنگینی روی زیرساخت‌های منطقه انجام دادند تا این سکونتگاه دورافتاده و مرتفع، ابعاد تجاری پیدا کند. مثلاً یک باند فرود هواپیما در آنجا ساخته شد.

هم متصل شده‌اند و حیاط‌های کوچک و یک زمین بازی ساده در میانشان پراکنده است. اینها در کنار خانه‌های مخروبه‌ای قرار گرفته که سقف‌هایشان فرو ریخته، ساختمان‌هایی با پنجره‌های شکسته و توده‌های آوار. کودکان با تکه‌های فلزی که در میان ویرانه‌ها پیدا می‌کنند بازی می‌کنند.

آشو می‌گوید: «پس از فروپاشی اتحاد شوروی، همه چیز متوقف شد. از سر ناامیدی، مردم شـــروع به کندن هر چیز با ارزش از ســـاختمان‌ها و فروش آن کردند. من هم همین کار را کردم.»

آن‌ها فلزات، سیم‌کشـــی برق و هر چیز دیگری که می‌توانستند بفروشند را از ساختمان‌ها بیرون کشیدند و به همین دلیل است که اکنون ساختمان‌ها کاملاً خالی هستند. دیگران به شیوه قدیمی زندگی بازگشتند و برای امرار معاش، به نگهداری دام مشغول شدند.

آشو درباره دوران پس از فروپاشی اتحاد جماهیر شوروی در سال ۱۹۹۱ می‌گوید: «رفتن سخت بود. اگر پول خرید یا ساخت خانه در جایی دیگر را نداشـــتید، رفتن فایده چندانی نداشت. وانگهی، جاده خروج از انگیلچک اغلب پس از آنکه دولت نگهداری از آن را متوقف کرد، غیرقابل عبور می‌شد. در زمستان زیر برف مدفون می‌شد و ریزش سنگ مرتباً آن را مسدود می‌کرد. مثل امروز اصلاً ماشین زیاد نبود. و کجا می‌توانستی بروی؟ در قره‌قول که نزدیک بود، اوضاع تقریباً به همان شـــکل بود: نه کاری، نه پولی. غذا کم بود. وضعیت در سراسر اتحاد جماهیر شوروی فروپاشیده بود.»

آشو یکی از معدود ساکنان مسن‌تری است که هنوز در انگیلچک زندگی می‌کند؛ بیشـــتر مردم هم‌نسل او به دلیل شرایط سخت آب و هوایی رفته‌اند اما برخی خانواده‌های جوان‌تر در ســـال‌های اخیر به انگیلچک نقل مکان کرده‌اند.

نلی یک دهه پیش با همسرش که می‌خواست در کوه‌های اطراف گاو پـــرورش دهد، از قره‌قول به انگیلچک نقل مکان کرد. او با دیدن مســـافران معدودی که از آنجا عبور می‌کردند، فرصتی را برای پول درآوردن مشاهده کرد. او با خود فکر کرد: «احتمالاً به یک وعده غذا یا جایی برای ماندن نیاز خواهند داشت» و به همین خاطر یک مهمان‌خانه باز کرد. دو تا از بچه‌هایشان اکنون با پدربزرگ و مادربزرگشان در قره‌قول زندگی می‌کنند تا بتوانند به مدرسه بروند، در حالی که دو بچه کوچک‌تر هنوز با آن‌ها در انگیلچک زندگی می‌کنند. برای نلی، جذابیت زندگی در اینجا در سکوت و چشم‌انداز تماشایی کوهستان نهفته است.

او امیدوار است گردشگری به تداوم زندگی در شهر کمک کند. سه مهمان‌خانه دیگر در سال‌های اخیر باز شده‌اند که به بازدیدکنندگان بین‌المللی و همچنین گردشـــگران قرقیز از بیشـــکک و جاهای دیگر خدمـــات ارائه می‌دهند. گردشگران در این منطقه مجذوب چشمه‌های آب گرم نزدیک، مسیرهای پیاده‌روی و یخچال‌گردی هســـتند. نلی نگران اســـت که روزی دولت هم انگیلچک را «کشف» کند.

در سراسر قرقیزستان، مکان‌هایی که نزد گردشگران محبوب می‌شوند اغلب شاهد ظهور سریع تله‌کابین، کافه، هتل‌های لوکس و رستوران هستند. خانه‌هایی به شکل حرف ای انگلیسی همین حالا هم در کنار چشمه‌های آب گرم در حال ساخت است. نلی می‌ترسد که روزی دولت تمام آوارهای شـــوروی را با بولدوزر صاف کند و به این ترتیب جذابیت گردشگری را از بین ببرد.

امروزه، نهادهای عمومی فعال شهر شامل یک مهدکودک، یک مدرسه و یک مرکز درمانی کوچک اســـت. افزوده‌های جدیدتر شامل یک مسجد کوچک و یک کتابخانه است که به عنوان مرکز اجتماعی نیز کار می‌کند. اینجا پس از آنکه ساختمان اصلی تقریباً به طور کامل فرو ریخت، توسط دولت بازسازی شد. پشـــت مهدکودک، یک زمین فوتبال جدید در کنار بقایای پوشیده از علف زمین بسکتبال احداث شده است.

الیزا که در آنجا شـــغل کتابداری را به عهده دارد، همواره به آینده منطقه خوش‌بین اســـت. او در حالی که چشـــمانش از صحبت درباره پروژه‌های عمرانی اخیر برق می‌زند می‌گوید: «ما شهر را به آنچه که قبلاً بود باز می‌گردانیم». این هدف بلندپروازانه‌ای به نظر می‌رسد، اما شـــور و شوق او مسری است. «آن زمان روستا نبود، بلکه یک شهر بود. در هر گوشه‌ای مغازه‌هایی بود که لباس و خواربار می‌فروختند، رستوران، ســـینما، بیمارستان و جاده‌های خوب. در خانه‌ها توالت داشتیم، آب سرد و گرم لوله‌کشی. حتی سرویس اتوبوس و تاکسی به قره‌قول وجود داشت.» آنجا حالا یک سالن اجتماعات هست؛ جایی که ساکنان سال نو، اعیاد اسلامی و دیگر رویدادهای محلی را جشن می‌گیرند. کتابخانه مجاور مملو از کتاب‌هایی درباره تاریخ قرقیزستان است.

او بـــا افتخار می‌گوید: «ما اکنون کتاب‌هایی به ســـه زبان داریم: قرقیزی، روسی و انگلیســـی. فقط بچه‌ها نیستند که آن‌ها را امانت می‌گیرنـــد. چوپان‌ها و حتـــی مرزبانان هم به اینجـــا می‌آیند.» در همسایگی آنجا، یک باشگاه ورزشی کوچک، یک میز بیلیارد و یک میز تنیس روی میز وجود دارد.

آســـیای مرکزی و روسیه با وجود تاریخ پیچیده‌شـــان، از زمان فروپاشی شوروی روابط نزدیکی را حفظ کرده‌اند. قرقیزستان به صورت خاص یکی از نزدیک‌ترین شرکای مسکو در منطقه باقی مانده است، هرچند قدرت‌های جدید به طور پیوسته نفوذ خود را گسترش داده‌اند

شاید هیچ‌جا این واقعیت‌های ژئوپلیتیکی در حال تغییر بیشتر از انگیلچک مشهود نباشد. معادن قدیمی و تمام ماشین‌آلات متروکه اکنون منطقه ممنوعه هستند. حدود چهار سال پیش، یک شرکت چینی مالکیت ســـایت را به دست گرفت و استخراج قلع و تنگستن را از سر گرفت.

همه ساکنان از این نوع تغییرات استقبال نمی‌کنند اما عده‌ای دیگر به توسعه دوباره منطقه امید بسته‌اند. نلی نگران تأثیرات زیست‌محیطی معادن است. همسرش بیشتر نگران این است که چه کسی از بهره‌برداری از منابع منطقه سود می‌برد. او می‌گوید: «این باید یک شرکت قرقیزی باشد که آن را اداره می‌کند. منابع متعلق به قرقیزستان است، بنابراین کشور ما باید بیشترین سود را از آن ببرد.»

در حالی که امپراتوری‌های قدیمی در میان آوار محو می‌شوند و قدرت‌های جدید جای آن‌ها را می‌گیرند، کوه‌ها همچنان ثروت خود را عرضه می‌کنند. در این میان، زندگی در انگیلچک ادامه دارد و خواهد داشت.

قرقیزستان به صورت خاص یکی از نزدیک‌ترین شرکای مسکو در منطقه باقی مانده است، هرچند قدرت‌های جدید به طور پیوسته نفوذ خود را گسترش داده‌اند



هند به سراغ تشکیل اتحاد با کشورهایی مثل آمریکا، ژاپن، استرالیا و فرانسه رفته تا از این طریق بتواند نفوذ دریایی چین را در منطقه اقیانوس هند و آرام کمرنگ کند.

[آینده دریاها]

از رقابت راهبردی با چین تا اتحاد راهبردی با آمریکا

هند در اقیانوس هند چه برنامه‌ای دارد؟

اقیانوس هند این روزها دوباره به عنوان یکی از مهم‌ترین صحنه‌های ژئوپلیتیکی جهان ظهور کرده است. این منطقه که نزدیک به ۸۰ درصد از تجارت نفت دریایی جهان و سهم قابل توجهی از تجارت بین‌المللی را در خود دارد، به مرکز محاسبات راهبردی قدرت‌های بزرگ تبدیل شده است.

ماجرا از این قرار است که با تشدید رقابت بین چین و آمریکا، هند به دنبال آن بوده است که خود را به عنوان یک تأمین‌کننده پیشرو در زمینه امنیتِ منطقه اقیانوس هند معرفی کند. هند سعی کرده حضور منطقه‌ای خودش را از طریق نوسازی نیروی دریایی، مشارکت‌های دفاعی نزدیک‌تر و تعاملات دریایی گسترده‌تر با کشورهای جزیره‌ای همسایه، افزایش دهد. با این حال، سؤال این است که آیا استراتژی دریاییِ هند در میان رقابت‌های راهبردی فزاینده و منابع ملی محدودش، می‌تواند پایدار باشد؟

جاه‌طلبی‌های دریایی هند عملاً ریشه در جغرافیا و امنیت دارد. هند که در مرکز اقیانوس هند واقع شده، تا حدی بر مسیرهای حیاتی ارتباطات دریایی که خاورمیانه، آفریقا و شرق آسیا را به هم متصل می‌کنند، اشراف دارد. دولت‌های مختلف در هند هم تلاش زیادی داشته‌اند که برای خود نقش مهم‌تری در منطقه تعریف کنند و ابتکاراتی مانند «امنیت و رشد برای همه در منطقه» و «ابتکار اقیانوس‌های هند و آرام» نشان‌دهنده آرزوی هند برای شکل‌دهی به امنیت منطقه‌ای از طریق مشارکت‌ها به جای اتحادهای رسمی است. درواقع هند می‌خواهد خود را یک بازیگر مهم در عرصه امنیت دریاها جلوه دهد.

در همین میان، حضور فزاینده چین در اقیانوس هند باعث شده تمرکز دریایی هند تسریع شود. در طول دهه گذشته، پکن در جریان برنامه «کمربند و جاده» سرمایه‌گذاری زیادی در بنادر، تأسیسات لجستیکی و زیرساخت‌ها در سراسر جنوب آسیا و غرب اقیانوس هند انجام داده است. بنادری در پاکستان، سری‌لانکا و میانمار که توسط چین اداره یا تأمین مالی می‌شوند، بحث‌هایی را در میان تحلیل‌گران برانگیخته است. واقعیت این است که نیروی دریایی چین در سال‌های اخیر به یکی از بزرگ‌ترین قدرت‌های دریایی جهان تبدیل شده و حالا امکان استقرار در مناطقی فراتر از غرب اقیانوس آرام را دارد. طبیعتاً این موضوع اصلاً برای کشورهایی مانند آمریکا یا هند مطبوع نیست. به همین خاطر بوده که هند به سراغ تشکیل اتحاد با کشورهایی مثل آمریکا، ژاپن، استرالیا و فرانسه رفته تا از این طریق بتواند نفوذ دریایی چین را در اقیانوس هند و آرام کمرنگ کند.

اما این رویکرد هند و مشارکت امنیتی‌اش با کشورهای غربی منتقدان بسیار زیادی هم دارد. آنها سؤالاتی را در مورد سنت دیرینه هند در مورد استقلال راهبردی مطرح می‌کنند و می‌گویند رویکرد هند ممکن است شکاف‌های مختلف در منطقه را دامن بزند. این در حالی است که هند همچنین همکاری دفاعی خود را با چندین کشور جزیره‌ای کوچک در اقیانوس هند، از جمله موریس، سیشل، مالدیو و سری‌لانکا گسترش داده است. این مشارکت‌ها شامل سیستم‌های نظارت ساحلی، برنامه‌های آگاهی از حوزه دریایی، رزمایش‌های دریایی مشترک، ظرفیت‌سازی و توسعه زیرساخت‌ها می‌شود. سیاست‌گذاران هندی این ابتکارها را به عنوان پاسخی به درخواست‌های دولت‌های شریک خود توصیف می‌کنند. این بحث‌ها پیچیدگی دیپلماتیک حفظ نفوذ در منطقه‌ای را نشان می‌دهد که در آن دولت‌های کوچک‌تر به طور فزاینده به دنبال ایجاد توازن در روابط با چندین قدرت بزرگ به جای همسویی انحصاری با یک قدرت هستند.

منبع: مدرن دیپلماسی

چرا باید خواند: در میان تحولات جهانی در مسیرهای دریایی، هند با چالش‌های متعدد در ایجاد توازن بین قدرت‌طلبی‌اش در دریاها و همزمان، تامین اهداف امنیتی خود مواجه شده است. بخوانید تا با ابعاد مختلف قضیه آشنا شوید.

رقابت راهبردی همچنین به مناطق حساس دریایی مثل تنگه‌ها گسترش می‌یابد. تنگه مالاکا همچنان یکی از شلوغ‌ترین مسیرهای کشتیرانی جهان است و همچنان از اهمیت فوق‌العاده‌ای برای امنیت انرژی جهانی برخوردار است. چین به دنبال کاهش وابستگی خود به این مسیر از طریق سرمایه‌گذاری در کریدورهای حمل‌ونقل زمینی، خطوط لوله انرژی و زیرساخت‌های دریایی جایگزین بوده است. این پروژه‌ها وابستگی چین به تجارت دریایی را از بین نمی‌برند، اما نشان‌دهنده تلاش پکن برای کاهش آسیب‌پذیری‌های راهبردی به جای اتکا به یک مسیر واحد است.

این در حالی است که کشورهایی مانند سری‌لانکا، بنگلادش، موریس و اندونزی عموماً به دنبال روابط پربار با هر دو کشورِ هند و چین بوده‌اند و بر توسعه زیرساخت‌ها، تجارت و سرمایه‌گذاری در کنار همکاری امنیتی تأکید دارند. این روند، اثربخشی ترتیبات امنیتی انحصاری را محدود می‌کند و بر اهمیت دیپلماسی منطقه‌ای تاکید بیشتری می‌گذارد.

هند اما با چالش در ایجاد توازن بین گسترش نفوذش در دریاها و اولویت‌های امنیتی مواجه است. علیرغم سرمایه‌گذاری‌های قابل توجه در نوسازی نیروی دریایی، هند باید به طور همزمان نگرانی‌های امنیتی قاره‌ای را در امتداد مرز مورد مناقشه خود با چین مدیریت کند و در عین حال آمادگی نظامی را در مرز غربی خود حفظ کند. بنابراین برنامه‌ریزان دفاعی هند با انتخاب‌های دشواری در مورد تخصیص منابع بین قابلیت‌های زمینی، هوایی و دریایی مواجه هستند و رقابت راهبردی در چندین صحنه، تقاضاهای فزاینده‌ای را بر بودجه‌های دفاعی و برنامه‌ریزی بلندمدت نظامی وارد می‌کند و به نظر می‌رسد که این موضوع در آینده نزدیک همچنان هند را گرفتار کند.



ارتش آمریکا به‌شدت و به‌سرعت به توانمندی‌های پهپادی برای جنگی که دونالد ترامپ علیه ایران به‌راه انداخته نیاز دارد؛ و البته چه تصادفی، پسرانش اریک و دونالد ترامپِ پسر درست در همین زمینه فعال هستند.

[آینده جنگ]

جیب‌های پر پول از پهپاد

پسر ترامپ بودن مزایای زیادی دارد



خانواده دونالد ترامپ در باب پر کردن جیب‌هایشان در دوران حضور او در کاخ سفید ید طولایی دارند و در اخیرترین جنجالی که در این مورد به پا شده، رسانه‌ها فاش کرده‌اند که پسران رئیس‌جمهور آمریکا با سرمایه‌گذاری در فناوری دفاعی، از استراتژی هزینه‌کرد نظامی دولت نقدینگی به دست می‌آورند. این جنجال زمانی شروع شد که نشریه واشینگتن پست گزارشی منتشر کرد که نشان می‌داد صندوق‌های سرمایه‌گذاری مرتبط با فرزندان ترامپ یعنی دونالد ترامپِ پسر و اریک ترامپ در بیش از دهها شرکت فناوری دفاعی و سایر شرکت‌هایی که به دنبال کسب و کار از پنتاگون و سازمان‌های فدرال هستند، سرمایه‌گذاری کرده‌اند.

از زمان سرمایه‌گذاری برادران ترامپ، آن شرکت‌ها در مجموع حداقل ۳.۲ میلیارد دلار قرارداد فدرال و همچنین ۳.۱ میلیارد دلار در قالب گزینه‌های قرارداد آتی تضمین کرده‌اند. برخی حتی به فهرست‌های کوتاه انحصاری پیمانکاران از پیش تأییدشده راه یافته‌اند و با این کار، فرصت «مناقصه انحصاری برای نزدیک به ۲۰۰ میلیارد دلار کار آتی» را به دست آورده‌اند.

ظاهراً این شرکت‌ها از رویکرد افزایش هزینه‌کرد نظامیِ دولت ترامپ بهره می‌برند، رویکردی که در دوران جو بایدن آغاز شد اما تحت دولت ترامپ به طور قابل توجهی تشدید یافت. وقتی گزارش واشینگتنِ پست منتشر شد، برادران ترامپ و پیمانکاران دفاعی فوراً موضوع را رد کردند و تاکید داشتند که تعارض منافع در پول‌درآوردنِ آنها وجود نداشته است. آن‌ها اصرار دارند که قراردادها صرفاً بر اساس شایستگی اعطا شده‌اند و هیچ فسادی در جریان نیست.

این در حالی است که ارتش آمریکا به شدت و به سرعت به توانمندی‌های پهپادی برای جنگی که دونالد ترامپ علیه ایران به راه انداخته نیاز دارد؛ و البته چه تصادفی، پسرانش اریک و دونالد ترامپِ پسر درست در همین زمینه فعال هستند.

در واقع، برادران ترامپ در حال تزریق پول به شرکت‌های فناوری دفاعی‌ای هستند که یا پیش‌تر قراردادهایی با پنتاگون تضمین کرده‌اند، یا محصولات آزمایش‌شده در میدان نبرد را به بازار عرضه کرده‌اند. برای نمونه، آن‌ها در شرکت Powerus سرمایه‌گذاری کرده‌اند، یک شرکت پهپادی نوپا که هدفش بهره‌برداری از «رابطه قوی خود با اوکراین» به عنوان ابزاری برای کسب و استفاده از فناوری‌های پهپادی آزمایش‌شده در جنگ اوکراین در بازار آمریکا است. این شرکت با خرید چندین رقیب، هم‌اکنون با ارتش آمریکا همکاری تجاری دارد.

به عبارت دیگر، خانواده ترامپ از این جنگ منفعت مالی کسب می‌کند و قصد دارد این روند را ادامه هم بدهد. اریک ترامپ همچنین در شرکت پهپادی اسرائیلی Xtend که پیمانکار وزارت دفاع آمریکاست سرمایه‌گذاری کرده است؛ پهپادهای تهاجمی این شرکت با شاخص «هزینه پایین به ازای هر هدف منهدم‌شده»، توسط ارتش اسرائیل در غزه استفاده شده‌اند. این شرکت در تابستان گذشته با هدف گسترش فعالیت به آمریکا، دفتری در نزدیکی تمپا افتتاح کرد.

از آن سو، دونالد ترامپِ پسر (فرزند ارشد ترامپ) سهامی ۴ میلیون دلاری در استارت‌آپ قطعات پهپاد Unusual Machines دارد و عضو هیئت مدیره آن است. این شرکت در دسامبر یک وام ۶۲۰ میلیون دلاری از وزارت دفاع آمریکا با تضمین دریافت کرد تا قطعات پهپاد تولید کند و این بزرگ‌ترین وام در تاریخ دفتر سرمایه استراتژیک پنتاگون بود.

ترامپِ پسر همچنین شریک یک شرکت سرمایه‌گذاری خطرپذیر به نام ۱۷۸۹ است که اسپانسر تعدادی از استارت‌آپ‌های حوزه فناوری دفاعی است. این شرکت که ترامپ پسر در نوامبر ۲۰۲۴ - درست پس از انتخاب مجدد پدرش به ریاست جمهوری - به آن پیوست، از آن زمان شاهد رشدی انفجاری بوده است: ارزش دارایی‌های تحت مدیریت آن از ۱۵۰ میلیون دلار به بیش از ۲ میلیارد دلار تا پایان سال گذشته جهش کرد.

ویلیام هارتونگ پژوهشگر ارشد مؤسسه کوئینسی در مورد پول‌درآوردن خانواده ترامپ از شرکت‌های یاد شده می‌گوید فعالیت‌های فناوری دفاعی خانواده ترامپ می‌تواند به شبکه بزرگ‌تری از شرکت‌های فناوری و سرمایه‌داران خطرپذیر مرتبط باشد که نفوذ قابل توجهی در دولت ترامپ دارند. او ادامه می‌دهد: «بخش نوظهور فناوری نظامی دارای روابط عمیقی با دولت است که از رابطه جی. دی. ونس معاون رئیس‌جمهور آمریکا با پیتر تیل، بنیانگذار شرکت پالانتیر شروع می‌شود؛ کسی که ونس را استخدام کرد و به تأمین مالی کمپین انتخاباتی‌اش برای سنا کمک کرد. این واقعیت که دونالد ترامپِ پسر - که مشاور سیاسی نزدیک و سخنگوی غیررسمی او نیز هست - حالا دارد شخصاً از سرنوشت شرکت‌های فناوری نظامی خاص سود می‌بَرد، یک تعارض منافع حتی عمیق‌تر را اضافه می‌کند.»

پیتر تیل که از بنیانگذاران پالانتیر است، همزمان برای تأثیرگذاری بر سیاست آمریکا تلاش کرده و با تأمین مالی کمپین‌های انتخاباتی کنگره، نفوذ خود را اعمال کرده است. این در حالی است که بسیاری از نزدیکانش اکنون مناصب اصلی در دولت ترامپ را اشغال کرده‌اند.

به نظر می‌رسد پسران ترامپ با استفاده از پیوندهای قدرتمند خانوادگی برای ورود به صنعت تسلیحات، راه موفقی را برای خود انتخاب کرده‌اند. جنگ‌طلبی دونالد ترامپ و هزینه‌های سنگینی که دولت او در زمینه نظامی به بار آورده است باعث شده مسیر سوددهی هر چه بیشتری برای پسران او فراهم شود و این خودش آینه‌ای است از آنچه که در عرصه سیاست خارجی ترامپ در آینده هم رخ خواهد داد.

منبع: تایمز

چرا باید خواند: جنگ‌طلبی‌های دونالد ترامپ یک جنبه بزرگ تجاری و سود آور دارد که ظاهراً مسیر آینده دولت او را نیز مشخص کرده است. بخوانید تا ببینید اوضاع از چه قرار است.

[آینده آمریکا]

اقتصادی در پس هیاهوهای ترامپ

از ترکیب تعرفه‌ها، جنگ و افزایش قیمت نفت چه به دست آمد؟



منبع: الجزیره و NPR

چرا باید خواند:
اطمینان رای‌دهندگان آمریکایی به وضعیت معاششان بر اثر سیاست‌های غلط دولت ترامپ دستخوش بی‌ثباتی شده است. این گزارش توضیح می‌دهد که این روزها واقعا در اقتصاد آمریکا چه خبر است.

در میـــان هیاهوهای متعدد داخلی دولت دونالد ترامپ، جنگ با ایران و به دنبالش افزایش قیمت بنزین و محصولات دیگر در آمریکا، اقتصاد این کشور چطور عمل کرده است؟ بر اساس اطلاعات موجود، رشـــد اقتصادی آمریکا در بهار امسال نسبت به اوایل سال کندتر شد، اما مصرف‌کنندگان همچنان به خرج کردن ادامه داده‌اند. تولید ناخالص داخلی که گسترده‌ترین معیار برای سنجش فعالیت اقتصادی است، در آمریکا در ماه‌های آوریل، مه و ژوئن با نرخ ســـالانه ۱.۵ درصد رشد کرد و البته این رقم، کاهشی ملایم نسبت به رشـــد ۲.۱ درصدی در سه‌ماهه اول سال را به نمایش گذاشته است.

کاهش مخارج دولت و جهش در واردات، که در محاسبات داخلی به عنوان عاملی کاهنده به حساب می‌آید، بخش عمده این تغییر را توضیح می‌دهند. این کاهش سرعت در حالی رخ می‌دهد که فشار بر فدرال رزرو آمریکا برای افزایش نرخ‌های بهره به منظور مقابله با تورم شدت گرفته است؛ تورمی که کوین وارش رئیس بانک مرکزی آمریکا اذعان کرده برای سال‌ها بیش از حد بالا باقی مانده است.

بر اساس گزارش اداره تحلیل اقتصادی که اخیراً منتشر شد، مخارج مصرف‌کننده در آمریکا که موتور محرکه اصلی اقتصاد است، همچنان به رشـــد خود ادامه داد و در سه‌ماهه دوم با نرخ سالانه قابل قبول ۲.۱ درصد افزایش یافت. با این حال، مشـــخص نیست که خریداران تا چه زمانـــی می‌توانند این روند را در مواجهه با افزایش قیمت‌ها حفظ کنند. کارشناسان می‌گویند افزایش کسری تجاری، هم‌راستا با جهش قیمت بنزین، دلیل اصلی کند شدن رشد تولید ناخالص داخلی است. مایکل کلاین استاد امور اقتصادی بین‌الملل در دانشکده فلچر دانشگاه تافتس در این خصوص می‌گوید: «ترکیب تعرفه‌ها و جهش قیمت نفت دقیقاً همان چیزی است که یک اقتصاددان کلان انتظار وقوعش را دارد.»

