آینده‌نگر

ISSN 2322-3316

ماهنامه اقتصادی | قیمت: ۳۰۰۰۰۰ تومان | ۱۹۶ صفحه | شماره ۱۶۷ | تیر ۱۴۰۵



سرمقاله؛

محمود نجفی‌عرب، رئیس اتاق تهران

فرصت طلایی بازسازی

ضرورت اصلاحات اقتصادی ایران بعد از توافق

سبقت خرج از دخل

سفره‌هایی که آب رفت؛ تورم با زندگی مردم چه می‌کند؟


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 ۱۶۷ . تیر 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 آتشین جان
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



برای دریافت اشتراک
آینده‌نگر
با شماره
۱۸۶۶
تماس بگیرید



بسم الله الرحمن الرحیم

سرمقاله
فرصت طلایی بازسازی اقتصاد ایران ۰۴

کامنت
هوش مصنوعی: مقصر اصلی دورکاری است ۰۹

کمیک‌استریپ
سفره‌هایی که آب رفت ۱۹

کمیک‌استریپ ۲
از گاراژ تا فضا ۲۷

باشگاه
اقتصاد نظری و کاربردهای عملی ۳۵

پرونده
نسخه تأمین نقدینگی بنگاه‌ها ۳۹

آینده ما
مسیربابی بازارها ۵۵

توسعه
اهمیت «ایرانی بودن» ۶۲

ذره‌بین
سفره‌های خالی ۷۳

آکادمی
بن‌بست‌های خودساخته ۸۷

فردا
آینده در دسترس ۹۹

شکست
سقوط امپراتوری کتاب ۱۱۳

تجربه
شرکتی که سلاحش را به رقیب واگذار کرد ۱۱۹

کارآفرینان
از ایده تا امپراتوری ۱۲۵

عصرجدید
هوش مصنوعی از اینترنت مهم‌تر است ۱۳۲

درس‌ها
ببرِ سیلیکونی ۱۳۹

آینده‌پژوهی
سراسیمه دویدن به سوی تکنولوژی ۱۴۳

رصد
ریسک‌های کلیدی چین ۱۶۷

اکونومیست
راز میلیونر شدن در آمریکا ۱۷۷

چهره‌ها
چگونه به آینده اقتصاد اعتماد کنیم؟ ۱۸۷

اتاق طهران
رابطه اتاق تهران و دولت‌ها در دهه ۳۰ تا ۵۰ ۱۹۱



طرح جلد: ساناز سهیلی
آینده‌نگر

فرصت طلایی بازسازی اقتصاد ایران

ضرورت اصلاحات اقتصادی ایران بعد از توافق



محمود نجفی عرب

رئیس اتاق تهران

مبارزه با فساد و ارزپاشی باید به یکی از اولویت‌های اصلی کشور در دوران پساتحریم تبدیل شود. اگر سازوکارهای شفافیت، نظارت و پاسخگویی تقویت نشوند، این خطر وجود دارد که بخش مهمی از منابع آزادشده کشور در چرخه‌های ناکارآمد و فسادآلود اقتصادی هدر رود. منابعی که می‌توانند موتور محرک توسعه ایران باشند، نباید قربانی فساد، رانت و تصمیم‌گیری‌های غیرشفاف شوند.

«اگر کشوری فقیر باشد، نمی‌تواند مستقل باشد.» این جمله متعلق به سیاستمداری است که از او به عنوان معمار بازسازی ژاپن بعد از جنگ جهانی یاد می‌شود. «شیگرو یوشیدا» اولین دولتمردی در این کشور به حساب می‌آمد که با آمریکا وارد مذاکره شد و اصولی در کشورش بنا نهاد که تمرکز اصلی آن روی توسعه صنعتی، رشد سرمایه اجتماعی و گسترش روابط خارجی حتی با دشمنش یعنی آمریکا بود و با همین روش توانست اقتصاد فروپاشیده ژاپن را احیا کند. در تاریخ ژاپن از او به عنوان مردی فداکار یاد می‌شود؛ نه خائن یا ترسو یا حتی همکار بیگانه. او ستایش می‌شود چراکه برای کشورش از همه غرورش گذشت و با کنارگذاشتن فرهنگ رایج سامورایی‌ها، شمشیر را در نیام خود قرارداد و با کت و شلوار دیپلماتیک پای میز مذاکره برای بازسازی کشورش نشست.

شرایط اقتصادی امروز ایران اگرچه با ویرانی‌های ژاپن پس از جنگ جهانی قابل مقایسه نیست، اما به عنوان یک اقتصاد جنگ‌زده و زخم‌خورده از سال‌ها تحریم داخلی و خارجی، بیش از هر زمان دیگری نیازمند اصلاحات اساسی و سیاست‌گذاری هوشمندانه و راهبردی است.

پس از سال‌ها تحریم، نااطمینانی، تنش‌های منطقه‌ای و در نهایت جنگ تحمیلی و ظالمانه اخیر، اکنون نشانه‌هایی از شکل‌گیری یک توافق شرافتمندانه و عزتمندانه میان ایران و آمریکا دیده می‌شود؛ توافقی که می‌تواند نقطه پایانی بر دوره‌ای طولانی از بی‌ثباتی اقتصادی و آغازگر فصلی تازه در مسیر توسعه و پیشرفت کشور باشد و اگر این روند به نتیجه نهایی برسد، ایران با فرصتی روبه‌رو خواهد شد که شاید در دهه‌های اخیر کمتر مشابه آن را تجربه کرده باشد.

سال‌هاست که فعالان اقتصادی، تولیدکنندگان، سرمایه‌گذاران و کارآفرینان در فضایی مملو از نااطمینانی فعالیت کرده‌اند. شرایط «نه جنگ و نه صلح» یا همان بلاتکلیفی، هزینه‌های سنگینی بر اقتصاد ملی تحمیل کرده و امکان برنامه‌ریزی بلندمدت را از بسیاری از بنگاه‌های اقتصادی گرفته است. توافق نهایی می‌تواند به این وضعیت پایان دهد و زمینه را برای بازگشت ثبات، پیش‌بینی‌پذیری و رونق اقتصادی فراهم سازد.

در فضای کنونی، آنچه بیش از هرچیز ضرورت دارد، پرهیز از سیاست‌زدگی و تندروی است. متأسفانه همواره گروه‌هایی وجود داشته‌اند که منافع جناحی و سیاسی را بر منافع ملی ترجیح داده‌اند. تجربه سال‌های گذشته نشان داده که هزینه این تندروی‌ها را نه سیاستمداران، بلکه مردم، تولیدکنندگان و فعالان اقتصادی کشور پرداخت کرده‌اند.

امروز بیش از هر زمان دیگری نیاز به وحدت ملی و نگاه کارشناسی وجود دارد. همه جریان‌های سیاسی و اجتماعی باید درک کنند که توسعه اقتصادی، افزایش رفاه عمومی و بازسازی کشور، اهدافی فراتر از اختلافات روزمره به‌حساب می‌آیند.

تجربه کشورهایی مانند ژاپن و ویتنام نشان می‌دهد که پایان جنگ، اگر با عقلانیت اقتصادی همراه شود، می‌تواند به نقطه آغاز جهش‌های بزرگ صنعتی و اقتصادی تبدیل شود. ایران نیز از چنین ظرفیتی برخوردار است. منابع انسانی توانمند، موقعیت ممتاز جغرافیایی، بازار بزرگ داخلی و ظرفیت‌های گسترده صنعتی و معدنی، همه ابزارهای لازم برای یک جهش اقتصادی را در اختیار کشور قرار داده‌اند.

در صورت نهایی شدن توافق، به احتمال زیاد صادرات نفت ایران افزایش خواهد یافت و بخشی از منابع مالی بلوکه‌شده کشور نیز آزاد خواهد شد. دسترسی مجدد به درآمدهای نفتی و منابع ارزی می‌تواند فرصت کم‌نظیری برای تأمین مالی پروژه‌های توسعه‌ای کشور ایجاد کند. اما تجربه گذشته هشدار می‌دهد که صرف دسترسی به منابع مالی، به معنای توسعه نیست. از همین امروز باید برای نحوه بهره‌گرفتن از این منابع برنامه‌ریزی دقیق و شفاف صورت گیرد. درآمدهای حاصل از رفع تحریم‌ها نباید صرف هزینه‌های جاری و مصرف کوتاه‌مدت شوند.

این منابع باید در خدمت توسعه زیرساخت‌های کشور، نوسازی صنایع، تکمیل پروژه‌های نیمه‌تمام، توسعه شبکه‌های حمل‌ونقل، ارتقای زیرساخت‌های انرژی، مدیریت بحران آب، توسعه فناوری‌های نوین و بازسازی خسارت‌های ناشی از جنگ اخیر قرار گیرند. در غیر این صورت، ورود گسترده منابع ارزی بدون برنامه مشخص می‌تواند آثار تورمی جدیدی ایجاد کند و به‌جای تقویت تولید، موجب گسترش فعالیت‌های غیرمولد و سفته‌بازانه شود. اقتصاد ایران در گذشته نیز تجربه دوره‌هایی را داشته است که درآمدهای نفتی فراوان، به دلیل نبود برنامه‌ریزی مناسب، نه‌تنها به توسعه پایدار منجر نشده، بلکه زمینه‌ساز افزایش تورم، اتلاف منابع و تعمیق ناترازی‌های اقتصادی شده است؛ امروز نباید آن اشتباهات تکرار شود.

همزمان با این موضوع، مبارزه با فساد و ارزپاشی باید به یکی از اولویت‌های اصلی کشور در دوران پساتحریم تبدیل شود. اگر سازوکارهای شفافیت، نظارت و پاسخگویی تقویت نشوند، این خطر وجود دارد که بخش مهمی از منابع آزادشده کشور در چرخه‌های ناکارآمد و فسادآلود اقتصادی هدر رود. منابعی که می‌توانند موتور محرک توسعه ایران باشند، نباید قربانی فساد، رانت و تصمیم‌گیری‌های غیرشفاف شوند. اعتماد عمومی و موفقیت برنامه‌های توسعه‌ای در گرو آن است که مردم اطمینان داشته باشند منافع حاصل از رفع تحریم‌ها در مسیر رشد اقتصادی و بهبود زندگی آن‌ها هزینه می‌شود.

ایران وارد عصر جدیدی شده است که در آن حاکمیت باید همزمان روی بازسازی اقتصادی، بازسازی سرمایه اجتماعی و مبارزه با فساد و ایجاد عدالت اجتماعی و تقویت نیروهای مسلح کارکنند و جلوی هدررفت منابع را با بهبود بهره‌وری که هم‌اکنون در شرایط اسفناکی است، بگیرد.

علاوه بر این‌ها حاکمیت نباید فراموش کند که موتور اصلی بازسازی اقتصادی ایران نه منابع نفتی، بلکه بخش خصوصی مولد خواهد بود. تجربه کشورهای موفق نشان می‌دهد که دولت‌ها بستر توسعه را فراهم می‌کنند، اما این سرمایه‌گذاران، کارآفرینان و بنگاه‌های اقتصادی هستند که رشد پایدار، اشتغال و نوآوری را خلق می‌کنند. از این رو، سیاست‌گذاری اقتصادی در دوران پساتحریم باید بیش از هر زمان دیگری بر تقویت بخش خصوصی و رفع موانع تولید و سرمایه‌گذاری متمرکز باشد.

البته رفع تحریم‌ها به‌تنهایی تضمین‌کننده ورود سرمایه‌گذاری داخلی و خارجی نیست. اکنون که مذاکرات وارد یک دوره حساس شده و فرصت محدودی برای دستیابی به توافق نهایی وجود دارد، مسئولان اقتصادی کشور باید از همین امروز اصلاحات ضروری داخلی را آغاز کنند. بهبود محیط کسب‌وکار، اصلاح نظام مالیاتی، بازنگری در قوانین تأمین اجتماعی، اصلاح نظام بانکی، کاهش بوروکراسی اداری، تضمین حقوق مالکیت، افزایش شفافیت اقتصادی و ایجاد ثبات در سیاست‌گذاری‌ها، پیش‌نیازهای اساسی جذب سرمایه‌گذاری هستند. سرمایه بیش از هرچیز به دنبال ثبات، امنیت و قابلیت پیش‌بینی است. حتی در صورت رفع کامل تحریم‌ها، اگر فضای کسب‌وکار کشور اصلاح نشود و فعالان اقتصادی همچنان با قوانین متناقض، تصمیمات ناگهانی و موانع اداری گسترده مواجه باشند، فرصت تاریخی پیش رو به نتیجه مطلوب نخواهد رسید. همچنین کوچک‌سازی دولت، کاهش بوروکراسی‌های دولتی و پایان دادن به اقتصاد دولتی باید در اولویت قرارگیرد. فقط کافی است به این نکته توجه کنیم که تعداد کارمندان دولتی در ایران چندین برابر کشور توسعه‌یافته‌ای مانند ژاپن است.

امروز کشور عزیزمان در آستانه یک انتخاب تاریخی قرار دارد. می‌توان با نگاه‌های کوتاه‌مدت، سیاسی و جناحی، این فرصت را نیز مانند برخی فرصت‌های گذشته از دست داد؛ یا می‌توان با نگاه کارشناسی و بلندمدت، وحدت ملی و برنامه‌ریزی کارشناسی، آن را به نقطه آغاز یک دوره جدید از رشد و شکوفایی اقتصادی تبدیل کرد.

البته نباید فراموش کرد که توافق احتمالی پایان مسیر نیست؛ آغاز یک مسئولیت بزرگ ملی است. اگر این فرصت تاریخی با اصلاحات اقتصادی، شفافیت، مبارزه با فساد، تقویت بخش خصوصی و سرمایه‌گذاری در زیرساخت‌ها همراه شود، می‌تواند سرآغاز دوره‌ای تازه از رشد و رفاه برای ایران باشد. اما اگر مانند برخی فرصت‌های گذشته درگرداب تصمیم‌های کوتاه‌مدت و سیاسی گرفتار شود، هزینه از دست‌رفتن آن را نسل‌های آینده پرداخت خواهند کرد.

رئیس اتاق تهران طی نامه‌ای به وزیر امور اقتصاد و دارایی مطرح کرد

پیشنهادهای ۹گانه بخش خصوصی برای پایداری تامین کالا

محمود نجفی‌عرب، رئیس اتاق تهران در نامه‌ای به سیدعلی مدنی‌زاده، وزیر امور اقتصادی و دارایی، ضمن اشاره به تحولات اخیر در بازار حمل‌ونقل بین‌المللی، افزایش ریسک‌های ژئوپلیتیک در مسیرهای اصلی تجارت جهانی و هزینه حمل کالا در مسیرهای دریایی، زمینی و ریلی، پیشنهادهای نه‌گانه‌ای را به منظور کاهش آثار منفی این ریسک‌ها و حفظ پایداری تامین کالا ارائه کرده است.

رئیس اتاق تهران در مکاتبه با وزیر امور اقتصادی و دارایی، چالش‌های فعالان اقتصادی در فرآیند تامین کالا را تشریح کرده و با اشاره به اینکه در سایه این مسائل، توجیه اقتصادی واردات کاهش یافته است، پیشنهادهایی از قبیل «افزایش سهمیه ارزی شرکت‌ها متناسب با رشد واقعی هزینه‌های لجستیک بین‌المللی»، «طراحی سازوکار تفکیک شفاف ارزش کالا از هزینه لجستیک» و «ایجاد کارگروه مشترک میان وزارت امور اقتصادی و دارایی، سازمان توسعه تجارت و بخش خصوصی جهت رصد مستمر نرخ‌های حمل‌ونقل بین‌المللی» را مطرح کرده است.

محمود نجفی‌عرب در نامه خود به وزیر امور اقتصادی و دارایی به این نکته اشاره کرده است که در پی تحولات اخیر در بازار حمل و نقل بین‌المللی و افزایش ریسک‌های ژئوپلیتیک در مسیرهای اصلی تجارت جهانی، هزینه حمل کالا در مسیرهای دریایی، زمینی و ریلی (اعم از کریدورهای جایگزین منطقه‌ای) نسبت به دوره پیش از بحران‌های اخیر در منطقه خلیج فارس و تنش‌های ژئوپلیتیک جهانی، به‌طور میانگین بین ۲ تا ۴ برابر افزایش یافته است و این افزایش هزینه صرفاً محدود به نرخ کرایه حمل نبوده و مجموعه‌ای از عوامل مکمل از جمله افزایش حق بیمه حمل به دلیل ریسک‌های منطقه‌ای، کاهش ظرفیت خطوط منظم کشتیرانی، تغییر مسیرهای سنتی به کریدورهای طولانی‌تر و پرهزینه‌تر و محدودیت در دسترسی به خدمات حمل مستقیم را نیز شامل می‌شود.

نجفی‌عرب ضمن بیان این چالش‌ها، ۹ راهکار را نیز به منظور کاهش آثار منفی این وضعیت و حفظ پایداری تامین کالا پیشنهاد کرده است که در ادامه می‌آید:

۱. افزایش سهمیه ارزی شرکت‌ها متناسب با رشد واقعی هزینه‌های لجستیک بین‌المللی و لحاظ هزینه حمل به‌عنوان جزء قابل تعدیل در سیاست‌های تخصیص ارز

۲. ایجاد امکان اصلاح و ویرایش ثبت سفارش‌ها به‌ویژه در رویه‌های CIF. CFR متناسب با نرخ‌های واقعی حمل‌ونقل بین‌المللی

۳. تسهیل پذیرش پرداخت‌های مرتبط با هزینه‌های لجستیک به‌صورت بدون انتقال ارز در ثبت سفارش‌های FOB و همچنین پوشش مازاد هزینه‌های حمل نسبت به پروفرماهای اولیه CIF

۴. طراحی سازوکار تفکیک شفاف «ارزش کالا» از «هزینه لجستیک» در سامانه‌های تجاری و ارزی کشور به منظور افزایش شفافیت و مدیریت دقیق منابع ارزی

۵. ایجاد کارگروه مشترک میان وزارت امور اقتصادی و دارایی، سازمان توسعه تجارت و بخش خصوصی جهت رصد مستمر نرخ‌های حمل‌ونقل بین‌المللی و به‌روزرسانی سیاست‌های ارزی مرتبط

۶. تعریف شاخص رسمی تعدیل هزینه لجستیک (Logistics Adjustment Index) بر اساس مسیرهای اصلی وارداتی کشور برای استفاده در سیاستگذاری ارزی

۷. تسهیل استفاده از قراردادهای بلندمدت حمل (Long- term Freight Contracts) برای واردکنندگان بزرگ به منظور کاهش نوسانات هزینه‌ای

۸. توسعه و تقویت کریدورهای ریلی و زمینی منطقه‌ای (به ویژه آسیای میانه، قفقاز و ترکیه) از طریق توافقات دوجانبه و کاهش هزینه‌های ترانزیت

۹. ایجاد امکان ثبت و تفکیک مستقل هزینه‌های حمل و بیمه در سامانه‌های ثبت سفارش و تخصیص ارز جهت افزایش شفافیت و جلوگیری از فشار غیرمستقیم بر ارزش کالای وارداتی.

رئیس اتاق تهران با بیان اینکه «عدم انطباق سیاست‌های ارزی با واقعیت‌های جدید بازار حمل‌ونقل بین‌المللی می‌تواند منجر به کاهش سطح تامین کالا، افزایش هزینه‌های تمام‌شده و تشدید فشارهای تورمی در بازار داخلی شود» خواستار چاره‌اندیشی درباره این مسایل شده است.

ابلاغ تسهیلات حقوقی و قضایی برای حمایت از بنگاه‌های آسیب‌دیده از جنگ

همکاری قوه قضاییه و اتاق تهران برای حمایت از بنگاه‌های آسیب‌دیده از جنگ

نشست مشترک ستاد پیگیری سیاست‌های اقتصاد مقاومتی دادگستری استان تهران و اتاق بازرگانی تهران، با حضور علی القاصی‌مهر، رئیس کل دادگستری استان تهران و نیز محمود نجفی عرب رئیس اتاق تهران نیمه خرداد در اتاق تهران برگزار شد. در این جلسه که به بررسی چالش‌های صنعت احداث و عمران اختصاص داشت، تقویت حمایت‌های قضایی از تولید و ایجاد سازوکارهای تخصصی برای رسیدگی به دعاوی ساختمانی مورد تاکید قرار گرفت و تعدادی از فعالان اقتصادی، نمایندگان مجلس و دستگاه قضایی دیدگاه‌های خود را مطرح کردند.

پس از آن محمود نجفی عرب رئیس اتاق تهران گفت: صنعت ساختمان به‌عنوان یکی از صنایع پیشران کشور، نقش مهمی در رشد اقتصادی و اشتغال دارد و برآوردها نشان می‌دهد که بیش از دو میلیون نفر به‌صورت مستقیم در این بخش مشغول به کار هستند. همچنین رونق این صنعت موجب تحرک و رشد بسیاری از صنایع وابسته می‌شود.