بر اســـاس داده‌های اداره تحلیل اقتصادی، آمریکا خرید کالاهایی مانند نیمه‌رســـاناها، تجهیزات مخابراتی و تجهیزات صنعتی را افزایش داده اســـت. همچنین ســـرمایه‌گذاری کسب‌وکارها در تجهیزات در سه‌ماهه دوم سال بیش از ۱۵ درصد افزایش یافت. این‌ها اساســـاً عناصر مورد نیاز برای رونق سرمایه‌گذاری جاری به منظور حمایت از رشد هوش مصنوعی هستند. ریچل زیمبا عضو ارشد پیوسته در مرکز امنیت جدید آمریکا در این خصوص می‌گوید: «واردات به دلیل محرک‌های ســـرمایه‌گذاری و مصرف افزایش یافت و بنابراین صادرات خالص تأثیری کاهنده بر رشد کلی داشت. به طور کلی، آمریکا بیشتر سرمایه‌گذاری و مصرف می‌کند اما تولید بیشتری ندارد.»

نوسانات تجاری در این سه‌ماهه، باری بر دوش تولید ناخالص داخلی آمریکا بود و صادرات نتوانســـت همپای واردات پیش برود. در حالی که صادرات افزایش داشت، واردات با سرعت بسیار بیشتری رشد کرد. کسری تجاری در ماه مه به ۷۷.۶ میلیارد دلار افزایش یافت که نسبت به ماه قبل ۴۲ درصد افزایش داشت. صادرات با ۳.۲ درصد کاهش به ۳۱۷.۷ میلیارد دلار ســـقوط کرد و واردات با ۳.۳ درصد افزایش به ۳۹۵.۳ میلیارد دلار رسید. مارک زندی اقتصاددان ارشد مؤسسه مودیز آنالیتیکس در توضیح این نوسانات گفته است: «تجارت بالا و پایین و به هر طرف رفته است و واضح است که تعرفه‌های دونالد ترامپ همه چیز را به هم می‌ریزند. یک سه‌ماهه ممکن است به رشد اضافه کند و سه‌ماهه بعدی ممکن است از رشد کم کند. در مجموع و در گذر زمان، اثر آن تقریباً خنثی است.»

> تورم در آمریکا در ماه‌های اخیر از رشد دستمزدها پیشی گرفته و خریداران را مجبور کرده تا از پس‌انداز خود برداشت کرده یا برای تأمین هزینه‌هایشان وام بگیرند

افزایش هزینه‌های زندگی در آمریکا حالا به این دلیل اهمیت دارد که آمریکا در آستانه انتخابات میان‌دوره‌ای ماه نوامبر است؛ انتخاباتی که مشخص خواهد کرد آیا جمهوری‌خواهانِ حامی دونالد ترامپ کنترل کامل کنگره را حفظ خواهند کرد یا خیر.

این تحولات در حالی رخ می‌دهد که کشورهای سراسر جهان به دنبال کاهش وابستگی خود به آمریکا به دلیل سیاست‌های تعرفه‌ای دونالد ترامپ هستند. از جمله این کشورها کانادا است که از نظر تاریخی یکی از بزرگ‌ترین شرکای تجاری آمریکا بوده است. مارک کارنی نخست‌وزیر کانادا در ماه‌های اخیر به دنبال توافق‌های تجاری جدید با چین و عربستان سعودی بوده است، در حالی که ترامپ تعرفه‌های سنگینی بر این کشور وضع کرده، آن کشور را به الحاق به آمریکا تهدید کرده، کانادا را ایالت پنجاه و یکم آمریکا نامیده و از تمدید توافق تجاری با کانادا و مکزیک خودداری کرده است.

در همین میان در سه‌ماهه دوم، قیمت‌های انرژی نوسانات زیادی داشت که ناشی از جنگ ایران بود. برای مصرف‌کنندگان آمریکایی، این نوسان عمدتاً در قیمت بنزین منعکس شد. قیمت بنزین در ماه مه به ۴.۴۸ دلار در هر گالن (۳.۷۸ لیتر) رسید و بعداً تا پایان ژوئن به ۳.۹۶ دلار کاهش یافت. اما این کاهش قیمت کوتاه‌مدت بود و با تداوم جنگ و قیمت بنزین در طول ماه ژوئیه افزایش یافت. قیمت‌ها از آن زمان دوباره به بالای مرز ۴ دلار بازگشته‌اند. درواقع قیمت بنزین در بیشتر مدت سه‌ماهه دوم، محرک تورم بود. بین ماه‌های مارس و آوریل، قیمتَ بنزین ۵.۴ درصد جهش کرد. در ماه بعد، ۷ درصد دیگر جهش داشت. بین مه و ژوئن، همزمان با کاهش قیمت‌های معیار جهانی، ۹.۷ درصد کاهش یافت و تعدیل شد. بر اساس تحلیل بانک آو آمریکا، در ماه ژوئن هزینه‌های مربوط به محصولاتی غیر از بنزین جهش کرد و این در حالی بود که قیمت سوخت به طور موقت کاهش یافت.

در همین حال، گزارش جداگانه‌ای از وزارت بازرگانی آمریکا نشان می‌دهد که قیمت‌ها در ماه ژوئن ۳.۷ درصد نسبت به سال قبل افزایش یافته است. تورم در ماه‌های اخیر از رشد دستمزدها پیشی گرفته و خریداران را مجبور کرده تا از پس‌انداز خود برداشت کرده یا برای تأمین هزینه‌هایشان وام بگیرند. در نتیجه، نرخ پس‌انداز شخصی در آمریکا در ماه ژوئن به ۲.۷ درصد سقوط کرد که پایین‌ترین سطح آن در سه سال گذشته است.

مصرف‌کنندگان آمریکایی هزینه‌های خود را برای داروهای نسخه‌ای، خودروهایی مانند کامیونت‌های سبک و مبلمان جدید افزایش داده‌اند. همچنین افزایش هزینه در بخش‌هایی مانند رستوران‌ها و هتل‌ها مشاهده شد که نشان می‌دهد مصرف‌کنندگان تا حدودی مقاوم مانده‌اند. اما کلاین از دانشکده فلچر می‌گوید این هزینه‌ها توسط افراد با درآمد بالا انجام می‌شود، روندی که نشان‌دهنده یک اقتصاد کی‌شکل (K) است، یعنی زمانی که ثروتمندان رونق می‌گیرند، در حالی که مصرف‌کنندگان کم‌درآمد و کسب‌وکارهای کوچک با شرایط اقتصادی دشوارتری روبه‌رو هستند. کلاین ادامه می‌دهد: «تداوم رشد مصرف افرادی که وضع مالی بهتری دارند، به مواردی مانند قوی ماندن بازار سهام و قوی ماندن قیمت مسکن بستگی دارد، زیرا مردم از طریق ارزش خانه یا سبد سهام خود احساس ثروتمندتر شدن می‌کنند، بنابراین بیشتر خرج خواهند کرد. اما بر اساس معیارهای متعددی، به نظر می‌رسد ارزش بازار سهام بسیار بالا است.»

این تورم به وضوح کاسه صبر آمریکایی‌ها و سیاست‌گذاران را لبریز کرده است. گرچه فدرال رزرو آمریکا اخیراً تصمیم گرفت نرخ بهره معیار خود را برای پنجمین جلسه متوالی بدون تغییر در محدوده ۳.۵ تا ۳.۷۵ درصد حفظ کند، اما این تصمیم با مخالفت بی‌سابقه‌ای در داخل بانک مرکزی روبه‌رو شد. سه تن از رؤسای منطقه‌ای فدرال رزرو با این تصمیم مخالفت کرده و اعلام کردند که خواستار افزایش نرخ‌های بهره برای مهار تورم بالا هستند. این اختلاف‌نظر آشکار، نشان‌دهنده شکاف عمیق درون بانک مرکزی بر سر چگونگی واکنش به تورمی است که کوین وارش رئیس فدرال رزرو نیز آن را به طور مداوم بالا توصیف کرده است.

افزایش هزینه‌های زندگی در آمریکا حالا به این دلیل اهمیت دارد که آمریکا در آستانه انتخابات میان‌دوره‌ای ماه نوامبر است؛ انتخاباتی که مشخص خواهد کرد آیا جمهوری‌خواهانِ حامی دونالد ترامپ کنترل کامل کنگره را حفظ خواهند کرد یا خیر. واقعیت این است که افزایش هزینه‌های زندگی باعث ناراحتی برخی آمریکایی‌ها شده است. بر اساس نظرسنجی‌های جدید، دو سوم آمریکایی‌ها، از جمله ۴۹ درصد از جمهوری‌خواهان می‌گویند ایمان چندانی ندارند که دولت فدرال بتواند قیمت‌های افزایش‌یافته را مهار کند.

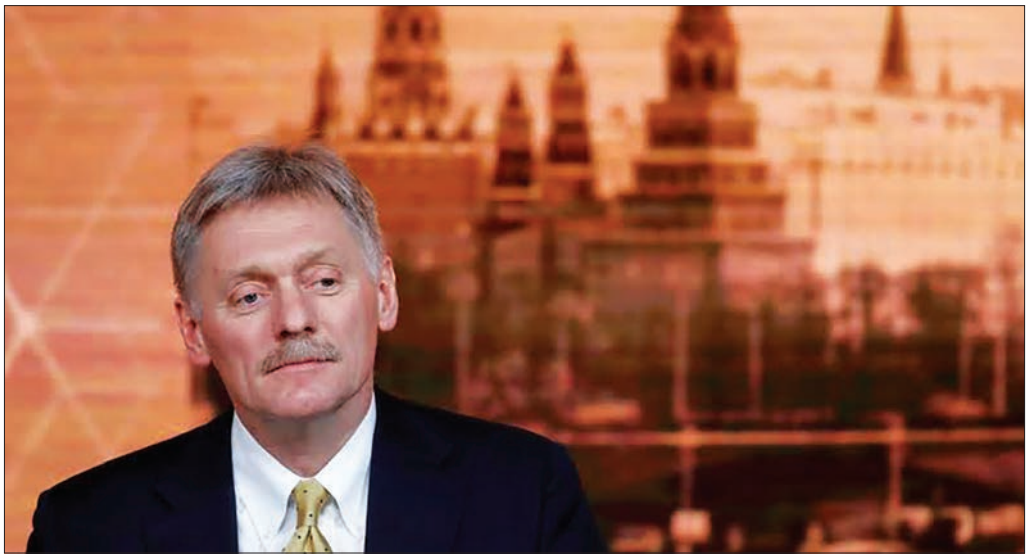
عدم قطعیت فراگیر در اقتصاد بر تصمیمات کسب‌وکارها در مورد استخدام و سرمایه‌گذاری تأثیر می‌گذارد زیرا در یک محیط نامطمئن، کسب‌وکارها تمایلی به اتخاذ تصمیماتی که پیامدهای بلندمدت دارند، نشان نمی‌دهند

این ناامیدی در داده‌های اعتماد مصرف‌کننده نیز منعکس شده است. اعتماد مصرف‌کننده در آمریکا در ماه ژوئیه برای سومین ماه متوالی کاهش یافت. مصرف‌کنندگان این کاهش را به «شرایط فعلی کسب‌وکار» نسبت دادند و انتظار بهبود اندکی برای باقی‌مانده سال وجود دارد.

همچنین، سرمایه‌گذاری کسب‌وکارها باید به‌طور گسترده‌تری افزایش یابد تا اقتصاد کلان را تقویت کند. در حالی که در بخش هوش مصنوعی رونق وجود داشته است، سایر صنایع چندان مشتاق به حفظ موجودی انبارهای خود نبوده‌اند. کلاین می‌گوید سیاست‌های تجاریِ باثبات، این وضعیت را تغییر خواهد داد. او ادامه می‌دهد: «عدم قطعیت فراگیر در اقتصاد بر تصمیمات کسب‌وکارها در مورد استخدام و سرمایه‌گذاری تأثیر خواهد گذاشت. این نیز می‌تواند به کُندی اقتصاد کمک کند، زیرا در یک محیط نامطمئن، کسب‌وکارها تمایلی به اتخاذ تصمیماتی که پیامدهای بلندمدت دارند، نشان نمی‌دهند زیرا تصورشان نسبت به آینده خراب شده است.»

ایجاد شرایط اقتصادی که مصرف‌کنندگان و کسب‌وکارها را به خرج کردن تشویق کند، به افزایش تولید ناخالص داخلی در سه‌ماهه‌های آینده کمک خواهد کرد. با این حال، سیاست‌های تجاری نامطمئن و نگرانی‌ها در مورد اخراج‌های گسترده که اخیراً در چندین شرکت فناوری رخ داده است، مصرف‌کنندگان را در خرج کردن محتاط‌تر کرده است. این احتیاط با تردید عمومی نسبت به توانایی دولت در کنترل قیمت‌ها که در نظرسنجی‌ها دیده می‌شود، هم‌خوانی دارد. کلاین این طور نتیجه می‌گیرد که: «اگر مردم احساس امنیت بیشتری می‌کردند و اطمینان داشتند که سال آینده شغل خود را خواهند داشت و درگیر گرانی گسترده نخواهند بود، از توانایی خرج‌کردن خود استفاده می‌بردند. درواقع حرف زدن سیاستمداران و گزارش‌های اقتصادی، هیچ گاه برداشتی را که مردم از یک موقعیت پرتنش در زمینه معاش خود دارند، تغییر نخواهد داد.»





منبع: ولت ووخه

چرا باید خواند: درگیری بین روسیه و اوکراین شدیدتر از قبل شده است و میزان مداخله قدرت‌های اروپایی و امریکا هم به وضوح در آن زیاد است. در این گفت‌وگوی صریح، نکات جالبی درباره شاخ به شاخ شدن اروپا و اوکراین با روسیه می‌خوانید.

[آینده جنگ اوکراین]

کشورهای اروپایی هنوز فکر می‌کنند روسیه را شکست خواهند داد

گفت‌وگو با دمیتری پسکوف، سخنگوی کرملین

آینده جنگ اوکراین شاید امروز در ذهن رهبران اروپایی بزرگ‌ترین چالش باشد. روگِر کوپل سردبیر سابق نشریه دی‌ولت و عضو سابق شورای ملی سوییس از جناح محافظه‌کار این موضوع را در گفت‌وگو با دمیتری پسکوف بررسی کرده است. پسکوف که سخنگوی کرملین است در این گفت‌وگو به صورتی بی‌پرده تصویری از جنگ و مسائل سیاسی حول آن ارائه می‌دهد.

■ **روگر کوپل: آقای پســـکوف، شما متولد ۱۹۶۷ هستید و از سال ۲۰۰۸ میلادی به عنوان دبیر امور رسانه‌ای ولادیمیر پوتین منصوب شده‌اید و حالا هم سخنگوی کرملین هستید. اما از همه مهم‌تر اینکه یکی از غرب‌گراترین دیپلمات‌های روسیه هستید. یعنی این طور شهرت دارید. نظر خودتان چیست؟**

دمیتری پسکوف: می‌دانید، روسیه جایی واقع شده که هم غرب است و هم شرق. به همین خاطر واژه غرب‌زده برای یک روسی کاملاً نسبی است.

■ **روگر کوپل: به این موضوع هـــم خواهیم پرداخت! اما اول گفت‌وگو را از موضع روسیه در قبال کشورهای اروپایی که خود را وسط درگیری اوکراین و روسیه قرار داده‌اند آغاز کنیم. بفرمایید که حالا که جنگ در یک چرخه معیوب تشدید تنش قرار دارد، شما وضعیت فعلی را چگونه ارزیابی می‌کنید؟**

پسکوف: خیلی از کشورهای اروپایی خود را مستقیماً یا به صورت غیرمســـتقیم درگیر این جنـــگ کرده‌اند. وضعیت جالبی است. آنها سلاح می‌فرستند، مهمات می‌فرستند. انواع مستشـــاران نظامی را در اختیار کی‌یف قرار می‌دهند. ماهواره‌های خود را در اختیار کامل کی‌یف قرار می‌دهند. حتی از پیشرفت‌هایشان در زمینه هوش مصنوعی استفاده می‌کنند تا به دولت زلنسکی در فعالیت‌های نظامی کمک کنند. اگر این دخالت مستقیم نیست، پس چیســـت؟ تازه آمریکا را حساب نکردیم که دائم میلیون‌ها تن سلاح به اوکراین می‌فرســـتد. درواقع مالیات‌دهندگان در کشورهای غربی دارند هزینه این جنگ را برای اوکراین تامین می‌کنند.



■ **کوپل: در گذشـــته به نقل از کتاب‌های تاریخی می‌گفتند «تشدید تنش، دروازه جهنم را می‌گشاید». آیا شما موافقید؟ در حال حاضر اوضاع جنگ تا چه حد خطرناک است؟**

پسکوف: خـــب، جنگ همیشه خطرناک اســـت. و فعالیت‌های نظامی در مرکز اروپا هم چیز بســـیار خطرناکی است. به خصوص زمانی خطرناک است که حداقل یک طرف ماجرا توسط پایتخت‌های اروپایی برای ادامه این جنگ تحریک شـــود. و حکومت کی‌یف در ایـــن وضعیت قرار دارد. کشـــورهای اروپایی هنوز فکر می‌کنند که می‌توانند روسیه را شکست دهند؛ یعنی روسیه را از نظر استراتژیک شکست دهند. این بزرگ‌ترین اشتباه تا به امروز است. و به همین دلیل است که کی‌یف آنقدرها در انتخاب ابزارهای سیاسی و دیپلماتیک برای راه‌حل انعطاف‌پذیر نیست.

■ **کوپل: آیا امیدهایی که قبلاً برای رسیدن به توافق ایجاد شده بود از بین رفته است؟**

پسکوف: البته مردم می‌خواهند جنگ به پایان برسد. طبیعتاً مردم صلح را ترجیح می‌دهند، نه جنگ را. اما همه آنها خواهان

الان اروپا دیگر مرکز توسعه نیست؛ نه توسعه انسانی و نه توسعه اقتصادی یا سیاسی. مرکز توسعه جای دیگری است.

آن هستند که صلح با پیروزی همراه باشد. این تفاوت اساسی است.

■ **کوپل: در روسیه افرادی از ارتش و افرادی در حوزه عمومی هستند که می‌گویند انتظار دارند رئیس‌جمهور روسیه تصمیمات بزرگی برای تشدید جنگ حتی به داخل قلمرو حامیان اروپایی بگیرد. مثلاً سناتور پوشـــکف گفته که فهرستی از ۱۲۰ شرکت اروپایی وجود دارد که اهداف جنگی مشروع محسوب می‌شوند. البته در اروپا می‌گویند «این کاملاً منتفی اســـت، این تبلیغات معمول روسی است، آنها هرگز تنش را تشدید نخواهند کرد» و صحبت‌هایی از این قبیل. آنها فکر می‌کنند که با هر حمله پهپادی به روسیه، شانس صلح نزدیک‌تر می‌شود. این برداشت اروپایی را چگونه تفسیر می‌کنید؟**

پسکوف: اروپا ناگهان فهمیده که دیگر از نظر امنیتی توسط آمریکا حمایت و تضمینی در کار نیســـت. درواقع آنها این را فهمیده‌اند که باید یک ظرفیت نظامی به اتحادیه اروپا که بیشـــتر بلوک اقتصادی محسوب می‌شود اضافه کنند. و اکنون ما شاهد تبدیل اتحادیه اروپا به یک بلوک اقتصادی و نظامی هستیم. این یک فرایند کاملاً جدید در خاک اروپاست. و البته، ما آن را از نزدیک زیر نظر داریم زیرا ما را به اعمال اقدامات اضافی برای تضمین امنیت ملی‌مان سوق خواهد داد.

ترامپ در دوره اول ریاســـت جمهوری‌اش سعی داشت اروپایی‌ها را وادار کند دو درصد از تولید ناخالص داخلی‌شـــان در هر ســـال را صرف اهداف دفاعی کنند. و حالا اروپایی‌ها دارند بدون هیچ اصراری از ســـوی آمریکا، حدود پنج درصد از تولید ناخالص داخلی‌شـــان را برای این منظور هزینه می‌کنند. این نظامی‌ســـازی است. آنها دارند مالیات‌دهندگان خود را متقاعد می‌کنند که باید پولشان را به جای هزینه برای بیمارســـتان‌ها و برای مدارس و برای بهداشت و درمان، صرف سلاح کنند. آنها روسیه را شر بزرگ معرفی می‌کنند که باید علیه‌اش وارد جنگ شـــد. بنابراین ماجرا درواقع شستشـــوی مغزی مالیات‌دهندگان اروپایی است. مقامات اروپایی تئوری خطر را به خوردِ مالیات‌دهندگان می‌دهند و آنها میلیاردها و میلیاردها، میلیاردها یورو برای تأمین اهداف دفاعی کیف می‌پردازند. اوکراین یک ابزار عالی در دست اروپا برای ادامه جنگ با روسیه است.

مسئله جنگ جهانی سوم

■ **کوپل: شما خودتان اهل مطالعه تاریخ هستید. ما هم این روزها چاره‌ای نداریم جز اینکه زیاد به تاریخ مراجعه کنیم. دائم این سوال پیش می‌آید که چقدر به جنگ جهانی سوم نزدیک هستیم؟ این یک ســـؤال نگران‌کننده است. من به سال ۱۹۶۲ نگاه می‌کنم، ۱۳ روز بحران موشـــکی کوبا. کندی و خروشچف و درنهایت جلوگیری از وقوع آخرالزمان. ارزیابی شما چیست؟ چقدر به چنین چشم‌انداز جهنمی نزدیک هستیم؟**

پسکوف: پیامدهـــای احتمالیِ جنگ به این بزرگی را هر قدرتی می‌داند. آمریکا و ما هر دو می‌دانیم. به علاوه، ما گفت‌وگوی نســـبتاً خوبی داریم. ما در روابط دوجانبه‌مان خوب نیســـتیم چون متوقف شده‌اند. با وجود آن، ما به اندازه کافی باهوش هستیم که با یکدیگر صحبـــت کنیم. اما اروپایی‌ها را هم باید دیـــد. افکار دیوانه‌وار زیادی در سر سیاســـتمداران اروپایی هست. برای مثال، اینکه روسیه باید از نظر اســـتراتژیک شکست بخورد. آنها گمان می‌کنند که باید پول بیشـــتر و بیشتری را برای دفاع از خود هزینه کنند. و با تلاش برای هزینه کردن پول بیشتر و بیشتر برای دفاع خود، آنها سعی می‌کنند با زیرساخت‌های نظامی‌شان به مرزهای ما نزدیک‌تر شوند. آیا هیچ کشوری این را تحمل خواهد کرد؟ نه. هر کشوری اقدامات احتیاطی انجام خواهد داد. ما نیز همین کار را خواهیم کرد. ما امنیت خود را تضمین خواهیم کرد، اما جنگ جهانی سوم را آغاز نخواهیم کرد. در گذشته هم وقتی جنگ علیه ما شروع شد، ما تا انتها پاسخ دادیم.

> اگر چیزی موجودیت دولت روسیه را به خطر بیندازد، آنگاه از سلاح‌های هسته‌ای استفاده خواهد شد. در غیر این صورت، خیر. بنابراین بقیه اظهارات گمانه‌زنی هستند

شبح عملیات باربا‌روسا

■ **کوپـــل: نمی‌دانم آیا باید ایـــن را در گفت‌وگو با یک مقام عالی‌رتبه روس بگویم یا نه. اما اخیراً داشتم کتابی درباره هشتاد و پنجمین سالگرد عملیات باربا‌روسا می‌خواندم. در آن به موضوع «تضعیف استراتژیک روسیه» اشـــاره شده بود که من را به یاد برخی روایت‌های ترسناک در تاریخ اروپای غربی می‌اندازد. آنها می‌گفتند باید اتحاد جماهیر شوروی را تکه‌تکه کنیم، باید روس‌ها را به زیر بکشیم تا به منابع طبیعی آنها دست پیدا کنیم، اما آنها نباید به عنوان یک قدرت مستقل عمل کنند. امروز هم برخی ژنرال‌های آمریکایی هستند که به شکلی بسیار مشابه صحبت می‌کنند. و من فقط کنجکاو بودم که شـــما به عنوان یک روس، وقتی اصطلاح تضعیف استراتژیک روسیه را می‌شنوید آیا فکر می‌کنید «باز دوباره شروع شد، دوباره تاریخ تکرار می‌شود»؟ آیا چنین نظری دارید؟**

پسکوف: خب، تاریخ متأســـفانه عادت بدی به تکرار خودش به شکلی کمی مدرن‌شده دارد. من دوست ندارم هیچ موقعیتی مانند آنچه در اواسط دهه ۳۰ قرن بیستم رخ داد ببینم. اما مسائل مشابهی امروز و همین الان در حال وقوع هستند. و آنچه ما می‌بینیم، فرایند اروپای نظامی‌شده و فرایند خلق یک دشمن در برابر خودمان است. البته که این موضوع نگران‌کننده است.

■ **کوپل: منظورم این است که رئیس‌جمهور روسیه ولادیمیر پوتین، اکثر رهبران اتحادیه اروپا را خوب می‌شناسد. کسی مثل ماکرون رئیس جمهور فرانسه را می‌شناسد و آنها تا چند سال پیش رابطه خوبی داشتند. از نظر شـــما پوتین به کدامیک از رهبران اروپایی اعتماد دارد؟ اگر می‌گویید اروپا احتمالاً در حال حاضر دشمن شماست چطور می‌شود با آنها رابطه‌ای سرشار از اعتماد داشت؟**



پسکوف: قبل از اعتماد به کسی، باید شروع به صحبت با او کنید. بنابراین مسئله در این مرحله اعتماد نیست، این در مرحله بعدی خواهد بود. و من شک ندارم که ما به آن مرحله خواهیم رسید زیرا همه چیز در حال تکرار است. بنابراین پس از یک تقابل بسیار شدید، نسل‌های جدیدی از سیاستمداران اروپایی خواهند آمد. افراد خردمندتری از نظر سیاسی وجود خواهند داشت. و ما به یک شروع اولیه برای گفت‌وگو خواهیم رسید زیرا در غیر این صورت نخواهیم توانست یک معماری جدید امنیتی در اروپا ایجاد کنیم. و آنوقت هیچ راه‌حل اوکراینی بدون یک معماری جدید امنیتی نمی‌تواند وجود داشته باشد.

■ **کوپل: آیا شما موضع فعلی اروپا را یک سردرگمی موقت می‌دانید که به زودی برطرف خواهد شد؟ منظورم این است که ما تغییرات زیادی را در چشم‌انداز سیاسی می‌بینیم. برخی از رهبران دیگر در قدرت نیستند. آیا شما خوشبین هستید که دولت‌های جدیدی در اروپا روی کار خواهند آمد که خواهان درگیری با روسیه نباشند؟**

پسکوف: به سختی می‌توان تصور کرد که نسل فعلی سیاستمداران در اروپا گفت‌وگویی با روسیه را آغاز کنند. اما در عین حال، زمان همه چیز را تغییر می‌دهد. دیر یا زود ما شاهد سیاستمداران جدید در اروپا و رهبران جدید در اروپا خواهیم بود. کسی چه می‌داند، شاید آنها برای گفت‌وگو بازتر باشند زیرا نمی‌توان مشکلات دشوار را بدون گفت‌وگو حل کرد. اروپا به نسل جدیدی از دوگل‌ها، نسل جدیدی از صدراعظم کوهل‌ها احتیاج دارد.

■ **کوپل: وقتی می‌گویید اروپا دشمن شماست، منظور این است که شما این جنگ را نه علیه اوکراین و اوکراینی‌ها، بلکه علیه اروپا، علیه آلمان، فرانسه و حامیان آنها پیش می‌برید؟**

پسکوف: خب، ما در حال جنگ با کی‌یف هستیم که توسط بسیاری از کشورهای اروپایی حمایت می‌شود.

■ **کوپل: وقتی حملات پهپادی علیه مواضع روسیه انجام می‌شود، تشدید تنش چه معنایی برای دولت شما دارد؟ قبلاً پیش‌بینی‌اش را کرده بودید؟**

پسکوف: ما خود را با شرایط جدید این جنگ، با اقتصادمان، با شیوه تصمیم‌گیری‌مان وفق داده‌ایم. و به همین دلیل است که



می‌توانیم جلوتر برویم. اما به هر حال این حملات پهپادی علیه روسیه وجود دارند. این یک ویژگی جدید از یک جنگ مدرن است. فناوری‌ها بسیار سریع در حال توسعه هستند. هر دو ماه یک بار، شما شاهد فناوری‌های جدید در این جنگ هستید، و این یک اقتصاد متفاوت از جنگ است. حالا شما جنگ را با پهپادهایی که هزینه‌شان چند هزار دلار است انجام می‌دهید. ممکن بود مجبور باشید از یک تانک استفاده کنید که هزینه‌اش فرضاً ۲۰، ۳۰ میلیون دلار می‌شد. بنابراین این یک تفاوت عظیم است. و البته، آن فناوری‌ها از سراسر اروپا به کی‌یف می‌آیند. اما حالا رقابت بسیار شدید است و ما هم در موقعیتی هستیم که رقابت کنیم. و آنچه برای ما بسیار مهم است، این است که در جبهه‌ها در حال گسترش مواضع خود باشیم.

> پس از تقابل‌های بسیار شدید امروزی، نسل‌های جدیدی از سیاستمداران اروپایی خواهند آمد و افراد خردمندتری از نظر سیاسی وجود خواهند داشت

پرسش هسته‌ای

■ **کوپل: برخی مردم در روسیه می‌گویند از مقامات نظامی شنیده‌اند که روسیه دیر یا زود باید حتی از سلاح‌های هسته‌ای تاکتیکی استفاده کند. این البته لفاظی‌های چهره‌های خاصی است. اما افراد دیگری هم هستند که می‌گویند ولادیمیر پوتین بدون این نوع تشدید تنش شدید هم می‌تواند به اهداف خود در میدان نبرد دست پیدا کند. بنابراین هیچ نیازی از نظر استراتژیک و نظامی و منطقی وجود ندارد که باعث شود جنگ به این معنا گسترش پیدا کند، زیرا این کار جعبه پاندورا را با پیامدهای پیش‌بینی‌نشده باز خواهد کرد. کدامیک از این دو موضع به حقیقت نزدیک‌تر است؟**

پسکوف: ما دکترین هسته‌ای خود را داریم و این شرایط استفاده از سلاح‌های هسته‌ای را مشخص می‌کند. این موضوع بسیار صریح، بسیار قابل درک و بسیار ساده است. اگر چیزی موجودیت دولت روسیه را به خطر بیندازد، آنگاه از سلاح‌های هسته‌ای استفاده خواهد شد. در غیر این صورت، خیر. بنابراین بقیه اظهارات گمانه‌زنی هستند.

■ **کوپل: به هر حال این سؤالی است که در غرب مطرح می‌شود. حالا می‌خواهم بدانم روسیه در چه نقطه‌ای به صلح رضایت خواهد داد؟ چه چیزی باید به دست آید؟ چه چیزی برای شما ضروری است و احتمالاً توسط مخاطبان غربی و اروپایی کاملاً درک نشده است؟**

پسکوف: با توجه به خطِ به خطر انداختن مناطق مرزی ما که توسط دولت کی‌یف دنبال می‌شود، ما باید یک منطقه حائل ایجاد کنیم. و به قول پوتین، هرچه کی‌یف بیشتر سعی به انجام حملات علیه خاک ما کند، این منطقه حائل بزرگ‌تر خواهد شد. در عین حال ارتش ما در جهات مختلف در حال پیشروی خواهند بود تا این منطقه حائل یعنی یک منطقه امنیتی برای مرزهایمان ایجاد کنند.

■ **کوپل: شما می‌گویید که این یک جنگ علیه حکومت اوکراین و حامیان پشت سر آنهاست. حالا اگر یک مادر اوکراینی در این اتاق می‌نشست و پسری را از دست داده بود، مثل بسیاری از مادران روسی که پسرانشان را از دست داده‌اند، به این مادر اوکراینی چه می‌گفتید؟**

پسکوف: زلنسکی با وعده به مردمش برای توقف جنگ به قدرت رسید. این وعده اولیه او بود، و او هنوز هم می‌تواند با گرفتن تصمیم برای خارج کردن نیروهایش از دونباس، از مناطقی که اکنون مناطق روسیه هستند، جنگ را متوقف کند. اوکراینی‌ها باید سوالاتشان را از زلنسکی بپرسند و ببینند تصمیمات او مشروع است یا نه.

■ **کوپل: کمی درباره زلنسکی صحبت کنیم. شنیده‌ام که اولین**

اروپایی‌ها انواع مستشاران نظامی، انواع سلاح‌ها و همچنین ماهواره‌های خود را در اختیار کی‌یف قرار می‌دهند. حتی از پیشرفت‌هایشان در زمینه هوش مصنوعی استفاده می‌کنند تا به دولت زلنسکی در فعالیت‌های نظامی کمک کنند.

دیدار رئیس‌جمهور پوتین و رئیس‌جمهور زلنسکی در پاریس بود.

پسکوف: آن موقع در پاریس بحث توافق‌نامه‌های مینسک بود و یک پیش‌نویس از بیانیه مشترک وجود داشت که توسط کارشناسان پیش از تاریخ ملاقات مورد توافق قرار گرفته بود. علاوه بر روسای جمهور روسیه و اوکراین، مرکل و اولاند هم آنجا بودند و لحظه‌ای که آنها بر سر یک میز نشستند زلنسکی شروع به جر و بحث درباره متن این بیانیه مشترک کرد. بنابراین پوتین از او پرسید: «کارشناسان ما یک هفته قبل روی آن کار کردند؛ الان چرا سر آن جر و بحث می‌کنی؟» این مثالی کاملاً واضح درباره شخصیت زلنسکی است.

اشتباه محاسباتی در جنگ

■ **کوپل: هرگز نمی‌توان در تاریخ به عقب برگشت، اما در پرتو اتفاقاتی که از فوریه ۲۰۲۲ به بعد رخ داده، برداشت من این است که روسیه اشتباه محاسباتی کرد. به نظرم رهبری شما فکر می‌کرد این جنگ خیلی زود تمام می‌شود و احتمالاً تا آوریل ۲۰۲۲ پای میز مذاکره به نتیجه خواهید رسید. احتمالاً همچنین عزم غرب برای حمایت از اوکراین را دست کم گرفته بودید. البته این فقط برداشت من از بیرون است. می‌توانید حرف مرا تصحیح کنید. اما سؤال این است که با توجه به هر چه که رخ داد آیا می‌گویید ارزشش را داشت؟ آیا این عملیات نظامی که به یک جنگ تبدیل شد ضرورت داشت؟ و حالا که جنگ در وضعیت تشدید تنش احتمالی است، برداشت شما چیست؟ آیا روسیه اشتباه کرد؟**

پسکوف: نه، این تصمیم باید گرفته می‌شد. این تصمیم باید به خاطر تجربه مذاکره با پایتخت‌های اروپایی و با آمریکا گرفته می‌شد. واقعیت این است که به محض اینکه بفهمید هیچ‌کس به حرف شما گوش نمی‌دهد، باید قدم‌های محکمی بردارید.

■ **کوپل: من کتابی اینجا دارم از یک نویسنده مشهور روس که بسیار نزدیک به دفتر ما در زوریخ، در زولیکون زندگی می‌کرد. او ایوان ایلین بود و در خانه‌ای حدود ۴۰۰ متری در ساختمان دفتر ما زندگی می‌کرد. او می‌گفت بسیار مهم است که به جهان از طریق قلبت نگاه کنی، نه فقط از طریق ذهنت. و آنچه شما همین الان گفتید، آقای پسکوف، آیا از قلبتان بر آمده بود یا اینکه به عنوان دبیر مطبوعاتی کرملین این حرف را زدید؟**

پسکوف: هردو. هردو.

■ **کوپل: و ایلین همچنین درباره نفرت می‌نویسد و می‌گوید گاهی وقتی کسی از شما متنفر است، چگونه می‌توانید بر نفرت غلبه کنید؟ چگونه می‌توانید بر این نوع درگیری شدید وجودی غلبه کنید؟ من یک سؤال سخت از شما دارم. الان انرژی منفی بسیار زیاد علیه روسیه وجود دارد و مشخص است که برای روسیه سخت است که پیامش را برساند و نظرش را به کرسی بنشاند. توضیح شما دراین‌باره چیست؟ روسیه دراین‌باره چه‌کار می‌تواند بکند؟**

پسکوف: روسیه آنقدر بزرگ است که زیاد به چشم اروپا می‌آید و اروپا ترجیح می‌دهد توجه مضاعفی به روسیه داشته باشد. بنابراین برای آنها بسیار راحت است که روسیه را خطر بزرگی علیه خودشان بدانند. بنابراین می‌توانید پول بیشتری خرج کنید، می‌توانید چشمانتان را بر روی برخی عناصر بحرانی در اقتصادتان ببندید، همه چیز را به گردن روسیه بیندازید، و الی آخر. به علاوه، من معتقدم که نسل فعلی سیاستمداران در اروپا بسیار پوپولیست هستند و ساده‌ترین راه برای برانگیختن احساس نفرت در رأی‌دهندگان‌تان این است که اصرار کنید که روسیه دشمن اصلی



است و همه ما باید علیه آن متحد باشیم، ما باید هویت دفاعی‌مان را ایجاد کنیم، ما باید برای مقابله با آن پول خرج کنیم و الی آخر. از یک سو تاریخ دارد خودش را تکرار می‌کند و از سوی دیگر، این نوعی انتقام‌جویی است که برخی قدرت‌ها در اروپا سعی در انجامش دارند. سوال من این است که چرا اروپایی‌های مدرن چشمانشان را بر روی آن نازی‌ها در خیابان‌های کی‌یف می‌بندند؟ اوکراین سعی دارد از آن نازی‌هایی که در کشتن صدها هزار یهودی، لهستانی، روس و الی آخر دست داشتند، قهرمان بسازد و اروپایی‌ها چشمشان را روی این موضوع می‌بندند. چطور ممکن است؟

قدرت احترام می‌آورد

■ **کوپل: من معتقدم که تاریخ توسط سوءتفاهم‌ها اداره می‌شود. یعنی اراده شیطانی نیست. من به تئوری‌های توطئه اعتقاد ندارم. من باور ندارم که فرضاً اروپایی‌ها به طور ژنتیکی یا به نوعی تاریخی و متافیزیکی علیه روسیه هستند. فکر می‌کنم یک بخش مهم از قضیه تاریخ اتحاد جماهیر شوروی است که هنوز طنین‌انداز است و مردم به‌ویژه در اروپای شرقی بر آن غلبه نکرده‌اند. آنها شروع به اشتباه گرفتن چیزها می‌کنند. آنها از یک کشور بزرگ می‌ترسند، از یک کشور مستقل که توسط یک رهبر بسیار قوی اداره می‌شود. اما بالاخره سوءتفاهم‌ها وجود دارند. استراتژی شما برای ناامید نشدن چیست؟**

پسکوف: خب، شماره یک این است که به اندازه کافی قدرتمند باشیم تا در برابر رقابت و تقابل مقاومت کنیم. این شماره یک است. اگر قدرتمند باشید، مورد احترام هستید. حتی اگر از شما بترسند، به شما احترام خواهند گذاشت. مثلاً آمریکا در اروپا آنقدرها محبوب نیست، اما همه اروپایی‌ها آماده‌اند به جمله ترامپ که مثلاً بگوید «من رئیس شماها هستم» گوش بدهند. آنها احترام نشان می‌دهند چون آمریکا قدرتمند است. بنابراین ما هم قدرتمند هستیم و قدرتمند خواهیم ماند. شماره دو این است که ما همواره درهای گفت‌وگو را باز می‌گذاریم. همچنان انتظار خواهیم داشت که رئیس‌جمهور فرانسه امانوئل مکرون که هزار بار گفته می‌خواهد با پوتین تماس بگیرد، این کار را انجام دهد. او دائم می‌گوید که من یک هفته دیگر با پوتین تماس خواهم گرفت، من یک ماه دیگر با پوتین تماس خواهم گرفت، من یک سال دیگر با پوتین تماس خواهم گرفت. ما بسیار صبور خواهیم بود و منتظر می‌مانیم تا این کار انجام شود

رهبران اروپا این را فهمیده‌اند که باید یک ظرفیت نظامی به اتحادیه اروپا که بیشتر بلوک اقتصادی محسوب می‌شود اضافه کنند. و اکنون ما شاهد تبدیل اتحادیه اروپا به یک بلوک اقتصادی و نظامی هستیم

■ **کوپل: آیا از مکرون یا از مرتس، پشت پرده تماس‌های تلفنی دریافت می‌کنید که ما از آنها بی‌خبریم؟**

پسکوف: ما همچنان از رسانه‌ها استفاده خواهیم کرد و از تمام فناوری‌های مدرن ارتباطات برای انتقال دیدگاه خود به نسل‌های آینده سیاستمداران اروپایی استفاده خواهیم کرد.

ترامپ و چشم‌انداز گفت‌وگو

■ **کوپل: نظرتان راجع به مواضع دونالد ترامپ رئیس‌جمهور آمریکا چیست؟ من مصاحبه‌ای را که او در سال ۲۰۱۷ انجام داد به یاد دارم، گفت‌وگویی بود با بیل اورایلی و از شبکه فاکس پخش می‌شد. بیل اورایلی از ترامپ پرسید درباره پوتین چه فکری می‌کنی؟ و سپس ترامپ پاسخ غافلگیرکننده‌ای داد و گفت: «خب بیل، من به او احترام می‌گذارم.» و اورایلی شوکه شد و گفت: «چی؟ به او احترام می‌گذاری؟ اما این مرد یک قاتل است.» و بعد ترامپ گفت: «خب بله ممکن است قاتل باشد، اما می‌دانی بیل، قاتل‌های زیادی آن بیرون هستند. تو که فکر نمی‌کنی که ما به عنوان آمریکایی خیلی بی‌گناه هستیم؟» آن موقع عده زیادی فکر کردند که این حرف‌ها می‌تواند شانسی برای درک متقابل بهتر بین واشینگتن و مسکو باشد که فعلاً این طور نشده. حالا سوالم این است که رئیس‌جمهور آمریکا را چگونه ارزیابی می‌کنید؟ آیا از او ناامید هستید؟**

پسکوف: او بسیار متفاوت از سیاستمداران اروپایی است. او ترجیح می‌دهد در مورد مشکلات صحبت کند. این با موضع ما مطابقت دارد. قرار نیست لزوماً در همه چیز توافق داشته باشیم. ما ترجیح می‌دهیم در همه چیز اختلاف نظر داشته باشیم، اما حداقل به صحبت با یکدیگر ادامه بدهیم. واقعیت این است که آن طرف‌هایی مثل اروپایی‌ها که نگرانی‌های روسیه را نادیده می‌گیرند مشکل پیدا خواهند کرد. روس‌ها انعطاف‌پذیر و آماده گفت‌وگو هستند. موضوع همین قدر ساده است.

دیدگاه یک کارمند دولت

■ **کوپل: بگذارید حالا که گفت‌وگو دارد به پایان می‌رسد با یک سؤال شخصی نتیجه‌گیری کنم. شما یک چهره سیاسی باسابقه در روسیه هستید، دنیا را می‌شناسید، همه جا بوده‌اید.**



پسکوف: من هرگز درگیر سیاست نبوده‌ام.

■ **کوپل: واقعاً؟**

پسکوف: بله. من یک کارمند دولت هستم.

■ **کوپل: یک کارمند دولت که می‌شود گفت در مرکز تصمیمات سیاسی مهم قرار داشته. شما آنها را می‌بینید، شاهدشان هستید. با در نظر گرفتنِ این همه درگیری و تنش در مثلاً پانزده سال اخیر، اگر خودتان را با آن زمان مقایسه کنید به نظرتان مهم‌ترین درسی که درباره زندگی، درباره سیاست، درباره جهان و درباره شرایط انسانی گرفته‌اید چه بوده؟**

پسکوف: سؤال بسیار جالبی است. جهان خیلی با آن زمان متفاوت است و نمی‌شود تصور کرد که آن دوران‌ها هرگز بازگردند. من در این دوران فهمیدم که تمام حرف‌های سازمان‌های بین‌المللی مختلف درباره زندگی مطابق با قوانینِ وضع‌شده، یا هر ارجاعی به حقوق بین‌الملل دیگر مورد احترام نیست و جدی گرفته نمی‌شود. من فهمیدم که هیچ‌کس نباید به جهان غرب اعتماد کند و هیچ‌کس نباید به سیستم همزیستی سیاسی اعتماد کند. همزیستی حقوقی و همزیستی اقتصادی که توسط جهان غرب برپا شده بود قابل اعتماد نیست. جهان غرب کوچک‌تر از بقیه جهان است و نباید قوانین خود را به بقیه جهان دیکته کند. بنابراین اکنون چشمان ما کاملاً باز است

■ **کوپل: از این چیزی که گفتید می‌توان یک نتیجه بسیار خوش‌بینانه گرفت. الان تسلط یک‌جانبه یک قدرت بزرگ مثل آمریکا در دنیا کم شده. آنها آنقدر که می‌خواهند قوی نیستند، یعنی در حدی نیستند که همه چیز را کنترل کنند. در این فاصله روسیه خودش خیلی تغییر کرده و همین طور برخی کشورهای دیگر خیلی پیشرفت کرده‌اند. چین را می‌بینید که با موفقیتش شگفت‌انگیز است. آیا این خبر خوبی نیست که ما در حال ورود به جهانی از کثرت، از تنوع، از چندقطبی‌بودگی هستیم؟ می‌دانم که این جهان امروز خیلی پرتنش است و قوانین به صورت واحد به آن تعمیم داده نمی‌شود. حالا سوالم این است که آیا خوش‌بین هستید یا فکر می‌کنید ما در حال ورود به یک جهان بسیار خطرناک هستیم؟**

پسکوف: جهان تغییرات زیادی را به نمایش گذاشته است. مثلاً الان اروپا دیگر مرکز توسعه نیست؛ نه توسعه انسانی و نه توسعه اقتصادی یا سیاسی. مرکز توسعه جای دیگری است. این مرکز بیشتر در جنوب جهانی است. کشوری بزرگ با جمعیت ۱.۵ میلیارد نفر را در نظر بگیرید، هند است. از طرف دیگر، نرخ بالای توسعه و افزایش تولید ناخالص داخلی در سال در چین، در اندونزی، در فیلیپین، در برزیل و در هند را مشاهده کنید. این یک جهان متفاوت است. آنها هرگز قبول نخواهند کرد که تحت سلطه یک قدرت مستقل باشند. نمی‌خواهند تحت سلطه باشند.

■ **کوپل: بله این خبر خوبی است، اما ما محکوم هستیم، در واقع محکوم به همکاری با آن قدرت‌ها هستیم. حتی اگر امیدوار به ورود به جهانی سرشار از همزیستی انسانی باشیم هم اوضاع تقریباً همین طور است. حالا شما نسبت به آینده نزدیک بدبین هستید یا خوش‌بین؟ آیا فکر می‌کنید ما در حال ورود به جهانی بهتر از ۳۰ سال اخیر هستیم، یا اینکه معتقدید در حال ورود به یک جهان بسیار خطرناک و تاریک هستیم؟**

پسکوف: والدینم یک نکته عالی به من یاد داده‌اند: همیشه باید به بهترین‌ها امیدوار باشی، اما باید برای بدترین‌ها آماده باشی. پاسخم همین است. ■

> ترامپ قبلاً سعی داشت اروپایی‌ها را وادار کند دو درصد از تولید ناخالص داخلی‌شان در هر سال را صرف اهداف دفاعی کنند. و حالا اروپایی‌ها دارند حدود پنج درصد از تولید ناخالص داخلی‌شان را برای این منظور هزینه می‌کنند

سیستم‌های خنک‌کننده دیتاسنترها برای جلوگیری از داغ شدن سرورها، به مقادیر بسیار زیادی آب نیاز دارند. این موضوع در کنار مصرف شدید برق، اعتراض مردم محلی را برمی‌انگیزد.

[آینده فناوری]

آب و برق بدهید، سرمایه بگیرید

آیا جنوب جهانی به تغذیه اقتصاد هوش مصنوعی متمایل است؟

در فوریه ۲۰۲۶، ساکنان اسکندر پوتری در جوهورِ مالزی علیه ساخت یک دیتا سنتر یا همان مرکز داده ۳۰۰ مگاواتی تجمع اعتراضی برگزار کردند. رویترز بعداً این اعتراض را اولین مقاومت عمومی مالزی در برابر یک پروژه مرکز داده (دیتا سنتر) توصیف کرد.

این قضیه درواقع نقطه آغازش به سیاست‌های سنگاپور برمی‌گشت. سنگاپور که خود یک قطب بزرگ مالی و فناوری در منطقه است، به دلیل نگرانی از مصرف سرسام‌آور برق و زمین توسط مراکز داده، در سال ۲۰۱۹ یک مهلت قانونی (موراتوریوم) برای ساخت دیتاسنترهای جدید وضع کرد. این تصمیم، سیل عظیمی از سرمایه‌گذاری را روانه آن سوی مرز، یعنی ایالت جوهور مالزی کرد که دقیقاً در همسایگی سنگاپور قرار دارد. نتیجه خیره‌کننده بود: جوهور به تنهایی حدود ۳۵ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری در این بخش جذب کرد.

اعتراضات مردمی زمانی آغاز شد که مردم محلی به‌طور ملموس فشار این رونق صنعتی را بر منابع حیاتی خود احساس کردند. مشکل اصلی، مصرف عظیم آب و برق توسط دیتاسنترهاست. سیستم‌های خنک‌کننده این مراکز برای جلوگیری از داغ شدن سرورها، به مقادیر بسیار زیادی آب نیاز دارند. مردم جوهور با ترس از کمبود آب شرب و پایین آمدن فشار آب در خانه‌هایشان، دست به اعتراض زدند. آنها دولت را متهم کردند که توسعه اقتصادی را فدای منافع مردم عادی کرده و امنیت آبی آنها را به خطر انداخته است.

این یک هشدار زودهنگام برای کشورهای موسوم به جنوب جهانی (گلوبال ساوت) است. کشورها برای میزبانی از زیرساخت‌های اقتصاد هوش مصنوعی با یکدیگر رقابت می‌کنند، با این حال توانایی آن‌ها برای تأمین حجم عظیم برق بدون آنکه به مردم منطقه آسیب بزنند، مسئله مهم و بغرنجی است.

در این راستا، وفور دسترسی به انرژی‌های تجدیدپذیر یک مزیت برای هر یک از کشورها ایجاد می‌کند، اما به خودی خود نمی‌تواند به ایجاد قطب هوش مصنوعی برای آنها تبدیل شود. پتانسیل انرژی خورشیدی در یک بیابان، پتانسیل انرژی برق‌آبی در یک رشته‌کوه، یا ذخایر زمین‌گرمایی در یک دره ممکن است دور از مسیرهای فیبر نوری، تقاضای شهری و ظرفیت انتقال قرار داشته باشند. برق باید به‌طور پیوسته به تأسیساتی تحویل داده شود که حجم کاری آن‌ها نمی‌تواند منتظر آب و هوای بهتر بماند. این همان شکاف تبدیل انرژی تجدیدپذیر به توان محاسباتی است: فاصله بین داشتنِ انرژی کم‌کربن و تبدیل آن به ظرفیت محاسباتی قابل اتکا، سرمایه‌پذیر و دارای مشروعیت اجتماعی زیاد است. در همین حال انرژی پاک باید در مقیاس کافی وجود داشته باشد. شبکه باید آن را از طریق انتقال، ذخیره‌سازی و ظرفیت پایدار تحویل دهد. مراکز داده به فیبر نوری، خنک‌کننده، زمین و دسترسی به فناوری نیاز دارند. نهادها باید پروژه‌ها را تأمین مالی کنند و در عین حال پذیرش عمومی و منافع محلی را در نظر بگیرند.