وی با اشاره به مشکلات ناشی از رکود در بخش ساختمان تصریح کرد: تداوم رکود در این حوزه، صنایع متعددی از جمله کاشی، سرامیک و سایر بخش‌های مرتبط با ساخت‌وساز را با چالش‌های جدی مواجه کرده است. اما این امیدواری وجود دارد که با همت فعالان این صنعت و همراهی دستگاه‌های حاکمیتی، زمینه خروج صنعت ساختمان از شرایط رکود و بازگشت آن به مسیر رشد و پویایی فراهم شود. نجفی‌عرب در بخش دیگری از سخنانش با اشاره به مسئولیت دستگاه قضایی در حوزه اقتصاد مقاومتی خاطرنشان کرد: جلسات ستاد اقتصاد مقاومتی با مشارکت و مسئولیت دستگاه قضایی به‌طور مستمر در اتاق تهران برگزار می‌شود و پیگیری موضوعات مطرح‌شده در این نشست‌ها با جدیت ادامه خواهد داشت.

حمایت از تولید، محور اصلی تصمیمات قضایی و اجرایی کشور

در ادامه این جلسه، علی القاصی، رئیس کل دادگستری استان تهران و عضو شورای عالی قوه قضاییه با تأکید بر ضرورت حمایت عملی از تولید، اجرای دقیق قوانین مرتبط با تأمین مالی بخش مسکن و تقویت نظارت بر عملکرد دستگاه‌ها را از الزامات رونق تولید در این حوزه دانست. القاصی در تشریح جمع‌بندی مباحث و پیشنهادات مطرح‌شده در این نشست اظهار کرد: مطالب و پیشنهادهای ارائه‌شده از سوی حاضران در این جلسه در دبیرخانه ستاد اقتصاد مقاومتی ثبت و ضبط می‌شود تا علاوه بر پیگیری در قالب مصوبات نشست، از طریق مکاتبات رسمی به دستگاه‌ها و نهادهای ذی‌ربط منعکس و به‌صورت عملیاتی دنبال شود.

وی با اشاره به اهمیت راهبردی تولید در سیاست‌های کلان کشور گفت: طی سال‌های اخیر و در پرتو تأکیدات مقام معظم رهبری، موضوع حمایت از تولید، رفع موانع آن و تقویت امنیت سرمایه‌گذاری به‌عنوان یکی از راهبردهای اصلی نظام حکمرانی مورد توجه قرار گرفته و این رویکرد امروز در دستور کار قوای سه‌گانه قرار دارد. رئیس کل دادگستری استان تهران افزود: انتظار می‌رود همه دستگاه‌ها اعم از اجرایی، قضایی و نظارتی با نگاه هم‌افزا و فرابخشی نسبت به شناسایی و رفع موانع تولید اقدام کنند؛ چراکه استمرار برخی مشکلات موجود در حوزه‌های اقتصادی، ناشی از نبود هماهنگی لازم یا برداشت‌های متفاوت از قوانین و مقررات است.

القاصی با اشاره به نقش نظارتی دستگاه قضایی در فرآیند اجرای قوانین اقتصادی اظهار کرد: یکی از خلأهای قابل توجه در برخی فرآیندهای اجرایی، نبود نظارت مؤثر و یکپارچه بر حسن اجرای قوانین در دستگاه‌هاست و در نتیجه گاه شاهد اجرای ناقص یا برداشت‌های غیرمنطبق با روح قانون هستیم که می‌تواند برای فعالان اقتصادی چالش ایجاد کند. وی با تاکید بر اهمیت نقش سازمان بازرسی کل کشور در این حوزه افزود: این سازمان می‌تواند با رصد و پایش مستمر فرآیندهای اجرایی، زمینه اصلاح رویه‌ها و جلوگیری از بروز مشکلات برای فعالان اقتصادی را فراهم کند.

رئیس کل دادگستری استان تهران همچنین به برخی اصلاحات قانونی در دست بررسی در مجلس شورای اسلامی اشاره کرد و گفت: در اصلاحات مرتبط با برخی قوانین از جمله آیین دادرسی کیفری، ضروری است ملاحظات مرتبط با امنیت سرمایه‌گذاری، ثبات اقتصادی و جلوگیری از اختلال در فعالیت واحدهای تولیدی مورد توجه قرار گیرد





القاصی در ادامه با اشـــاره به برخی چالش‌های مطرح‌شده در حوزه اقدامات قضایی مرتبط با فعالیت‌های اقتصادی اظهار کرد: موضوعاتی نظیر توقیف اموال، توقف فعالیت واحدهای تولیدی یا انســـداد حساب‌های بانکی بدون توجه کافی به آثار اقتصادی آن می‌تواند پیامدهایی فراتر از یک پرونده یا یک شـــخص داشته باشد. وی افزود: چنین تصمیماتی ممکن است بر اشتغال کارگران، استمرار فعالیت واحدهای تولیدی و حتی معیشـــت خانواده‌های آنان اثرگذار باشد؛ از این رو لازم است این اقدامات در چارچوب ضوابط قانونی و با ملاحظات اقتصادی و اجتماعی اتخاذ شود. القاصی تاکید کرد: رویکرد دســـتگاه قضایی بر این اســـت که در عین صیانت از حقوق عمومی و اجرای قانون، از هرگونه اقدامی که منجر به توقف چرخه تولید و آسیب به اشتغال می‌شود جلوگیری شود.

در این نشســـت پیشنهاد شد کارگروهی با حضور بانک مرکزی، کمیسیون عمران مجلس شورای اسلامی، اتاق بازرگانی تهران، سازمان بازرسی کل کشور و ستاد اقتصاد مقاومتی دادگستری اســـتان تهران تشکیل شود. القاصی گفت: هدف از تشکیل این کارگروه، نظارت بر اجرای قوانین مرتبط با تولید مسکن، بررسی موانع موجود در مسیر تأمین مالی پروژه‌ها و ارائه راهکارهای عملی برای تسهیل سرمایه‌گذاری در این بخش است. رئیس کل دادگستری استان تهران در بخش دیگری از سخنان خود از برنامه‌ریزی برای تشکیل شعب تخصصی رسیدگی به پرونده‌های مرتبط با تولید مسکن خبر داد و گفت: با توجه به ماهیت فنی و تخصصی بســـیاری از پرونده‌های حوزه ساخت‌وساز، تشکیل شعب تخصصی در دادسراها، دادگاه‌ها و شوراهای حل اختلاف می‌تواند موجب افزایش دقت در رســـیدگی‌ها و کاهش اطاله دادرسی شود. وی همچنین بر استفاده از ظرفیت داوری برای حل اختلافات ســـاختمانی، بازنگری در برخی مقررات مرتبط با پیش‌فروش ســـاختمان و اجرای دقیق قانون الزام به ثبت رســـمی معاملات اموال غیرمنقول تأکید کرد. القاصی خاطرنشان کرد: اجرای صحیح این قانون می‌تواند از بروز بخش قابل توجهی از دعاوی ملکی پیشگیری کرده و امنیت حقوقی معاملات در حوزه املاک را افزایش دهد.

نامه پنج‌بندی جانشین رئیس‌کل دادگستری استان تهران برای صیانت از تولید

کمتر از دو هفته پس از نشســـت مشترک مسئولان ستاد پیگیری سیاست‌های اقتصاد مقاومتی دادگســـتری اســـتان و فعالان بخش‌خصوصی در اتاق تهران و طرح مهم‌ترین مطالبه فعالان اقتصادی، مبنی بر تقویت حمایت‌های قضایی از تولید، جانشین رئیس‌کل دادگستری استان تهران در ستاد استانی اقتصاد مقاومتی در نامه‌ای مشتمل بر پنج بند خطاب به روسای محاکم عمومی و انقلاب تهران، دادگستری‌های شهرستان‌های استان، دادستان‌های شهرستان‌های تهران و روسای محاکم بخش دادگستری استان اعلام کرده اســـت که فرآیندهای تعریف‌شده در قراردادها، ناظر بر وضعیت عادی (غیرجنگی و غیر فورس‌ماژوری) بوده و با بروز شرایط غیرعادی، انتظار اجرای تعهد از جانب متعهد قرارداد، برخلاف موازین قانونی و فقهی است.

محمدرضا صاحبی پسندیده در این نامه ضمن اشاره به تعاملات تنگاتنگ و حداکثری نظام تولیدی و صنعتی کشور با نظام بانکی نوشته است: طبق روال معمول در فعالیت و تعاملات واحدهای تولیدی و صنعتی با اشخاص ثالث، واحدهای تولیدی و صنعتی برای تضمین انجام تعهدات قراردادی خود در برابر اشخاص ثالث، ضمانت‌نامه بانکی به متعهدله قرارداد تحویل می‌دهند. چنانچه متعهد (واحد تولیدی، صنعتی) در مهلت تعیین‌شده، تعهد قـــراردادی خود، دایر بر تولید و تحویل کالای موضوع قـــرارداد و یا ارائه خدمات موضوع قرارداد را ایفا ننماید، متعهدله اختیار ضبط سند اعتباری (مثل ضمانت‌نامه بانکی) را خواهد داشت. اما این فرایند تعریف‌شده در قرارداد، ناظر بر وضعیت عادی (غیرجنگی و غیر فورس‌ماژوری) است. مطابق قواعد عمومی حاکم بر قراردادها، با بروز شرایط غیرعادی (فورس‌ماژور)، انتظار اجرای تعهد از جانب متعهد قرارداد، برخلاف موازین قانونی و فقهی است.

جانشین رئیس کل دادگستری استان تهران در ستاد استانی اقتصاد مقاومتی در ادامه نامه خود آورده است: در جنگ ۱۲ روزه و جنگ رمضان، پیرو حملات دشمن آمریکایی-صهیونیستی به واحدهای تولیدی و صنعتی، نه‌تنها خسارات سنگین و گسترده‌ای به این واحدهای تولیدی تحمیل شده، بلکه در روند تولید این واحدها به‌صورت کامل یا کمتر خلل ایجاد شـــده است. پرواضح است که این حوادث وضعیت اجرای تعهدات واحدهای تولیدی در قبال اشخاص ثالث را با اخلال مواجه خواهد ساخت.

صاحبی پســـندیده در ادامـــه، حمایت‌های حقوقی و قضایـــی از واحدهای تولیدی آسیب‌دیده را ضروری دانسته و مجموعه‌ای از تسهیلات را در قالب پنج بند ابلاغ کرده است که جزئیات آن در ادامه آمده است:

الف- در خصوص آن دســـته از واحدهای تولیدی آســـیب‌دیده از حملات دشـــمن آمریکایی-صهیونیستی که در فرایند تولید آن‌ها به طور کامل یا بخشی، توقف حاصل شده است، چنانچه این واحدها بابت اجرای قرارداد خود با کارفرمایان دولتی یا خصوصی، دارای ضمانت‌نامه بانکی از بانک‌های عامل می‌باشند، این ضمانت‌نامه‌ها یا مساعدت‌های قانونی لازم تا زمان بازسازی و بازگشت واحدهای تولیدی به چرخه تولید (که به تایید وزارت صنعت، معدن و تجارت انجام می‌شود) طبق مقررات تمدید شود.

ب- چنانچه کارفرمایان به دلیل تاخیر در تحویل کالا از جانب واحد تولیدی آسیب‌دیده درصدد ضبط ضمانت‌نامه تحویلی از جانب واحدهای تولیدی موصوف باشند، حمایت‌های لازم از واحد تولیدی آسیب‌دیده اعمال شود. به این معنی که آثار و شرایط وقوع فورس ماژور ناشی از جنگ در وضعیت و فرایند اجرای تعهد واحد تولیدی آسیب‌دیده، اعمال و در صدور حکم به الزام بانک صادرکننده ضمانت‌نامه به پرداخت وجه ضمانت‌نامه در حق کارفرما رسیدگی دقیق معمول و دقت نظر کافی اعمال شود.

ج- چنانچه در فرآیند رسیدگی قضایی به دعاوی مطروحه از جانب کارفرمایان علیه واحدهای تولیدی آســـیب‌دیده از جنگ تحمیلی، محرز شود که تاخیر در اجرای تعهد، معلول و محصول آسیب ناشی از جنگ به واحدهای تولیدی می‌باشد، با عنایت به حصول شرایط فورس ماژور در وضعیت و فرآیند اجرای تعهد از جانب واحد تولیدی آسیب‌دیده، در رسیدگی و صدور حکم به الزام واحدهای تولیدی آسیب‌دیده به پرداخت خسارت عدم انجام تعهد یا تاخیر در انجام تعهد، دقت نظر لازم اعمال شود.

د- چنانچه به تشـــخیص کارشناسان یا تایید خبرگان بانکی یا بعد از رسیدگی‌های قضایی و تعزیراتی، مشـــخص و احراز شـــود که تاخیر در بازپرداخت اقساط یا تسویه تســـهیلات بانکی یا تاخیر در رفع تعهدات ارزی، ناشـــی از آســـیب و خسارت به واحد تولیدی در جنگ تحمیلی بوده است، در تعلق خسارت تاخیر تادیه به تسهیلات بانکی معوق، تشکیل پرونده تعزیراتی یا قضایی و یا صدور احکام محکومیت، بابت تعهدات ارزی ایفانشده در دوره تعطیلی واحد تولیدی به دلیل وقوع خسارت ناشی از جنگ، دقت لازم اعمال شود.

ه- در تمدید تسهیلات و اعتبارات بانکی، امهال بازپرداخت تسهیلات و اعتبارات بانکی و تخصیص تسهیلات و اعتبارات جدید به واحدهای تولیدی آسیب‌دیده از جنگ، بانک عامل همکاری‌های لازم و تنگاتنگ معمول و ضمن تدارک تمهیدات لازم جهت حفظ حقوق بانک، از اعمال تشریفات و فرایندهای غیرضرور پرهیز کند.



در چهل‌ویکمین نشست هیئت نمایندگان اتاق تهران مطرح شد

توافق شرافتمندانه ایران، نویدبخش بازگشت ثبات به اقتصاد

در نشست خردادماه هیئت نمایندگان اتاق تهران که تحت تاثیر فضای مثبت ناشی از دستیابی به آتش‌بس قرار داشت، فعالان اقتصادی با تاکید بر ضرورت توسعه اقتصاد ملی و بازسازی کشور پس از جنگ اخیر، اصلاح ساختارهای اقتصادی، بازنگری در مقررات حاکم بر فضای کسب‌وکار، پایان دادن به قیمت‌گذاری دستوری، مدیریت ناترازی‌ها، جذب سرمایه‌گذاری داخلی و خارجی و تقویت تولید صادرات‌محور را از مهم‌ترین الزامات رشد و توسعه کشور برشمردند. در این نشست و در آستانه اوج گرفتن ناترازی برق، این پیام نیز به دولت داده شد که واحدهای صنعتی در اولویت قطع برق قرار نگیرند. محمود نجفی‌عرب، رئیس اتاق تهران نیز طی سخنانی با مرور رویدادهای ماه گذشته به حضور رئیس جمهور و تیم اقتصادی ایشان در دو نشست پیاپی با فعالان اقتصادی در اتاق بازرگانی ایران و تهران پرداخت و گفت: این حضور، فرصت مغتنمی برای گفت‌وگوی مستقیم میان دولت و بخش خصوصی فراهم آورد و در جریان آن بخش مهمی از مطالبات فعالان اقتصادی به صورت مستقیم از طریق نمایندگان آنها و روسای تشکل‌ها به دولت منتقل شد. خوشبختانه رئیس‌جمهور نیز در فضایی صمیمی و بدون تکلف، به دغدغه‌ها، مطالبات و دیدگاه‌های فعالان اقتصادی و اعضای هیئت نمایندگان توجه نشان داده و برای رفع تعداد قابل توجهی از موانع، دستوراتی صادر کردند که در اتاق تهران پیگیر اجرای آن‌ها خواهیم بود.

۱۴۰۵/۰۳/۳۰ – ۴۲ دوره آموزشی آنلاین و حضوری، از بازاریابی تا تاب‌آوری مالی

اتاق تهران در ادامه برگزاری دوره‌های آموزشی با هدف توانمندسازی، تقویت دانش تخصصی و توسعه مهارت‌های کاربردی صاحبان کسب‌وکارها در حوزه‌های تجاری، مالی و مدیریت، برپایی بیش از ۴۰ دوره آموزشی را در دستور کار قرار داده است. موسسه آیتک دوره‌های آموزشی آنلاین «مدیریت و تولید محتوای دیجیتال»، «صادرات»، «واردات»، «چگونگی دریافت و افزایش اعتبار صادراتی کارت‌های بازرگانی»، «ابزارهای تحلیلی بازار صادراتی با تمرکز بر نحوه استفاده موثر از بانک‌های اطلاعاتی»، «قوانین کاربردی برای مدیران»، «مکاتبات بازرگانی بین‌المللی»، «ترخیص کار حرفه‌ای»، «حقوق و دستمزد»، «قانون کار و تامین اجتماعی»، «اصول و فنون مذاکرات»، «سامانه جامع تجارت داخلی»، «حمل‌ونقل و لجستیک بین‌المللی»، «تجارت با چین»، «عملیات فوروواردری از صفر تا صد» و «اصول تهیه و تنظیم قراردادها» را در تیرماه برگزار می‌کند.

۱۴۰۵/۰۳/۲۳ – پیگیری مطالبات بخش خصوصی در اولویت ظرفیت‌های ارتباطی اتاق بازرگانی است



در نشست هم‌اندیشی دبیرکل اتاق بازرگانی تهران و مدیر و کارشناسان روابط عمومی، فریدون وردی‌نژاد توسعه زیرساخت‌های ارتباطی، مستندسازی دستاوردهای بخش خصوصی و افزایش ضریب نفوذ رسانه‌ای اتاق در میان فعالان اقتصادی را از مهم‌ترین اولویت‌های پیش رو عنوان کرد و روابط عمومی را تسهیل‌گر گفتمان بخش خصوصی و حاکمیت دانست. فریدون وردی‌نژاد، دبیرکل اتاق تهران با اشاره به اینکه «روابط عمومی به عنوان بازوی راهبردی سازمان در تعامل با ذی‌نفعان، مطالبات بخش خصوصی و تقویت سرمایه اجتماعی اتاق را منعکس و پیگیری می‌کند» افزود: روابط عمومی مرز میان سیستم و محیط اطراف آن و محیطی است که همه فعالان اقتصادی و حاکمیت را شامل می‌شود.

۱۴۰۵/۰۳/۲۲ – ۲۰ همت، خسارت زیست‌محیطی جنگ به کشور



کمیسیون انرژی و محیط‌زیست اتاق تهران با همکاری سازمان حفاظت محیط‌زیست، نشست تخصصی «پیامدهای زیست‌محیطی جنگ و تاب‌آوری بنگاه‌های اقتصادی؛ مسئولیت بخش خصوصی در دوران گذار» را برگزار کرد. در این نشست که با حضور معاون رئیس جمهور و رئیس سازمان حفاظت محیط‌زیست، رئیس اتاق تهران، نمایندگان مجلس شورای اسلامی، مدیران شهری، فعالان صنعتی و کارشناسان حوزه محیط‌زیست برگزار شد، تبعات زیست‌محیطی و اقتصادی جنگ و تاثیر آن بر تامین منابع و انرژی و همچنین بهره‌وری بخش‌های تولیدی مورد بررسی قرار گرفت. همچنین ضرورت جلب توجه مجامع بین‌المللی به پیامدهای زیست‌محیطی جنگ‌های اخیر در ایران از جمله نکات مورد تاکید در این جلسه بود. در ادامه این رویداد تخصصی، شینا انصاری، معاون رئیس‌جمهور و رئیس سازمان حفاظت محیط‌زیست با اشاره به اقدامات انجام‌شده در حوزه مستندسازی خسارات زیست‌محیطی جنگ‌های اخیر توضیح داد: سازمان حفاظت محیط‌زیست ارزیابی آثار و خسارات واردشده به عرصه‌های طبیعی و محیط‌زیستی را در دستور کار قرار داده و برآوردهای اولیه نشان می‌دهد خسارات ناشی از جنگ ۱۲ روزه به بیش از ۲۰ همت رسیده است. این مستندات برای پیگیری‌های حقوقی و بین‌المللی به مراجع ذی‌ربط ارائه شده است.