انرژی‌های تجدیدپذیر فراتر از اهداف اقلیمی اهمیت دارند. مناقشات در خاورمیانه و مسیرهای کشتیرانی آن می‌تواند هزینه‌های انرژی و ساخت‌وساز را در اقتصادهای واردکننده افزایش دهد. خریداران خدمات هوش مصنوعی نیز با فشار فزاینده‌ای برای محاسبه میزان انتشار گازهای گلخانه‌ای در زنجیره تأمین مواجه هستند. برق پاک می‌تواند یک منبع تنش با جوامع محلی را کاهش دهد، هرچند نمی‌تواند مصرف بیش از حد آب یا دسترسی زیاد به برق را توجیه کند.

بنابراین مزیت‌های اقتصاد هوش مصنوعی به مناطقی خواهد رسید که بتوانند انرژی را به‌عنوان یک سیستم مدیریت کنند. اینجاست که آمریکای لاتین با قوی‌ترین پایگاه برق منطقه‌ای وارد رقابت می‌شود. سازمان انرژی آمریکای لاتین گزارش داده که انرژی‌های تجدیدپذیر در سال ۲۰۲۴، ۶۹ درصد از تولید برق را تأمین کردند که عمدتاً توسط انرژی برق‌آبی، بادی و خورشیدی هدایت می‌شد. آژانس بین‌المللی انرژی تخمین زد که سرمایه‌گذاری در انرژی پاک در سال ۲۰۲۵ به ۷۰ میلیارد دلار رسیده است.

مثلاً برزیل از شبکه‌ای نسبتاً پاک برخوردار است. شیلی دارای منابع خورشیدی فراوان و محیط سرمایه‌گذاری در انرژی تجدیدپذیر بالغی است. کلمبیا و مکزیک نیز بازارهای بزرگ و تقاضای دیجیتالِ در حال گسترشی را اضافه می‌کنند.

در آن سو، منطقه جنوب آسیا مزایای متفاوتی دارد. مثلاً هند یک بازار دیجیتال عظیم، قابلیت‌های فناوری داخلی، گسترش مراکز داده و سیاست‌های دولتی مساعد را ترکیب می‌کند. اما وضعیت برق در هند همواره مسئله مهمی است. تا ژانویه ۲۰۲۶، منابع غیرفسیلی بیش از نیمی از ظرفیت نصب شده برق هند را تشکیل می‌دادند. وضعیت منطقه‌ای حتی از هند پیچیده‌تر است. نپال دارای نیروی برق‌آبی است که بنگلادش مایل به خرید آن است.

در آن سوی جهان، آفریقا دارای برخی از جذاب‌ترین منابع خورشیدی، بادی، برق‌آبی و زمین‌گرمایی جهان است. اما همچنین با گسترده‌ترین شکاف تبدیل روبه‌روست. بسیاری از بهترین مکان‌های تجدیدپذیر آن همچنان از شبکه‌های با ظرفیت بالا، مسیرهای فیبر نوری و بازارهای مرکز داده مستقر فاصله دارند؛ به طوری که دولت‌ها باید تقاضای صنعتی جدید را در برابر وظیفه ناتمام تأمین برق قابل اعتماد برای شهروندان و شرکت‌ها بسنجند. این عرصه‌ای برای رقابت در آینده است.

منبع: دیپلمات

چرا باید خواند: اقتصاد هوش مصنوعی و مراکز داده برای بسیاری از کشورها سود اور است. اما هزینه آن هم بسیار بالاست. بخوانید تا با ابعاد مختلف قضیه آشنا شوید



گردشگری و ارز خارجی‌ای که گردشگری در اقتصاد تولید می‌کند، در کشورهایی مانند سنگاپور و مالزی به اندازه سایر نقاط آسیای جنوب شرقی محوریت ندارد.

[آینده سفر]

میلیون‌ها مسافر می‌آیند و می‌روند

نگاهی به تحولات بخش گردشگری آسیا در سال‌های اخیر

در سال ۲۰۲۵، حدود ۱۱۹ میلیون بازدیدکننده خارجی وارد کشورهای منطقه آسیای جنوب شرقی مثل سنگاپور، مالزی، ویتنام، اندونزی، تایلند و فیلیپین شدند. سفرهای ورودی به این منطقه اکنون تقریباً به همان سطح سال ۲۰۱۸ رسیده است، اما همچنان پایین‌تر از اوج سفرها در سال ۲۰۱۹ باقی مانده است، یعنی زمانی که تعداد بازدیدکنندگان از این شش کشور به حدود ۱۲۷ میلیون نفر رسیده بود. اما در پس این ارقام کلی، تحولات جالب و مهمی در جریان است.

هر زمان که درباره گردشگری در آسیای جنوب شرقی صحبت می‌کنید، تایلند معمولاً پیشتاز گفت‌وگو است. طی سال‌های متمادی، تایلند بی‌چون‌وچرا بزرگ‌ترین جاذبه برای خارجی‌هایی بود که از این منطقه بازدید می‌کردند. این شرایط اخیراً تا حدی شروع به تغییر کرده است. در سال ۲۰۲۵، تایلند تقریباً ۳۳ میلیون ورودی را ثبت کرد که همچنان با اختلاف قابل توجهی، بیشترین میزان در میان کشورهای منطقه است. اما تعداد ورودی‌ها در مقایسه با سال ۲۰۲۴ در واقع ۷ درصد کاهش یافت و همچنان بسیار پایین‌تر از اوج تقریباً ۴۰ میلیونی‌اش در سال ۲۰۱۹ باقی مانده است.

این روزها نه‌تنها گردشگران کمتری از تایلند بازدید می‌کنند، بلکه رقبا نیز به سرعت در حال رشد هستند. اصلی‌ترین آن‌ها ویتنام است که در سال ۲۰۲۵ پذیرای ۲۱ میلیون ورودی بود، که ۴۵ درصد از آن‌ها تنها از دو کشور کره جنوبی و چین آمده بودند. رشد ویتنام به عنوان یک مقصد گردشگری محبوب در آسیای جنوب شرقی قابل توجه بوده است. در سال ۲۰۱۶، زمانی که تایلند ۳۲ میلیون بازدیدکننده ورودی داشت، ویتنام تنها ۱۰ میلیون بازدیدکننده داشت. در یک دهه پس از آن، ویتنام این ارقام را بیش از دو برابر کرده است، در حالی که تایلند تقریباً در همان سطح باقی مانده است.

این موضوع، بازتاب‌دهنده رشد کلی ویتنام به عنوان یک قدرت صادرکننده در آسیای جنوب شرقی است. ویتنام اخیراً در صادرات کالا از تایلند پیشی گرفته است و اکنون به سرعت در حال نزدیک شدن در صادراتِ خدماتی مانند گردشگری است. با توجه به میزان وابستگی اقتصاد تایلند به صادرات (چه کالا و چه خدمات) و تعادل رشد پایینی که اقتصاد این کشور از زمان همه‌گیری در آن گرفتار شده است، عملکرد ضعیف بخش گردشگری تایلند و رشد شدید بخش گردشگری ویتنام می‌تواند یک مشکل بلندمدت دشوار ایجاد کند.

در سایر نقاط منطقه، گردشگری ورودی به سنگاپور و مالزی به طور پیوسته احیا شده است. گردشگری و ارز خارجی‌ای که گردشگری در اقتصاد تولید می‌کند، در کشورهایی مانند سنگاپور و مالزی به اندازه سایر نقاط آسیای جنوب شرقی محوریت ندارد. اما می‌توان به جرات گفت که مالزی (با ۲۶.۶ میلیون ورودی در سال ۲۰۲۵) و سنگاپور (تقریباً ۱۷ میلیون) موقعیت خود را به عنوان مقاصد محبوب منطقه‌ای برای انواع گردشگران و بازدیدکنندگان از سر گرفته‌اند.

فیلیپین همچنان کوچک‌ترین بازار اصلی گردشگری در آسیای جنوب شرقی است و این وضعیت برای مدتی هم قبل و هم بعد از همه‌گیری وجود داشته است. تعداد بازدیدکنندگان خارجی در سال ۲۰۲۵ به ۶ میلیون نفر رسید که فیلیپین را از نظر سهم بازار بسیار پشت سر رقبایش قرار می‌دهد. همچنین این رقم بسیار پایین‌تر از اوج ۸ میلیونی بازدیدکننده در سال ۲۰۱۹ است. در حالی که فیلیپین از نظر سفرهای بین‌المللی از همتایان منطقه‌ای خود عقب است، شرکت‌های هواپیمایی محلی روی قدرت بازار سفرهای داخلی برای جبران جذابیت بین‌المللی این کشور تمرکز کرده‌اند.

منبع: دیپلمات

چرا باید خواند:

در آسیای جنوب شرقی هم هجوم گردشگران به برخی مناطق مشاهده شده و هم نیاز به جذب گردشگر بیشتر در مناطق دیگر مطرح است. در این گزارش توضیح می‌دهیم که وضع کدام کشورها از این بابت بهتر است.

کشور مهم دیگر منطقه اندونزی است. اندونزی در سال ۲۰۲۵ پذیرای ۱۵.۴ میلیون ورودی بود که تقریباً با سطوح ۲۰۱۹ برابری می‌کند و تقریباً نیمی از این بازدیدکنندگان وارد بالی شدند. اکنون حدود یک دهه است که اندونزی تلاش می‌کند تا بخش گردشگری خود را کمتر به بالی وابسته کند و مقاصدی مانند لومبوک، لابوان باجو و دریاچه توبا را توسعه داده و تبلیغ می‌کند. در حالی که برخی از این مقاصد مانند لابوان باجو در حال افزایش محبوبیت هستند، بالی همچنان به طرز چشمگیری جاذبه اصلی باقی مانده است.

از دیدگاه اقتصاد کلان، اهمیتی ندارد که بازدیدکنندگان بین‌المللی ارزهای خارجی خود را در بالی خرج کنند یا هر جای دیگر از کشور. همه اینها در حساب جاری به عنوان صادرات ثبت می‌شود. اما این موضوع برای مکان‌هایی که با هجوم گردشگران مواجه هستند، بسیار اهمیت دارد. در حالی که اقتصاد محلی از موقعیت خود به عنوان یک مقصد گردشگری محبوب بهره می‌برد، معایبی مانند کاهش منابع، افزایش جرم و ناآرامی‌های عمومی، تراکم ترافیک و آلودگی نیز وجود دارد. ایجاد تعادل میان مزایا و هزینه‌ها می‌تواند دشوار باشد و ممکن است مردم محلی در جهت تصویب قوانینی برای محدود کردن گردشگران خارجی در منطقه تلاش کنند. از جمله سیاست‌هایی که برخی کشورها در پیش گرفته‌اند این است که به کسب و کارهای خارجی در مناطق محلی مجوز نمی‌دهند و مدت زمان معافیت از ویزا برای برخی ملیت‌ها را نیز کاهش داده‌اند. بنابراین برخی از بازارهای بزرگ مانند اندونزی و تایلند در رویکرد خود برای جذب بازدیدکنندگان خارجی، به صورت دقیق‌تر و گزینشی‌تر عمل خواهند کرد.



اکونومیست

منتخبی از مطالب مجله اکونومیست



قمار خاویر میلی در بانک مرکزی

میلی چگونه می‌خواهد تورم را برای همیشه به بند بکشد؟

چیزی که سیاستمداران را از مداخله در بانک مرکزی بازمی‌دارد، هنجارهای سیاسی است. وظیفه بزرگ‌تر میلی این است که این هنجارها را تغییر دهد، تا سیاستمداران آینده دیگر باور نکنند که ولخرجی راه پیروزی انتخاباتی است.

[آرژانتین]

اودیسئوس خاویر میلی

پیروزی در انتخابات از همه چیز مهم‌تر است

اودیسئوس کار آسانی داشت: فقط کافی بود یک‌بار در برابر آواز سیرن‌ها مقاومت کند. اما خاویر میلی، رئیس‌جمهور آرژانتین، می‌خواهد نه‌فقط دولت خودش را از وسوسه پول‌چاپ‌کنی و سقوط به صخره‌های تورم بازدارد، بلکه دست و پای همه دولت‌های آینده را هم به دکل ببندد.

از آنجا که این بانک مرکزی است که پول را منتشر می‌کند، تمرکز او بر تغییر قوانین حاکم بر این نهاد است. میلی در سخنرانی تلویزیونی ۳۰ ژوئیه، دولت‌های پیشین را متهم کرد که بانک مرکزی را «غارت» کرده‌اند و از آنچه «مهم‌ترین بسته اصلاحات ساختاری در ۹۱ سال گذشته» نامید، رونمایی کرد. او از لایحه‌ای تازه سخن گفت که تأمین مالی دولت از سوی بانک مرکزی را ممنوع می‌کند، تنها هدف بانک را حفظ ارزش پول ملی قرار می‌دهد، و برای برکناری رئیس بانک ــ که در حال حاضر منصوب خودِ میلی است ــ رأی دوسوم هر دو مجلس کنگره را الزامی می‌سازد.

تورم سال‌هاست که بلای جان آرژانتین بوده است. این تورم معمولاً از آنجا می‌آید که دولت‌ها بیش از توانشان خرج می‌کنند و سپس برای پر کردن شکاف، پول چاپ می‌کنند. وقتی میلی در دسامبر ۲۰۲۳ به قدرت رسید، تورم ماهانه ۱۳ درصد بود. او با ارهبرقی سیاست‌های ریاضتی‌اش هزینه‌ها را برید و بانک مرکزی را از تأمین مالی دولت بازداشت. نتیجه آن بود که تورم به ۱.۹ درصد در ماه کاهش یافت. میلی با خشم به این احتمال می‌تازد که یک دولت آینده دوباره دستگاه چاپ پول را روشن کند. اصلاح بانک مرکزی، تلاش او برای جلوگیری از همین سناریو است.

بیشتر اصلاحات پیشنهادی او ــ که انتظار می‌رود از کنگره عبور کند ــ قابل دفاع‌اند. بانک مرکزی اکنون پنج هدف پیچیده و متناقض دارد، از جمله «توسعه اقتصادی همراه با عدالت اجتماعی». ساده‌سازی این مأموریت، تصمیمی عاقلانه است. رئیس بانکی که به‌سختی قابل برکناری باشد، در موقعیت بهتری قرار می‌گیرد تا در برابر درخواست دولت برای پولِ بی‌دردسر مقاومت کند. ممنوع‌کردن صریح هرگونه تأمین مالی پولیِ دولت در همه سطوح و به هر شکل ممکن نیز کمک بیشتری خواهد کرد. میلی همچنین از آزادسازی بازارهای سرمایه و بیمه خبر داده و لایحه‌ای را ــ با الهام از ایالات متحده ــ پیشنهاد کرده که اگر دولت برای «چند» ماه پیاپی بیش از درآمد مالیاتی‌اش خرج کند، به‌طور خودکار آن را تعطیل می‌کند.

با این حال، ایرادهایی هم وجود دارد. سخت‌تر کردن برکناری هیئت‌مدیره کار درستی است، اما این اصلاحات هم‌زمان فرآیند انتصاب را بهبود نمی‌دهد. میلی همچنین گفته است ممکن است برای مقام‌های بانک مرکزی که در چاپ پول همکاری می‌کنند، مجازات کیفری در نظر گرفته شود.



این اقدامی بسیار غیرمعمول است و به‌زحمت می‌تواند اقتصاددانان توانمند را به پیوستن به بانک ترغیب کند. خلأهای آشکار هم کم نیست. این اصلاحات، وابستگی بانک مرکزی به کنترل‌های ارزی را محدود نمی‌کند. هنوز هم برخی از این محدودیت‌ها برقرارند؛ محدودیت‌هایی که تقریباً در بیشتر ۹۰ سال گذشته هم وجود داشته‌اند و چرخه‌ای از آرامش موقتی، سپس بحران و تورم ایجاد کرده‌اند. در پرو، کشوری که زمانی آشفته بود اما اکنون از نظر کلان‌اقتصادی موفق محسوب می‌شود، قانون اساسی چنین محدودیت‌هایی را ممنوع کرده است. اما میلیِ آزادی‌خواه، با ترس از نوسان و تورم کوتاه‌مدت، هنوز حاضر نیست اجازه دهد بازار، مهم‌ترین قیمت آرژانتین ــ یعنی قیمت دلار ــ را آزادانه تعیین کند. بزرگ‌ترین مشکلِ اصلاحات پیشنهادی این است که یک کنگره آینده می‌تواند نسبتاً آسان آن‌ها را برگرداند. برای برکناری رئیس بانک مرکزی رأی دوسوم لازم است، اما همین قاعده خود می‌تواند با اکثریت ساده تغییر کند. وادار کردن پول‌چاپ‌کن‌های بالقوه به تغییر قانون، هزینه سیاسی ولخرجی پولی را بالا می‌برد، اما تضمینی برای جلوگیری از آن نیست.

در نهایت، چیزی که سیاستمداران را از مداخله در بانک مرکزی بازمی‌دارد، هنجارهای سیاسی است. وظیفه بزرگ‌تر میلی این است که این هنجارها را تغییر دهد، تا سیاستمداران آینده دیگر باور نکنند که ولخرجی راه پیروزی انتخاباتی است. بهترین راه برای این کار، پیروزی در انتخابات و ارائه نتایج به‌عنوان یک مدافع سخت‌گیر انضباط مالی است. میلی قرار است در اکتبر ۲۰۲۷ برای انتخاب دوباره نامزد شود. فعلاً رقیب قدرتمندی در برابر خود ندارد. او تورم را به‌شدت کاهش داده و این نرخ، پس از افزایشِ اوایل امسال، دوباره در حال پایین آمدن است. سه مؤسسه رتبه‌بندی اخیراً اعتبار آرژانتین را ارتقا داده‌اند؛ بخشی از این به‌خاطر آن است که بانک مرکزی به‌درستی در حال خرید دلار برای افزایش ذخایر ارزی بوده است. صندوق بین‌المللی پول هم تا حد زیادی راضی است. اما آرژانتینی‌ها کمتر قانع شده‌اند. در ژوئیه، میزان محبوبیت دولت میلی به پایین‌ترین سطح این دوره رسید. رشد اقتصادی نابرابر است و بیشتر در بخش‌هایی مانند نفت متمرکز شده که نیروی کار کمی می‌خواهند. انتظار می‌رود اقتصاد امسال کمتر از ۳ درصد رشد کند. اشتغال رسمی رو به کاهش است. فعالیت اقتصادی در ماه مه برای دومین ماه پیاپی افت کرد. رسوایی‌های فساد هم اوضاع را بدتر می‌کند. میلی مدت زیادی از رئیس دفتر رسوایی‌زده خود دفاع کرد و تازه دیرتر او را کنار گذاشت.

هرچند هنوز زمان برای جبران باقی است، اما در آرژانتین افتِ محبوبیت در سال انتخابات می‌تواند زنجیره‌ای از فروش دارایی‌ها در بازارها را آغاز کند؛ و آن فروش‌ها هم به نوبه خود نظرسنجی‌ها را بدتر می‌کنند. اصلاح بانک مرکزی بخشی از تلاشی بزرگ‌تر برای شکستن همین چرخه است. دولت می‌کوشد این پیام را بدهد که «حتی اگر دولت عوض شود، تغییرات زیادی در کار نخواهد بود، پس لطفاً همه اوراقتان را نفروشید»، به گفته بولات. اما اگر خودِ میلی به دردسر بیفتد، حتی یک بانک مرکزی قوی‌تر هم نمی‌تواند پروژه او را نجات دهد.

چرا باید خواند:
خاویر میلی رئیس‌جمهوری آرژانتین تلاش دارد با احتیاط و عقلانیت، بانک مرکزی آرژانتین را از نو بسازد. با این حال، اکونومیست می‌گوید پیروزی در انتخابات باید همچنان برای او از هر چیزی مهم‌تر باشد

تاکنون شواهد کمی وجود دارد که نشان دهد هوش مصنوعی به‌زودی جایگزین انسان‌ها روی فرش قرمز خواهد شد؛ هرچند ظهور پرسروصدای «تیلی نوروود» (بازیگر ساخته‌شده با هوش مصنوعی) در سال گذشته، هراسی زودگذر ایجاد کرد.

[سینما]

هوش مصنوعی روی فرش قرمز

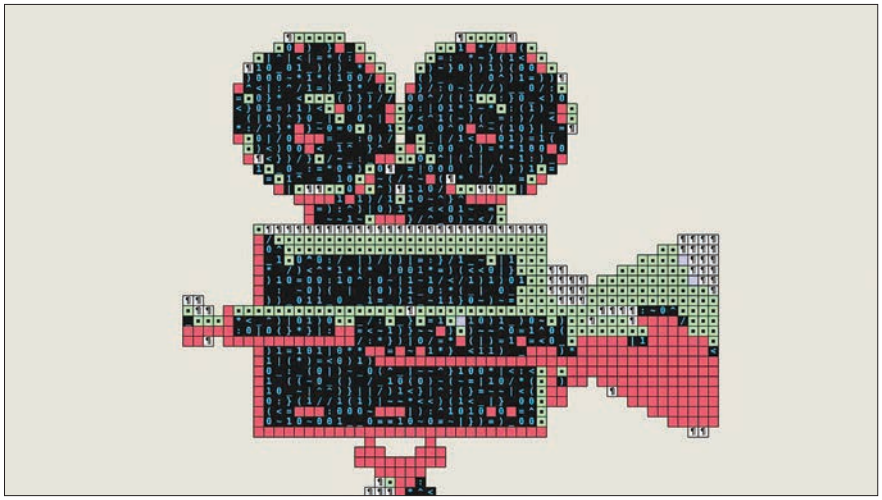
این فناوری قدم به دنیای فیلم‌سازی گذاشته است

هوش مصنوعی موضوعی حساسیت‌برانگیز در «تین‌سل‌تاون» (هالیوود) است. خشم ناشی از احتمال استفاده از هوش مصنوعی مولد برای نگارش فیلم‌نامه‌ها و خلق همزادهای دیجیتالی از بازیگران، از جمله گلایه‌هایی بود که به اعتصابات سال ۲۰۲۳ منجر شد. از آن زمان، چهره‌های سرشناس هالیوود همچنان به موضع‌گیری علیه این فناوری ادامه داده‌اند. «کین پارسونز»، کارگردان فیلم موفق «اتاق‌های پشتی» (Backrooms)، اخیراً گفت که اگر می‌توانست، با یک «بشکن زدن» کاری می‌کرد که هوش مصنوعی کاملاً ناپدید شود. «کریستوفر نولان»، خالق اقتباس پرفروش جدید از «اودیسه»، آن را یک «اسب تروآ» توصیف می‌کند و معتقد است که باید به انگیزه‌های حامیان این فناوری با دیده تردید نگریست. در ماه مه، استودیوی «آمازون ام‌جی‌ام» چراغ سبزی به یک سریال انیمیشنی تحت پشتیبانی هوش مصنوعی به نام «پانکی داک» نشان داد؛ اما تنها دو روز بعد، کارگردان پروژه پس از دریافت تهدیدهای مرگ، آن را رها کرد.

با این حال، در پشت صحنه، هوش مصنوعی چراغ‌خاموش نقشِ رو به رشدی در تمامی ابعاد فیلم‌سازی ایفا می‌کند؛ از نگارش فیلم‌نامه و برنامه‌ریزی تولید گرفته تا تولید نماها و تدوین. در ماه مارس، نتفلیکس شرکت تولیدی هوش مصنوعی «اینترپازیتیو» به رهبری بن افلک را به قیمت نزدیک به ۶۰۰ میلیون دلار تصاحب کرد. ماه گذشته، این غول پخش اینترنتی اعلام کرد که تنها در سال جاری از هوش مصنوعی در ساخت حدود ۳۰۰ اثر خود استفاده کرده است. در ماه ژوئن نیز آزمایشگاه هوش مصنوعی «گوگل دیپ‌مایند»، حدود ۷۵ میلیون دلار در استودیوی A24 (سازنده فیلم اتاق‌های پشتی) سرمایه‌گذاری کرد که بخشی از یک شراکت پژوهشی برای توسعه ابزارهای هوش مصنوعی به‌شمار می‌رود. تاکنون شواهد کمی وجود دارد که نشان دهد هوش مصنوعی به‌زودی جایگزین انسان‌ها روی فرش قرمز خواهد شد؛ هرچند ظهور پر سر و صدای «تیلی نوروود» (بازیگر ساخته‌شده با هوش مصنوعی) در سال گذشته، هراسی زودگذر ایجاد کرد. «تد ساراندوس»، مدیرعامل مشترک نتفلیکس، در ماه ژوئیه استدلال کرد: «برای ساختن اثری فوق‌العاده، به هنرمندان بزرگ نیاز است و هوش مصنوعی این واقعیت را تغییر نمی‌دهد.» در عوض، این فناوری «به خالقان آثار ابزارهای بهتری می‌دهد تا چشم‌اندازهای خود را به تصویر بکشند.» و در نهایت، مخاطبان از این تغییر بهره‌مند خواهند شد. «پیتر وودبریج»، نویسنده کتابی درباره هوش مصنوعی و سرگرمی به نام «ماشین رؤیاپردازی»، می‌گوید بسیاری از استودیوها در حال حاضر رویکرد «نپرس و نگو» (پنهان‌کاری) را در قبال استفاده از این فناوری در پیش گرفته‌اند. اما برخی فیلم‌سازان کمتر محتاط هستند. «جان اروین» در آخرین فیلم خود به نام «واشنگتن جوان»، از هوش مصنوعی برای شبیه‌سازی یک سیلاب خروشان روی خندقی ۵۰ فوتی استفاده کرد و بازیگران خود را از انجام یک بدلکاری خطرناک نجات داد. اروین می‌گوید این فناوری برای او «از نظر خلاقیت اعتیادآور» است و تا دیروقت بیدار می‌ماند تا با آن آزمایش کند. مجموعه مستند اخیر نتفلیکس با نام «آزمایش آمریکایی»، حاوی ۱۷ دقیقه تصاویر بهبودیافته با هوش مصنوعی از جمله توالی‌های نبردهای تاریخی بود که به گفته ساراندوس، «دو برابر سریع‌تر و با نصف هزینه» گزینه‌های دیگر تولید شده‌اند. «الین ون درولدن»، خالق تیلی نوروود، برای نشان دادن پتانسیل این فناوری، فرآیند تولید یک کلیپ ده ثانیه‌ای را نشان می‌دهد که در آن پلیس بریتانیا بازیگر هوش مصنوعی را دستگیر می‌کند. به گفته او، ساخت این صحنه که تولیدش تنها چهار دقیقه طول کشید، در واقعیت به نصف روز فیلم‌برداری در محل نیاز داشت.

اروین امیدوار است که هوش مصنوعی «اقتصاد ناپایدار» هالیوود را دگرگون کند؛ جایی که هزینه‌های سرسام‌آور منجر به تصمیم‌گیری‌های ریسک‌گریزانه مانند ساخت دنباله‌های بی‌پایان می‌شود. دیگران اما از سیل تولیدات بی‌ارزش (slop) تولیدشده توسط هوش مصنوعی بیم دارند و به «میکرو درام‌های» مبتذل و محرک چینی اشاره می‌کنند که به‌طور فزاینده‌ای از این فناوری استفاده می‌کنند. با این حال، «ایوان شاپیرو»، تهیه‌کننده تلویزیونی، نسبت به تهدید این حجم از «آثار بی‌ارزش» برای هالیوود خوش‌بین است و استدلال می‌کند که بینندگان همچنان قدردان محتوای باکیفیت خواهند بود. همین مسئله صنعت فیلم‌سازی را ترغیب می‌کند تا از هوش مصنوعی برای بسته‌بندی مجدد محتوای خود در قالب کلیپ‌های کوتاه‌تر و بهینه‌سازی‌شده برای گوشی‌های هوشمند استفاده کند. استارت‌آپ «سوشال دپارتمان» در لس‌آنجلس از این فناوری استفاده می‌کند تا به استودیوها کمک کند با تکه‌تکه کردن سریال‌های قدیمی به صحنه‌های کوتاه و توزیع آن‌ها در شبکه‌های اجتماعی، جانی تازه به آثار قدیمی ببخشند. «جاناتان ورک»، بنیان‌گذار این شرکت، اشاره می‌کند که هوش مصنوعی به‌ویژه در کار دشوارِ تبدیل ویدیوهای افقی به فرمت عمودیِ مناسب برای موبایل، بسیار کارآمد است. به‌رغم همه مواردی که گفته شد، مخالفان سرسخت همچنان پابرجا خواهند بود. زمانی که اروین در دهه ۱۹۹۰ کار خود را در این صنعت آغاز کرد، به جای دوربین‌های ۳۵ میلی‌متری ۳۰۰ هزار دلاری، از یک دوربین دیجیتال ۳ هزار دلاری استفاده کرد. در آن زمان، فیلم‌سازان سنّتی فناوری دیجیتال را تهدیدی برای هنر خود می‌دیدند. اکنون، به جز برای سنت‌گرایانی مانند نولان، استفاده از دیجیتال امری بدیهی است. در نهایت، هوش مصنوعی هم ممکن است به جنبه‌ای عادی و بدون جنجال در فیلم‌سازی تبدیل شود. «جورج لوکاس»، خالق فرنچایز «جنگ ستارگان»، اخیراً مخالفان هوش مصنوعی مولد را به کسانی تشبیه کرد که زمانی با خودرو مخالفت می‌کردند چون آن را خطرناک‌تر از اسب و درشکه می‌دانستند. او گفت: «کاری نمی‌توانید در برابر آن انجام دهید. هوش مصنوعی، آینده است.»

چرا باید خواند:
هوش مصنوعی وارد بسیاری از جنبه‌های زندگی ما انسان‌ها شده و اکنون اکونومیست می‌گوید این فناوری به آرامی به تمامی ابعاد فیلم‌سازی رسوخ کرده و در آن هم نقش‌آفرینی می‌کند.



افزایش ناگهانی ارزش یوآن می‌تواند رشد اقتصادی چین را تضعیف کرده و به رکود دامن بزند. راه بهتر این است که سیاست‌گذاران چینی اقتصاد خود را تحریک کنند تا قیمت‌ها و دستمزدها افزایش یابد. اقتصاددانان به این پدیده، افزایش «نرخ ارز واقعی» می‌گویند.



[شاخص]

جنگ ارزی در جهان

ابزاری نامتعارف که راهکار می‌دهد!

چرا باید خواند:
اکونومیست سال‌هاست که شاخصی را معرفی کرده با عنوان «بیگ‌مک»! این شاخص در حقیقت یک ابزار برای بررسی و رصد وضعیت اقتصاد در کشورهای مختلف به‌شمار می‌آید. این شاخص چه چیزی درباره جنگ ارزی در جهان می‌گوید؟

در مخزنی امن در نزدیکی پاریس، در سه محفظه شیشه‌ای، استوانه‌ای کوچک از آلیاژ پلاتین قرار دارد که در سال ۱۸۷۹ در لندن ساخته شد. این جسم که به «Le Grand K» معروف است، سال‌ها استاندارد قطعی برای اندازه‌گیری کیلوگرم بود. با این حال، هیچ استاندارد جهانی برای اندازه‌گیری «وزن پولی» یا «قدرت خرید» ارزها وجود ندارد. اما نشریه «اکونومیست» یک کاندیدای محبوب برای این کار دارد؛ وزنی حدود ۲۴۰ گرم، محبوس در یک جعبه مقوایی که زیر دو طاق طلایی (نماد مک‌دونالد) پیدا می‌شود: همبرگر بیگ‌مک

شاخص بیگ‌مک که ما در سال ۱۹۸۶ در لندن ابداع کردیم، سپتامبر امسال ۴۰ ساله می‌شود. آنچه به عنوان یک آزمایش فکری بازیگوشانه آغاز شد، اکنون به پدیده‌ای مستقل تبدیل شده است؛ شاخصی که خوانندگان را سرگرم کرده، معامله‌گران ارز را به فکر واداشته و بانک‌های مرکزی را عصبانی کرده است. برخی منتقدان معتقدند فست‌فود حرفی برای گفتن در اقتصاد جهانی ندارد، اما این شاخص در دورانی متولد شد که سیاست‌گذاران نگران انحراف شدیدِ ارزش مهم‌ترین ارزهای جهان و پیامدهای آن برای تجارت جهانی بودند. چهل سال بعد، همان بحث‌ها دوباره بالا گرفته است؛ این بار درباره دلار، یوآن و ین. در دنیای پرهیاهوی ارزها، این راهنمای خوش‌خوراک برای نرخ‌های ارز، همچنان به اندازه گذشته ارزشمند است.

شاید فست‌فود انتخاب عجیبی برای اندازه‌گیری ارزش باشد، اما بیگ‌مک مزیت‌های منحصربه‌فردی دارد. تقریباً در همه جای جهان در دسترس است و طعم آن همه‌جا یکسان است. مک‌دونالد با همان دقتی که دانشمندان برای حفظ استوانه پلاتینی پاریس به خرج می‌دادند، ظاهر، بافت، طعم و بوی بیگ‌مک را کنترل می‌کند. هر جا که بیگ‌مک بخرید، تقریباً محصول یکسانی دریافت می‌کنید.

این ویژگی باعث می‌شود شاخص بیگ‌مک، معیاری عالی برای سنجش «ارزش واقعی» پول شما باشد. در آمریکا، ۱۰۰ دلار حدود ۱۶ عدد بیگ‌مک می‌خرد. این قدرت خرید تقریباً معادل ۱۰۰ یورو، ۴۲۶ یوآن چین یا ۸۰۳۹ ین ژاپن است. با این حال، در بازارهای ارز، ۱۰۰ دلار عملاً معادل ۸۷ یورو، ۶۷۷ یوآن یا بیش از ۱۶ هزار ین است؛ که نشان می‌دهد ارزش ارزهای جهان چقدر از قدرت خرید واقعی‌شان فاصله گرفته است.

البته این شاخص مخالفانی هم دارد. برخی می‌گویند بیش از حد ساده‌انگارانه است؛ چطور می‌توان از یک محصول، وضعیت کل اقتصاد را فهمید؟ برخی دیگر معتقدند این شاخص به دلیل هزینه‌های غیرقابل‌تجارت مانند نیروی کار و اجاره‌بها، نمی‌تواند تصویر کاملی ارائه دهد. با این حال، داده‌های ما با محاسبات پیچیده‌تر سازمان‌هایی مانند بانک جهانی همخوانی شگفت‌انگیزی دارد. از ۵۴ اقتصادی که در هر دو فهرست مشترک هستند، تنها ۷ مورد در یکی «ارزان» و در دیگری «گران» ارزیابی شده‌اند.

امروزه شاخص بیگ‌مک بار دیگر نشان می‌دهد که یورو، یوآن و ین از تعادل خارج شده‌اند. اوایل امسال، صندوق بین‌المللی پول اعلام کرد که ارزش یوآن چین ۱۶ درصد کمتر از مبانی اقتصادی آن است. همین مزیت رقابتی باعث شده چین مازاد تجاری عظیمی در کالا به دست آورد که سال گذشته به حدود ۱.۲ تریلیون دلار رسید. امانوئل مکرون، رئیس‌جمهور فرانسه، این عدم توازن را «تحمل‌ناپذیر» و تهدیدی برای صنعت اروپا خوانده است. دونالد ترامپ نیز بارها ارزهای ارزان آسیایی را عامل آسیب به تولید آمریکا دانسته است.

شاخص بیگ‌مک می‌تواند نقشی کلیدی در این مباحثات ایفا کند. این شاخص به‌وضوح نشان می‌دهد که «نرخ ارز واقعیِ ارزان»، یعنی قیمت دلاری همبرگر کمتر از قیمت آن در آمریکاست. این عدم توازن با مصرف داخلی پایین در چین و کسری بودجه عظیم در آمریکا گره خورده است. برای اینکه یوآن در شاخص ما جایگاه بهتری پیدا کند، دو راه وجود دارد: یا ارزش یوآن باید افزایش یابد، یا قیمت بیگ‌مک در چین باید سریع‌تر از آمریکا رشد کند.

افزایش ناگهانی ارزش یوآن می‌تواند رشد اقتصادی چین را تضعیف کرده و به رکود دامن بزند. راه بهتر این است که سیاست‌گذاران چینی اقتصاد خود را تحریک کنند تا قیمت‌ها و دستمزدها افزایش یابد. اقتصاددانان به این پدیده، افزایش «نرخ ارز واقعی» می‌گویند.

در نهایت، همان‌طور که استوانه «Le Grand K» پس از ۱۳۰ سال خدمت بازنشسته شد، شاید روزی شاخص بیگ‌مک هم به تاریخ بپیوندد؛ روزی که ارزها دوباره با قدرت خرید واقعی خود هم‌تراز شوند. اما تا زمانی که ارزها لنگرگاه ثابتی ندارند و بیگ‌مک همچنان استاندارد است، این شاخص ابزاری مفید برای درک آشفتگی‌های پولی جهان باقی خواهد ماند.

رستوران‌داری همواره به عنوان تجارتی بی‌رحم و پرریسک شناخته می‌شده است، اما امروزه سرعت تغییرات آن سرسام‌آور است. این تحول تنها ناشی از فناوری‌های نوین نیست، بلکه تغییر عادات مصرف‌کننده و تورم سرسخت نیز فشارهای رقابتی را دوچندان کرده‌اند.

[صنعت]

تحول در رستوران‌داری

تورم، فناوری و تغییر عادت مشتری، صنعت رستوران‌داری را متحول کرد

رونقِ برانچ (صبحانه-ناهار) را ببینید. در روزهایی از سال ۲۰۲۴ که تیلور سوئیفت در میامی کنسرت داشت، رستوران‌های اطراف محل برگزاری که از نرم‌افزار مدیریت فروش Toast استفاده می‌کردند، با جهش ۲۷ درصدی در فروش املت مواجه شـدند؛ طرفدارانی که خود را برای ماراتن کنسرت آماده می‌کردند. سال بعد، با حضور بیانسه در آتلانتا، همین نرم‌افزار اوج گرفتن فروش نوشیدنی‌های گازدار و وعده‌های غذایی آخر شب را در ساعت ۴ صبح ثبت کرد. چنین داده‌هایی به رستوران‌ها کمک می‌کنند تا زنجیره تأمین و تعداد کارکنان خود را برای رویدادهای بزرگ بهینه‌سازی کنند. اما این تازه آغاز کار است. «کلی استن»، مدیر بازاریابی Toast، می‌گوید این شرکت قصد دارد با کمک هوش مصنوعی، نه‌تنها در آشپزخانه و انبار، بلکه در سالن پذیرایی نیز دگرگونی ایجاد کند؛ از ابزارهای تبدیل گفتار به متن برای گارسون‌ها گرفته تا دوربین‌های سالن و تشخیص چهره برای شناسایی مشتریان وفادار و ارائه میز یا نوشیدنی موردعلاقه‌شان به‌محض ورود.

فشار دیگِ زودپز اقتصاد

رستوران‌داری همواره به عنوان تجارتی بی‌رحم و پرریسک شناخته می‌شـده است، اما امروزه سرعت تغییرات آن سرسام‌آور است. این تحول تنها ناشی از فناوری‌های نوین نیست، بلکه تغییر عادات مصرف‌کننده و تورم سرسخت نیز فشارهای رقابتی را دوچندان کرده‌اند.

چرا باید خواند:
یکی از مهم‌ترین صنایع در جهان، صنعت رستوران‌داری است که این روزها به گفته اکونومیست تحت تاثیر فناوری، تورم و تغییر عادت مشتریان قرار گرفته و دچار نوعی تحول ساختاری شده است.

واضح‌تریـن تغییر در رفتار مشـتریان دیده می‌شـود. همه‌گیری کرونا در سـال ۲۰۲۰ به تنهایـی ۱۰ درصد از رستوران‌های آمریکا و بریتانیا را به تعطیلی کشاند. در هند نیز حدود یک‌چهارم واحدهای رسـمی برای همیشه بسته شدند. حتی پس از رفع محدودیت‌ها، دورکاریِ ادامه‌دار باعث خلوت شدن مراکز شهرها شد. زنجیره ساندویچ‌فروشی Pret A Manger در بریتانیا می‌گوید شـعب حومه شهر اکنون شلوغ‌تر از شعب مناطق مالی و تجاری هستند. مردم زودتر برای شام بیرون می‌روند و پنجشنبه جای جمعه را به عنوان شلوغ‌ترین شب هفته گرفته است.

از سوی دیگر، عادت سفارش آنلاین غذا در دوران کرونا ماندگار شـده است. در سال ۲۰۲۵، تقریباً از هر چهار وعده غذای رسـتورانی در آمریکا، سه وعده در بیرون از رستوران مصرف شده است. سهم تحویل غذا (دلیوری) نسبت به قبل از پاندمـی بیش از دو برابر شـده و ارزش بازار جهانی آن به ۴۷۳ میلیارد دلار رسیده است؛ در حالی که مراجعه حضوری به رستوران‌ها در بریتانیا همچنان ۱۵ درصد کمتر از دوران قبل از کرونا است. مانعی که برای ورود به رستوران‌ها در دوران همه‌گیری ایجاد شده بود، باعث شد پس از پاندمی، بسیاری از افرادی که کار خود را از دست داده بودند، به رستوران‌داری روی آورند؛ پدیده‌ای که در مکزیک و کره جنوبی به وفور دیده شد، هرچند سود ناچیزی به همراه داشت. نتیجه این روند، رقابت شدیدتر از همیشـه در دورانی است که تورم و رشد اقتصادی ضعیف، مردم را به صرفه‌جویی وادار کرده است. در آمریکا با وجود ثبت بیشترین تعداد رستوران فعال، ۴۲ درصد آن‌ها در سال گذشته زیان‌ده بودند. در چین نیز به دلیل رکود اقتصادی، میانگین هزینه پرداختی هر مشتری به شدت کاهش یافته است.

برای کاهش هزینه‌ها، برخی رستوران‌ها به استراتژی‌های رادیکال روی آورده‌اند. زنجیره ژاپنی Saizeriya با حذف واسـطه‌ها و سـاخت کارخانه‌های پردازش مواد غذایی خود در اسـترالیا و ژاپن، قیمت‌ها را ثابت نگه داشته است. در آشپزخانه‌های این شعب نیازی به چاقو و سرآشپزهای گران‌قیمت نیسـت؛ همه چیز به صورت خردشـده تحویل داده می‌شود و ربات‌ها و کدهای QR جای گارسون‌ها را گرفته‌اند. در بریتانیا، زنجیره‌های بزرگی چون Wagamama آشپزخانه‌های آماده‌سازی خود را به مناطق ارزان‌تر در حومه شهرها منتقل کرده‌اند. استارت‌آپ‌هایی مانند Kar-ma Kitchen با اجاره دادن فضاهای آشپزخانه صنعتی اشتراکی در حومه لندن، هزینه‌های قبوض و اجاره را برای رستوران‌ها به حداقل می‌رسانند.

بر اساس مطالعات اقتصادی، افزایش سفارش‌های بیرون‌بر در دوران کرونا رستوران‌های آمریکایی را به سمت اتوماسیون سوق داد که منجر به جهش ۱۵ درصدی در بهره‌وری نیروی کار پس از سه دهه رکود شد. زنجیره سالاد Sweetgreen اکنون با خطوط مونتاژ خودکار خود می‌تواند ۵۰۰ کاسه سالاد شخصی‌سازی‌شده را در یک ساعت آماده کند.

با این حال، تکیه بر سفارش‌های آنلاین ارتباط مستقیم با مشتری را قطع می‌کند. رستوران‌های مجلل برای حل این مشکل تلاش می‌کنند تجربه داخل سالن را در بسته‌های ارسالی شبیه‌سازی کنند؛ برای مثال، زنجیره هندی-بریتانیایی Dishoom همراه با غذای بیرون‌بر خود، عود مخصوص رستوران، کدهای QR حاوی لیست پخش موسیقی رستوران و چاشنی‌های تازه ارسال می‌کند تا مشتریان را به بازدید حضوری ترغیب کند.

بیشترین آسیب این تحولات متوجه رستوران‌های متوسط (Casual Dining) شده است. با افزایش هزینه‌های جانبی مانند تاکسی و پرستار بچه، مردم ترجیح می‌دهند در خانه بمانند؛ مگر اینکه تجربه بیرون رفتن واقعاً «خاص» و متمایز باشد. رستوران Osteria ۱۶۶ در بوفالو که پیش از این استیک‌های گران‌قیمت سرو می‌کرد، پس از کاهش شدید درآمدهای هفتگی، مجبور شد سالن مجلل خود را تعطیل کند و به ارائه پیتزا و سالادهای سریع و ارزان روی آورد.

با این حال، این تغییرات به معنای ناامیدی کامل نیست. فعالان این صنعت همچنان امیدوارند؛ چرا که لذتِ همهمه ملایم گفت‌وگوها در یک سالن کم‌نور و صدای برخورد لیوان‌ها، تجربه‌ای انسانی است که مردم همیشه به دنبال آن خواهند بود.



اهمال‌کاران بیشتر در معرض اضطراب، استرس و تنهایی قرار دارند. یک فراتحلیل در سال ۲۰۲۵ که در نشریه مرزهای روان‌پزشکی منتشر شد و ۸۸ مطالعه روی بیش از ۶۳ هزار نفر در ۱۷ کشور را پوشش می‌داد، نشان داد که اهمال‌کاری و کاهش عزت‌نفسِ ناشی از آن، پیش‌بینی‌کننده افسردگی در آینده است.

[مدیریت]

اکسیر تسلط بر خویشتن

چطور می‌توان بر اهمال‌کاری غلبه کرد؟

به تعویق انداختن کارها هزینه سنگینی به همراه دارد. مطالعه‌ای که در سال ۲۰۱۳ روی ۲۲،۰۵۳ نفر انجام شد، نشان داد که به ازای هر یک امتیاز افزایش در شاخص اهمال‌کاری (در یک مقیاس یک تا پنج)، درآمد سالانه افراد نزدیک به ۱۵،۰۰۰ دلار کاهش می‌یابد. کسانی که به طور عادت‌گونه دچار این «اختلال در خودتنظیمی» هستند، مایل‌اند درمان‌های پزشکی خود را نیز به تعویق بیندازند. همچنین مطالعه‌ای در سال ۲۰۲۳ روی ۳،۵۲۵ دانشجوی سوئدی نشان داد افرادی که نمرات اهمال‌کاری بالایی دارند، بیشتر از دیگران دچار دردهای ناتوان‌کننده جسمی می‌شوند. ماجرا از این هم فراتر می‌رود. همان مطالعه سوئدی نشان داد که اهمال‌کاران بیشتر در معرض اضطراب، استرس و تنهایی قرار دارند. یک فراتحلیل در سال ۲۰۲۵ که در نشریه مرزهای روان‌پزشکی منتشر شد و ۸۸ مطالعه روی بیش از ۶۳ هزار نفر در ۱۷ کشور را پوشش می‌داد، نشان داد که اهمال‌کاری و کاهش عزت‌نفسِ ناشی از آن، پیش‌بینی‌کننده افسردگی در آینده است. اما چگونه می‌توان این هیولا را مهار کرد؟

به نظر می‌رسد تمرین‌های ذهنی به حل این مشکل کمک می‌کنند. یکی از معروف‌ترین این تمرین‌ها، «تقابل ذهنی با نیت‌های اجرایی» (MCII) نام دارد که امروزه در بسیاری از اپلیکیشن‌های موبایل استفاده می‌شود. ایده آن ساده است: ابتدا مزایای رسیدن به هدف را در ذهن خود مجسم کنید؛ سپس آن تصویر را با مانع اصلیِ پیش رو مقایسه کرده و در نهایت، یک استراتژی مشخص برای غلبه بر آن مانع طراحی کنید.

در دو کارآزمایی تصادفی که در سال ۲۰۲۰ گزارش شد، به دانشجویان تمرین‌های آنلاین MCII ارائه شد تا دیر خوابیدن خود را کاهش دهند (پدیده‌ای که تحقیقات آن را با اهمال‌کاری عمومی مرتبط می‌دانند). نتایج نشان داد که این دانشجویان هر شب به طور متوسط ۳۸ دقیقه کمتر از گروه کنترل (که صرفاً توصیه‌های بهداشت خواب دریافت کرده بودند) زمان خواب خود را به تعویق انداختند.

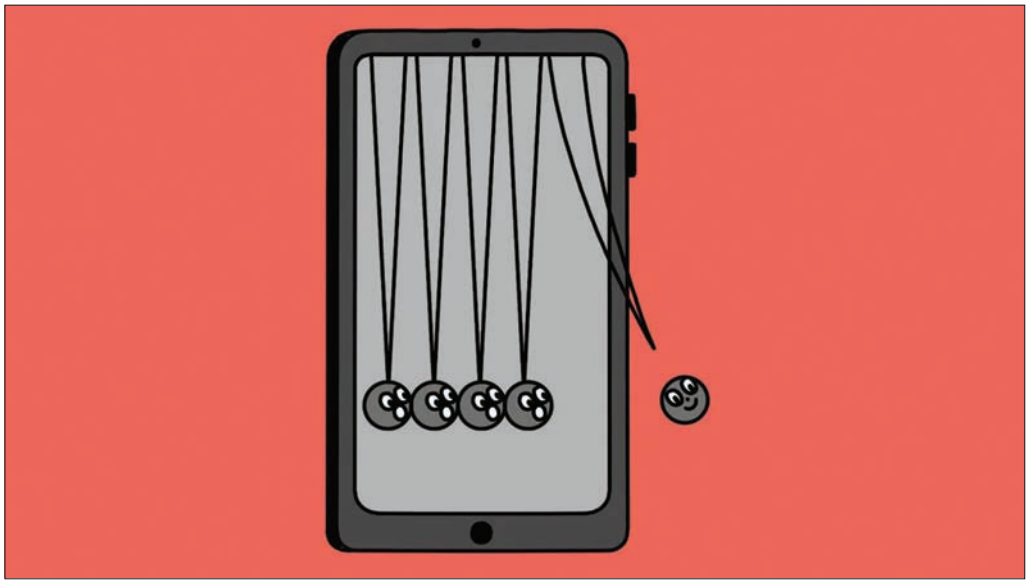
ورزش نیز نشان داده که درمان نویدبخشی است. یک کارآزمایی در چین که روی ۷۷ نوجوان پسر انجام شد، نشان داد افرادی که به مدت ۱۲ هفته به طور تصادفی به تمرینات قدرتی، تمرینات تناوبی با شدت بالا (HIIT) یا ترکیبی از هردو پرداختند، کاهش معناداری در اهمال‌کاری نشان دادند. مطالعه دیگری در سال ۲۰۲۲ روی ۵۶۴ دانشجو نشان داد افرادی که فعالیت بدنی بیشتری دارند، کمتر کارها را عقب می‌اندازند. محققان حدس می‌زنند که غلبه بر خستگی ناشی از ورزش، به افراد «حس تسلط و اراده» می‌دهد که اعتمادبه‌نفس و انگیزه آن‌ها را تقویت می‌کند. رژیم غذایی و عادات روزانه نیز نقش مهمی دارند. مطالعه‌ای در سال ۲۰۲۴ روی دانشجویان ایتالیایی نشان داد نرخ اهمال‌کاری در کسانی که صبحانه نمی‌خورند، نوشیدنی‌های الکلی زیاد مصرف می‌کنند و خواب باکیفیتی ندارند، بالاتر است. محققان گمان می‌برند حذف انرژی صبحانه مانع تمرکز و انگیزه برای شروع کارها می‌شود، هرچند که نخوردن صبحانه خود می‌تواند معلول اهمال‌کاری باشد تا علت آن.

از منظر دارویی، هنوز داروی مستقیمی برای درمان اهمال‌کاری ساخته نشده است. اما یک یافته جالب در سال ۲۰۲۱ در آمریکا نشان داد بزرگسالان مبتلا به اختلال نقص توجه/بیش‌فعالی (ADHD) که داروی محرک «لیزدگزامفتامین» مصرف می‌کردند، بهبود چشمگیری در عملکردهای اجرایی مغز از جمله توانایی شروع کارها نشان دادند.