۱۴۰۵/۰۳/۲۰ – مشارکت بخش خصوصی برای احیای زیرساخت‌های سلامت



به منظور ترمیم آسیب‌های به‌جامانده از جنگ اخیر در بیمارستان سوانح سوختگی شهید مطهری به‌عنوان تنها مرکز فوق‌تخصصی و حیاتی درمان سوختگی در تهران، پویش ملی «جانِ نو» آغاز به کار کرد. هدف از شکل‌گیری این حرکت جمعی که اتاق تهران نیز با آن همکاری می‌کند، جلوگیری از بروز شکاف در زنجیره خدمات تخصصی سوختگی عنوان شده است. مریم زارع، مدیر مسئولیت اجتماعی اتاق بازرگانی تهران درباره دلایل همکاری اتاق در راه‌اندازی این پویش گفت: بیمارستان‌های شهید مطهری و باب‌الحوائج از مهم‌ترین مراکز تخصصی درمان سوختگی در کشور به شمار می‌روند و بخش قابل توجهی از خدمات این مرکز به حوادثی اختصاص دارد که در محیط‌های صنعتی، کارگاهی و تولیدی رخ می‌دهد. از این رو، توجه به بازسازی، نوسازی و تجهیز این بیمارستان، اقدامی موثر در راستای تقویت ایمنی، بهداشت و تاب‌آوری در ساختار صنعتی و اقتصادی کشور محسوب می‌شود

۱۴۰۵/۰۳/۱۸ – تمدید مهلت اعتراض به آرای مراجع شبه‌قضایی

اتاق تهران در راستای حمایت از فعالان اقتصادی، صیانت از حقوق بنگاه‌ها و کاهش آثار ناشی از شرایط ویژه کشور، طی نامه‌ای به معاون اول رئیس‌جمهور پیشنهاد تمدید مهلت اعتراض به آرای مراجع شبه‌قضایی از جمله هیئت‌های تشخیص مطالبات سازمان تامین اجتماعی، هیئت‌های حل اختلاف مالیاتی و سایر مراجع مرتبط با محیط کسب‌وکار را مطرح کرد که این پیشنهاد با موافقت اصولی ایشان مواجه شد. در نامه اتاق تهران به چالش‌هایی از جمله کاهش حضور کارکنان، اختلالات ارتباطی، محدودیت‌های دسترسی به اینترنت و دشواری پیگیری به‌موقع پرونده‌ها اشاره و پیشنهاد شد مهلت اعتراض اشخاص حقیقی و حقوقی به آرای صادره از مراجع شبه‌قضایی مرتبط با محیط کسب‌وکار که در بازه زمانی مشخصی منقضی شده است، مجدداً برقرار شود تا فعالان اقتصادی بتوانند از حق قانونی اعتراض و دفاع خود بهره‌مند شوند. معاون اول رئیس جمهور نیز ضمن موافقت اصولی با پیشنهاد ارائه‌شده، دستور انجام اقدامات لازم برای تایید و ابلاغ آن در قالب بخشنامه را صادر کرده است.

۱۴۰۵/۰۳/۱۳ – تقویت مراودات تجاری با توسعه طرح‌های مشترک صنعتی و لجستیکی



سفیر ترکیه در ایران و کارشناس رایزنی بازرگانی سفارت ترکیه با حضور در اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران با رئیس و روسای کمیسیون‌های صنعت‌ومعدن و حمل‌ونقل اتاق تهران دیدار کردند. در این نشست مشترک، راهکارهای رفع چالش‌های لجستیکی، ترانزیتی و مالی میان دو کشور مورد واکاوی قرار گرفت و طرفین در خصوص بازنگری در توافق‌نامه تجارت ترجیحی و ایجاد مکانیزم‌های نوین بانکی به تبادل‌نظر پرداختند. رئیس اتاق تهران با ارائه این پیشنهاد که برنامه‌های توسعه تجارت با ترکیه براساس دو بازه زمانی مختلف شامل «دوران نااطمینانی‌های منطقه‌ای» و «دوران صلح پایدار» تدوین شوند، محدودیت فعالیت ناوگان ایرانی در برخی بنادر ترکیه، هزینه‌های بالای حمل‌ونقل و ترانزیت، فرایندهای طولانی گمرکی و ترخیص کالا را از دغدغه‌های اصلی در این بخش برشمرد. نجفی عرب همچنین پیشنهاد ایجاد بستری برای تولید محصولات مشترک را داد. حجابی کرلانگیچ، سفیر ترکیه در ایران با استقبال از پیشنهاد ارائه‌شده در حوزه تولید مشترک به برخی الزامات توسعه روابط تجاری ایران و ترکیه پرداخت و ساده‌سازی فرآیندها و کاهش بوروکراسی را از جمله این الزامات خواند.

هوش مصنوعی: مقصر اصلی دورکاری است



جان برن مرداک

تحلیل‌گر فایننشال‌تایمز

عموم مردم هوش مصنوعی را بابت کاهش استخدام نیروی جوان و تازه‌کار مقصر می‌دانند در حالی‌که مقصر اصلی «دورکاری» است. پژوهش‌های جدیدی نشان می‌دهند که همبستگی شدیدی میان «کاهش استخدام جوانان» و «میزان دورکاری در یک شغل» وجود دارد و هوش مصنوعی در این زمینه دخالتی ندارد. نیروی تازه‌کار به یادگیریِ حضوری دارد اما در فرایند دورکاری، این عملیات «یادگیری از طریق مشاهده» مختل می‌شود. به‌علاوه، زمانی‌که تعاملات کاهش می‌یابد، مدیران رغبت کمتری به استخدام افراد کم‌تجربه نشان می‌دهند. در مشاغلی مانند وکالت، خطری از جانب هوش مصنوعی وجود ندارد اما امکان دورکاری، منجر به کاهش استخدام جوانان شده است. در مشاغل مانند پذیرشگری چون نیاز به حضور فیزیکی وجود دارد، میزان استخدام نیروی جوان تغییری نکرده است. به این ترتیب دورکاری برای نسل جوان به یک مانع بزرگ تبدیل شده است. بازگشت به دفترهای کاری نه‌تنها به نفع مدیران خواهد بود، بلکه حتی می‌تواند به سود نیروهای جوان و تازه‌کار هم باشد تا زودتر از نردبان ترقی بالا بروند.

غرب: حق مالکیت فقط برای سفیدپوست‌ها



تافی ماکا

تحلیل‌گر مسائل آفریقا

غرب معمولاً وقتی از «حقوق مالکیت» دفاع می‌کند که صاحبان زمین، سفیدپوست باشند. نمونه‌اش این‌که سلب مالکیت تاریخی از آفریقایی‌ها در دوران استعمار، همچنان در حقوق و نظام بین‌المللی به رسمیت شناخته نشده است. دولت زیمبابوه اعلام کرده ۶۷ مزرعه را که در جریان اصلاحات ارضی مصادره شده بودند، به مالکان اروپایی از دانمارک، آلمان، هلند و سوئیس بازمی‌گرداند. دلیل این اقدام، وجود توافق‌های دوجانبه حمایت از سرمایه‌گذاری میان زیمبابوه و این کشورهاست. این تصمیم بخشی از تلاش دولت برای بهبود روابط با غرب، نهادهای مالی بین‌المللی و حل بحران بدهی است. اصلاحات ارضی زیمبابوه در دهه ۲۰۰۰ با خشونت و آشفتگی اقتصادی همراه بود و این قابل دفاع نیست؛ اما این هم نباید منجر به سرقت استعماری زمین فراموش شود. اگر جهان بازگرداندن یا جبران خسارت برای مالکان اروپایی را مشروع می‌داند، باید حقوق تاریخی و جبران خسارت آفریقایی‌های سلب‌مالکیت‌شده را هم به رسمیت بشناسد. مسئله فقط ۶۷ مزرعه نیست، مسئله واقعی، استعمار است که درست دیده نمی‌شود.

ماسک: سهم آمریکا از هوش مصنوعی بیشتر است



اریکا دی اسمیت

تحلیل‌گر بلومبرگ

ایلان ماسک در کنار همه حرف‌هایی که می‌زند، می‌تواند یک نکته مهم را به آمریکایی‌ها یادآوری کند: آن‌ها می‌توانند سهم بیشتری از اقتصاد هوش مصنوعی داشته باشند. تجربه مایکل تابس در کالیفرنیا را به خاطر بیاورید که توانست یک پایه همگانی هوش مصنوعی در بخش عمومی ایجاد کند و به مرور ایده‌اش به بیش از ۳۵ ایالت دیگر در آمریکا سرایت کرد. او توانست از یک آزمایش کوچک، جرقه یک جنبش بزرگ را بزند. بعداً، جمهوری‌خواهان مقابل این برنامه مقاومت کردند. اکنون با حضور دونالد ترامپ در کاخ سفید، این جنبش باز هم ضعیف‌تر شده است. با این حال، اگر قرار است هوش مصنوعی واقعاً به افزایش بهره‌وری و ثروت در آمریکا کمک کند، سود آن نباید فقط به جیب شرکت‌های بزرگ و مالکان سرمایه برود، آمریکایی‌ها هم باید سودی مستقیم از این اقتصاد داشته باشند و چنین قدم بزرگی نیاز به اقداماتی مشابه اقدام تابس دارد تا بتواند همه را به سود برساند. به هر حال ماسک راست می‌گوید، ثروت او باید کم و ثروت آمریکایی‌های عادی از مسیر هوش مصنوعی، باید زیاد شود.

تسلا: خودروهای نه‌چندان خودران



کریس کرخام

تحلیل‌گر رویترز

ایلان ماسک بارها ادعا کرده که خودروهای خودران این شرکت از ایمنی بالایی برخوردارند با این حال، بررسی‌های رویترز نشان می‌دهد که واقعیت‌های پشت پرده، چیز دیگری است. ادعای ایلان ماسک این بوده که نرم‌افزار اف‌اس‌دی تا ۱۰ برابر ایمن‌تر از رانندگانِ انسان است. با این حال، مصاحبه پنهانی با کارکنان این شرکت نشان می‌دهد که چنین ادعایی چندان هم نزدیک به واقعیت نیست. برای مثال، این خودروها در تست‌های اولیه برای توقف مقابل اتوبوس مدرسه یا تشخیص خودروهای امدادی، با چالش‌های بزرگی مواجه هستند. ایلان ماسک تلاش کرده این خودروها را نسبت به خودروهای رقیب، پیشروتر نشان دهد. با این حال، بررسی‌ها نشان می‌دهد که این ادعا واقعیت ندارد و همچنان خودروهای خودرانِ تسلا با مشکلات بزرگی در رابطه با مسئله ایمنی مواجه هستند. ارزش ۱٫۶ تریلیون دلاری سهام تسلا هم بر پایه وعده خودران بودن صورت گرفته که اگر این بررسی‌های فنی و اظهارات کارکنان به میان بیاید، چالش‌های بزرگی را برای این شرکت ایجاد خواهد کرد.

آرژانتین: یک نقطه‌عطف تاریخی



رولا خلاف

تحلیل‌گر فایننشال‌تایمز

اخیراً خاویر میلی در آرژانتین تصمیم به خصوصی‌سازی مجموعه هتل‌های ساحلی چپادمالال گرفته است؛ مجموعه‌ای که دهه‌ها نماد گردشگری اجتماعی و میراث سیاست‌های پرونیستی بوده است. چپادمالال یک مجموعه بزرگ دولتی در ساحل است که در اواخر دهه ۱۹۴۰ زیر نظر خوان پرون و اویتا پرون ساخته شد. کارگران آرژانتینی قبلاً می‌توانستند با حدود ۱۰ دلار در شب و حتی گاهی ۳ یا ۴ دلار، همراه با غذا و اقامت، در آنجا تعطیلات بگذرانند. دولت میلی قصد دارد این مجموعه را به بخش خصوصی واگذار کند؛ هرچند بنا به محدودیت‌های مالکیت زمین، فعلاً قرار است به‌صورت امتیاز ۳۰ ساله واگذار شود، نه فروش کامل. طرفداران پرونیسم می‌گویند این تصمیم، حق دسترسی طبقات کارگر به تفریح و تعطیلات را از بین می‌برد. برخی منتقدان می‌گویند خصوصی‌سازی ممکن است قیمت‌ها را آن‌قدر بالا ببرد که مردم عادی دیگر نتوانند از این هتل‌ها استفاده کنند. چپادمالال فقط یک مجموعه توریستی نیست؛ برای بسیاری از آرژانتینی‌ها نماد این ایده است که کارگر هم حق استراحت و سفر دارد.

سیاست: چرا روایت جیل بایدن مشکل دارد؟



نیا مالیکا هندرسون

تحلیل‌گر بلومبرگ

جیل بایدن، همسر جو بایدن به‌تازگی در کتابی به زندگی خود و خانواده‌اش پرداخته است. با این حال، به نظر می‌رسد که او تلاش کرده تصویر خانواده بایدن را به گونه‌ای مطلوب نشان دهد و در عین حال، تصمیم‌های اشتباه گذشته را به شکلی رنگ‌باخته و متفاوت به نمایش بگذارد. برای مثال همه می‌دانند که مناظره جو بایدن با دونالد ترامپ در ژوئن ۲۰۲۴ اصلاً خوب پیش نرفت و منجر به شکست حزب دموکرات شد. با این حال، جیل بایدن در کتاب خود می‌گوید این مناظره کاملاً عالی بود و در نتیجه روایتی نادرست را از آن زمان به تصویر می‌کشد. او کاملاً بحرانی که در کارزار دموکرات‌ها به راه افتاده را نادیده می‌گیرد و این درست نیست. کتاب تلاش می‌کند به دوره‌های مختلف زندگی بایدن‌ها بپردازد اما همه روایت‌ها همین اندازه دستکاری شده‌اند و از واقعیت‌هایی که در آن زمان رخ داده، فاصله دارند. به همین دلیل است که می‌گوییم جیل بایدن کتاب را فقط برای ارائه تصویری متفاوت و بهتر از خانواده بایدن نوشته و تلاشی در جهت وفاداری به تاریخ نکرده است.

نسیم بنایی
دبیر بخش اکونومیست

سازمان‌ها

گزارش فدرال رزرو نشان داد

ثروتمندان آمریکایی ثروتمندتر می‌شوند

ثروتمندان در آمریکا هر روز ثروتمندتر می‌شوند و شکاف قابل ملاحظه‌ای با فقرا در این کشور دارند. داده‌های فدرال رزرو یا همان بانک مرکزی آمریکا نشان می‌دهد که سهم ۱۰ درصدِ بالای درآمدی در آمریکا از کل ثروت در این کشور، از ۳۲ درصد در سال ۱۹۸۹ به ۶۸ درصد در سال ۲۰۲۵ رسیده است. طی سه سال اخیر، پس از بحران تورم، این شکاف عمیق‌تر هم شده است. دلیل این شکاف بیشتر، این است که ثروتمندان در شرایط تورمی، بهتر می‌توانند از دارایی‌های خود محافظت کنند و دسترسی بهتری به بازارهای مختلف از جمله مسکن و همچنین بازار سهام دارند که این امر موجب می‌شود از ثروت و دارایی خود محافظت و حتی آن را چند برابر کنند. در کل می‌توان گفت که ثروتمندان علاوه بر اینکه پول بیشتری دارند، راه‌های بهتری هم برای رشد ثروت دارند و به همین دلیل مدام شکاف آن‌ها با فقرا بیشتر می‌شود و فشار تورم هم کمتر بر دوش آن‌ها خواهد بود.

۲۰ درصد بالای جامعه آمریکا بیش از **نصف ارزش کل مسکن** آمریکا را در اختیار دارند و ۲۰ درصد پایین، فقط مالک ۳ **درصد** از ارزش مسکن این کشورند

سازمان ملل هشدار داد

دو برابر شدن خشونت در جنگ

جنگ، آوارگی و بحران‌های ژئوپلیتیک، می‌تواند با عوارض بسیاری همراه باشد اما مهم‌ترین عارضه‌ای که می‌توان به آن اشاره کرد، خشونت جنسی است. این پدیده، حاشیه‌ای و مربوط به یک منطقه نیست بلکه می‌تواند به کل جهان مربوط باشد. بررسی‌ها نشان می‌دهد که خشونت جنسی مرتبط با درگیری‌ها در سال ۲۰۲۵ بیش از دو برابر شده است. تنها در سال ۲۰۲۵، سازمان ملل ۹ هزار و ۷۸۸ مورد خشونت جنسی مرتبط با درگیری را به ثبت رسانده است. ناگفته نماند که این آمار تنها بخشی از واقعیت را به نمایش می‌گذارد. مواردی که گزارش شده مربوط به ۲۱ کشور مختلف جهان است که درگیر جنگ و بحران هستند. این اتفاقات هم ممکن است از طرف گروه‌های مسلح صورت بگیرد و هم به شکل‌های دیگر رخ دهد. در نهایت بهبود سازوکارهای نظارتی می‌تواند تا حدی جلوی بروز این بحران‌ها را بگیرد.

۹۷۸۸ مورد خشونت جنسی تایید شده در سال ۲۰۲۵ که مرتبط با درگیری‌های نظامی و جنگ‌های مختلف در جهان بوده است

مرکز ذخایر استراتژیک آمریکا نشان داد

جنگ به بحران نفتی ختم شد

آمریکا برای مهار بحران نفت ناشی از جنگ علیه ایران، با سرعت زیادی در حال برداشت از ذخیره استراتژیک نفتش است. سطح ذخایر این کشور به کمترین میزان از اوایل دهه ۸۰ میلادی تاکنون رسیده است. دونالد ترامپ در کمپین ۲۰۲۴، بایدن را به «خالی‌کردن ذخایر اضطراری» برای پایین نگه داشتن قیمت بنزین پیش از انتخابات متهم می‌کرد؛ اما حالا خودِ دولت ترامپ در آستانه انتخابات میان‌دوره‌ای با شتاب بیشتری از ذخایر استراتژیک برداشت می‌کند. این برداشت‌ها نشانه شدت بحران نفتی ناشی از جنگ علیه ایران و تلاش جهانی برای جایگزینی نفتی است که در منطقه خلیج فارس گیر کرده است. علاوه بر این، ذخایر تجاری نفت آمریکا هم به سرعت در حال کاهش است. میزان نفتی که هر هفته از ذخایر استراتژیک برداشت می‌شود، رکورد تاریخی را شکسته و همچنان هم در حال رکوردشکنی است. در زمان عادی شدن وضعیت، این ذخایر باید مجدداً پر شوند که این امر منجر به افزایش تقاضا و در نتیجه خیزش دوباره قیمت نفت در جهان خواهد شد.

۵۰ میلیون بشکه از **ذخایر نفت استراتژیک** آمریکا به دلیل جنگ علیه ایران، **کاهش پیدا کرده** و اکنون به ۳۶۵ میلیون بشکه رسیده است

بانک خلق چین اعلام کرد

تداوم تلاش برای نفوذ یوآن

چین به دنبال راهی برای افزایش نفوذ یوآن مقابل دلار است. به همین دلیل اخیراً یوآن دیجیتال را معرفی کرده است. یوآن دیجیتال می‌تواند در درازمدت میزان وابستگی به دلار آمریکا را کاهش دهد. در حال حاضر، نظام پرداخت جهان زیر سلطه نهادهای غربی و مبتنی بر دلار آمریکا است. جنگ‌های پی‌درپی در خاورمیانه، نگرانی‌ها از بابت «سلاح‌انگاری دلار» را افزایش داده است. به همین دلیل، برخی از کشورها و قدرت‌های اقتصادی به دنبال راهی برای کاهش نفوذ دلار هستند. چین در همین راستا، تصمیم گرفته یوآن دیجیتال را معرفی کند. البته پذیرش جهانی و غلبه بر موانع ساختاری، جزو مواردی هستند که می‌توانند نفوذ یوآن چینی را با مشکل مواجه کنند. با این حال، چین این امید را دارد که یوآن وارد نظام مالی و ژئوپلیتیک جهان شود و سلطه دلار را بر هم بزند. به همین دلیل با یوآن دیجیتال، تلاش‌ها در این زمینه را توسعه داده است.

۲,۴۷ تریلیون دلار، مجموع تراکنش‌های **یوآن دیجیتال** تا نوامبر ۲۰۲۵ بوده که هنوز بسیار ناچیز به شمار می‌آید؛ با این حال چینی‌ها دست از تلاش برنداشته‌اند

صندوق بین‌المللی پول گزارش می‌دهد

بازگشت سیاست‌های صنعتی

سیاست‌های صنعتی و دخالت دولت برای حمایت از صنایع داخلی، این روزها محبوبیت بسیاری پیدا کرده است. با این حال، شواهد نشان می‌دهد که این سیاست‌های الزاماً معجزه نمی‌کنند. موفقیت هر یک از این سیاست‌ها به طراحی بسیار دقیق آن‌ها بستگی دارد. به هر حال اکنون با موج سنگین مداخله‌گرایی دولتی روبه‌رو هستیم. بررسی‌ها نشان می‌دهد که میزان مداخله دولت‌ها در سال گذشته ۲٫۵ برابر میانگین قبل از همه‌گیری کرونا بوده است. در واقع وضعیت اضطراری به پایان رسیده اما همچنان خبری از پایان این سیاست‌ها نیست و دولت‌ها اصرار دارند که به سیاست‌های خود ادامه دهند. انگیزه دولت‌ها نسبت به گذشته تغییر کرده و به جای رقابت، به دنبال تاب‌آوری در زنجیره تامین هستند و به همین دلیل بر حمایت‌گری اصرار می‌کنند. البته برخی از این سیاست‌ها نتیجه‌ای ناامیدکننده به همراه داشته اما دولت‌ها کماکان اصرار دارند این مسیر جدید را طی کنند.