عصر حواس‌پرتی‌های بی‌پایان

امروزه فرصت‌ها برای اهمال‌کاری بیش از هر زمان دیگری فراهم است. بسیاری از مردم از خانه کار می‌کنند، یعنی دور از چشم ناظر رئیس. گوشی‌های هوشمند نیز حواس‌پرتی‌های بی‌پایانی ایجاد می‌کنند. در یک بررسی گسترده در سال ۲۰۲۲، تمام ۱۸ مطالعه ارزیابی‌شده، استفاده بیش از حد از گوشی هوشمند را مستقیماً به اهمال‌کاری ربط دادند. پرسه زدن در شبکه‌های اجتماعی زمان خواب را به عقب می‌اندازد، کم‌خوابی به عملکرد اجرایی مغز آسیب می‌زند و این چرخه در نهایت به شکستِ دوباره در خودتنظیمی منجر می‌شود. در این میان، شاید بهترین کار این باشد که دانشمندان هم دست از دست روی دست گذاشتن بردارند و راهکارهای کاربردی‌تری ارائه دهند.

چرا باید خواند:
آیا شما هم با این مشکل در نبرد هستید که می‌خواهید کاری را انجام دهید اما به دلیل سختی کار، از آن طفره می‌روید؟ اکونومیست در این گزارش به راهکارهای علمی و کارآمدی اشاره کرده که امکان غلبه بر اهمال‌کاری را می‌دهد



«بچه‌های آیپدی را آزاد می‌کنیم»؛ این یکی از شعارهای «تابستان لود» بود. «نه جمینای، نه GPT، نه گروک، نه کلود»؛ این هم شعار دیگری. این جشنواره بدبینان به غول‌های فناوری که از ۲۸ ژوئن تا ۵ ژوئیه در نیویورک برگزار شد، تا حد زیادی به اصول خود پایبند ماند.

[نسل زد]

محاکمه گوشی هوشمند

نسل جدید در برابر فناوری مقاومت می‌کند

«بچه‌های آیپدی را آزاد می‌کنیم»؛ این یکی از شعارهای جشنواره «تابستان لود» بود. «نه جمینای، نه GPT، نه گروک، نه کلود»؛ این هم شعار دیگری. این جشنواره بدبینان به غول‌های فناوری که از ۲۸ ژوئن تا ۵ ژوئیه در نیویورک برگزار شد، تا حد زیادی به اصول خود پایبند ماند: استفاده از تلفن همراه ممنوع بود، هیچ حضور فعالی در شبکه‌های اجتماعی نداشت و برگزارکنندگان برای تبلیغ آن به پوستر و دهان‌به‌دهان متکی بودند. شاید به همین دلیل جمعیت چندان زیاد نبود. اما حاضران ــ که بیشترشان در دهه بیست زندگی بودند ــ نشانه‌ای از تردیدی عمیق‌تر نسبت به فناوری‌اند که در میان نسل Z رو به گسترش است.

اعضای این نسل نخستین گروهی هستند که تمام عمرشان را در عصر گوشی هوشمند سپری کرده‌اند. اکنون بسیاری از آن‌ها در حال بازنگری‌اند که این زندگی چه هزینه‌ای برایشان داشته است. در سال ۲۰۲۴، نزدیک به یک‌چهارم نسل Z به نظرسنجی‌گر «هریس» گفتند که ای‌کاش گوشی هوشمند هرگز اختراع نشده بود. نظرسنجی‌های جدیدتر «پیو» هم نشان می‌دهد بیش از نیمی از آن‌ها از ممنوعیت شبکه‌های اجتماعی برای زیر ۱۶ سال‌ها حمایت می‌کنند. بسیاری تلاش می‌کنند زمان صفحه‌نمایش خود را کم کنند؛ اپ‌ها را حذف می‌کنند یا برای استفاده محدودیت می‌گذارند. برخی دیگر، مانند لودیت‌های خودخوانده در منهتن، پا را فراتر می‌گذارند. در یکی از بخش‌های جشنواره، دستگاه‌ها پس از «محاکمه» نمادین، «اعدام» شدند.

لودیت‌های اصلی، کارگران نساجی قرن نوزدهم در بریتانیا بودند که از مکانیزه شدن صنعت خود خشمگین بودند. آنان با تمام فناوری‌ها مخالف نبودند، اما از آینده شغلی خود می‌ترسیدند. لودیت‌های جوان امروز هم دنیای دیجیتال را به‌کلی طرد نمی‌کنند، اما با ابزارهای ردیابی، الگوریتم‌های مداخله‌گر و اثر دستگاه‌ها بر روابط اجتماعی‌شان مشکل دارند. هوش مصنوعی ترس تازه‌ای هم اضافه کرده است: طبق نظرسنجی «ماریست»، ۷۰ درصد نسل Z فکر می‌کنند AI اثر منفی بر مشاغل خواهد داشت.

برخی از اعضای این نسل می‌کوشند زندگی آنالوگ‌تری داشته باشند و زمان آنلاین را با سرگرمی‌های آفلاین عوض کنند. فروش گوشی‌های تاشو و نوار کاست بالا رفته است. باشگاه‌های تازه‌ای با نام «Luddite clubs» مردم را تشویق می‌کنند برای مدتی گوشی و شبکه‌های اجتماعی را کنار بگذارند. با این حال، این بازگشت به آفلاین، به‌طرز طنزآمیزی، در خودِ آنلاین محبوب شده است. اینفلوئنسرها از باغبانی و پازل به‌عنوان



چرا باید خواند:
در گذشته، فناوری عامل پیشرفت به شمار می‌آمد اما به نظر می‌رسد اکنون نسل زد، نسبت به فناوری‌های مدرن خوشبین نیست و به همین دلیل به نوعی «لودیت» تبدیل شده است. در این گزارش با این پدیده بیشتر آشنا می‌شوید.

پادزهر doomscrolling می‌نویسند و فعالیت‌های لمسی را به سبک زندگی «لوکس» بازتعریف می‌کنند. یک ویدئوی تیک‌تاک که مردم را به بازگشت به آیپاد قدیمی دعوت می‌کند، ۳ میلیون بازدید گرفته است؛ یکی از کامنت‌گذاران هم می‌پرسد این دستگاه بدون استریمینگ چطور کار می‌کند. پینترست نیز با وعده «این درباره زندگی است، نه لایک» در حال جذب کاربران است.

حتی «تابستان لود» هم کاملاً از تنش‌های دنیای مدرن جدا نیست. یکی از شرکت‌کنندگان اعتراف می‌کند که او «کاربر تعیین‌شده تلفن همراه» گروه بوده و به بقیه در مسیریابی در شهر کمک می‌کرده است. با این حال، لودیت‌ها به کار خود باور دارند. نیک پلنت، ۲۵ ساله، می‌گوید از وقتی سه سال پیش گوشی هوشمندش را کنار گذاشته، به نقطه‌های عطفی رسیده است؛ از جمله اینکه دوباره توانسته کتاب تمام کند. او می‌گوید: «این بهترین حسی است که احتمالاً در تمام عمرم داشته‌ام.»

حتی جشنواره «تابستان لود» هم نتوانست به طور کامل از زنجیرهای دنیای دیجیتال رها شود. اعترافِ یکی از شرکت‌کنندگان که گوشی‌اش را به عنوان «تجهیزاتِ ناوبری» برای گروه حمل می‌کرد، نشان می‌دهد که تکنولوژی چنان در تاروپودِ شهرنشینی مدرن تنیده شده که «فرارِ کامل» تقریباً غیرممکن است.

با این حال، تجربه افرادی مثل نیک پلنت، ۲۵ ساله، که سه سال پیش گوشی خود را کنار گذاشته، اهمیتِ این حرکت را نشان می‌دهد. او می‌گوید: «توانایی تمام کردنِ یک کتاب» برایش تبدیل به یک «نقطه عطف» شده است. در عصری که اقتصادِ توجه بر پایه «پاره‌پاره کردن ذهن» بنا شده، بازیابی توانایی تمرکز، انقلابی‌ترین کنش ممکن است.

شاید این جَریانِ لودیت‌های جوان، نه تلاشی برای تخریبِ فناوری، بلکه یک «مذاکره سخت» با آینده باشد. نسلی که به عنوان سوژه آزمایشگاهیِ شبکه‌های اجتماعی بزرگ شده، حالا می‌خواهد بداند آیا می‌توان در دنیایِ دیجیتال زیست، اما «محصول» آن نبود؟ پاسخِ این پرسش، شاید بزرگ‌ترین چالشِ اجتماعیِ دهه پیش رو باشد.

گفته می‌شود که «دیپ‌سیک»، داغ‌ترین استارت‌آپ هوش مصنوعی چین، در حال جذب سرمایه با ارزش‌گذاری نزدیک به ۶۰ میلیارد دلار از «تنسنت»، غول دیجیتال، و «سی‌ای‌تی‌ال»، بزرگ‌ترین سازنده باتری در جهان، است .

[چین]

رویاهای شی جین‌پینگ

تامین مالی برنامه‌های رهبر عالی مقام چین دشوار است

رهبران چین به‌ندرت نام شرکت‌های خاصی را به زبان می‌آورند. حتی نادرتر است که آن‌ها ارزش‌گذاری یک گروه را در حالی که برای عرضه عمومی اولیه (IPO) بسیار مورد انتظار آماده می‌شود، تبلیغ کنند. با این حال، این موضوع مانع از آن نشد که «لی چیانگ»، نخست‌وزیر این کشور، اخیراً به شرکت رباتیک «یونی‌تری» (Unitree) و جهش خیره‌کننده ارزش آن از ۱۰ میلیون یوان به ۴۲ میلیارد یوان (۶ میلیارد دلار) طی یک دهه اشاره نکند.

شرکت یونی‌تری که در ۲ ژوئیه مجوز عرضه سهام خود را دریافت کرد، تنها یکی از هزاران شرکتی است که در راستای برنامه حزب کمونیست برای پیشتازی در طیف گسترده‌ای از فناوری‌های نوظهور طی دهه آینده فعالیت می‌کند؛ از هوش مصنوعی و ربات‌های انسان‌نما گرفته تا انرژی هم‌جوشی هسته‌ای و ایمپلنت‌های مغزی دیجیتال. کسب‌وکارهای پشت این فناوری‌ها اکنون برای عملیاتی‌سازی آن‌ها در مقیاس انبوه، به سرمایه‌های کلانی نیاز دارند. تنها هزینه‌های مراکز داده هوش مصنوعی چین طی پنج سال آینده به ۲ تریلیون یوان خواهد رسید. بخش رباتیک و تولیدات پیشرفته نیز ممکن است طی ده سال آینده به رقمی مشابه نیاز داشته باشند. در حالی که بازار سهام آمریکا یکی پس از دیگری پذیرای عرضه‌های عمومی اولیه بزرگ است و بازار اوراق قرضه آن تب هوش مصنوعی را تجربه می‌کند، آیا بازارهای سرمایه کوچک‌تر چین می‌توانند همگام شوند و به وعده‌های حزب جامه عمل بپوشانند؟

بخشی از هزینه فناوری چین توسط سودهای مجدداً سرمایه‌گذاری‌شده شرکت‌های تثبیت‌شده و سیستم بانکی تحت هدایت دولت تأمین خواهد شد. اما سرمایه‌گذاران سهام خصوصی و عمومی باید بخش عمده‌ای از این بار را به دوش بکشند. برای تشویق آن‌ها، طی دو سال گذشته «شی جین‌پینگ»، رهبر عالی‌رتبه چین، سرکوب قبلی علیه فناوری و سرمایه‌گذاری‌های «نامنظم» را تعدیل کرده است. او همچنین شفاف‌تر کرده است که می‌خواهد سرمایه به کدام سمت جریان یابد

در نتیجه، پنج ماه نخست سال ۲۰۲۶ شاهد راه‌اندازی بیش از ۹۵۰۰ صندوق سهام جدید بود که نسبت به مدت مشابه سال قبل، ۵۰ درصد رشد داشته است. بخش بزرگی از این فعالیت‌ها توسط صندوق‌های سرمایه‌گذاری خطرپذیر راه‌اندازی‌شده توسط شرکت‌های بزرگ، اعم از خصوصی و دولتی، هدایت شده است. در پایان سال ۲۰۲۵، صندوق‌های تحت هدایت دولت ۲۳۰ میلیارد یوان سرمایه جدید برای سرمایه‌گذاری در حوزه فناوری جذب کردند که نسبت به ۱۱ میلیارد یوان در سال قبل، جهشی چشمگیر محسوب می‌شود. کاهش رشد اعتبار در اقتصادی که در حال کند شدن است، دست بانک‌ها را برای وام‌دهی بیشتر به سرمایه‌گذاران خصوصی باز کرده است.

گفته می‌شود که «دیپ‌سیک»، داغ‌ترین استارت‌آپ هوش مصنوعی چین، در حال جذب سرمایه با ارزش‌گذاری نزدیک به ۶۰ میلیارد دلار از «تنسنت»، غول دیجیتال، و «سی‌ای‌تی‌ال»، بزرگ‌ترین سازنده باتری در جهان، است. یونی‌تری هم ارزش‌گذاری سرسام‌آور خود را مدیون سرمایه‌گذاری‌های مشابه است. مؤسسه «هورون» در نیمه اول سال جاری، دست‌کم ۸۰ استارت‌آپ را شناسایی کرده که ارزش آن‌ها از مرز ۱ میلیارد دلار عبور کرده است؛ رقمی که در کل سال ۲۰۲۵ تنها ۲۲ مورد بود. بازارهای عمومی هم پس از دوره‌ای که مقامات به دلیل ترس از خروج سرمایه از سایر سهام در یک بازار راکد، ترمز آن را کشیده بودند، دوباره به تکاپو افتاده‌اند. شرکت‌های چینی امسال حدود ۳۲ میلیارد دلار سرمایه جذب کرده‌اند که دو برابر رقم مشابه در سال ۲۰۲۵ و سه برابر سال ۲۰۲۴ است. معاملات بزرگ بازگشته‌اند. شرکت «سی‌ای‌کس‌ام‌تی» سازنده تراشه‌های حافظه، به دنبال عرضه سهام به ارزش ۴.۳ میلیارد دلار است که یکی از بزرگ‌ترین عرضه‌ها در سال‌های اخیر به شمار می‌رود. ده شرکت فناوری دیگر نیز در حال برنامه‌ریزی برای عرضه سهام با ارزش میلیاردی هستند. بازار فناوری‌محور «استار» در شانگهای که در سال‌های ۲۰۲۴ و ۲۰۲۵ مانع از عرضه اولیه استارت‌آپ‌های زیان‌ده شده بود، دوباره درهای خود را به روی آن‌ها باز کرده است.

ناظران داخلی از احیای بازارهای سرمایه چین استقبال می‌کنند، اما برخی هم روزهای آغازین سرمایه‌داری چین در دهه ۱۹۹۰ را به یاد می‌آورند؛ زمانی که این بازارها عمدتاً برای هدایت پول به سمت شرکت‌های دولتی استفاده می‌شدند، نه برای کسب بازدهی بالا. اکنون اغلب این شرکت‌های دولتی هستند که سرمایه را به سمت استارت‌آپ‌ها هدایت می‌کنند. وقتی شرکت‌های خصوصی نیز درگیر می‌شوند، اغلب با دولت همکاری می‌کنند. برای مدیران دارایی که سرمایه دولتی را دریافت می‌کنند و همچنین سرمایه‌گذاران خصوصی که در این پروژه‌ها شریک‌اند، دخالت دولت با شروطی همراه است. سرمایه باید به شرکت‌هایی اختصاص یابد که با برنامه‌های فناوری حزب همسو هستند. بسیاری از این شرکت‌ها نوآوری چندانی ندارند و برخی ممکن است روی مسائلی کار کنند که سال‌ها پیش در کشورهای دیگر حل شده است. همچنین، فاصله گرفتن از بخش‌های مورد حمایت دولت، تبعات سنگینی دارد. فقدان حامیان دولتی ممکن است دریافت مجوز عرضه اولیه را دشوارتر کند؛ چرا که رگولاتورها امتیازات عرضه در بورس را تقریباً منحصراً برای تولیدکنندگان برتر سخت‌افزار رزرو کرده‌اند.

چرا باید خواند:
اکونومیست می‌گوید چین ممکن است در تامین مالی رویاهای فناوری «شی جین‌پینگ» رئیس‌جمهوری این کشور با مشکل مواجه شود حتی با وجود بازگشت بازارهای سرمایه. این گزارش توضیح می‌دهد

وظیفه «کمیسیون تنظیم مقررات اوراق بهادار چین» اکنون فراتر از بررسی شرکت‌ها و مدیریت نقدینگی است؛ این نهاد باید اطمینان حاصل کند که سرمایه به سمت اهداف سیاستی شی جین‌پینگ جریان می‌یابد. با این حال، ایجاد تعادل بین سیاست‌های صنعتی و ثبات بازار دشوار است. هدف CSRC برای حفظ یک بازار «گاوی آرام» (رشد تدریجی)، زمانی که رهبران ارشد شخصاً از شرکت‌های فناوری خاص تعریف می‌کنند، به سختی محقق می‌شود. با شنیدن این سخنان، صدها میلیون سرمایه‌گذار خرد چینی پول خود را از صنایع حیاتی خارج کرده و به سمت فناوری سرازیر می‌کنند. چنین ملاحظاتی، سرمایه‌گذاران حرفه‌ای را نسبت به آنچه در یک بازار آزادتر ممکن بود، مضطرب‌تر می‌کند و آن‌ها را در تخصیص سرمایه خسیس‌تر می‌سازد. در نهایت، بانک‌های دولتی با سابقه تخصیص ناکارآمد سرمایه، بیش از حد لازم سرمایه‌گذاری خواهند کرد. یکی از کهنه‌کاران بازار چین معتقد است: «این همان اتفاقی است که وقتی اهداف سیاستی دولت مرکزی در اولویت قرار می‌گیرد رخ می‌دهد.» دخالت مستقیم دولت، به جای کمک به چین برای تحقق اهداف فناورانه، ممکن است دستیابی به آن‌ها را دشوارتر سازد.



دشواری در یافتن خدمات مراقبت از کودک، مقصر احتمالی دیگر است. اگرچه مهدکودک‌ها اخیراً به لطف یارانه‌ها در برخی کشورهای ثروتمند مقرون‌به‌صرفه‌تر شده‌اند، اما عرضه اغلب محدود است.

[زنان]

نسل پیش‌قدم

پیشرفت زنان در محیط کار متوقف شده است؟

زنان در چند دهه گذشته در کشورهای ثروتمند به دستاوردهای چشمگیری دست یافته‌اند. امروزه در تقریباً تمامی کشورهای توسعه‌یافته، تعداد دانشجویان دختر در دانشگاه‌ها از مردان پیشی گرفته است. در محیط کار نیز بسیاری از آن‌ها با اشتیاق به توصیه شریل سندبرگ، معاون وقت فیس‌بوک در کتاب سال ۲۰۱۳ خود، عمل کردند و «پیش‌قدم شدند». حضور زنان در مشاغل با درآمد بالا، از جمله پزشکی و حقوق، در آمریکا از سال ۱۹۸۰ تاکنون تقریباً سه برابر شده است. در آغاز قرن حاضر، یک بیمار بریتانیایی دو برابر بیشتر احتمال داشت که با یک پزشک مرد مواجه شود، اما طبق گزارش «شورای عمومی پزشکی» بریتانیا، سال گذشته برای نخستین بار تعداد پزشکان زن از مردان پیشی گرفت.

با این حال، اخیراً به نظر می‌رسد که کارآمدترین نسل زنان در تاریخ بشر، در حال عقب‌نشینی است. مطالعه‌ای که در سال ۲۰۲۴ توسط شرکت «اس‌اندپی گلوبال» انجام شد، نشان داد که سهم زنان از پست‌های اجرایی در شرکت‌های بورسی آمریکا، پس از نزدیک به ۲۰ سال رشد بی‌وقفه، در سال ۲۰۲۳ برای نخستین بار کاهش یافته است. در سال ۲۰۲۵، زنان ۳۸ درصد از کرسی‌های جدید هیئت‌مدیره در شرکت‌های بزرگ شاخص S&P 500 را به دست آوردند که نسبت به ۴۲ درصد در سال قبل از آن کاهش داشته و روند نزولی را از اوج خود در سال ۲۰۲۰ ادامه داده است.

در آخرین دور ترفیع شرکا در بانک «گلدمن ساکس» در سال ۲۰۲۴، سهم زنان کمتر از دور قبلی بود؛ اتفاقی که برای نخستین بار در بیش از یک دهه اخیر رخ داد. یک سال بعد، سهم مدیران اجرایی زن جدید در این بانک وال‌استریت نیز کاهش یافت. ماه گذشته، «ماریان لیک»، یکی از نامزدهای اصلی جانشینی «جیمی دیمون» در «جی‌پی مورگان»، از جایگاه خود تنزل یافت و «جنیفر پیپزاک»، دیگر نامزد احتمالی، سال گذشته از رقابت کناره‌گیری کرد؛ موضوعی که منجر به ایجاد یک فهرست جانشینی کاملاً مردانه و به‌اصطلاح «رنگ‌باخته» برای این پست کلیدی شده است.

این توقف یا حتی عقب‌گرد پیشرفت زنان، تنها محدود به سطوح عالی مدیریتی نیست. در میان ۳۳ عضو سازمان همکاری و توسعه اقتصادی (OECD)، سهم زنان در مشاغل تمام‌وقت از ۷۸.۱ درصد در سال ۲۰۲۳ به ۷۶.۸ درصد در سال بعد کاهش یافت؛ این کاهش اندک است، اما از ۱۵ سال پیش که مؤسسه مشاوره «پی‌دبلیوسی» شروع به ردیابی این داده‌ها کرد، بی‌سابقه بوده است. در ماه مارس، ۷۸.۵ درصد از زنان ۲۵ تا ۵۴ ساله آمریکایی در نیروی کار حضور داشتند که بالاترین رکورد تاریخی بود. از آن زمان، نرخ مشارکت آن‌ها تقریباً یک درصد کاهش یافته است که افتی بسیار شدیدتر از نرخ کاهش مشارکت مردان محسوب می‌شود.

به نظر می‌رسد زنان تحصیل‌کرده آمریکایی که دارای خانواده‌های جوان هستند، پیشگام این عقب‌نشینی هستند. نرخ مشارکت آن‌ها در نیروی کار پس از دهه‌ها بهبود، در سال ۲۰۲۳ تغییر جهت داد و از آن زمان هرساله رو به کاهش بوده است. سال گذشته شاهد شدیدترین سقوط در نرخ مشارکت مادران دارای فرزندان خردسال در چهار دهه اخیر بودیم.

چرا باید خواند:
برابری جنسیتی و دستیابی زنان به موفقیت‌های کاری همانند مردان، جزو اصلی‌ترین موضوعات در دنیای مدرن به شمار می‌آید. اکونومیست از توقف پیشرفت زنان در محیط کار گزارش داده است.

شکاف دستمزد جنسیتی که سال‌ها به طور مداوم در حال کوچک شدن بود، اکنون دوباره در حال باز شدن است. در آمریکا، این شکاف در سال‌های ۲۰۲۳ و ۲۰۲۴ افزایش یافت که نخستین افت متوالی دو ساله در ۶۰ سال گذشته است. این شکاف در سال ۲۰۲۴ در سایر کشورهای ثروتمند از جمله کانادا و فرانسه نیز افزایش یافت. برای زنان بریتانیایی در دهه ۴۰ زندگی‌شان، که درست در زمانی وارد بازار کار شدند که خانم سندبرگ آن‌ها را به «پیش‌قدم شدن» تشویق می‌کرد، نیز این شکاف افزایش یافته است.

همچنین به نظر می‌رسد جاه‌طلبی‌های حرفه‌ای زنان دیگر با مردان همخوانی ندارد. نظرسنجی سالانه‌ای که در دسامبر ۲۰۲۵ توسط شرکت مشاوره «مک‌کینزی» و بنیاد «لین‌این» منتشر شد، از پاسخ‌دهندگان پرسید که چقدر تمایل به ارتقای شغلی و صعود از نردبان سازمانی دارند. بین سال‌های ۲۰۱۹ تا ۲۰۲۳، سهم مردان و زنانی که مشتاق ترفیع بودند از ۷ نفر از هر ۱۰ نفر به ۸ نفر افزایش یافت. اما تا سال ۲۰۲۵، این رقم برای مردان به نزدیک ۹ نفر از هر ۱۰ نفر رسید، در حالی که برای زنان تغییری نکرد و ثابت ماند. برای زنان در سطوح ابتدایی شغلی، این نرخ تنها ۶۹ درصد بود.

یکی از دلایل این معکوس شدن روندها ممکن است به تبعات محاسباتی پس از همه‌گیری کووید-۱۹ مربوط باشد. اقتصاددانان کار هشدار می‌دهند که تعداد نامتناسبی از زنان با دستمزد پایین در دوران قرنطینه شغل خود را از دست دادند که به طور مصنوعی باعث کوچک شدن شکاف دستمزد جنسیتی شده بود. بخشی از افزایش اخیر ممکن است بازگشت آن زنان به بازار کار باشد. با این حال، گسترش این شکاف نیم‌دهه پس از پایان قرنطینه‌ها نشان می‌دهد که احتمالاً عوامل دیگری نیز در کار هستند.

دشواری در یافتن خدمات مراقبت از کودک، مقصر احتمالی دیگر است. اگرچه مهدکودک‌ها اخیراً به لطف یارانه‌ها در برخی کشورهای ثروتمند مقرون‌به‌صرفه‌تر شده‌اند، اما عرضه اغلب محدود است. این به معنای لیست‌های انتظار طولانی و کمبود نیروی کار است. برای مثال، آلمان با وجود اینکه دارای مهدکودک‌های مقرون‌به‌صرفه محسوب می‌شود، همچنان با کمبود بیش از ۳۰۰ هزار جایگاه برای کودکان زیر سه سال مواجه است.

در عین حال، به‌ویژه در بخش‌های وسیعی از آمریکایِ دوران ترامپ، مفاهیم «تنوع، برابری و شمول» (DEI) به کلمات ناخوشایندی تبدیل شده‌اند. دولت فدرال با افتخار در حال برچیدن سیاست‌های DEI است. بسیاری از شرکت‌ها نیز که نمی‌خواهند با «رهبر نرینه‌ی» حاکم دربیفتند، به شکلی ظریف‌تر همین کار را انجام می‌دهند. چند سال پیش، جیمی دیمون که حامی آرمان‌های مترقی بود، احتمالاً فکر نمی‌کرد که روزی فهرست نهایی نامزدهای جانشینی‌اش فقط شامل مردان باشد.