۳۰۵ اقدام سیاست **صنعتی** مثل **ممنوعیت صادرات** کود و سوخت در دو ماه اول **جنگ علیه ایران** در جهان از طرف دولت‌ها در کشورهای مختلف صورت گرفته است

صادرات خودروهای برقی چین در ماه آوریل ۴۰ درصد افزایش یافته و به همین دلیل، این کشور توانسته رهبری خود را در بازار جهانی خودروهای برقی تثبیت کند. کشورهایی مانند کره جنوبی، آلمان و استرالیا تلاش می‌کنند با چین رقابت کنند اما موفقیتی در این زمینه نداشته‌اند.

رسانه ها

بلومبرگ گزارش داد

جنگی که حج را گران کرد

جنگ علیه ایران، حتی روی هزینه سفر زیارتی حج هم اثر منفی گذاشته است. این سفر شش روزه در سال ۲۰۲۶، افزایش قیمت قابل توجهی را تجربه کرده بود. زائران برای رفت‌وآمد هوایی و بسته‌های سفر، باید پول بیشتری بپردازند که این امر، هزینه کلی سفر را هم افزایش داده است. قیمت بلیت هواپیما برای زائران مصرفی که بزرگ‌ترین جمعیت مسلمان خاورمیانه هستند، به‌طور میانگین از ۳۰ هزار پوند مصر به ۵۰ هزار پوند مصر رسیده که معادل حدود ۹۵۶ دلار است. بسته‌های سفر حج هم معمولاً جزو گزینه‌های محبوب زائران به شمار می‌آیند که امسال به‌طور متوسط ۳۰ درصد گران‌تر شده‌اند. قیمت بسته‌ها از ۷۰ هزار پوند به ۹۰ هزار پوند هم افزایش یافته است. به‌طور کلی، افزایش هزینه بلیت هواپیما، بیشترین بحران را برای زائران ایجاد کرده بود. در واقع آن‌ها مجبور به سفر هوایی هستند و افزایش هزینه سوخت، آن‌ها را دچار مشکل کرده است.

۳۰ درصد افزایش هزینه بسته‌های **سفر حج** که محبوبیت زیادی هم بین زائران دارند در سال ۲۰۲۶ **به دلیل جنگ** رخ داده است

رویترز افشا کرد

جنجال‌های معبد شائولین

شی یونگ‌شین، راهب ۶۰ ساله و رئیس سابق معبد شائولین است، معبدی که زادگاه هنر رزمی کونگ‌فو به شمار می‌آید. اکنون این فرد به جرم اختلاس و ارتشا و همچنین فساد، از طرف دادگاهی در چین، به ۲۴ سال زندان و پرداخت جزیمه ۵۱۷ هزار دلاری محکوم شده است. او از سه دهه حضور خود در قدرت، سوءاستفاده کرده و علاوه بر جرایم مالی، به ارتباط نامشروع با چندین زن هم متهم شده است. جایگاه ویژه معبد شائولین در فرهنگ چین، باعث شده این خبر بازتاب گسترده‌ای در سطح جهانی داشته باشد. حکمی که برای این فرد در نظر گرفته شده، نشان می‌دهد که حتی برای افرادی در سطوح بالای مذهبی هم برخورد قاطع با فساد، وجود دارد. فردی که اکنون محکوم به سپری کردن زندان شده، زمانی جزو چهره‌های پرنفوذ در چین به شمار می‌آمد اما اکنون در دادگاه به تمامی گناهان خود اعتراف کرده و تمامی جرایم را پذیرفته است.

۴۴ میلیون دلار، میزان اختلاس و ارتشای رئیس **سابق معبد شائولین** که منجر به زندانی‌شدن او شده است

گزارش تحلیلی سی‌ان‌ان از اقتصاد کلمبیا

کاهش فقر با دولت چپ‌گرا

دولت چپ‌گرای گوستاوو پترو فقر را در کلمبیا کاهش داده اما در عین حال، بدهی سنگینی بر جای گذاشته است. این اتفاق می‌تواند به چالش بزرگی برای رئیس‌جمهوری بعدی در این کشور تبدیل شود. برای مثال، او برنامه «شهریه سفر» را از سال ۲۰۲۳ راه‌اندازی کرد. طبق این برنامه، ۱۰۰ درصد شهریه‌های دانشگاهی را دولت پوشش می‌داد تا بتواند مسیر تحصیل را برای دانشجویان فقیر ممکن سازد. با این حال، همین سیاست باعث شده که دولت بدهی کلانی را بر دوش بکشد. حالا که انتخابات ریاست‌جمهوری در این کشور در راه است، انتظار می‌رود شاهد بحث و جدل در این زمینه هم باشیم. بسیاری از اقتصاددان‌های منتقد می‌گویند دولت پترو نتوانسته برنامه‌های درآمدزایی را به‌خوبی دنبال کند و به همین دلیل اکنون با مشکل مواجه شده است. طبق برخی آمار ارقام، بدهی در این دوره تا ۱۰۹ میلیارد دلار افزایش یافته است. به نظر می‌رسد که استراتژی درستی برای رشد و جذب سرمایه در پیش گرفته نشده است. به همین دلیل اکنون فشار بدهی می‌تواند دولت را دچار بحران کند و به یکی از دردسرهای بزرگ برای رئیس‌جمهوری بعدی در کلمبیا تبدیل شود.

۱۰۹ میلیارد دلار بدهی که گفته می‌شود به دلیل **سیاست‌های پترو** در این دوره از ریاست‌جمهوری‌اش به **بدهی‌های کلمبیا** اضافه شده است

گزارش الجزیره از سود آنتروپیک

بازیگر تازه‌نفس در میدان هوش مصنوعی

شرکت آنتروپیک به‌عنوان شرکت سازنده چت‌بات در جهان شناخته می‌شود. اخیراً این شرکت موفقیت‌های چشمگیری داشته و توانسته ۶۵ میلیارد دلار سرمایه جدید جذب کند. همین امر به افزایش ارزش خالص این شرکت هم کمک کرده و باعث شده که ارزش آن حتی از شرکت مشهور اوپن ای‌آی هم بیشتر شود. مسئولان این شرکت گفته‌اند که افزایش تقاضا برای تراشه‌ها در جهان به دلیل رونق هوش مصنوعی، باعث شده که تقاضا برای محصولات این شرکت هم افزایش پیدا کند. به این ترتیب در حال حاضر آنتروپیک هم به‌عنوان یکی از بازیگران اصلی و بزرگ در دنیای فناوری، به‌ویژه در عرصه هوش مصنوعی شناخته می‌شود. هنوز مشخص نیست که در آینده، فناوری هوش مصنوعی چقدر سرنوشت این شرکت را عوض خواهد کرد اما فعلاً آنتروپیک یکی از برنده‌های موج رونق هوش مصنوعی به‌شمار می‌آید.

۹۶۵ میلیارد دلار، آخرین ارزشی که برای شرکت **آنتروپیک** در نظر گرفته شده و نشان می‌دهد که حتی از شرکت **اوپن ای‌آی** هم پیش افتاده است

گزارش الجزیره از سلاح مخفی چین

انرژی ارزان و فراوان

آمریکا در زمینه دسترسی به تراشه‌های پیشرفته، پیشتاز است با این حال، چین در حال بهره‌برداری از یک مزیت استراتژیک دیگر است: توانایی تولید و انتقال انبوه انرژی ارزان برای تغذیه مراکز داده که قلب تپنده هوش مصنوعی به شمار می‌آیند. مراکز داده مدرن، میزان بالایی از برق را مصرف می‌کنند. آمریکا در این زمینه نسبت به چین عملکرد ضعیف‌تری دارد. به‌ویژه به این دلیل که چین توانسته از انرژی تجدیدپذیر هم نهایت بهره را ببرد. دولت چین، مراکز داده جدید را در مناطق کم جمعیت داخلی واقع در غرب این کشور می‌سازد و به همین دلیل می‌تواند از منابع انرژی تجدیدپذیر نهایت بهره را بگیرد. در مقابل، آمریکا خودش را در بن‌بست مرتبط با انرژی گرفتار کرده و به همین دلیل نمی‌تواند در آینده رقیبی واقعی برای چین باشد مگر اینکه بتواند راهی برای دستیابی به انرژی ارزان و فراوان پیدا کند.

۲ میلیون خانه، اندازه **برقی** که یک مرکز داده بزرگ می‌تواند مصرف کند و به همین دلیل **مصرف برق** این مراکز به محل بحث و رقابت تبدیل می‌شود

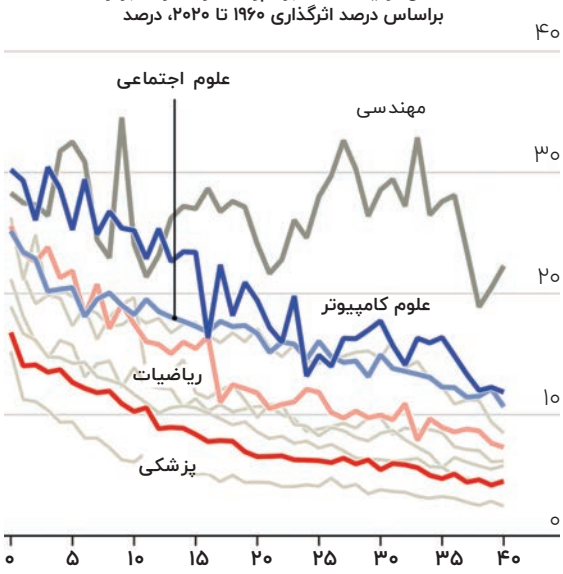
جهان به روایت نمودارها

شاخص‌ها از آینده چه می‌گویند؟

پایان ابتکارعمل

ظاهراً دانشمندان هرچه پیرتر می‌شوند، میزان خلاقیتشان هم کمتر می‌شود. اکونومیست در این نمودار نشان داده که هر چه سن و سال دانشمندان بیشتر می‌شود، میزان کارهای مبتکرانه و جدیدی که تولید می‌کنند هم کمتر می‌شود. به عبارت ساده‌تر، خلاقیت آن‌ها کم‌رنگ می‌شود. یکی دلیلش این است که اصرار می‌کنند با روشی محافظه‌کارانه، مسیر موفقیت‌های گذشته‌شان را طی کنند و به همین دلیل، موفقیت جدیدی عرضه نمی‌شود.

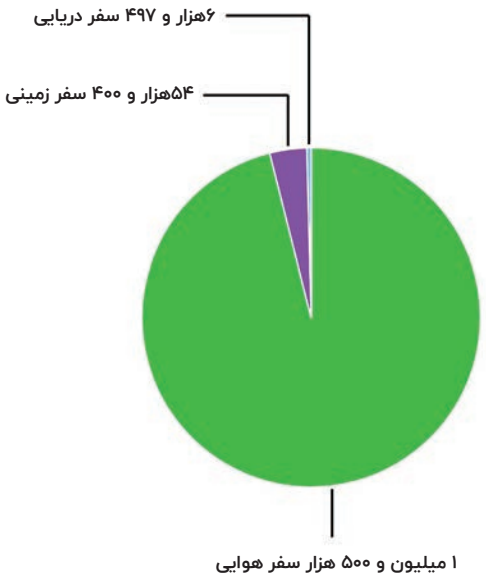
خلاقیت دانشمندان



بلیت‌های دست‌نیافتنی به خانه خدا

سفر حج در سال ۲۰۲۶ با یک بحران بزرگ برای زائران همراه بود: بلیت هواپیما! بررسی‌ها نشان می‌دهد عمده زائران از مسیر هوایی به زیارت خانه خدا در مکه می‌روند. نکته اینجاست که جنگ علیه ایران، منجر به افزایش قیمت سوخت و در نتیجه نجومی شدن قیمت بلیت هواپیما شده است. در نتیجه تمامی این اتفاقات، هزینه سفر حج هم برای زائران بالا رفته است. این نمودار نشان می‌دهد که چه درصد بالایی از زائران با هواپیما و از مسیر هوایی به زیارت می‌روند.

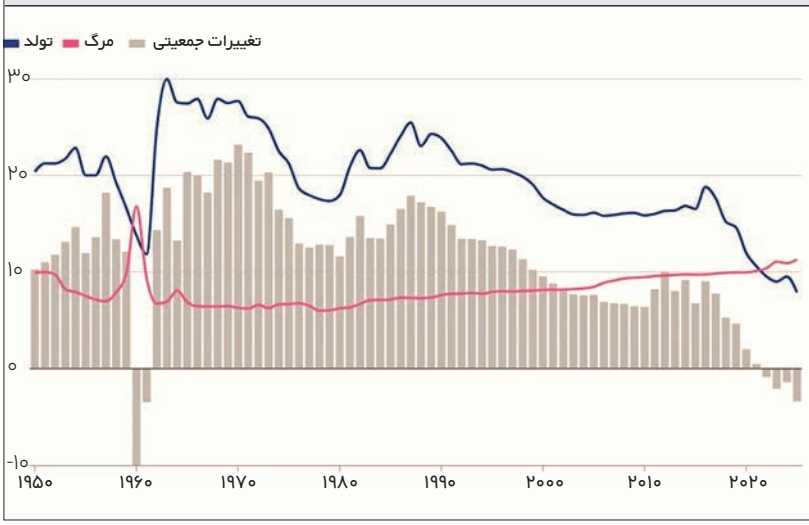
سفر هوایی اصلی‌ترین راه سفر به عربستان برای حج است



تحول در سیاست‌های فرزندآوری

چین سیاست‌های جدیدی برای افزایش نرخ زاد و ولد در نظر گرفته است. این کشور سیاست‌های جدیدی در رابطه با وسایل پیشگیری از بارداری در نظر گرفته و تلاش دارد دوباره وضعیت جمعیتی خود را به گونه‌ای کنترل کند که دچار بحران نشود. این کشور در گذشته سیاست تک‌فرزندی را در نظر گرفته بود اما حالا با یارانه و ترفندهای مختلف تلاش می‌کند نرخ تورم را بالا ببرد. به این ترتیب سیاست‌های این کشور در راستای تشویق فرزندآوری قرار گرفته است.

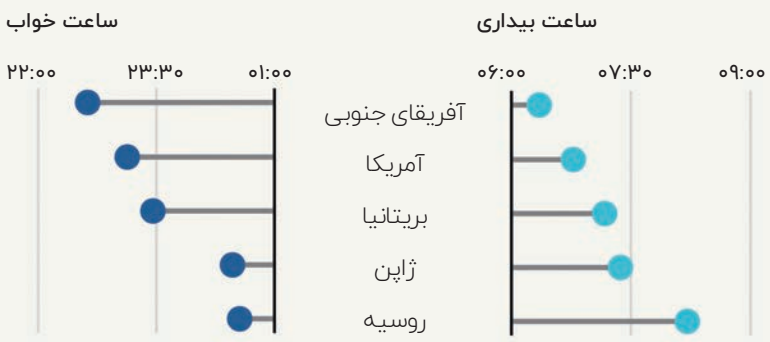
کوچک شدن جمعیت چین برای چهارمین سال متوالی منتهی به ۲۰۲۵ - تعداد افراد (میلیون)



شما چقدر می‌خوابید؟

خـــواب آرام و کافی یکـــی از مهم‌تریـــن مولفه‌ها در یک زندگی سالم به شـــمار می‌آید که در نهایت روی بهره‌وری فرد اثـــر می‌گذارد. این روزها حدود نیمی از آمریکایی‌ها و همچنین حدود ۴۰ درصد از بریتانیایی‌ها از ابزارهـــای پایش خواب بهـــره می‌گیرند تا اطمینان حاصـــل کنند که به قدر کافـــی می‌خوابند. البته این ابزارها خودشان هم می‌توانند منجر به اضطراب شوند و روی میزان خواب اثر بگذارند.

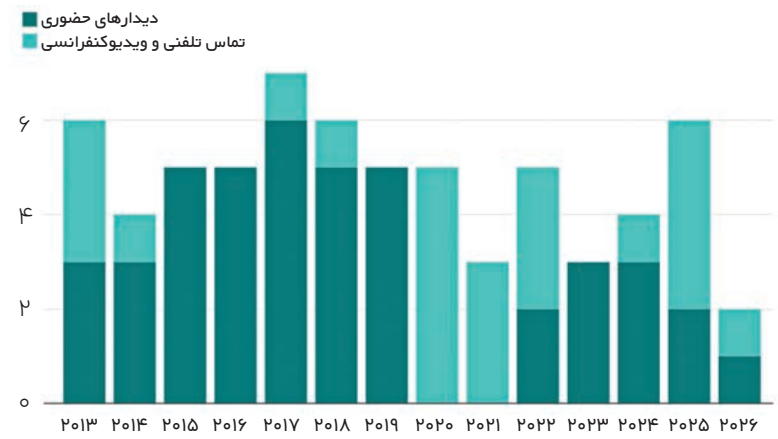
میانگین ساعت خواب و بیداری، روزهای هفته



دو دل‌باخته شرقی

بلافاصلـــه پـــس از ســـفری کـــه دونالـــد ترامـــپ، رئیس‌جمهوری آمریکا به پکن داشت، در همان هفته، ولادیمیر پوتین، رئیس‌جمهوری روســـیه هم به چین سفر کرد و دیداری با شی جین‌پینگ، رئیس‌جمهوری چین داشـــت. در این نمودار دیده می‌شود که شی و پوتین تاکنون چقدر دیـــدار حضوری و چقدر تماس تلفنی داشته‌اند. بررسی‌ها نشان می‌دهد که این ارتباط بسیار صمیمانه‌تر از ارتباط شی و ترامپ است، ارتباط آن دو کاملاً معاملاتی به شمار می‌آید.

دیدارهای پوتین و شی



وقتی کود از چین می‌آید

کشـــورها در زمینه‌هـــا و بخش‌هـــای مختلفی به چین وابســـتگی دارند. یکی از این بخش‌ها، کود است. ظاهراً چین ســـهم بزرگی در عرضه کود دارد. این کشـــور در زمینه تولید کود نیتروژنـــی و ترکیبی، جزو اصلی‌ترین صادرکنندگان در جهان است. کشورهایی مانند اتیوپی، مالزی، ویتنام و اندونزی، وابستگی بالایی به کود چینی دارنـــد. به این ترتیب در صورت بروز بحران برای زنجیره تامین، این کشورها ممکن اســـت از جانب چین، دچار تهدید شوند.

سهم بزرگ چین در عرضه کود مورد نیاز واردکنندگان اصلی



تب جام جهانی

نگاه مجلات بزرگ دنیا به فوتبال معطوف است



نیوزویک: فیفا، نابودگر جام جهانی

سیاست‌های فعلی فدراسیون جهانی فوتبال به نماد این ورزش خسارت شدید می‌زند

فصل جام جهانی فوتبال است و نیوزویک هم آخرین جلد خود را به کاپ جام جهانی اختصاص داده اســت که البته تیرهای پیکان‌مانند از کمانی که دیده نمی‌شــود به آن برخورد کرده و در کاپ فرو رفته اســت. خونی ســبزرنگ هم از پایه کاپ جاری شده اســت. تیتر نیوزویک این است که چطور فیفا در حال کشتن جام جهانی است. حرف اصلی مطلب مربوط به این جلد و تیتر این است که جوانی اینفانتینو کل فوتبال جهان و سیاست‌گذاری و فضای اصلی آن را به یک صنعت پول‌سازی یا صنعتی که باید درآمد هنگفتی داشته باشد تبدیل کرده اســت و بنابراین روح فوتبال و انگیزه‌های انسانی و اجتماعی را که طی بیش از صد ســال اخیر در آن دمیده شــده بــود، به‌تدریج از آن می‌گیرد. در سال‌های اخیر، فدراسیون فوتبال مثل شرکت و نهاد اقتصادی اداره می‌شود و جهت‌گیری‌هایی که دارد صنعت فوتبال را به سوی یک نهاد اقتصادی سرگرمی سوق داده است. فضای حاکم بر فوتبال و سیاست‌های آن نسبت به دهه‌های گذشته و مثلاً نسبت به نیمه دوم قرن بیستم بسیار تغییر کرده است. رفتارهای بازیکنان و سیاست‌هایی که از جانب کشورهای صاحب فوتبال دنبال می‌شود و حتی قانون‌گذاری‌های داخل زمین چمن هم تغییر کرده است. بسیاری از کارشناسان می‌گویند که این اقدامات، فوتبال را به یک کار تجاری تبدیل کرده اســت که گاهی از هواداران این ورزش هم سوءاستفاده می‌کند یا آن‌ها را فریب می‌دهد. انتخابات میان‌دوره‌ای در آمریکا نیز از جمله موضوعاتی است که در این شــماره نیوزویک به آن پرداخته شده است. نیوزویک بیشتر مجله‌ای است که مخاطبان آمریکایی دارد و مطالب و تحلیل‌های سیاسی‌اش هم درباره سیاست داخلی آمریکا است. این وضعیت بر خلاف مجلاتی مثل تایم است که مطالب بین‌المللی بیشتری منتشر می‌کنند. در هر حال، انتخابات میان‌دوره‌ای در ایالات متحده و رقابت شدیدی که جمهوری‌خواهان با دموکرات‌ها در این رویداد سیاسی دارند، باعث شده است که بخشی از مطالب این شماره به انتخابات اختصاص پیدا کند. اوضاع جنگ اوکراین از دیگر مطالب این شماره نیوزویک است. رفتاری که ولادیمیر پوتین در این جنگ از خود نشان داده و سیاست‌هایی که دنبال می‌کند موضوع یکی از تحلیل‌های این شماره است. روز جهانی پدر و راهنمای خرید هدیه در این روز نیز از دیگر مطالبی است که در این شماره به چشم می‌خورند.



فورچون: رتبه‌بندی تازه

بزرگ‌ترین شرکت‌های آمریکایی چه کمپانی‌هایی هستند

مجله فورچون که سال‌ها است در حوزه رتبه‌بندی تجربه کافی دارد و رتبه‌بندی‌هایش از اعتبار بسیاری برخوردار است و مدام در محافل و مقالات دانشگاهی و حرفه‌ای نقل می‌شود، در شماره آخر خود رتبه‌بندی تازه‌ای از بزرگ‌ترین شرکت‌های آمریکایی ارائه کرده است. در این رتبه‌بندی آمازون رتبه اول و والمارت رتبه دوم را کسب کرده‌اند. رتبه سوم متعلق به شــرکت یونایتد هلث گروپ و رتبه‌های چهارم و پنجم مربوط به شــرکت‌های اپل و آلفابت است. جالب اینجا است که دو رتبه اول و دوم مربوط به شرکت‌های خرده‌فروشی آنلاین و حضوری است. هرچند که والمارت تجربه‌هایی هم در فروش آنلاین کسب کرده اســت. شرکت‌های رتبه چهارم و پنجم هم دو شرکت سخت‌افزاری و نرم‌افزاری هستند که در حوزه فناوری فعالیت می‌کنند، یعنی به‌ترتیب اپل و آلفابت که شرکت مادر گوگل به شــمار می‌رود. با اینکه اقتصاد فناوری در ایالات متحده رشد بسیاری کرده است، اما هنوز شــرکت‌های بزرگی که در حوزه‌های سنتی مثل خرده‌فروشی فروشگاهی یا تولید ســخت‌افزار کار می‌کنند هم در فهرست شــرکت‌های بزرگ دیده می‌شوند. این شماره فورچون مصاحبه‌ای دارد با دونالد ترامپ، رییس‌جمهور آمریکا، که خبرنگار اختصاصی این مجله الیسون شانتل آن را انجام داده است. در این مصاحبه، شانتل با ترامپ درباره جنگ، چین، تورم، شرکت اینتل و مسایل دیگری صحبت کرده است. در این شماره، گزارشی نیز از شرکت اینتل به چاپ رسیده است که در آن به فعالیت‌های اخیر این شرکت تولیدکننده ســخت‌افزار و ریزپردازنده پرداخته شده است. شرکت اینتل رقیبی برای شرکت انویدیا است که شرق آسیا تولید سخت‌افزارهای حساس رایانه‌ها را در اختیار دارد. انویدیا سهم بسیار بالایی در تولید نیمه‌رساناهای جهان دارد و شرکتی مثل اینتل نیز سعی می‌کند در این زمینه فعالیت خود را بالا ببرد. اینتل اخیراً نیمی از لایه مدیریتی خود را اخراج کرده است و این کار به افزایش بازدهی این شرکت کمک کرده و بازار سهام نیز استقبال بسیار زیادی از این سیاست کرده است. در حال حاضر قیمت سهام اینترنت در بازار سهام آمریکا حدود ۵۰۰ درصد رشــد کرده است. مطلب جالب دیگری که در این شماره فورچون به چاپ رسیده است، درباره تغییرات مدیریتی در شرکت هواپیماسازی بوئینگ است که کلی اورتبرگ انجام داده است و در واقع شرکت را دوباره از نو ساخته است. اقدامات مدیریتی جین فراسر در سیتی‌بانک و بازگشت پیروزمندانه او پس از پنج سال نیز از دیگر مطالب این شماره است که به اصلاحات مدیریتی در شرکت‌ها پرداخته است.



هاروارد بیزینس ریویو: تله همترازی کاذب

مدیران کارهایی را نمی‌کنند که می‌گویند می‌خواهند بکنند

روی جلد آخرین شماره مجله مدیریتی هاروارد بیزینس ریویو دو اسب چوبی است که از انتهای بدن در دو جهت مخالف به هم چسبیده‌اند. تیتر روی جلد «تله همترازی کاذب» اســت که درباره اقدامات اصلاحی مدیران است. در این مطلب گفته می‌شود که مدیران همه کارهایی را که می‌گویند می‌خواهند انجام دهند، نمی‌کنند و در واقع یک همترازی کاذب درست می‌کنند که خودشان هم تویش می‌مانند و اوضاع کسب‌وکارشان را پیچیده‌تر می‌کنند. ابتدا نشــان می‌دهند که موافق هستند چرا و چگونه و چه مدت و چه چیزی باید در کسب‌وکار و شرکتشان تغییر کند، اما در بطن ماجرا، با این تغییر موافق و همراه نیستند. مدیریت تحولات و اصلاحات در شرکت‌ها از جمله مسایل پیچیده و حساس است که اقدامات سنجیده می‌خواهد و هاروارد بیزینس ریویو به‌درستی بر این مسئله که شامل حال بسیاری از شرکت‌ها است متمرکز شده است. سرمقاله این شماره هم درباره موافقت اســت. اینکه در کسب‌وکارها بر ســر برخی مسایل موافقت می‌شود و همه به آن پایبند می‌مانند. ارتباط این ســرمقاله با پرونده اصلی در این است که برخی مدیران با برنامه‌ها موافقت می‌کنند اما در عمل، به آن توافق پایبند نمی‌مانند و کار خودشان را می‌کنند و به این ترتیب، شاکله سازمان خود را زیر سؤال می‌برند و تضعیف می‌کنند. یکی از مطالب جالب این شماره درباره واکنش به قاعده‌شکنی در سازمان‌های تجاری و شرکت‌ها از سوی مدیران است. این مطلب می‌گوید که برخی مواقع قاعده‌شکنی پیش می‌آید و مدیران باید به آن واکنش نشان بدهند. بهترین رفتار مدیران در قبال چنین خرق عادت‌هایی این است که ابتدا درک کنند چه اتفاق طی این فرایند رخ داده است. بدون فهم اینکه چه علت‌هایی باعث شــده است یک قاعده قدیمی از بین برود، مدیران نمی‌توانند کاری از پیش ببرند. مطلب دیگر این شماره درباره داشتن اهداف استراتژیک روشن و متمرکز است و نویسنده مطلب می‌گوید که در سازمان‌های امروزی داشتن چنین استراتژی‌هایی بسیار راهگشا و حلال خیلی از مشکلات است. مثل بسیاری از شماره‌های قبلی هاروارد بیزینس ریویو، در این شماره نیز مطالبی درباره استفاده از هوش مصنوعی در بنگاه‌های اقتصادی و نهادهای تولید و تجاری به چاپ رسیده است. یکی از آن‌ها به معرفی محصول جدید مدیریتی‌ای پرداخته است که با هوش مصنوعی کار می‌کند و در واقع یک نرم‌افزار مدیریتی با محوریت هوش مصنوعی است که به انواع سازمان‌ها و کسب‌وکارها مشاوره‌های مدیریتی می‌دهد و در برنامه‌ریزی‌های به آن‌ها یاری می‌رساند.



اکونومیست: تناقض جام جهانی

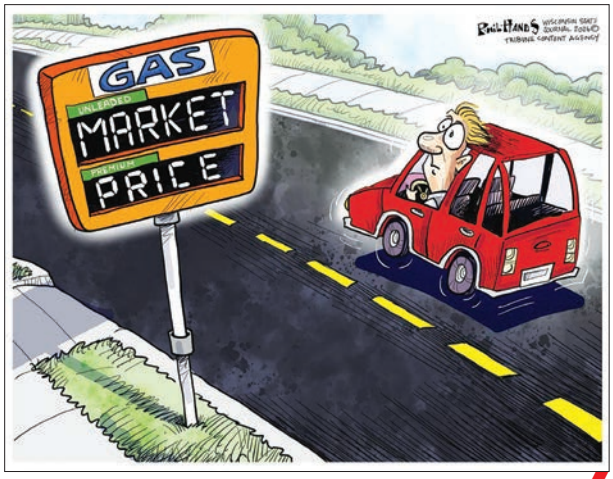
رویدادی که باید همه را یکرنگ کند باعث توسعه چندفرهنگی شده است

روی جلد آخرین شــماره اکونومیست هم مثل نیوزویک به جام جهانی فوتبال اختصاص داده شده است. اکونومیست از زاویه فناوری‌های ارتباطی و ارتباطات اجتماعی به این رویداد ورزشی پرداخته و نوشته است که کارشناسان پیش‌بینی می‌کردند جامعه جهانی به‌واسطه پلتفرم‌های ارتباطی بهره‌مند از فناوری‌های نو به‌سوی یکرنگی و یکپارچگی فرهنگی حرکت کند، اما جام جهانی فوتبال نشان داده است که این پیش‌بینی درست نبوده و مردم جهان بیشــتر به چندفرهنگی گرایش پیدا کرده‌اند. اکونومیست می‌نویسد اپلیکیشن‌هایی مثل اسپاتیفای، نتفلیکس و یوتیوب ظاهراً باعث شده بودند که مردم فرهنگی یکسانی را مصرف کننــد و به نمادها و رفتارهای فرهنگی و اجتماعی واحدی گرایش پیدا کنند، ولی اکنون روشن شده است که این پلتفرم‌ها کاربران را به‌سوی فرهنگ‌های محلی کشانده است. حتی جام جهانی فوتبال که همه در آن یک رویداد یکسان را دنبال می‌کنند نیز از منظر کاربران مختلف، از جهات گوناگونی به چشم می‌آید و هر فرهنگ و جامعه‌ای برای خودش وجوهی از این رویداد را برجسته می‌کند. اکونومیست می‌نویسد که فراتر از فوتبال، در عرصه موسیقی و اخبار و گیم هم چنین تنوعی در جوامع مختلف به چشم می‌خورد. جالب اینجا است که از منظر تحلیلگران اکونومیست، الگوریتم‌های رسانه‌های اجتماعی و پلتفرم‌ها نیز که مخاطبان را به‌سوی محتواهای خاصی هدایت می‌کنند هم از این تنوع فرهنگی استقبال می‌کنند و بر این آتش می‌دمند. مشکلات توسعه صنعتی در چین و تاثیرش در رشد اقتصادی این کشور از موضوعات مهمی است که در این شماره اکونومیست به آن پرداخته شده است. نرخ‌های بهره کمتر که به‌ناچار در اقتصاد آمریکا باید لحاظ شود و از جانب اکونومیست خبر بدی به شمار می‌رود که باید زودتر فدرال رزرو به ترامپ بدهد نیز موضوع مهم دیگری در این شماره است. یکی دیگر از مسایلی که در این شماره به آن پرداخته شده، اخلاق و رفتار اخلاقی در سیلیکون ولی و شرکت‌های حوزه فناوری است. این شرکت‌ها چنان رفتار می‌کنند که گویی رعایت مسایل اخلاق امری ثانویه برای آن‌ها است. اما اکنون که هوش مصنوعی وارد بسیاری از محصولات و خدمات شــرکت‌های حوزه فناوری شده است، بحث‌های اخلاقی دوباره به صدر محافل برگشته و در مجالس حرفه‌ای و آکادمیک مدام درباره اینکه شرکت‌های هوش مصنوعی باید رعایت اخلاقیات را در رأس استراتژی‌های خود بگذارند صحبت می‌شود. در حوزه‌های نظامی و فعالیت‌های تبهکارانه هوش مصنوعی کاربردهای زیادی پیدا کرده است و نهادهای نظارتی و منتقدان و کارشناسان را به رعایت اخلاق حساس کرده است.

متین‌دخت والی‌نژاد
مترجم



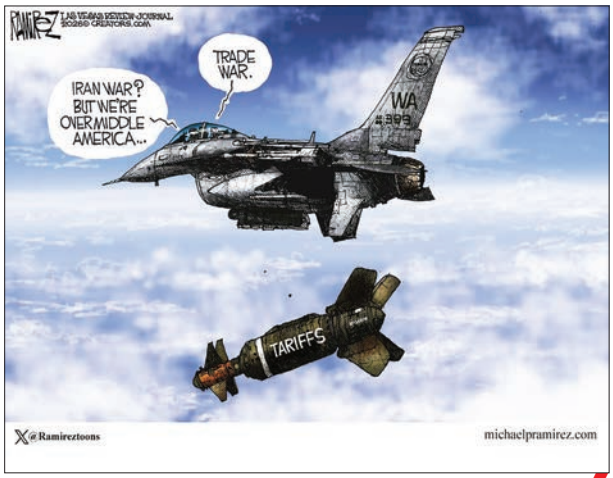
«روش ترامپ» به ظاهر نسخهٔ جدیدی از همان شعارهای قدیمی است؛ با این تفاوت که این بار حتی خود طرفدارانش هم مطمئن نیستند قرار است روی چه چیزی کار کنند. نتیجه؟ همان آش و همان کاسه، فقط با ادبیات به‌روزتر.



تابلوی پمپ بنزین دارد شوخی می‌کند: «معمولی» یعنی پولت معمولی می‌رود، «سوپر» یعنی خرجت سوپر می‌شود، و «بازار» یعنی هر چه قیمت گفت همان است، مبارکت باشد.



نرخ رشد بنزین: صعودی. نرخ رشد اجاره: صعودی. نرخ رشد قیمت خوراک: صعودی. نرخ رشد حوصله مردم: نزولی بی‌بازگشت. بانک مرکزی همچنان در انتظار «شواهد بیشتر» است.



بازار از دو ریسک همزمان می‌گوید: ریسک ژئوپلیتیک با ایران و ریسک تعرفه‌ای با شرکای تجاری. اما نکته جالب اینجاست که بلیت تماشای هر دو جنگ را «طبقه متوسط» خریده، بی‌آنکه کسی از او نظرخواهی کند. خلاصه: تعرفه یعنی مالیات پنهان، جنگ یعنی بودجه آشکار، و قربانی هم مثل همیشه همان رای‌دهنده پشت صندوق.



دلار دارد سقوط می‌کند، اما راوی همچنان می‌گوید «تا اینجا که خوب پیش رفته». راست می‌گوید؛ برای کسی که همه دارایی‌اش را به طلا یا رمزارز تبدیل کرده، سقوط دلار واقعاً «خوب» پیش رفته. برای بقیه، اما قضیه فرق می‌کند.



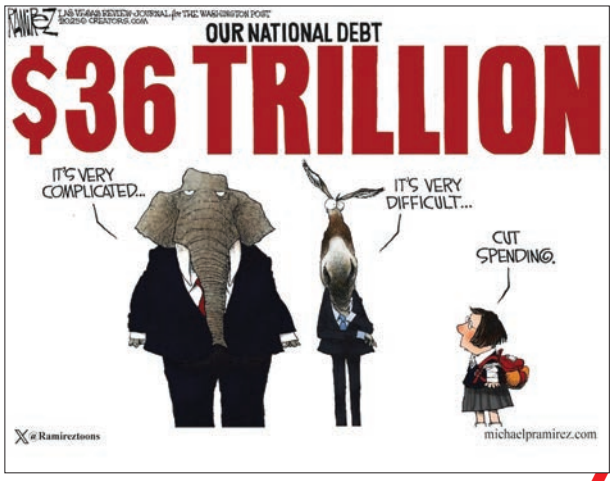
واکنش بازار به تعرفه‌ها، رفتاری شبیه اسب وحشی در برابر آتش دارد: نه جلو می‌رود، نه عقب، فقط روی دو پا می‌ایستد و سوار را تکان می‌دهد تا پیاده شود. راستش را بخواهید، شاید هم حق با اسب است؛ آتش تعرفه تا حالا کسی را خشک نکرده، ولی بازار سهام را بارها سوزانده است.



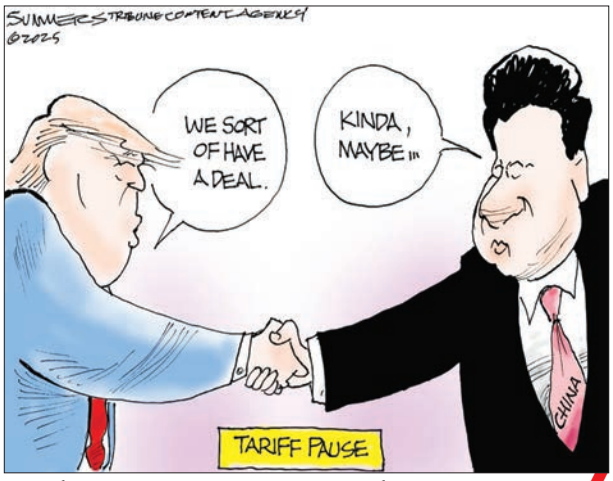
مترسک را برای ترساندن کلاغ درست می‌کنند، نه برای ترساندن خریدار. اما تعرفه‌های ترامپ این ترفند را بلد است: آنقدر ترسناک ساخته‌اش که خارجی‌ها از دور فرار می‌کنند، و کشاورز می‌ماند با مزرعه‌ای پر از محصول و انباری پر از بدهی.



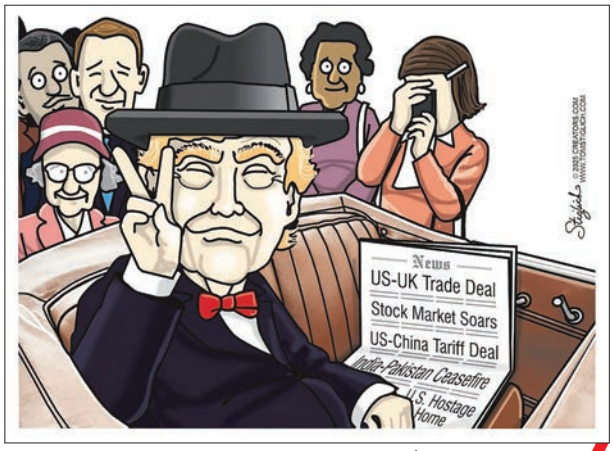
تعرفه یعنی: تفنگ در دست من، آتش در کشتی تو. بازار جهانی دارد می‌سوزد، اما دزد دریایی همچنان شلیک می‌کند و فریاد می‌زند «پیروزی نزدیک است». نزدیک است؟ بله، نزدیک است که هر دو بروند ته دریا، اما اول بازار جهانی.



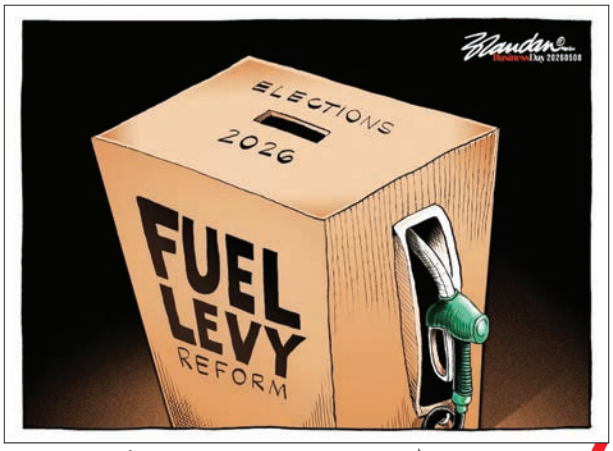
بدهی ۳۶ هزار میلیاردی، دو سیاستمدار درمانده، و یک دختر بچه با منطق ساده: «خرجت را کم کن». راستش را بخواهید، راه‌حل همان است. فقط مشکل اینجاست که فیل و گورخر ترجیح می‌دهند بدهی را پیچیده و سخت بنامند تا دستشان برای چاپ پول و قرض گرفتن باز باشد.