چالش‌های جدی همچنان باقی است. بزرگ‌ترینِ آن‌ها تغییرات اقلیمی است. با افزایش دما، آفات گیاهی و شکست محصولات کشاورزی رایج‌تر شده‌اند. سال پیش رو به‌ویژه پرتنش به‌نظر می‌رسد.

[فقر]

ریشه‌کنی گرسنگی در آمریکای جنوبی

بانک‌های مرکزی موثرترند یا کمک‌های نقدی هوشمندانه؟

بوی گوشت کبابی در محله فقیرنشین «گواما» می‌پیچد. زاغه‌های ساحلی آن از فقیرترین نقاط برزیل‌اند، اما در یکی از روزهای اخیر هفته، ساکنان روی ایوان خانه‌هایشان استیک و میگو می‌پختند. «زندگی آسان نیست»، می‌گوید الکس لیما، مغازه‌داری که از خانه چوبیِ روی پایه‌اش در آب‌های قهوه‌ای‌رنگ، پیراشکی «کوشینیا» می‌فروشد. «اما دارد سریع بهتر می‌شود.»

نرخ گرسنگی در آمریکای جنوبی سریع‌تر از هر نقطه دیگر جهان کاهش یافته است. بنا بر گزارشی که ۲۱ ژوئیه از سوی سازمان خواربار و کشاورزی ملل متحد (FAO) منتشر شد، این نرخ از سال ۲۰۲۰ تاکنون یک‌سوم کاهش یافته است. تنها ۳.۵ درصد از مردم منطقه کالری کافی دریافت نمی‌کنند؛ پایین‌ترین سطح ثبت‌شده. ریشه‌کنی گرسنگی تا سال ۲۰۳۰ یکی از اهداف توسعه پایدار سازمان ملل است. ماکسی‌مو تورو، اقتصاددان ارشد FAO، می‌گوید: «اگر در جهان منطقه‌ای باشد که بالقوه بتواند به این هدف برسد، آن آمریکای جنوبی است.»

این قاره پیش‌تر هم چنین تجربه‌ای داشته است. در دهه ۲۰۰۰، هم‌زمان با رونق کالاهای خام، رشد اقتصادی شتاب گرفت و رهبران چپ‌گرا توانستند با دستِ باز برنامه‌های اجتماعی را گسترش دهند. در ونزوئلا، هوگو چاوز سوپرمارکت‌های یارانه‌ای ایجاد کرد. در آرژانتین، نستور و کریستینا کرشنر آشپزخانه‌های عمومی را تأمین مالی کردند. در برزیل، لولا داسیلوا اعتبار برای کشاورزان خرده‌پا را افزایش داد. این هزینه‌کردها مؤثر بود، اما وقتی قیمت کالاها در ۲۰۱۴ سقوط کرد و رکود سراسر منطقه را فرا گرفت، ناامنی غذایی جهش کرد و ماندگار شد. همه‌گیری کرونا اوضاع را بدتر کرد. با جهش بیکاری، بخش‌هایی از طبقه متوسط هم به فقر و گرسنگی کشیده شدند.

با این حال، بیشتر کشورها اکنون بهبود یافته‌اند. برزیل پیشتاز بود. لولا، همان‌طور که معمولاً رئیس‌جمهور را صدا می‌زنند، پس از بازگشت به قدرت در ۲۰۲۳، امنیت غذایی را در اولویت قرار داد. تا ۲۰۲۵، برزیل از «نقشه گرسنگی» سازمان ملل خارج شد؛ فهرستی از کشورهایی که بیش از ۲.۵ درصد جمعیتشان دچار گرسنگی مزمن‌اند. شیلی و گویان نفت‌خیز هم از این فهرست حذف شدند. آرژانتین با کمتر از ۳ درصد تقریباً به این نقطه رسیده است. کلمبیا و پاراگوئه با ۴ درصد در حال نزدیک شدن‌اند، و پرو و ونزوئلای بحران‌زده نیز با حدود ۵ درصد پیشروی کرده‌اند. حتی اکوادور و بولیوی هم اندکی بهتر شده‌اند و به‌ترتیب به ۱۱ و ۲۰ درصد رسیده‌اند. تنها سورینام در مسیر معکوس حرکت می‌کند.

این کاهش بر پایه‌هایی محکم‌تر استوار است. نخست، ثبات کلان‌اقتصادی. بانک‌های مرکزی آمریکای جنوبی امروز بسیار مستقل‌تر و در مهار تورم بسیار کارآمدتر از دو دهه پیش‌اند. مقام‌های پولی منطقه در دوران کرونا به‌سرعت نرخ بهره را به‌طور تهاجمی بالا بردند و تورم را سریع‌تر از بسیاری نقاط دیگر کنترل کردند. هرچند بسته‌های محرک کرونایی بدهی عمومی را بالا بردند، دولت‌های بعدی نیز هزینه‌ها را کاهش داده‌اند؛ هزینه‌هایی که اگر بیش از حد باشند، خود به تورم دامن می‌زنند. درمان شوک‌آمیز خاویر میلی باعث شد آرژانتین برای نخستین بار از ۲۰۰۸ مازاد اولیه بودجه ثبت کند. محافظه‌کاران در بولیوی، شیلی و اکوادور هم در حال کاهش هزینه‌ها هستند. دولت‌های تازه‌منتخب راست‌گرا در پرو و کلمبیا نیز وعده داده‌اند همین کار را بکنند.

این روند فشار بر سبد خرید را کم می‌کند. تورم ماهانه مواد غذایی در آرژانتین از اوج تقریباً ۳۰ درصدی در ۲۰۲۳ ــ یکی از بدترین نرخ‌های جهان ــ به کمتر از ۲ درصد در ژوئن رسیده؛ رقمی پایین‌تر از رشد دستمزدها. نرخ سالانه بولیوی در نوامبر، زمانی که رودریگو پاز راست‌گرا به قدرت رسید، ۳۳ درصد بود؛ اکنون حدود ۱۳ درصد است. در اکوادور، تورم مواد غذایی منفی شده در حالی که دستمزدها ثابت مانده‌اند. همراه با ذخایر عظیم نفتی، انضباط مالی، آمریکای جنوبی را از شوک اقتصادی جنگ ایران نیز تا حدی مصون کرده است.



چرا باید خواند:
نرخ گرسنگی در آمریکای جنوبی سریع‌تر از هر نقطه‌ای در جهان کاهش یافته که می‌تواند محصول چند اقدام بزرگ باشد. در این گزارش، اکونومیست از ریشه‌کنی گرسنگی در آمریکای جنوبی گزارش داده است

اما ارزان‌تر شدن تدریجی مواد غذایی، به کسانی که امروز حتی پولِ غذای کافی ندارند، کمکی نمی‌کند. ستون دیگر موفقیت آمریکای جنوبی در کاهش گرسنگی، برنامه‌های اجتماعی است. مشهورترین نمونه، «بولسا فامیلیا» در برزیل است؛ برنامه انتقال نقدی که به خانواده‌هایی پرداخت می‌کند که فرزندانشان را واکسینه کنند و به مدرسه بفرستند. لولا حداقل دستمزد برزیل را هم بالا برده است. خوزه گرازیانو دا سیلوا، رئیس پیشین FAO، می‌گوید: «این‌ها سیاست‌های اصلی‌اند.»

با این حال، چالش‌های جدی همچنان باقی است. بزرگ‌ترینِ آن‌ها تغییرات اقلیمی است. با افزایش دما، آفات گیاهی و شکست محصولات کشاورزی رایج‌تر شده‌اند. سال پیش رو به‌ویژه پرتنش به‌نظر می‌رسد. اداره ملی اقیانوسی و جوی آمریکا (NOAA) می‌گوید چرخه پیش رو از الگوی آب‌وهوایی «اِل‌نینیو» «بسیار قوی» خواهد بود؛ بالاترین سطح از پنج طبقه‌بندی این پدیده، که از ۱۹۵۰ فقط سه بار استفاده شده است. کارولینا تروبلی، وزیر پیشین دولت پرو، می‌گوید: «این پدیده هر مشکل غذایی را تشدید خواهد کرد.»

مسئله دیگر، رژیم غذایی است. سهم کودکان دارای اضافه‌وزن و بزرگسالان چاق به رکوردهایی نزدیک به ۱۰ و ۳۰ درصد رسیده که از بدترین ارقام جهان است. با تعدیل بر پایه قدرت خرید، آمریکای جنوبی چهارمین منطقه گران جهان برای تأمین یک رژیم غذایی سالم است؛ پس از کارائیب، شمال آفریقا و جنوب‌شرق آسیا. میوه و سبزیجات، به‌طرز شگفت‌آوری، در منطقه‌ای که خود تولیدکننده آن‌هاست، گران‌اند. دلیلش این است که بخش عمده زمین‌های کشاورزی به کالاهای خام اختصاص یافته است. وقتی هم که سبزیجات تولید می‌شوند، جاده‌های بد و زنجیره سرد نامطمئن هزینه را بالا می‌برد. مصرف‌کنندگان کم‌پول‌تر هم بیشتر به سمت محصولات فراوری‌شده و پرکالری می‌روند.

این‌ها مشکلاتی قابل مدیریت‌اند. فناوری‌های جدید به کشاورزان کمک می‌کنند تا با اقلیم در حال تغییر سازگار شوند. سیاست‌گذاران در بولیوی، برزیل و پرو نیز بی‌سروصدا پذیرفته‌اند که برخی برنامه‌ها نیاز به هدف‌گیری دقیق‌تر دارند. به‌گفته جولیانا تانگاری از اندیشکده برزیلی «کومیدا دو آمانیا»، برچسب‌گذاری بهتر برای غذاهای سالم‌تر در حال گسترش است، همان‌طور که مالیات‌های بازدارنده نیز در حال جا افتادن‌اند. هیچ نظام غذایی بی‌نقص نیست. با این حال، شاید گرسنگیِ مطلق به‌زودی آخرین نفس‌هایش را در آمریکای جنوبی بکشد.

نوبلی برای بازی

توماس شلینگ مردی که نشان داد چگونه از طریق رقابت، همکاری کنیم!





ویژگی: شلینگ شیوه تفکر جهان درباره «استراتژی» را تغییر داد.

نسیم بنایی
دبیر بخش چهرها

توماس شلینگ یکی از اصیل‌ترین متفکران استراتژیک قرن بیستم بود؛ اقتصاددان، تحلیل‌گر سیاست‌گذاری و نظریه‌پرداز بازی‌هـا که به‌ندرت شبیه یک آکادمیسـین خشـک صحبت می‌کرد. او درباره جنگ، بازدارندگی هسته‌ای، مذاکره، جداسـازی نژادی و حتی اینکه مردم چگونه همدیگر را در یک شهر شلوغ پیدا می‌کنند، نوشت. با این حال، در زیر تمام تنوع علایق او، یک سـؤال محوری وجود داشـت: وقتی نتیجه کار به تصمیمات دیگران بستگی دارد، انسان‌ها چگونه تصمیم می‌گیرند؟ این سـؤال فنی به نظر می‌رسد، اما شلینگ آن را فوری، کاربردی و عمیقاً انسانی جلوه داد.

او نظریاتی نساخت که فقط روی تخته‌سیاه بمانند؛ بلکه ایده‌هایی بـرای زندگی واقعی خلق کرد: برای دیپلماسـی، تجارت، تضادهای اجتماعی، چانه‌زنی‌های روزمره و حتی رقص ناشیانه دو نفر که سعی دارند بدون حرف زدن با هم هماهنگ شوند. کار او توضیح داد که چرا تهدیدها گاهی جواب می‌دهند، چرا وعده‌ها گاهی شکست می‌خورند، چرا همکاری می‌تواند از دل نفع شخصی بیرون بیاید و چرا مردم اغلب در الگوهایی گرفتار می‌شوند که هرگز آگاهانه آن‌ها را انتخاب نکرده‌اند. در سال ۲۰۰۵، جایزه نوبل اقتصاد به شلینگ اهدا شد، با این توصیف: «برای ارتقـای درک ما از تضاد و همـکاری از طریق تحلیل نظریه بازی‌ها». این جمله رسمی است، اما واقعیت دراماتیک‌تر بود: شلینگ شیوه تفکر جهان درباره «استراتژی» را تغییر داد.

پسری از کالیفرنیا

توماس کرامبی شلینگ در سال ۱۹۲۱ در اوکلند کالیفرنیا به دنیا آمد. زندگی اولیه او، خبر از یک برنده آینده نوبل نمی‌داد. او در دورانی بزرگ شـد که تحت تأثیر رکود بزرگ و تلاطم‌های سیاسی قرار داشت که به‌زودی منجر به جنگ جهانی دوم شد. مانند بسیاری از هم‌نسلانش، زندگی او با جنگ، خدمات عمومی و این باور که «ایده‌ها مهم هستند چراکه جهان ناپایدار است»، شکل گرفت.

او در دانشـگاه کالیفرنیا، برکلی، اقتصاد خواند و در سـال ۱۹۴۴ مدرک کارشناسـی خود را دریافت کرد. اما تحصیلاتش با تلاش‌های جنگی متوقف شـد. در طول جنگ جهانی دوم، شلینگ در خدمات دولتی کار کرد، از جمله نقشی مرتبط با اداره امور جنگی ایالات متحده. آن تجربه اهمیت فوق‌العاده‌ای داشت؛ چرا که او را از نظریات انتزاعی دور کرد و به‌سمت دنیای واقعیِ تصمیم‌گیری تحت فشار برد.

او پس از جنگ، به هاروارد رفت و در سـال ۱۹۵۱ دکترای اقتصاد خود را گرفت. هاروارد جایی بود که سبک امضای شلینگ پدیدار شد: دقیق اما نه وسواسی برای ظرافت به‌خاطر خودِ ظرافت؛ استراتژیک اما نه سرد؛ و عمیقاً علاقه‌مند به اینکه انسان‌ها واقعاً چگونه رفتار می‌کنند. او در هاروارد، ییل و بعدها دانشـگاه مریلند و سایر مؤسسات تدریس کرد. اما مهم‌تر از مکان‌هایی که در آن‌ها کار کرد، مسیر فکری‌ای بود که دنبال نمود. او به یکی از متفکران کلیدی پشت مطالعات استراتژیک مدرن و اسـتفاده از نظریه بازی‌ها در حوزه‌های فراتر از اقتصادِ متکی بر ریاضیات تبدیل شد. شلینگ یک متخصص محدود نبود. او میان اقتصاد، علوم سیاسـی، سیاسـت‌گذاری عمومی و روابط بین‌الملل حرکت می‌کرد. این سـبک میان‌رشـته‌ای به او کمک کرد تا بسیار فراتر از دانشکده‌های اقتصاد نفوذ داشته باشد. به این ترتیب او امضای شخصی‌اش را در کار داشت و امور را به‌زیبایی پیش می‌برد.

> اگر مجبور بودید خرد استراتژیک شلینگ را در یک خط خلاصه کنید، احتمالاً این بود: در تعارض، کلید ماجرا اغلب نه خود قدرت، بلکه توانایی شکل دادن به باور طرف مقابل نسبت به اقدامات شماست

استراتژی فقط برای بردن نیست!

بیشـتر مردم فکر می‌کنند اسـتراتژی یعنی تلاش برای شکسـت دادن طرف مقابل. شـلینگ به چیزی ظریف‌تر توجه داشت. از نظر او، اسـتراتژی اغلب درباره تأثیرگذاری بـر انتخاب‌های بازیکن دیگر

بود، نه صرفاً مغلوب کـــردن آن‌ها با زور. به عبارت دیگر، هدف فقط انتخاب خوب نبود، بلکه ایجاد وضعیتی بود که در آن طرف مقابل به احتمال زیاد به نفع شما تصمیم بگیرد. این موضوع اکنون بدیهی به نظر می‌رســد، اما شلینگ به صورت‌بندی آن کمک کرد. او نشان داد که در تضاد، قدرت خالص همه‌چیز نیست. گاهی قدرتمندترین حرکت این است که اقدام خود را معتبر (Credible) کنید، یا کاری کنید که طرف مقابل باور کند برخی نتایج اجتناب‌ناپذیرند. این بینش، او را به یکی از بنیان‌گذاران نظریه چانه‌زنی مدرن تبدیل کرد.

چانه‌زنی، تهدیدهای معتبر و قدرت تعهد

جایزه نوبل تا حد زیادی به این دلیل به شـــلینگ اهدا شد که او نگاه اقتصاددانان و استراتژیست‌ها به تضاد و همکاری را تغییر داد. به زبان ساده: تصور کنید دو نفر بر سر تقسیم یک کیک بحث می‌کنند. اگر یک نفر بتواند به‌سادگی کل کیک را بردارد، مذاکره‌ای در کار نیست. اما اگر هردو کیک را بخواهند و هردو بتوانند از گرفتن آن توسط دیگری جلوگیری کنند، آنگاه نتیجه به استراتژی بستگی دارد. آن‌ها ممکن است چانه‌زنی کنند، تهدید کنند، تعلل کنند، بلوف بزنند یا سعی کنند یکدیگر را متقاعد کنند.

شلینگ استدلال کرد که در چنین شرایطی، موفقیت اغلب به این موارد بســـتگی دارد: تعهد (Commitment) یعنی دشوارتر کردن عقب‌نشینی برای خود. مورد بعدی اعتبار (Credibility) است یعنی متقاعد کردن طرف مقابل که واقعاً به حرف خود عمل خواهید کرد. ابزار در این زمینه هم اهرم فشار (Leverage) خواهد بود یعنی تغییر انتظارات طرف مقابل. در نهایت به قدرت چانه‌زنی می‌رسیم که همیشه با قدرت خالص (زور) یکی نیست.

این دیدگاه انقلابی بود زیرا نظریه بازی‌ها را از مهره‌های شـــطرنجِ کاملاً منطقی دور کرد و به تضاد واقعی انسانی نزدیک‌تر ساخت؛ جایی که احساسات، شهرت، ترس و عدم قطعیت اهمیت دارند.

تهدیدهای معتبر

یک تهدید تنها زمانی کارساز است که طرف مقابل باور کند شما آن را عملی خواهید کرد. اگر بگویید «اگر از این خط عبور کنی، پاســـخ می‌دهم»، ســـؤال این نیست که آیا توانایی پاسخ دادن را دارید یا نه.

نبوغ شلینگ در این بود که ساختار پنهان زیر پوست تعارضات روزمره را آشکار کرد. او به مذاکره، ترس، هماهنگی و جداسازی‌های اجتماعی نگریست و الگوهایی را یافت که هنوز هم سیاست‌گذاران، اقتصاددانان و تحلیلگران را راهنمایی می‌کنند. او در نهایت، اندیشمند «حقایق ناخوشایند» بود: اینکه صلح می‌تواند به «تهدید باورپذیر خشونت» وابسته باشد

سؤال این است که آیا حاضرید پاسخ دهید، حتی زمانی که پاسخ دادن برای خودتان هم هزینه‌بر است؟ این همان چیزی است که شلینگ از آن به عنوان اعتبار یاد می‌کرد. یک تهدیدِ به‌ظاهر ضعیف، اگر باورپذیر باشد، می‌تواند قوی‌تر از یک تهدید پرصدا باشد.

ابزارهای تعهد

شلینگ همچنین نشان داد که مردم گاهی با محدود کردن گزینه‌های خود، قدرت به دســـت می‌آورند. این عجیب به نظر می‌رسد، اما یکی از مشـــهورترین بینش‌های شلینگ است. اگر دستان خود را ببندید، طرف مقابل ممکن اســـت مجبور شود شـــما را جدی‌تر بگیرد. برای مثال: یک کشـــور ممکن است علناً سیاســـتی را چنان قاطع اعلام کند که عقب‌نشینی از آن، هزینه سیاسی سنگینی داشته باشد. یک مذاکره‌کننده ممکن است ضرب‌الاجل تعیین کند. یک شرکت ممکن اســـت از تغییر سیاست قیمت‌گذاری خودداری کند. یک فرد ممکن اســـت از یک دوست بخواهد که او را بابت یک تصمیم مسئول بداند. نکته ساده است: گاهی آزادی، شما را ضعیف‌تر و خویشتن‌داری، شما را قوی‌تر می‌کند. این پارادوکس به یکی از دستاوردهای شاخص شلینگ تبدیل شد.

ترس هسته‌ای

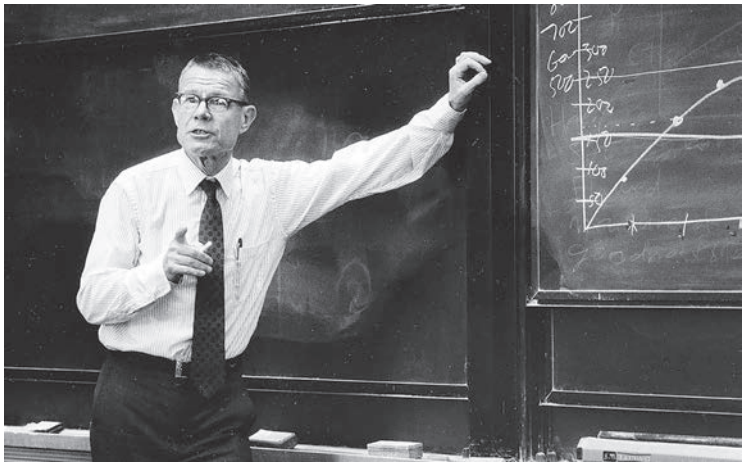
شلینگ به‌ویژه در طول جنگ سرد، زمانی که ایالات متحده و اتحاد جماهیر شـــوروی زیر سایه سلاح‌های هســـته‌ای زندگی می‌کردند، تأثیرگذار شد. در آن دنیا، ایده‌های سنتی جنگ دیگر کافی نبود. اگر هردو طرف می‌توانستند همدیگر را نابود کنند، دیگر منطق قدیمی پیروزی کاربرد نداشت. شلینگ این کابوس را با دقت مطالعه کرد. او استدلال کرد که استراتژی هسته‌ای فقط درباره داشتن سلاح نیست. بلکه درباره بازداشتن طرف مقابل از استفاده از سلاح‌هایشان است. به زبان ساده: چگونه دشمن خود را متقاعد می‌کنید که حمله به شما، یک اشتباه فاجعه‌بار خواهد بود؟

این موضوع باعث شـــد او ایده‌هایی را توســـعه و ترویج دهد، مثلاً بازدارندگی، تلافی‌جویی، قابلیت حمله اول در برابر حمله دوم، اهمیت عدم قطعیت و خطر تشدید تصادفی تنش‌ها. او مشاهده مهمی داشت: در تضاد هســـته‌ای، هـــدف اغلب نه «پیروز شـــدن در جنگ»، بلکه «غیرمحتمل کردن جنگ» است. این بدان معناست که روان‌شناسی تهدید به اندازه خود سلاح‌ها اهمیت دارد.

او همچنین درک کرد که جنگ پر از مشکلات ارتباطی است. گاهی هر دو طرف صلح می‌خواهند، اما هر کدام می‌ترسند که طرف مقابل از خویشتن‌داری آن‌ها سوءاستفاده کند. این امر منجر به بن‌بست‌های خطرناک، سوءتفاهم‌ها و مسابقه تسلیحاتی می‌شود. کار شلینگ به رهبران و تحلیل‌گران کمک کرد تا درباره بحران‌هایی مانند برلین، کوبا و منطق گسترده‌تر جنگ سرد با دقت بیشتری فکر کنند.

نبوغ کتاب «استراتژی تضاد»

اگر شلینگ کتابی داشته باشد که بالاتر از بقیه قرار بگیرد، آن کتاب «اســـتراتژی تضاد» (۱۹۶۰) است. این کتاب به طور گسترده یک اثر کلاسیک محسوب می‌شود، نه به این دلیل که ساده است، بلکه به این دلیل که بسیار اصالت دارد. در آن، شلینگ نظریه بازی‌ها را گرفت و به دنیایی جدید پرتاب کرد: نه‌فقط بازی‌های ریاضیِ کامل، بلکه مذاکرات انسانیِ آشفته. اگر بپرسید چرا اهمیت داشت، می‌توان گفت که پیش از



توماس شلینگ در حال آموزش به شاگردان اقتصاد

توماس کرامبی شلینگ در سال ۱۹۲۱ در اوکلند کالیفرنیا به دنیا آمد. زندگی اولیه او، خبر از یک برنده آینده نوبل نمی‌داد. او در دورانی بزرگ شد که تحت تأثیر رکود بزرگ و تلاطم‌های سیاسی قرار داشت که به‌زودی منجر به جنگ جهانی دوم شد.

شلینگ، بخش زیادی از نظریه بازی‌ها بر بازی‌هایی متمرکز بود که در آن‌ها بازیکنان انتخاب‌های شفاف و بازده‌های ریاضی داشتند. شلینگ سؤالات متفاوتی پرسید:

- اگر بازیکنان بتوانند ارتباط برقرار کنند چه؟
- اگر بتوانند تهدید کنند چه؟
- اگر بتوانند تعهد ایجاد کنند چه؟
- اگر پیروزی به این بستگی داشته باشد که طرف مقابل چه باوری دارد چه؟

او به چانه‌زنی، انگیزه‌های ترکیبی، حل تضاد و هماهنگی پرداخت. او نشان داد که حتی در تضاد، مردم همیشه سعی نمی‌کنند یکدیگر را نابود کنند؛ آن‌ها اغلب سعی می‌کنند یک توافق را تحمیل کنند، قاطعیت خود را نشان دهند یا انتظارات را شکل دهند.

فرض کنید دو راننده از دو جهت مخالف به یک پل باریک می‌رسند. هیچ‌کدام نمی‌خواهند دنده عقب بروند. اگر هر دو پافشاری کنند، هیچ‌کس برنده نیست. شلینگ می‌پرسید: آن‌ها چگونه هماهنگ می‌شوند؟ شاید یک طرف کامیون بزرگ‌تری داشته باشد و مصمم‌تر به نظر برسد. شاید یک راننده نور بالا بزند یا کمی جلوتر برود. شاید یک قاعده پذیرفته‌شده اجتماعی وجود داشته باشد -«کسی که زودتر رسیده، حق تقدم دارد». آن قاعده به یک نقطه کانونی تبدیل می‌شود؛ مفهومی که شلینگ بعدها آن را مشهور کرد.