ترامپ دست می‌دهد و می‌گوید «قرارداد بستیم». چین لبخند می‌زند و می‌گوید «شاید، احتمالاً». پایین عکس هم نوشته «توقف تعرفه». یعنی نه توافقی در کار است، نه تعرفه‌ای متوقف شده. فقط دو نفر دست هم را گرفته‌اند. به این می‌گویند مذاکرات پیشرفته قرن بیست و یکم.



ترامپ علامت پیروزی گرفته، دو قرارداد تعرفه‌ای روی میز، و بازار سهام دارد سقف می‌شکافد. سوال: آیا قراردادها واقعی‌اند یا فقط برای عکس امضا شده‌اند؟ جواب مهم نیست، چون وال استریت هر چیزی را که بوی «توافق» بدهد، می‌خرد. حتی اگر توافق فقط یک تکه کاغذ باشد با دو خط دروغ.



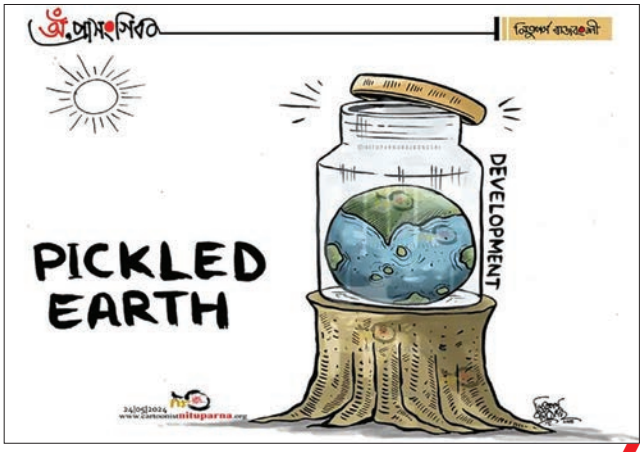
سال ۲۰۲۶، صندوق رأی را شبیه باک بنزین ساخته‌اند. اسمش را گذاشته‌اند «اصلاح مالیات سوخت». ترجمه: هر چه رأی بدهی، باز هم پشت پمپ بنزین، همان جایی که قبلاً بودی. فقط این‌بار با افتخار بیشتری پول می‌دهی.



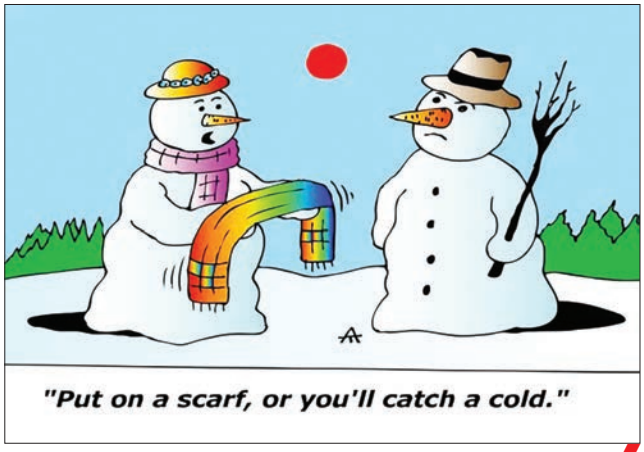
دکمه ارسالش کجاست؟



فریاد نجات اقیانوس‌ها اثر دوسان اسمیلجانیک



زمین خیارشوری در اثر توسعه



شال‌گردنتو بپوش وگرنه سرما می‌خوری اثر الکسی تالیمونوف



منطقه خصوصی از تون مگز



ضربه کاشته



اثر اطلاعات غلط از تون مگز

کمیک استریپ

گزارش تحقیقی اقتصادی به روایت تصویر

سفره‌هایی که آب رفت

تورم با زندگی مردم چه کرد؟



کمیک‌استریپ



ساناز سهیلی

کمیک‌آرتیست



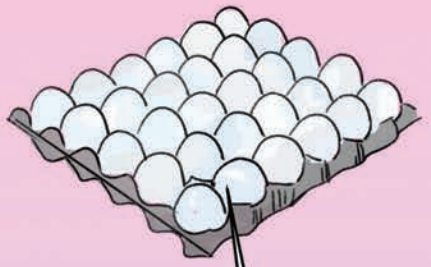
خبرنگار آینده‌نگر در ابتدا نگاهی به سایت مرکز آمار و بانک مرکزی انداخت تا گزارش دقیقی از میزان رشد تورم در کشور تهیه کند.



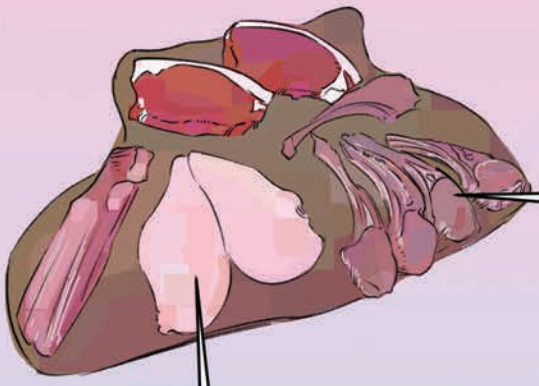
خبرنگار آینده‌نگر در بررسی‌های خود متوجه شد بیشترین میزان رشد قیمت‌ها در کالاهای اساسی رخ داده است:



۳۰۸ درصد



۱۷۰٫۵ درصد



۱۵۶٫۱ درصد

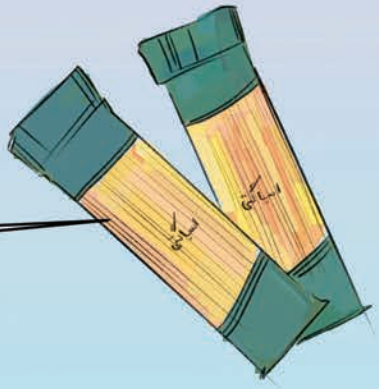
۱۳۱٫۷ درصد



۱۹۱٫۲ درصد



۱۷۳٫۵ درصد



۷۴٫۶ درصد



۷۸٫۲ درصد

خبرنگار آینده‌نگر در یک گزارش میدانی با مردم درباره تورم و رشد قیمت‌ها گفت‌وگو می‌کند.



خبرنگار به چند کارخانه سرمی‌زند و با تولیدکنندگان درباره دلایل رشد قیمت‌ها صحبت می‌کند.






خبرنگار به وزارت صمت می‌رود و با یکی از مسئولان این وزارت‌خانه درباره رشد قیمت‌ها گفت‌وگو می‌کند:
وزارت صنعت، معدن و تجارت
دلیل افزایش چشم‌گیر قیمت کالاهای اساسی چیست؟
در یک سال گذشته کشور با دو جنگ، تحریم‌های گسترده و افزایش هزینه‌های تولید روبه‌رو شده است.
امیدواریم با کاهش تنش‌ها و پیشرفت مذاکرات و آزادسازی پول‌های بلوکه‌شده، بخشی از مشکلات بنیادین حل شود و بتوانیم شاهد امید به آینده در بخش صنعت و تولید باشیم.
خبرنگار به وزارت جهاد کشاورزی می‌رود و با یکی از مسئولان این وزارت‌خانه درباره رشد قیمت‌ها گفت‌وگو می‌کند:
وزارت جهاد کشاورزی
تغییر سیاست‌ها در خصوص تخصیص ارز روی قیمت کالاهایی اساسی تاثیر زیادی داشته، اما دولت با پرداخت کالابرگ جبران کرده است.
چرا در ماه‌های گذشته بیشترین تورم را در کالاهای کشاورزی و مواد غذایی شاهد بوده‌ایم؟
با پایان جنگ و افزایش واردات دانه‌های روغنی، خوراک دام و... تا حدودی شاهد افزایش تولید و کنترل قیمت‌ها خواهیم بود.
پیش‌بینی شما نسبت به آینده چیست؟


خبرنگار آینده‌نگر با حضور دو کارشناس اقتصادی میزگردی برگزار می‌کند و به دنبال پاسخ این سوال است: دلایل اصلی تورم چیست؟
به نظر شما دلیل اصلی تورم در کشور چیست؟
کسری بودجه دولت مهم‌ترین دلیل ایجاد تورم است که ریشه در موضوعاتی مانند وابستگی به درآمد نفت، هزینه‌های بالای جاری کشور، پرداخت یارانه‌های گسترده و ضعف نظام مالیاتی دارد.
به نظر من رشد نقدینگی و چاپ پول مهم‌ترین عامل تورم بلندمدت در ایران است. وقتی دولت با کسری بودجه روبه‌رو می‌شود و از بانک مرکزی یا شبکه بانکی استقراض می‌کند، پول جدید وارد اقتصاد می‌شود و تورم تولید می‌شود.
به نظر شما، تحریم‌ها در طول سال‌های گذشته چه تاثیری داشته است؟
باتوجه به بی‌ثباتی اقتصادی و همچنین تجربه طولانی تورم در دهه‌های گذشته، مردم و فعالان اقتصادی نگاه خوش‌بینانه‌ای به شرایط اقتصادی کشور ندارند
تحریم‌ها در طول سال‌های گذشته باعث کاهش درآمدهای ارزی، محدود شدن صادرات نفت، دشوار شدن واردات مواد اولیه و افزایش هزینه مبادلات مالی شده که همگی روی تورم اثرگذاشته‌اند.
کارشناسان دائم پیش‌بینی می‌کنند که شرایط بدتر از قبل بشود؛ موضوعی که انتظار تورم خوانده می‌شود و باعث می‌شود سرمایه‌ها به سمت ارز، طلا، مسکن و... برود.

خبرنگار در نظرسنجی از تعدادی ازکارشناسان به راه‌حل‌های پایان‌دادن به تورم رسید:



کمیک استریپ ۲

داستان تصویری کارآفرینان جهان

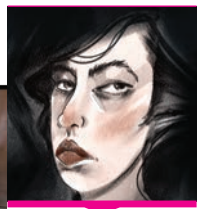


از گاراژ تا فضا

نگاهی تصویری به زندگی

جف بزوس

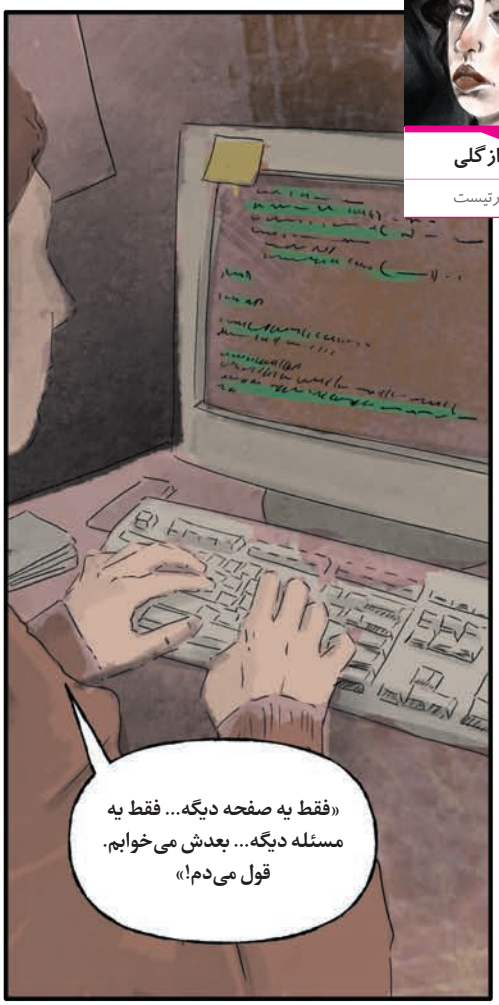
امیرحسین زراندوز
نویسنده



عارفه از گلی
کمیک‌آرتیست



جایی که بچه‌های دیگر بازی می‌کردند، جف بزوس به آسمان خیره می‌شد و رویای غیرممکن می‌دید.



مادرش می‌گفت: «جف، چراغ رو خاموش کن!» اما او می‌دانست که رویاها در تاریکی شب ساخته می‌شوند.



معلمش بعداً گفت:
«من نمی‌دونستم دارم با یه نابغه کار می‌کنم. فقط فکر می‌کردم یه بچه عجیب‌وغریبه!»



دوستانش فکر می‌کردند شوخی می‌کند. اما جف هرگز شوخی نمی‌کرد.

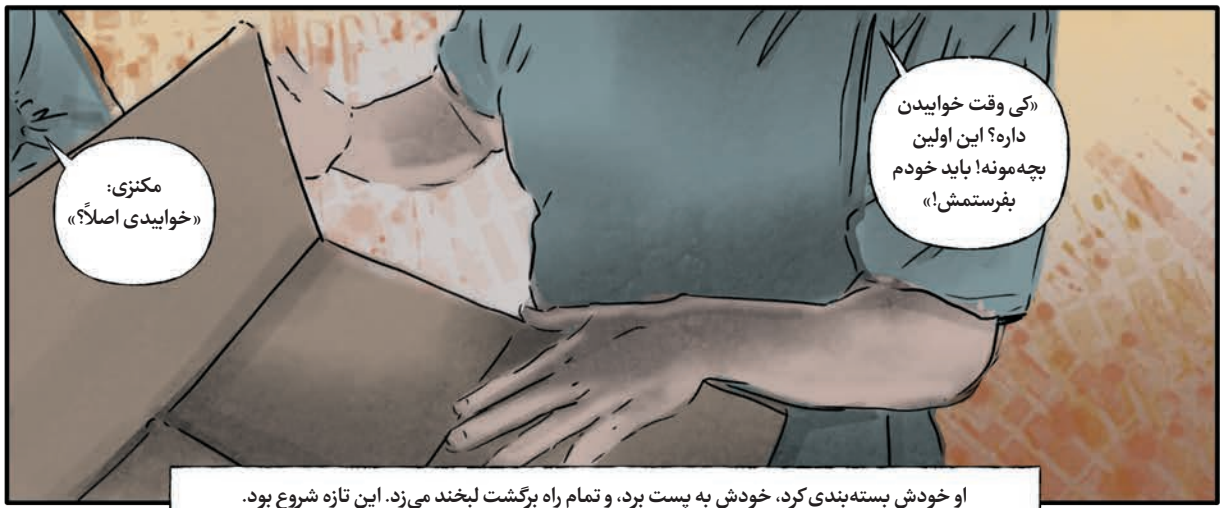

جف: «دوهزار و سیصد درصد؟! این... این دیگه رشد نیست... این یه انفجاره!»
رئیس: «جف، تو اینجا آینده فوق‌العاده‌ای داری. معاون ارشد می‌شی. چرا می‌خوای همه‌چیزرو به خطر بندازی؟»
جف : «چون اگه الان نرم، تا آخر عمرم پشیمون می‌مونم. من نمی‌تونم با پشیمونی زندگی کنم.»
گاهی یک عدد، یک لحظه، یک تصمیم... کافی است تا همه‌چیز تغییرکند.
و جف بزوس تازه آن عدد را دیده بود.
بزرگ‌ترین ریسک در زندگی این نیست که شکست بخوری...
بلکه این است که هرگز امتحان نکنی.
مکنزی: «جف، تو واقعاً فکرمی‌کنی این دیوونگی جواب می‌ده؟»
«نمی‌دونم! اما حتی اگه نده، حداقل یه داستان خفن برای نوه‌هامون داریم!»
سه‌هزار مایل از نیویورک تا سیاتل. او رانندگی می‌کرد، او بیزینس پلن می‌نوشت، و هردو به آینده‌ای نامعلوم ایمان داشتند.



هر امپراتوری از جایی شروع می‌شود. آمازون از یک گاراژ لک‌دار با سقف آب‌چکان شروع شد.



اولین سفارش آمازون: یک کتاب ریاضی به ارزش ۲۷ دلار. برای جف، ارزشش بی‌نهایت بود.



او خودش بسته‌بندی کرد، خودش به پست برد، و تمام راه برگشت لبخند می‌زد. این تازه شروع بود.



۱۸ مه ۱۹۹۷: آمازون وارد بورس شد. بقیه جشن گرفتند. بزوس به فکر فردا بود.



حباب دات‌کام ترکید. همه فکر کردند آمازون تمام شد. اما بزوس حتی یک قدم عقب‌نشینی نکرد.



او هرگز راضی نبود. هر بهبود، شروع بهبود بعدی بود. کمال‌گرایی در دی‌ان‌ای او بود.



۱۹ نوامبر ۲۰۰۷: کیندل در ۵ ساعت و نیم تمام شد. او نه‌فقط کتاب می‌فروخت، بلکه آینده را می‌ساخت.



وقتی دیگران به سود فکر می‌کردند، او به ستاره‌ها نگاه می‌کرد. رویای کودکی هرگز نمرده بود.



۲۳ نوامبر ۲۰۱۵: اولین موشکی که به فضا رفت و سالم برگشت. دیگران می‌گفتند غیرممکن است. او ثابت کرد که اشتباه می‌کنند.



۲۰ ژوئیه ۲۰۲۱: رویای ۵۰ ساله تحقق یافت. او نه برای خودش، بلکه برای نشان‌دادن راه به بشریت به فضا رفت.



منتقدان او را محکوم کردند.
اما او به چیزی بزرگ‌تر از خودش ایمان داشت: آینده‌ای که در آن بشریت در میان ستاره‌ها زندگی می‌کند.



او ثروت ساخت، اما می‌دانست که میراث واقعی در چیزی است که پشت سر می‌گذارد. ۱۰ میلیارد دلار برای نجات سیاره‌ای که عاشقش بود.



جفری پرستون بزوس. پسری که به ستاره‌ها خیره می‌شد، مردی شد که راه رسیدن به آن‌ها را ساخت. داستان او تمام نشده؛ هنوز ادامه دارد، در هر بسته‌ای که به در خانه‌تان می‌رسد، در هر کتابی که روی کیندل می‌خوانید، و در هر موشکی که به سمت آسمان پرواز می‌کند.



اقتصاد نظری و کاربردهای عملی

کنفرانس بین‌المللی اقتصاد کاربردی و کسب‌وکار، ایتالیا ۲۰۲۶

نگار رنجبریان
خبرنگار بخش فرهنگ

دهمین کنفرانس بین‌المللی اقتصاد کاربردی و کسب‌وکار (ICAEB 2026) در تاریخ ۲۳ تا ۲۵ اوت ۲۰۲۶، در شهر تاریخی فلورانس ایتالیا برگزار خواهد شد. این رویداد به صورت آمیخته (حضوری و مجازی) برگزار می‌شود تا ضمن میزبانی از مهمانان بین‌المللی در فلورانس، امکان حضور مجازی را نیز برای پژوهشگرانی که با محدودیت سفر مواجه هستند، فراهم آورد.

سابقه این کنفرانس به سال ۲۰۱۷ بازمی‌گردد، زمانی که نخستین دوره آن در آمستردام برگزار شد. از آن زمان تاکنون، این رویداد به عنوان یکی از نشست‌های علمی معتبر در حوزه خود تثبیت شده و دوره‌های بعدی آن به ترتیب در رم (۲۰۱۸)، آتن (۲۰۱۹)، استکهلم (۲۰۲۲)، کپنهاگ (۲۰۲۳) و مونیخ (۲۰۲۴) میزبانی شده‌اند. دوران همه‌گیری کووید-۱۹ نیز با برگزاری دو دوره مجازی در سال‌های ۲۰۲۰ و ۲۰۲۱ پشت سر گذاشته شد و نهمین دوره این کنفرانس در سال ۲۰۲۵ در پاریس به‌انجام رسید.

هدف اصلی ICAEB 2026، ایجاد بستری برای گفت‌وگو میان پژوهشگران، فعالان صنعت، دانشگاهیان و سیاست‌گذاران از سراسر جهان است. این رویداد بر آن است تا آخرین دستاوردهای پژوهشی و کاربردهای عملی در حوزه‌های اقتصاد کاربردی و کسب‌وکار را مورد بررسی و تبادل نظر قرار دهد. دامنه موضوعات این کنفرانس بسیار گسترده است و طیف وسیعی از زیرشاخه‌ها را در بر می‌گیرد که از آن جمله می‌توان به اقتصاد صنعتی، اقتصاد بین‌الملل، اقتصاد کار، امور مالی، اقتصاد سیاسی، اقتصاد محیط زیست، اقتصاد توسعه، تئوری‌های کسب‌وکار، کارآفرینی، رفتار سازمانی، مدیریت ریسک و گزارشگری مالی اشاره کرد.

پژوهشگران و متخصصان برای حضور در این کنفرانس دو مسیر اصلی پیش رو دارند:

- **ارسال مقاله کامل:** مناسب برای کسانی که به دنبال انتشار یافته‌های پژوهشی خود هستند. مقالات ارسالی باید اصیل بوده و پیش از این منتشر نشده یا برای داوری به نشریه دیگری ارسال نشده باشند.
- **ارسال چکیده:** مناسب برای کسانی که تمایل به ارائه سخنرانی یا پوستر در کنفرانس دارند، اما قصد انتشار مقاله را ندارند.

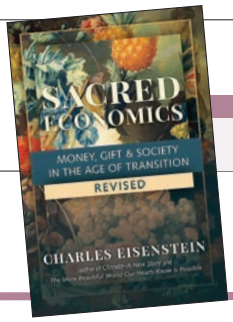
یکی از مهم‌ترین دستاوردهای این کنفرانس، انتشار مقالات پذیرفته‌شده توسط انتشارات معتبر Springer Nature به عنوان یک فصل کتاب در مجموعه Springer Proceedings in Business and Economics (SPBE) است. این مجموعه مقالات در پایگاه‌های داده معتبری مانند Scopus و zbMATH قرار می‌گیرند که اعتبار علمی پژوهش‌ها را به شدت افزایش می‌دهد. فراتر از انتشارات، این کنفرانس بستری برای ارتقای مرزهای دانش و هم‌افزایی میان بخش‌های دانشگاهی، صنعتی و دولتی فراهم می‌آورد.

همچنین در این رویداد، از پژوهشگران برتر با اهدای جوایزی همچون بهترین مقاله دانشجویی، بهترین مقاله پژوهشگر جوان، و بهترین ارائه شفاهی/پوستر تقدیر به عمل می‌آید که خود عاملی برای تشویق و شناسایی استعدادهای نوین در این عرصه است. به این ترتیب، ICAEB 2026 نقشی کلیدی در پیوند نظریه و عمل، و جهت‌دهی به مسیر پژوهش‌های آینده در حوزه اقتصاد و کسب‌وکار ایفا می‌کند.

مروری بر ICAEB 2025

نهمین کنفرانس بین‌المللی اقتصاد کاربردی و کسب‌وکار (ICAEB 2025) در تاریخ ۲۴ تا ۲۶ اوت ۲۰۲۵، در شهر پاریس برگزار شد. این رویداد هم‌زمان با نهمین کنفرانس بین‌المللی مدیریت گردشگری پایدار (ICSTM 2025) برگزار گردید؛ درحالی‌که هردو کنفرانس سالانه در یک مکان و با یک مراسم افتتاحیه مشترک شامل ارائه‌ها و بحث‌ها، و سپس جلسات موازی ادامه پیدا کردند. این کنفرانس، بستر و مجالی برای پژوهشگران و متخصصان فراهم آورد تا یافته‌های علمی و جدیدترین دستاوردهای خود را در حوزه‌های مدیریت گردشگری پایدار و اقتصاد کاربردی و کسب‌وکار به اشتراک بگذارند. پروفسور ایرن کامبریدو، که عضو کمیسیون برابری جنسیتی و مقابله با تبعیض دانشگاه ملی و کاپودیستریان آتن است، ریاست جلسه پنجم را بر عهده داشت که بر «کارآفرینی، آموزش و پویایی‌های جنسیتی» متمرکز بود و سپس به ارائه پژوهش خود با عنوان «عاملیت زنان و کارآفرینی در عصر دیجیتال» پرداخت.

در این دوره، دو سخنرانی کلیدی و یک سخنرانی دعوتی ویژه برگزار شد. پروفسور ماتیاس فوکس از دانشگاه آزاد بولزانو ایتالیا، که یکی از روسای کنفرانس نیز بود، در سخنرانی افتتاحیه خود به موضوع «گفتمان پایداری در گردشگری: تأملاتی انتقادی بر اخلاق» پرداخت. این سخنرانی به چالش‌های اخلاقی پیش روی صنعت گردشگری در مسیر دستیابی به پایداری پرداخت. سخنرانی دعوتی، توسط پروفسور بهزاد بهدانی از دانشگاه جنوب شرقی نروژ انجام شد. او با ارائه‌ای با عنوان «هوش مصنوعی برای پایداری: بهره‌گیری از هوش مصنوعی برای ساختن آینده‌ای سبزتر»، به بررسی نقش دوگانه هوش مصنوعی در کاهش و تشدید چالش‌های زیست‌محیطی پرداخت و بر ظرفیت این فناوری برای تسریع اقدامات اقلیمی تأکید کرد. این سخنرانی، هوش مصنوعی را نه صرفاً یک ابزار، بلکه به عنوان یک کاتالیزور بنیادین برای تغییر معرفی کرد. این رویداد که با استقبال گسترده‌ای از سوی پژوهشگران بیش از ۹۰ کشور مواجه شد، خود را به‌عنوان بستری بالغ و معتبر برای تبادل آخرین دستاوردهای پژوهشی در حوزه‌های اقتصاد کاربردی و کسب‌وکار تثبیت کرده‌است. بدین‌ترتیب، کنفرانس ICAEB 2025 نه تنها به انتشار دانش جدید انجامید، بلکه زمینه‌ساز شکل‌گیری شبکه‌های همکاری فرامرزی شد و راه را برای پژوهش‌های آینده‌ای هموار کرد که در آن، مرزهای سنتی میان رشته‌ها در هم می‌شکنند.



اقتصاد مقدس

پول، هدیه و جامعه در دوران گذار

نویسنده: چارلز آیزنشتاین

تاریخ انتشار: ۱۶ فوریه ۲۰۲۱

در اندیشه اقتصادی امروز، نقد نظام رایج، به‌ویژه اصرار آن بر رشد بی‌پایان، موضوعی مهم و غیرقابل‌چشم‌پوشی است. این نقد معمولاً به یک پرسش اساسی می‌رسد: آیا نظام اقتصادی مدرن که بر پایه کمیابی و نقش محوری پول بنا شده، با وجود اینکه رفاه بی‌سابقه‌ای آفریده، پیوندهای اجتماعی و محیط زیست را نیز به‌طور سیستماتیک تخریب نمی‌کند؟ وقتی «بیشتر داشتن» دیگر پاسخ‌گوی مشکلات نیست و رشد به خودیِ خود هدف می‌شود، آنگاه ضرورت دارد که از چارچوب‌های رایج فراتر رویم و هدف و ماهیت واقعی اقتصاد را دوباره بررسی کنیم.

در چنین بستر فکری‌ای، کتاب «اقتصاد مقدس: پول، هدیه و جامعه در دوران گذار» (ویرایش جدید) اثر چارلز آیزنشتاین، پاسخی سامان‌مند و ژرف‌نگرانه ارائه می‌دهد. هسته مرکزی این اثر، بازگشت به تاریخچه تحول پول، از اقتصاد هدیه‌ای دوران باستان تا سرمایه‌داری مدرن، و آشکارسازی این نکته است که این دگرگونی چگونه به بیگانگی، رقابت، کمیابی و گسست اجتماعی انجامیده و رشد نامحدود را به فرمانی اجباری برای نظام اقتصادی بدل ساخته است. آیزنشتاین استدلال می‌کند که این روندها در عصر کنونی به اوج خود رسیده‌اند و فروپاشی آنها، درست در همین نقطه، فرصتی تاریخی برای گذار به شیوه‌ای زیست‌بوم‌پذیر، پیوندگرا و پایدار از هستی فراهم می‌آورد. ویرایش جدید کتاب، افزون بر بسط مباحث پیشین، به موضوع ارزهای دیجیتال و یافته‌های نوپدید از زمان چاپ نخست نیز پرداخته و به‌روز بودن آن را تضمین کرده‌است. در سطح نظری، آیزنشتاین رویکردی گسترده و میان‌رشته‌ای در پیش می‌گیرد. او مفاهیم پیشرو در اقتصاد جدید، از جمله پول با بهره منفی، اقتصادهای محلی، اقتصاد هدیه و احیای عرصه‌های اشتراکی را بررسی می‌کند. کتاب بر گذار از «اقتصاد جدایی» به «اقتصاد بازپیوند» تأکید دارد؛ گذاری که در آن، روایت تازه‌ای از ارزش و اخلاقی مبتنی بر «آگاهیِ هدیه‌ای» جایگزین پارادایم‌های پیشین می‌شود.

به‌طور کلی، «اقتصاد مقدس» اثری است که واکنش‌های فکری پرشور و گاه متضادی برانگیخته است. شاید در دقت تخصصی اقتصادی، محل مناقشه باشد، اما پرسش‌های بنیادینی که مطرح می‌کند، که اقتصاد در نهایت باید در خدمت چه هدفی باشد و آیا می‌توانیم همکاری انسانی را ورای بت‌وارگیِ پول تصور کنیم، آن را به مرجعی فکری بدل ساخته که هر دغدغه‌مندی درباره سرنوشت تمدن معاصر، ناگزیر از مواجهه با آن است.



آینده کلاهبرداری

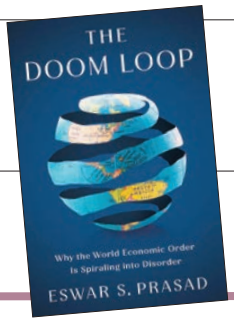
نویسنده: بکی هولمز

تاریخ انتشار: ۲۱ آوریل ۲۰۲۶

در سال‌های اخیر، کلاهبرداری به یکی از بزرگ‌ترین و پرسودترین صنایع ناشناخته جهان تبدیل شده‌است. این پدیده که روزانه میلیون‌ها نفر را در سراسر جهان هدف قرار می‌دهد، دیگر محدود به تماس‌های تلفنی مشکوک یا ایمیل‌های اسپم نیست. کلاهبرداران با بهره‌گیری از پیشرفت‌های فناوری، به ویژه هوش مصنوعی، رمزارزها و شبکه‌های اجتماعی، روش‌های خود را چنان پیچیده و فریبنده ساخته‌اند که تشخیص دروغ از حقیقت برای کاربران عادی دشوارتر از همیشه شده‌است. این معضل، فراتر از ضررهای مالی، اعتماد میان افراد و نهادهای اجتماعی را نیز فرسایش می‌دهد و چالشی جدی برای نظم اقتصادی و اجتماعی ایجاد کرده‌است.

در چنین شرایطی، کتاب «آینده کلاهبرداری» نوشته بکی هولمز، به عنوان یک راهنمای فشرده و خواندنی منتشر شده‌است. این کتاب که در مجموعه FUTURES series منتشر شده، با تکیه بر تحقیقات گسترده و مصاحبه با کارشناسان متعدد، خواننده را به دنیای کلاهبرداری می‌برد و پرونده‌های جذاب و واقعی را از گذشته و حال مرور می‌کند. اهمیت این کتاب در رویکرد جامع و آینده‌نگرانه آن است. هولمز با مرور تاریخچه کلاهبرداری، از اولین پرونده ثبت‌شده در ۳۰۰ سال پیش از میلاد مسیح که مربوط به یک بازرگان یونانی بود، تا کلاهبرداری‌های مدرن با استفاده از دیپ‌فیک، هوش مصنوعی، دارک وب و رمزارزها را بررسی می‌کند. او نشان می‌دهد که چگونه فناوری‌هایی که به آنها وابسته‌ایم، می‌توانند به بهترین ابزار برای سوءاستفاده از ما تبدیل شوند.

بازخوردهای منتشرشده درباره این کتاب، آن را اثری مهم و هشداردهنده توصیف کرده‌اند. یکی از نکات برجسته‌ای که در نقدها به آن اشاره شده، لحن روان و طنزآمیز نویسنده است که کتاب را با وجود موضوع سنگینش، به اثری خوش‌خوان و سرگرم‌کننده تبدیل کرده‌است. منتقدان بر تحقیقات عمیق هولمز و فهرست منابع مفید کتاب تأکید کرده‌اند. با این حال، مهم‌ترین پیام کتاب، که در تمام نقدها به آن اشاره شده، تأکید بر «آموزش» به عنوان کلیدی‌ترین راهکار مقابله با این همه‌گیری است. هولمز به صراحت هشدار می‌دهد که هیچ‌کس به اندازه کافی باهوش نیست که فکر کند هرگز فریب نمی‌خورد؛ زیرا برای هر کسی یک کلاهبرداری متناسب وجود دارد. به باور او، راه مقابله، رویارویی مستقیم از طریق آموزش، زبان، فناوری و مقررات‌گذاری است.



حلقه نابودی

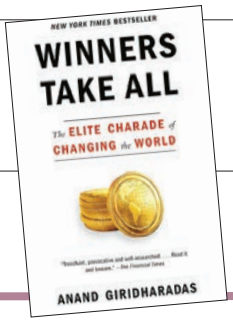
نویسنده: اسوار اس. پراساد

تاریخ انتشار: ۳ فوریه ۲۰۲۶

نظم بین‌المللی که پس از جنگ جهانی دوم شکل گرفت، بر پایه این فرض استوار بود که همکاری اقتصادی، یکپارچگی تجاری و نهادهای فراملی، ثبات و شکوفایی را به همراه خواهند آورد. اما در دهه‌های اخیر، نشانه‌های آشکاری از فرسایش این نظم پدیدار شده‌است. جهانی‌سازی که زمانی به مثابه موتور رشد و رفاه مشترک ستایش می‌شد، در بسیاری از کشورها به تشدید نابرابری انجامیده. تنش‌های تجاری، جایگزین همکاری‌های اقتصادی شده و نهادهای بین‌المللی مانند صندوق بین‌المللی پول و سازمان تجارت جهانی، در انطباق با واقعیت‌های قرن بیست‌ویکم ناکام مانده‌اند. این تحولات، پرسشی بنیادین را پیش می‌نهند که آیا نیروهایی که قرار بود نظم جهانی را تثبیت کنند، اکنون خود به عامل بی‌ثباتی بدل نشده‌اند؟

کتاب «حلقه نابودی: چرا نظم اقتصادی جهان به سوی هرج‌مرج پیش می‌رود؟» اثر اسوار اس. پراساد، اقتصاددان برجسته دانشگاه کرنل و عضو ارشد مؤسسه بروکینگز، پاسخی روشنگرانه به این پرسش ارائه می‌دهد. پراساد که پیش‌تر مدیر بخش چین در صندوق بین‌المللی پول بوده و کتاب قبلی او از سوی نشریات معتبری چون اکونومیست و فایننشال تایمز به عنوان یکی از بهترین کتاب‌های سال انتخاب شده‌است، در این اثر به بررسی چگونگی شکل‌گیری یک حلقه بازخورد ویرانگر میان اقتصاد، سیاست داخلی و ژئوپلیتیک می‌پردازد. استدلال اصلی او این است که رقابت در عرصه ژئوپلیتیک، برخلاف رقابت در بازار که به کارایی و نوآوری می‌انجامد، موتورهای سنتی همکاری مانند تجارت را به منابع جدید تعارض و بی‌ثباتی تبدیل کرده‌است.

اهمیت این کتاب در رویکرد صریح و بی‌پرده آن است. پراساد فارغ از شیون و زاری بر وضعیت موجود، به‌دقت ریشه‌های فروپاشی نظم کنونی را تشریح می‌کند و چشم‌اندازی از آنچه در پیش است ترسیم می‌نماید. او صراحتاً هشدار می‌دهد که تعمیر نهادهای موجود کافی نیست و جهان به نهادهایی تازه و بهتر نیاز دارد. او از قدرت‌های میانه می‌خواهد که مسئولیت‌پذیری بلندمدت را بر راه‌حل‌های زودگذر ترجیح دهند، از مدیران اجرایی می‌خواهد که مسئولیت‌های اجتماعی را بر سود کوتاه‌مدت مقدم بدارند و از همه مهم‌تر، از رأی‌دهندگان می‌خواهد که رهبرانی دوراندیش را به قدرت برسانند. «حلقه نابودی» بی‌آنکه به سادگی به یأس و ناامیدی دامن زند، با صراحتی کم‌نظیر ابعاد بحران پیش رو را ترسیم می‌کند و مخاطب را با این پرسش اساسی مواجه می‌سازد که آیا آمادگی رویارویی با دشواری‌های گذار به نظمی تازه را دارد.



برندگان همه‌چیز را می‌برند

نویسنده: آناند گیریداراداس

تاریخ انتشار: ۲۸ اوت ۲۰۱۸

کمتر پدیده‌ای به اندازه ثروتمندان برای «تغییر جهان» در عین حفظ امتیازات خود، تناقض‌آمیز بوده‌است. در دهه‌های اخیر، اقتصاد جهانی به گونه‌ای سامان یافته که ثروت روزافزون در رأس هرم متمرکز شده و در عین حال، همان ثروتمندان با ابتکارات خیرخواهانه، بنیادهای بشردوستانه و پروژه‌های تأثیرگذاری اجتماعی، خود را در قامت ناجیانی که می‌خواهند مشکلات را حل کنند، معرفی می‌کنند. اما این فعالیت‌های خیرخواهانه در بستر اقتصادی رقم می‌خورد که همین ثروتمندان، بزرگ‌ترین بهرمندان آن هستند. تمرکز روزافزون ثروت در رأس هرم، کاهش نرخ مالیات بر دارایی‌های کلان و تضعیف نهادهای عمومی، همگی نشانه‌هایی از نظامی هستند که به سودِ اقلیتی کوچک عمل می‌کند. در چنین شرایطی، اقدامات بشردوستانه این اقلیت، بیش از آنکه به تغییرات بنیادین بیانجامد، مشروعیتی اخلاقی برای وضعیت ناعادلانه موجود فراهم می‌آورد. آناند گیریداراداس، روزنامه‌نگار سابق نیویورک تایمز و نویسنده پرفروش، در کتاب «برندگان همه‌چیز را می‌برند: نمایش ریاکارانه نخبگان برای تغییر جهان» که در سال ۲۰۱۸ منتشر شد، به کالبدشکافی این تناقض آشکار پرداخته است. گیریداراداس با تکیه بر سال‌ها حضور در محافل سرمایه‌داری مانند مجمع آسپن، به دنیای بسته ثروتمندانی قدم می‌گذارد که ادعای مبارزه برای برابری و عدالت دارند، اما هر روشی را به کار می‌بندند، جز روش‌هایی که نظم اجتماعی و جایگاهشان را به چالش بکشد. او این فضای فکری را «جهانِ بازار» (Mar-ketWorld) می‌نامد؛ شبکه‌ای از کارآفرینان، سرمایه‌گذاران، مشاوران مدیریت و سیاست‌گذارانی که شعار «هم منفعت شخصی، هم منفعت اجتماعی» را سر می‌دهند و با منطق برد-برد به دنبال راه‌حل‌هایی هستند که ضمن سودآوری، ظاهراً به نفع جامعه نیز باشد. استدلال محوری گیریداراداس این است که خیریه نخبگان نه تنها نابرابری را کاهش نمی‌دهد، بلکه با تضعیف نهادهای عمومی و جایگزینی تصمیم‌گیری دموکراتیک با اراده افراد پولدار، خود، نظام مسبب مشکلات را تثبیت می‌کند. به بیان او، «آتش‌افروزان ممکن است بهترین آتش‌نشان باشند»، صفتی که نشان می‌دهد چگونه از خودِ سرمایه‌داران به عنوان راه‌حل مسائل ناشی از سرمایه‌داری استفاده می‌شود. او در جای‌جای کتاب با نمونه‌هایی از شخصیت‌های سرشناس تا مدیران عامل شرکت‌های بزرگ، نشان می‌دهد که چگونه این نخبگان با سرمایه‌گذاریِ تأثیرگذار، کارآفرینی اجتماعی و بشردوستیِ شرکتی، مسیر تغییرات واقعی را مسدود می‌کنند. «برندگان همه‌چیز را می‌برند» به یکی از تأثیرگذارترین کتاب‌های انتقادی دهه اخیر بدل شده و پرسش‌هایی را مطرح کرده که هیچ‌کس در باب عدالت اقتصادی و نقش ثروت در سیاست‌گذاری، نمی‌تواند از کنار آنها به‌سادگی بگذرد.



پول دیگران

کارگردانان: داستین لوس و کاسپر مونک

محصول سال: ۲۰۲۵

کلاهبرداری‌های مالی سازمان‌یافته، نمونه کامل جرایمی هستند که نه در خلوتِ کوچه‌های تاریک، بلکه در سالن‌های شیشه‌ای بانک‌ها و دفاتر حقوقی مجلل طراحی و اجرا می‌شوند. ابزار این کلاهبرداری‌ها، نه اسلحه و زور، بلکه قراردادهای چندصفحه‌ای، خلأهای حقوقی و پیچیدگی‌های عمدی نظام مالیاتی است. قربانیان این جرایم نیز نه افراد عادی، بلکه دولت‌ها و در نهایت، همه مالیات‌دهندگان یک جامعه‌اند. روایت چنین پرونده‌هایی، فارغ از هر گونه داستان‌پردازی اغراق‌آمیز، خود به اندازه هر فیلم تعلیق‌آمیز، جذاب و هشداردهنده است.