این نوع تفکر به هسته اصلی تحلیل‌های استراتژیک مدرن تبدیل شد. نقاط کانونی: چرا مردم بدون برنامه‌ریزی در یک مکان مشترک همدیگر را می‌بینند؟ یکی از جذاب‌ترین و مشهورترین ایده‌های شلینگ، مفهوم نقطه کانونی (Focal Point) است. نقطه کانونی، راه‌حلی است که مردم وقتی نیاز به هماهنگی دارند اما نمی‌توانند با جزئیات ارتباط برقرار کنند، به‌طور طبیعی به‌سمت آن کشیده می‌شوند.

برای درک این مسئله، می‌توان این مثال را مورد توجه قرار داد. شلینگ از مردم خواست تصور کنند باید بدون هماهنگی قبلی برای مکان و زمان دقیق، در نیویورک همدیگر را ملاقات کنند. آن‌ها کجا می‌رفتند؟ بسیاری از مردم این مکان‌ها را انتخاب می‌کردند:

- ایستگاه گراند سنترال (Grand Central Terminal)
- ساعت ۱۲ ظهر
- یک بنای مشهور

چرا؟ چون این انتخاب‌ها برجسته‌اند. آن‌ها نقاط ملاقات طبیعی هستند. این ایده ساده به نظر می‌رسد، اما پیامدهای عظیمی دارد. این ایده توضیح می‌دهد که چگونه قراردادهای اجتماعی شکل می‌گیرند. همچنین توضیح می‌دهد که چرا استانداردهای خاصی بر بازارها مسلط می‌شوند، چرا هنجارهای اجتماعی پایدار می‌مانند و چرا تیم‌ها حول پیش‌فرض‌های بدیهی هماهنگ می‌شوند.

یک نقطه کانونی لزوماً از نظر ریاضی «بهترین» راه‌حل نیست؛ بلکه راه‌حلی است که بیشترین برجستگی را دارد. کلمه «برجسته» (Salient)، یکی از انقلاب‌های خاموشی بود که شلینگ به تفکر استراتژیک وارد کرد.

تفکیک نژادی

چگونه انتخاب‌های کوچک، الگوهای اجتماعی بزرگ می‌سازند؟ کار شلینگ اغلب با جنگ و دیپلماسی مرتبط است، اما یکی از تأثیرگذارترین مشارکت‌های او مربوط به چیزی بسیار معمولی‌تر و بسیار نگران‌کننده‌تر است. او تفکیک محله‌ای (Residential Segregation) را مطالعه کرد.

اگر شلینگ کتابی داشته باشد که بالاتر از بقیه قرار بگیرد، آن کتاب «استراتژی تضاد» (۱۹۶۰) است. این کتاب به‌طور گسترده یک اثر کلاسیک محسوب می‌شود، نه به این دلیل که ساده است، بلکه به این دلیل که بسیار اصالت دارد. در آن، شلینگ نظریه بازی‌ها را گرفت و به دنیایی جدید پرتاب کرد

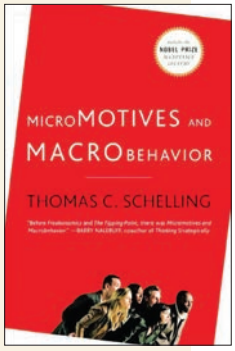
در یک مدل مشهور، شلینگ نشان داد که حتی ترجیحات فردیِ ملایم می‌توانند منجر به جداسازی جمعی شدید شوند. مردم ممکن است بگویند با همسایگانی که فقط تا حدودی شبیه خودشان هستند راحت‌اند. آن‌ها ممکن است به دنبال جدایی کامل نباشند. با این حال، وقتی افراد کافی دست به حرکات کوچک بر اساس ترجیحات متوسط می‌زنند، نتیجه می‌تواند محله‌هایی با تفکیک شدید باشد.

درس تکان‌دهنده این است: مردم اغلب فرض می‌کنند اگر هیچ‌کس خواهان جدایی شدید نباشد، نباید جدایی شدید رخ دهد. شلینگ نشان داد که این فرض غلط است. مدل او یک حقیقت اجتماعی قدرتمند را نشان داد: الگوهای کلان می‌توانند از انتخاب‌های شخصیِ کوچک، بدون هیچ نقشه مرکزی یا نیت شومی پدیدار شوند. این بینش فراتر از الگوهای محله‌ای اهمیت دارد. این مدل به توضیح موارد بسیاری کمک می‌کند مثلاً قطبی‌سازی اجتماعی، خوشه‌بندی بازار، فرهنگ اداری، دسته‌بندی مدارس، تفکیک شهری و اتاق‌های پژواک آنلاین! به زبان ساده: وقتی تعداد کافی از افراد بر اساس ترجیحات کوچک عمل می‌کنند، کل جامعه ممکن است به جایی برسد که هیچ‌کس صراحتاً آن را انتخاب نکرده بود. این یک پیشرفت فکری بزرگ به‌شمار می‌آمد

یکی دیگر از کتاب‌های مهم شلینگ، «سلاح و نفوذ» (۱۹۶۶) است. او در اینجا دوباره به استراتژی نظامی بازگشت، اما با یک رویکرد متفاوت. این کتاب استدلال می‌کند که قدرت نظامی فقط به معنای تخریب نیست؛ بلکه به معنای نفوذ (Influence) هم است. شاید عجیب به نظر برسد، اما نکته شلینگ این بود که سلاح‌ها اهمیت دارند، زیرا پیش از آغاز نبرد، انتخاب‌ها را شکل می‌دهند. کاربرد واقعی آن‌ها اغلب برای بازدارندگی، تهدید، اطمینان‌بخشی به متحدان یا

خرده‌انگیزه‌ها و رفتار کلان

کتابی که امر کوچک را به موضوعی بزرگ تبدیل کرد



اگر کتاب «استراتژیِ تعارض» (The Strategy of Conflict) نظریه شلینگ در مورد مذاکره و بازدارندگی بود، کتاب «خرده‌انگیزه‌ها و رفتار کلان» (۱۹۷۸) کتاب بزرگ او در باب «نوپدیدی» (Emergence) یا پدیده‌های نوظهور است. عنوان کتاب، خود گویای ماجراست؛ خرده‌انگیزه‌ها (Micromotives) یعنی دلایل کوچکی که افراد بر اساس آن‌ها دست به کنش می‌زنند. رفتار کلان (Macrobehavior) هم یعنی الگوهای بزرگی که در جامعه نمایان می‌شوند. استدلال محوری شلینگ ظریف بود: نتایج کلان اجتماعی اغلب حاصل خرده‌انگیزه‌های فردی هستند که در طول زمان با یکدیگر تعامل می‌کنند. او مثال‌هایی ارائه داد که فهمشان آسان و فراموشی‌شان دشوار بود مثلاً جداسازی (نژادی/اجتماعی) یا رفتار جمعی (توده مردم). این کتاب به خوانندگان کمک کرد تا درک کنند که جامعه همیشه توسط طرح‌های کلان شکل نمی‌گیرد؛ گاهی اوقات، جامعه محصول میلیون‌ها تصمیم کوچک است که هرکدام به‌تنهایی معقول به نظر می‌رسند، اما در کنار هم نتایج شگفت‌انگیزی می‌آفرینند. این یکی از دلایلی است که شلینگ در عصر شبکه‌های اجتماعی، مرتب‌سازی الگوریتمی و اثرات شبکه‌ای همچنان مرتبط و حیاتی باقی مانده است. امروزه ما بیش از هر زمان دیگری می‌بینیم که چگونه انتخاب‌های محلی می‌توانند به نتایج جهانی تبدیل شوند.

تأثیرگذاری بر مواضع مذاکراتی است. به زبان ساده می‌توان گفت که سلاح‌ها فقط برای شلیک کردن نیستند. گاهی اوقات برای متقاعد کردن هستند. این کتاب به تغییر نگاه پژوهشگران به جنگ، اجبار و دیپلماسی کمک کرد. تمرکز را از تاکتیک‌های میدان نبرد به اهرم‌های اســتراتژیک منتقل کرد. شلینگ همچنین روشن کرد که تهدیدها می‌توانند مفیدتر از خودِ زور باشند به‌شرطی که «باورپذیر» باشند.

اندیشیدن فراتر از بدیهیات

شــلینگ بعدها کتاب «انتخاب و پیامد» را نوشــت؛ مجموعه‌ای که بسیاری از مقالات کلیدی او را گرد هم آورد. این کتاب، مانند بسیاری از آثار او، به ســبک کتاب‌های درسی متعارف نوشته نشده بود؛ بلکه بیشتر شبیه به یک گشت و گذار راهنماگونه در «زندگی استراتژیک» بود: شامل موضوعاتی نظیر مذاکره، تعهد، هماهنگی، تعارض و رفتار اجتماعی.

آنچه نوشتار شلینگ را به‌یادماندنی می‌کند این است که او هرگز رفتار انسان را کاملاً مکانیکی نمی‌بیند. او به خوبی درک می‌کند که افراد بلوف می‌زنند، نگران هستند، دچار کج‌فهمی نسبت به یکدیگر می‌شوند، به اعتبار (شــهرت) اهمیت می‌دهند، از هنجارها پیروی می‌کنند و در محاسبه انگیزه‌ها اشتباه می‌کنند! این واقع‌گرایی به آثار او ماندگاری غیرمعمولی بخشید.

توماس شلینگ در ســال ۲۰۱۶ درگذشت، اما ایده‌های او همه جا حضــور دارند. می‌توانید ردپــای آن‌ها را در حوزه‌هایــی مانند روابط بین‌الملل، نظریه مذاکره، اقتصاد رفتاری، استراتژی سازمانی، بازدارندگــی در امنیت ســایبری، مذاکرات اقلیمی، طراحی بازار و ضد انحصار و تحلیل شبکه‌های اجتماعی بیابید. آثار او به‌ویژه در شــرایطی که افراد باید بدون وجودِ اعتماد با یکدیگر هماهنگ شوند، یا در عین رقابت نیاز به همکاری دارند، بسیار مرتبط است.

می‌توان به مثال‌هایی مدرن هم پرداخت. مثلاً کشــورهایی که در تلاش برای پرهیز از جنــگ در عین حفظ بازدارندگی هســتند. شــرکت‌هایی کــه در جنگ‌هــای قیمتی، پایبندی خــود را اعلام می‌کنند. پلتفرم‌های تکنولــوژی که رفتــار کاربــران را از طریق «پیش‌فرض‌ها» تحت تأثیــر قرار می‌دهند. مذاکره‌کنندگانی که ضرب‌الاجل‌های باورپذیر تعیین می‌کنند. جوامعی که در تلاش برای جلوگیری از قطبی‌شدن هستند. افرادی که از سیستم‌های مسئولیت‌پذیری برای رسیدن به اهداف شخصی خود استفاده می‌کنند.

او همچنیــن حقیقتی کلیدی در زندگی مدرن را پیش‌بینی کرد: سیستم‌ها می‌توانند نتایج شــگفت‌انگیزی تولید کنند، نه به این دلیل که کســی قصد آن را داشته، بلکه به این دلیل که انگیزه‌ها و انتظارات به شیوه‌هایی پیچیده با هم در تعامل‌اند.

در یک مدل مشهور، شلینگ نشان داد که حتی ترجیحات فردی ملایم می‌توانند منجر به جداسازی جمعی شدید شوند. مردم ممکن است بگویند با همسایگانی که فقط تا حدودی شبیه خودشان هستند راحت‌اند. آن‌ها ممکن است به دنبال جدایی کامل نباشند



هنرِ باورپذیر کردنِ مقاصد

اگر مجبور بودید خرد استراتژیک شلینگ را در یک خط خلاصه کنید، احتمــالاً این بود: در تعارض، کلید ماجــرا اغلب نه خودِ قدرت، بلکه توانایی شــکل دادن به باورِ طرف مقابل نسبت به اقدامات شماست. این جمله دربرگیرنده بســیاری مفاهیم است از جمله تعهد، اعتبار، بازدارندگی، مذاکره، سیگنال‌دهی و اهرم فشار. این ایده‌ای ساده است، اما پیامدهای عمیقی دارد.

آنچه شــلینگ را خاص می‌کرد، تنها نبوغ او نبود، بلکه ســبک تفکر او بود. او ســخت‌گیرانه می‌اندیشید اما خشک و دگم نبود. او از پارادوکس‌ها لذت می‌برد. معماها را دوست داشت. مایل بود به مسائل آشنا از زوایای غریب بنگرد. او همچنین استعدادی ذاتی برای زنده کردن نظریه‌ها داشت. مثال‌های او اغلب به‌یادماندنی بودند، چرا که از دلِ زندگی روزمره می‌آمدند مثلاً ملاقات با کسی در یک شهر بزرگ یا انتخاب صندلی در سینما یا تصمیم برای نقل‌مکان به یک محله و حتی تردید در این‌که آیا یک تهدید باور می‌شود یا نه! این بخشی از دلیلِ بقای ایده‌های اوست. او فقط مسائل انتزاعی را حل نمی‌کرد؛ او نشان می‌داد که استراتژی همه جا هست.

میراث توماس شلینگ این نیست که جهان را ساده کرد؛ او دقیقاً برعکس عمل کرد. او نشــان داد که جهان به شیوه‌هایی که اغلب از دید مردم پنهان می‌ماند، پیچیده است. او به ما آموخت که تعارض و همکاری در هم تنیده‌اند؛ کنشــگران عقلانی همچنان می‌توانند نتایج شگفت‌انگیزی (غیرمنتظره) خلق کنند؛ ترجیحات کوچک می‌توانند الگوهای بزرگ بسازند؛ قدرت به «باورپذیری» وابسته است؛ ارتباطات مهم اســت، حتی وقتی هیچ‌کس مســتقیماً ســخن نمی‌گوید و اســتراتژی همان‌قدر که به انتخاب کنش مربوط است، به شــکل‌دهی به انتظارات نیز بستگی دارد. در عصر عدم قطعیــت، این درس‌ها اهمیت بیشتری یافته‌اند.

نبوغ شلینگ در این بود که ساختار پنهانِ زیرِ پوستِ تعارضات روزمره را آشکار کرد. او به مذاکره، ترس، هماهنگی و جداسازی‌های اجتماعی نگریســت و الگوهایی را یافت که هنوز هــم سیاســت‌گذاران، اقتصاددانان و تحلیلگران را راهنمایی می‌کنند. او در نهایت، اندیشمندِ «حقایق ناخوشــایند» بود: اینکه صلح می‌تواند به «تهدید باورپذیرِ خشونت» وابســته باشــد، اینکه آزادی می‌تواند قدرت مذاکره را تضعیف کند، اینکه ترجیحات عادی می‌توانند شکاف‌های اجتماعی فوق‌العاده‌ای ایجاد کنند، و اینکه نظم انسانی اغلب از دل انگیزه‌های بی‌نظم پدیدار می‌شود. به همین دلیل است که توماس شلینگ هنوز خوانده می‌شــود، هنوز به او استناد می‌شود و هنوز مورد تحســین است. او به جهان آموخت که اســتراتژی، فقط درباره برنده شدن نیست. استراتژی درباره شناختنِ «بازی» به‌اندازه‌ای است که بتوان آن را تغییر داد.

سال‌های گذر از اقتصاد سنتی به صنعتی شدن

اتاق بازرگانی تهران، پلی میان بازار، دولت و مجلس در دهه‌های ۱۳۳۰ و ۱۳۴۰



علی ططری
پژوهشگر تاریخ اقتصاد

دهه‌های ۱۳۳۰ و ۱۳۴۰ را می‌توان دوران شکل‌گیری مناسبات جدید میان دولت و بخش خصوصی در ایران دانست. اقتصاد کشور در حال گذار از ساختار سنتی به سمت صنعتی شدن بود، درآمدهای نفتی افزایش می‌یافت و دولت نقش گسترده‌تری در برنامه‌ریزی اقتصادی پیدا کرده بود. در چنین فضایی، اتاق بازرگانی تهران تلاش می‌کرد جایگاه خود را از یک نهاد صرفاً صنفی فراتر ببرد و به صدای بخش خصوصی در برابر دولت و مجلس تبدیل شود. در آن سال‌ها، بسیاری از تصمیم‌های اقتصادی در ساختمان مجلس شورای ملی و یا در وزارتخانه‌های اقتصادی گرفته می‌شد؛ تصمیم‌هایی که مستقیماً بر فعالیت تجار، صنعتگران و بازرگانان اثر می‌گذاشت. از تعرفه‌های گمرکی گرفته تا مالیات، مقررات واردات و صادرات، نرخ ارز و حمایت از تولید داخلی، همه موضوعاتی بود که اتاق بازرگانی نسبت به آن حساسیت داشت. به همین دلیل، ارتباط مستمر با نمایندگان مجلس و مدیران دولتی به یکی از مهم‌ترین وظایف این نهاد بدل شد. بررسی مشروح مذاکرات مجلس شورای ملی نشان می‌دهد که نام اتاق‌های بازرگانی در جریان بررسی بسیاری از موضوعات اقتصادی مطرح می‌شد. نمایندگان هنگام بررسی قوانین مالیاتی، گمرکی و یا مقررات تجارت، بارها به نقش اتاق‌های بازرگانی اشاره می‌کردند و آنها را نماینده جامعه تجاری کشور می‌دانستند. برای نمونه، در جریان بررسی اصلاحات مربوط به قوانین مالیاتی، موضوع جایگاه و وظایف اتاق‌های بازرگانی نیز مورد توجه مجلس قرار گرفت؛ موضوعی که نشان می‌داد این نهاد به‌تدریج به بخشی از ساختار اقتصادی کشور بدل شده است. البته رابطه اتاق بازرگانی با مجلس تنها به تصویب قوانین محدود نمی‌شد. بسیاری از اعضای هیئت نمایندگان اتاق، پیش از بررسی طرح‌ها و لوایح اقتصادی، دیدگاه‌های فعالان اقتصادی را به نمایندگان منتقل می‌کردند. از سوی دیگر، نمایندگان مجلس نیز برای شناخت بهتر پیامدهای اقتصادی تصمیم‌های خود، از نظرات صاحبان کسب‌وکار و اعضای اتاق استفاده می‌کردند. این ارتباط، هرچند در چارچوب محدودیت‌های سیاسی آن دوره شکل می‌گرفت، اما زمینه‌ای برای حضور بخش خصوصی در مباحث اقتصادی فراهم کرده بود. در سوی دیگر، دولت نیز به تدریج دریافت که اجرای برنامه‌های توسعه اقتصادی بدون همراهی بخش خصوصی دشوار خواهد بود.

دهه ۱۳۴۰، دوره گسترش صنایع، توسعه زیرساخت‌ها و افزایش سرمایه‌گذاری بود. کارخانه‌های جدید ایجاد می‌شدند، واردات ماشین‌آلات افزایش یافته بود و موضوع توسعه صادرات غیرنفتی اهمیت بیشتری پیدا می‌کرد. در چنین شرایطی، ارتباط میان دستگاه‌های اقتصادی دولت و اتاق بازرگانی تهران گسترده‌تر شد. جلسات مشترک میان مسئولان دولتی و نمایندگان اتاق، به بررسی مشکلات تولیدکنندگان، واردکنندگان و صادرکنندگان اختصاص داشت. فعالان اقتصادی از مسائل مربوط به مقررات اداری، مشکلات گمرکی، محدودیت‌های ارزی و پیچیدگی فرایندهای اجرایی سخن می‌گفتند و دولت نیز تلاش می‌کرد سیاست‌های اقتصادی خود را برای بخش خصوصی توضیح دهد. این گفت‌وگوها همیشه به نتیجه مطلوب فعالان اقتصادی نمی‌رسید، اما باعث شده بود که مسیر مشخصی برای انتقال دیدگاه‌های بازار به تصمیم‌گیران دولتی ایجاد شود. در کنار این تعاملات، اتاق بازرگانی تهران نسبت به برخی سیاست‌های اقتصادی دولت نیز انتقاد داشت. افزایش نقش دولت در فعالیت‌های اقتصادی، گسترش شرکت‌های دولتی، تغییرات ناگهانی در مقررات تجاری و محدودیت‌های موجود بر سر راه فعالان بخش خصوصی، از جمله موضوعاتی بود که در نشست‌های اتاق مطرح می‌شد. اعضای اتاق معتقد بودند که دولت باید بیشتر نقش سیاست‌گذار و ناظر داشته باشد و فضای مناسب‌تری برای فعالیت کارآفرینان و سرمایه‌گذاران فراهم کند.

یکی دیگر از عرصه‌های مهم فعالیت اتاق، توسعه روابط اقتصادی خارجی بود. در دهه ۱۳۴۰، با افزایش ارتباطات اقتصادی ایران با کشورهای مختلف، اتاق بازرگانی تهران نقش مهمی در برگزاری دیدارهای تجاری، معرفی ظرفیت‌های اقتصادی کشور و ایجاد ارتباط میان بازرگانان ایرانی و خارجی ایفا کرد. این فعالیت‌ها به گسترش تجارت خارجی و آشنایی بیشتر فعالان اقتصادی با بازارهای بین‌المللی کمک کرد. اگرچه در ساختار سیاسی آن دوران، تصمیم‌های کلان اقتصادی عمدتاً در سطح دولت اتخاذ می‌شد، اما اتاق بازرگانی تهران توانست جایگاهی برای بیان دیدگاه‌های بخش خصوصی ایجاد کند. این نهاد گاه با ارائه پیشنهادهای کارشناسی، گاه با مذاکره با مسئولان و گاه از طریق ارتباط با مجلس، تلاش می‌کرد در روند تصمیم‌گیری‌های اقتصادی اثرگذار باشد. مرور تجربه دهه‌های ۱۳۳۰ و ۱۳۴۰ نشان می‌دهد که اتاق بازرگانی تهران به تدریج از یک تشکل صنفی فراتر رفت و به یکی از نهادهای مهم ارتباط میان بازار و حاکمیت تبدیل شد. هرچند میزان نفوذ آن با محدودیت‌های سیاسی و ساختاری آن دوره همراه بود، اما نقش آن در ایجاد گفت‌وگو میان دولت، مجلس و بخش خصوصی، بخشی مهم از تاریخ اقتصادی معاصر ایران به شمار می‌آید. در کنار اسناد و روایت‌های مکتوب، تصاویر تاریخی نیز بخشی ارزشمند از حافظه اقتصادی کشور به شمار می‌آید. در پایان این روایت، چند عکس نویافته که به‌تازگی توسط کارشناسان مرکز اسناد اتاق بازرگانی بازیابی و آماده‌سازی شده است، تقدیم خوانندگان می‌شود. این تصاویر، گوشه‌هایی از مناسبات و تعاملات اتاق بازرگانی تهران با مسئولان دولتی، نمایندگان مجلس و فعالان اقتصادی در دهه‌های ۱۳۳۰ و ۱۳۴۰ را به نمایش می‌گذارد. در این قاب‌ها علاوه بر ثبت چهره‌ها و رویدادهای آن دوران، بخشی از تاریخ گفت‌وگو میان بخش خصوصی و نهادهای تصمیم‌گیر کشور روایت می‌شود.



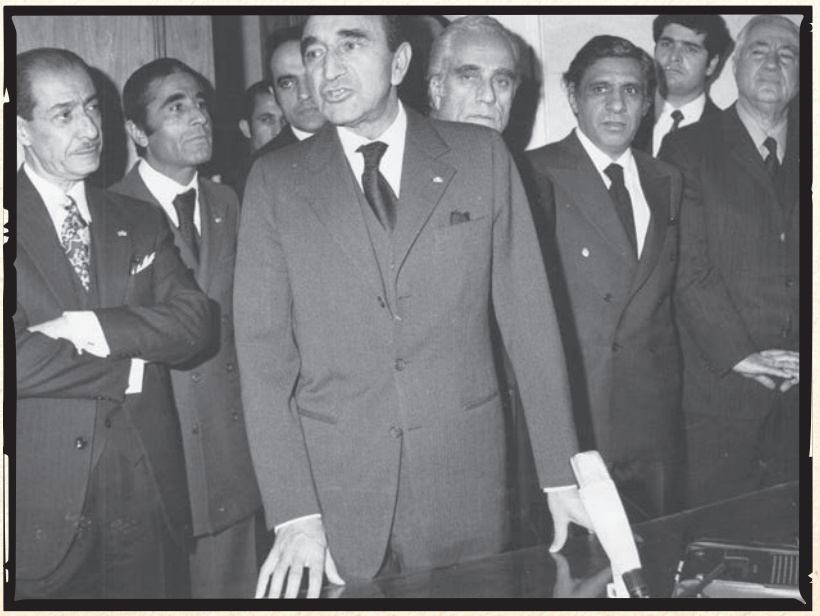
دیدار حسنعلی منصور، وزیر بازرگانی با اعضای اتاق تجارت- ۱۳۳۸/۱۱/۲۷



حسین علاء، وزیر دربار و اعضاء اتاق بازرگانی در انجمن خیریه مرکزی---- ۱۳۳۲/۸/۱۱



افتتاح آموزشگاه شبانه‌روزی نمازی با حضور اسدالله علم، وزیر دربار و سناتور مهدی نمازی -۱۳۵۰/۴/۷



سخنرانی اسدالله علم، وزیر دربار در مراسم توزیع نشان‌های۳۵۰ تن از بازرگانان و صاحبان صنایع که در ساخت بنای شهیاد آریامهر مشارکت کردند- ۱۳۵۱/۱۱/۸



جعفر شریف امامی هنگام سخنرانی در جلسه اتاق صنایع و معادن با حضور حسنعلی منصور، وزیر بازرگانی - ۱۳۴۲/۶/۲۱



دیدار حسنعلی منصور، نخست‌وزیر، با نائب رئیس و اعضای اتاق صنایع و معادن–۱۳۴۳/۱/۱۶



سناتور عبدالحسین نیکپور و نمایندگان اصناف پس از دیدار با نخست‌وزیر، زاهدی-۱۳۳۲/۶/۳



حضور امیرعباس هویدا، نخست‌وزیر و عبدالله ریاضی، رئیس مجلس شورای ملی در نشست اعضای اتاق‌های بازرگانی و صنایع و معادن



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

اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران و بنیاد امین‌الضرب برگزار می‌کنند:

مراسم امین‌الضرب

دهمین دوره همایش کارآفرینی امین‌الضرب

زمان: شنبه ۲۱ شهریور ۱۴۰۵

ساعت ۱۷ (پذیرایی و آغاز مراسم)

مکان: تالار وحدت



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

www.tccim.ir