سریال هشت‌قسمتی «پول دیگران» به کارگردانی داستین لوس و کاسپار مونک و نویسندگی جان شومبرگ، اقتباسی آزاد از پرونده واقعی «کام-اکس» (Cum-Ex) است؛ رسوایی‌ای که در آن شبکه‌ای از سرمایه‌گذاران فوق‌ثروتمند، بانکداران و وکلا، با سوءاستفاده از یک حفره حقوقی در معاملات سهام، مالیاتی را که پرداخت کرده بودند، دو بار از دولت‌های اروپایی بازپس می‌گرفتند و بدین‌ترتیب، چیزی نزدیک به ۱۴۶ میلیارد یورو از خزانه کشورهای اروپایی به سرقت بردند. داستان از دو جبهه روایت می‌شود: از یک سو، وکیل مالیاتی جاه‌طلب، «سون لِبرت» و همکار باتجربه‌اش «دکتر برند هاسنر» که این طرح کلاهبرداری را طراحی و اجرا می‌کنند، و از سوی دیگر، مأموران مالیاتی دانمارکی و دادستانی آلمانی که در تلاش برای کشف این فساد عظیم، با مقاومت سیستماتیک بانک‌ها و سیاستمداران روبرو می‌شوند. این سریال که نخستین بار در بخش پانوراما «جشنواره فیلم برلین» در فوریه ۲۰۲۵ به نمایش درآمد، با استقبال گسترده منتقدان روبرو شد. مجله «اشپیگل» آن را شاهکار هشت‌قسمتی بی‌نقص خوانده، روزنامه «فرانکفورتر آلگماینه زایتونگ» که از تاثیرگذارترین روزنامه‌های ملی و اقتصادی است، از سرعت، فضا و شفافیت آن تمجید کرده و سایت «سین‌اروپا» آن را بسیار پیچیده و هوشمندانه توصیف کرده‌است. این مجموعه در ادامه، جوایز متعددی از جمله جایزه تلویزیونی هِسن، جایزه صنعتی رومی اتریش و جایزه معتبر گریمه در سال ۲۰۲۶ را از آن خود کرد؛ همچنین یوستوس فون دونانی برای بازی در نقش «برند هاسنر»، برنده جایزه بامبی آلمان شد. با این حال، برخی منتقدان به پیچیدگی بیش‌ازحد مفاهیم مالی برای مخاطب عام اشاره کرده‌اند؛ هرچند به باور بسیاری همین ویژگی، سریال را به اثری دقیق و قابل‌اعتماد برای علاقه‌مندان به مسائل اقتصادی بدل کرده‌است.



استارت‌آپ

کارگردان: بن کِتای

محصول سال: ۲۰۱۶ تا ۲۰۱۸

تریلرهای اقتصادی با محوریت فناوری‌های مالی نوین، در سالیان اخیر به ژانری مستقل در سینما و تلویزیون بدل شده‌اند. در این آثار، رمزارزها فراتر از یک ابزار مالی، به نمادی برای روایت‌های پرتنش از فساد، جاه‌طلبی و شکاف طبقاتی تبدیل می‌شوند. تلفیق پیچیدگی‌های فنیِ دنیای ارزهای دیجیتال با درام انسانی، کاری است که فقط تعداد اندکی از آثار از پسِ آن برآمده‌اند. در چنین فضایی، معمولاً گروهی از شخصیت‌ها با انگیزه‌های متضاد در کنار هم قرار می‌گیرند تا داستانی را شکل دهند که در آن، تشخیص مرز میان قانون و جنایت تقریباً ناممکن می‌شود.

سریال «استارت‌آپ» ساخته بن کِتای، یکی از آثاری است که در این فضا شکل گرفته است. این مجموعه درام جنایی آمریکایی که از سال ۲۰۱۶ تا ۲۰۱۸ در سه فصل و سی قسمت از شبکه کراکل (Crackle) پخش شد، داستان ظهور «جن‌کوین» (GenCoin) را روایت می‌کند؛ ایده‌ای فناورانه و جنجالی در حوزه ارز دیجیتال که در بخش‌های فرودست جامعه توسط سه غریبه پرورش می‌یابد. این سه شخصیت اصلی، یک بانکدار ناامید که به دنبال پنهان‌کردن پول‌های دزدیده‌شده‌است، یک رهبر باند خیابانیِ هائیتیایی که می‌خواهد از مسیر غیرقانونی خارج شود، و یک هکر کوبایی-آمریکایی که ایده‌ای برای متحول‌کردن آینده پول دارد، هستند. بازیگرانی چون آدام برودی، مارتین فریمن و ادی گاتگی در این مجموعه به ایفای نقش پرداخته‌اند. این سریال با وجود پایان‌یافتن در سال ۲۰۱۸، در سال ۲۰۲۱ با استقبالی دوباره از سوی مخاطبان نتفلیکس مواجه شد. این مجموعه مهیج، که به مضامینی چون طمع، فساد و خشونت می‌پردازد، در دریافت جوایز اصلی موفقیت چندانی کسب نکرد و هرگز برای فصل چهارم تمدید نشد. با این حال، بازخوردها درباره آن به شدت دوگانه است. در سویی، برخی منتقدان آن را تریلری برای مخاطبانی اهل تفکر، در کنار آثاری چون «Mr.Robot» توصیف کرده‌اند و گروهی از مخاطبان آن را یکی از دست‌کم‌گرفته‌شده‌ترین سریال‌ها نامیده‌اند. در سوی دیگر، منتقدانی چون نشریه «هالیوود ریپورتر» آن را به دلیل توضیحات خسته‌کننده و تکراری درباره رمزارز، هم‌ارز با فیلم «The Net 1995»، و اثری متوسط و ناماندگار خوانده‌اند. نشریه «ورایتی» نیز آن را اثری سرشار از کلیشه‌های جنایی و شخصیت‌های یک‌بعدی دانسته است. باوجود این نقدها، امتیاز ۷.۸ از ۱۰ در IMDb و اختلاف فاحش میان امتیاز منتقدان (۳۶درصد) و مخاطبان (۸۹درصد) در سایت راتن تومیتوز، نشان از جذابیت این اثر برای قشر وسیعی از بینندگان دارد.

چامه

روایت صاحبان تجربه

پادکســت «چامه» یکی از تخصصی‌ترین پادکســت‌ها در حوزه کارآفرینی، مدیریت و توســعه فردی است. این مجموعه گفت‌وگوهای عمیق و کاربردی را با کارآفرینان ایرانی، بنیان‌گذاران برندهای معروف، صنایع و استارت‌آپ‌ها به مخاطبان ارائه می‌دهد و تجربه‌های ارزشمند آن‌ها را در دسترس علاقه‌مندان قرار می‌دهد. چامه با برگزاری رویداد به کمک کســبوکارها آمده تا الگوهای موفقیت را به آن‌ها انتقال دهد و با اســتفاده از داستان روایی خود، تجربیات افراد زیست‌بوم نوآوری را برای کسبوکارها بیان می‌کند. رویدادهای چامه به صورت ویدیوکســت در یوتیوب در دسترس است و فایل صوتی گفت‌وگو با میهمانان به صورت پادکســت در عموم پادگیرها قابل شنیدن است. از جمله مهمان‌هــای رویدادهای چامه می‌توان به محمدرضــا گنجی، هم‌بنیان‌گذار هلدینگ رازی، و شــاهین فاطمی، هم‌بنیان‌گذار برند چرم درسا، اشاره کرد که در گفت‌وگوهای چندقسمتی، از چالش‌ها، تصمیم‌گیری‌های سرنوشت‌ساز و درس‌های آموخته‌شــده در مسیر موفقیت سخن گفته‌اند. هدف چامه، حل چالش کســبوکارها و بالا بردن درصد موفقیت استارت‌آپ‌ها است و همواره در تلاش است تا با استفاده از دانش افراد موفق، بقا و پایداری استارت‌آپ‌ها را پشتیبانی کند.

اپیزودهای پیشنهادی



بهروز فروتن، بنیان‌گذار صنایع غذایی بهروز: صفرِ مطلق، نقطه شروع بهروز!

در این اپیزود دوقسمتی، پادکست چامه میزبان بهروز فروتن، بنیان‌گذار صنایع غذایی بهروز، بوده است. این گفت‌وگو در دو بخش مجزا منتشــر شــده و هر بخش به جنبه‌ای متفاوت از مسیر کارآفرینی این چهره شناخته‌شده صنایع غذایی ایران پرداخته اســت. فروتن در این مصاحبه، مســیر شغلی خود را از هفت‌سالگی روایت کرده؛ جایی که در کنار پدری فرهنگی و منضبط، معنای کار، مســئولیت و عزت‌نفس را زودتر از همســالانش درک کرد. در ادامه به روزهایی اشاره می‌کند که آشپزخانه خانه‌اش تبدیل به اولین کارگاه تولیدی شد؛ آنجا سالاد الویه‌های خانگی را برای بقالی‌های محل می‌فرستاد و کم‌کم تولید مرباها و ادویه‌های هفت‌رنگ را آغاز کرد. او با تأکید بر خلاقیت، پشتکار و اصرار بر کیفیت، پایه‌های برندی را ساخت که در میان مردم به محبوبیت رسید. در بخش دیگری از گفت‌وگو، فروتن به نقش کلیدی خانواده در روزهای سخت کارآفرینی پرداخته و همچنین از اهمیت نیروی انسانی و همکارانی گفته که اخلاق حرفه‌ای دارند و قلب مجموعه به حســاب می‌آیند. با وجود اینکه برند «بهروز» سال‌هاســت واگذار شده، فروتن همچنان با پرسنل سابق خود در ارتباط است و از همکاری و همراهی آن‌ها سخن گفته است.



مهدی خان‌محمدی، بنیان‌گذار گروه صنعتی نان سحر: از کارگری تا رهبری در صنعت نان ایران!

در این اپیزود از پادکســت چامه، شــنونده گفت‌وگویی با مهدی خان‌محمدی، بنیان‌گذار گروه صنعتی «نان سحر» هستیم. خان‌محمدی که با نگاهی متفاوت به صنعت نان، یکی از بزرگ‌ترین و مدرن‌ترین برندهای این حوزه را راه‌اندازی کرده، در این مصاحبه مسیر پرفرازونشیب خود را از ابتدا روایت کرده‌است. او از خاطرات کودکی و سال‌هایی گفته که در ۱۳سالگی به‌دلیل شرایط سخت خانوادگی، تصمیم به استقلال گرفته و وارد دنیای کار شده‌است؛ مسیری که پر از سختی و چالش بوده و در این قسمت به جزئیات آن پرداخته است. یکی از بخش‌های جالب گفت‌وگو، تجربه کار در کارخانه کفش ملی است که به سبک مدیریت زنده‌یاد محمدرحیم ایروانی، بنیان‌گذار این برند بزرگ ایرانی، گذری داشته است. در ادامه، مباحثی مانند تجهیزات، روش‌های بازاریابی، فروش و نگاه انسانی به نیروی کار مطرح می‌شود؛ بخش‌هایی که سرشار از نکات کاربردی و تجربه‌های عملی برای علاقه‌مندان به حوزه مدیریت و کارآفرینی است.



مهرداد عالی‌پور هریسی، مدیرعامل و بنیان‌گذار پنتر: قلم‌هایی که دنیا را رنگ می‌کنند!

در این اپیزود، مهرداد عالی‌پور هریسی، بنیان‌گذار و مدیرعامل برند پنتر، مهمان چامه بوده‌است. او که مسیر خود را از کلینیک دامپزشکی تا قفسه‌های بین‌المللی نوشت‌افزار طی کرده، در این گفت‌وگو از آشنایی اتفاقی با مواد آنتی‌باکتریال سخن گفته است؛ همان آشنایی که مسیر زندگی‌اش را دگرگون کرد و او را به یکی از چهره‌های درخشان صنعت نوشت‌افزار ایران تبدیل نمود. عالی‌پور در ادامه، روایت کرده که چگونه با تکیه بر دانش و استراتژی صحیح و بدون هیچ حامی مالی، قلم پنتر را به عرصه جهانی وارد کرده و نشان داده‌است که موفقیت برای کسی که مسیرش را با علم و تجربه می‌پیماید، پیچیده نیست. او همچنین از اصلاحات سیستم آموزشی، مطالعات ژنتیک و چگونگی تبدیل یک ایده ساده آزمایشگاهی به فرصتی برای خلق یک برند معتبر نوشت‌افزار گفته است. در بخش دیگری از گفت‌وگو، به آسیب‌های حمایت گلخانه‌ای، خودکفا شدن کسبوکارها و نکاتی برای راه‌اندازی و توسعه کسبوکار در سطح ملی و بین‌المللی پرداخته شده‌است. عالی‌پور در این مصاحبه بر اهمیت یادگیری مداوم، خودداری از مقایسه با دیگران و تلاش برای دستیابی به حداکثر پتانسیل شخصی تأکید کرده‌است.

پرونـــده

بررسی تحلیلی مسائل روز اقتصاد ایران



نسخه تأمین نقدینگی بنگاه‌ها

راه‌کارها و پیشنهادهای اعضای هیئت نمایندگان اتاق تهران درباره حل مشکلات مالی بنگاه‌ها در دوران پساجنگ

نقدینگی تولید از چه مسیری باید تامین شود؟

رمز بقای بنگاه‌ها در پساجنگ

مریم بابایی
پژوهشگر اقتصادی

ناجی تولید در پساجنگ

اگرچه دوران پساجنگ، فرصتی برای احیای تولید و بازسازی زیربناهای اقتصادی است، اما موانع زیادی در این مسیر وجود دارد. گزارش‌ها حاکی از این است که صنایع مادر کشور عمدتاً در جنگ آسیب دیده و صنایع پایین‌دستی نیز تحت تاثیر قرار گرفته‌اند. در حال حاضر ضعف نقدینگی، آسیب‌دیدگی زنجیره‌های تأمین، مهاجرت نخبگان، کاهش قدرت خرید، موانع اصلی بازگشت به تولید پایدار هستند. براساس آمارهای موجود، تولیدکنندگان نسبت به سال گذشته به حدود ۲۳۰ درصد پول بیشتر نیاز دارند تا همان میزان فروش قبل را حفظ کنند. کارشناسان در این زمینه با تاکید بر ضرورت پرهیز سیاست‌گذاران از خلق پول، راهکار بهینه برای دسترسی به سرمایه جدید را توسعه بازار سرمایه، تسهیل ورود سرمایه‌گذاران خارجی به کشور، مولد ساختن سرمایه‌های موجود در داخل کشور از طریق جذب و تزریق ارز و طلای مردم به بخش واقعی اقتصاد و توسعه ابزارهای مالی نوین می‌دانند.

از طرف دیگر احیای تولید در پساجنگ نیازمند استراتژی و برنامه است. تزریق پول به تنهایی نمی‌تواند ضامن بازگشت بنگاه‌ها به مدار تولید باشد. در صورت نداشتن یک استراتژی مدون، تلاش‌های احیا تولید با شکست مواجه شده و کشور در معرض دوره‌های رکود طولانی‌مدت قرار خواهد گرفت. بدون شک احیای تولید در دوران پساجنگ، نیازمند یک اراده جمعی، هماهنگی بین‌بخشی و اجرای سیاست‌های مدون و پایدار است. اصلاح ساختار اقتصاد کلان، ایجاد نقدینگی پایدار، بازسازی زنجیره‌های ارزش و خلق تقاضای مؤثر، ارکان اصلی این استراتژی هستند.

تثبیت و احیای سریع واحدهای تولیدی حیاتی، اولویت‌دهی به صنایعی که بیشترین تأثیر را بر اشتغال، تأمین نیازهای اساسی و زنجیره ارزش دارند، بازسازی و تقویت زنجیره‌های تأمین داخلی، ایجاد تاب‌آوری در برابر شوک‌های آتی، جذب و حفظ سرمایه انسانی متخصص، جلوگیری از فرار مغزها و نخبگان، ایجاد تقاضای پایدار برای محصولات تولیدی، حمایت از مصرف داخلی و صادرات، کاهش ریسک سرمایه‌گذاری، افزایش اعتماد و فراهم کردن محیطی امن برای فعالیت اقتصادی از جمله اهداف اصلی در این زمینه است. در این راستا سیاست‌های اقتصادی باید در سه سطح خرد، میانی و کلان دنبال شود. در سطح خرد (سطح بنگاه)، بقا و بازگشت به کار در اولویت قرار دارد. در این مرحله مدیریت نقدینگی اضطراری، حفظ سرمایه انسانی کلیدی و افزایش مرحله‌ای تولید باید دنبال شود. در سطح میانی (سطح صنعت و زنجیره تأمین)، ایجاد خوشه‌های صنعتی، اتصال مجدد تأمین‌کنندگان مواد اولیه به تولیدکنندگان نهایی باید دنبال شود. در سطح کلان (سطح دولت و سیاست‌گذاری)، دولت باید نقش تسهیل‌گر را بازی کند. سیاست‌های مالیاتی حمایتی و معافیت مالیاتی موقت، تأمین انرژی و زیرساخت و تضمین جریان پایدار برق، گاز و آب برای مناطق صنعتی و حمایت از تقاضای داخلی در این مرحله ضروری است.

اما در حال حاضر چه مسیرهای برای تامین مالی تولید وجود دارد و چه راه‌حل‌هایی برای تنوع‌بخشی به این مسیرها وجود دارد؟

نقش بانک‌ها در تامین نقدینگی تولید

بیش از ۸۰ تا ۹۰ درصد تأمین مالی بنگاه‌ها در اقتصاد ایران بر دوش بانک‌هاست. این شرایط پس از جنگ به دلیل سیاست‌های تکلیفی و نیاز دولت به تأمین مالی از طریق بانک‌ها تشدید خواهد شد. بانک‌محوری در ایران نتیجه ضعف بازارهای مالی، مداخله شدید دولت، و نبود ثبات و تنوع در ابزارهای تأمین مالی است. این شرایط بیش از هر زمان دیگر نیازمند استراتژی و برنامه است. تزریق پول به تنهایی نمی‌تواند ضامن بازگشت بنگاه‌ها به مدار تولید باشد. در صورت نداشتن یک استراتژی مدون، تلاش‌های احیا تولید با شکست مواجه شده و کشور در معرض دوره‌های رکود طولانی‌مدت قرار خواهد گرفت. بدون شک احیای تولید در دوران پساجنگ، نیازمند یک اراده جمعی، هماهنگی بین‌بخشی و اجرای سیاست‌های مدون و پایدار است. اصلاح ساختار اقتصاد کلان، ایجاد نقدینگی پایدار، بازسازی زنجیره‌های ارزش و خلق تقاضای مؤثر، ارکان اصلی این استراتژی هستند.

بیش از ۸۰ تا ۹۰ درصد تأمین مالی بنگاه‌ها در اقتصاد ایران بر دوش بانک‌هاست. این شرایط پس از جنگ به دلیل سیاست‌های تکلیفی و نیاز دولت به تأمین مالی از طریق بانک‌ها تشدید خواهد شد. بانک‌محوری در ایران نتیجه ضعف بازارهای مالی، مداخله شدید دولت، و نبود ثبات و تنوع در ابزارهای تأمین مالی است

بیش از ۸۰ تا ۹۰ درصد تأمین مالی بنگاه‌ها در اقتصاد ایران بر دوش بانک‌هاست. این شرایط پس از جنگ به دلیل سیاست‌های تکلیفی و نیاز دولت به تأمین مالی از طریق بانک‌ها تشدید خواهد شد. بانک‌محوری در ایران نتیجه ضعف بازارهای مالی، مداخله شدید دولت، و نبود ثبات و تنوع در ابزارهای تأمین مالی است. این شرایط بیش از هر زمان دیگر نیازمند استراتژی و برنامه است. تزریق پول به تنهایی نمی‌تواند ضامن بازگشت بنگاه‌ها به مدار تولید باشد. در صورت نداشتن یک استراتژی مدون، تلاش‌های احیا تولید با شکست مواجه شده و کشور در معرض دوره‌های رکود طولانی‌مدت قرار خواهد گرفت. بدون شک احیای تولید در دوران پساجنگ، نیازمند یک اراده جمعی، هماهنگی بین‌بخشی و اجرای سیاست‌های مدون و پایدار است. اصلاح ساختار اقتصاد کلان، ایجاد نقدینگی پایدار، بازسازی زنجیره‌های ارزش و خلق تقاضای مؤثر، ارکان اصلی این استراتژی هستند.

در مدل بهینه تامین مالی، بانک‌ها باید به تأمین سرمایه در گردش (کوتاه‌مدت) بپردازند. بازار سرمایه باید تأمین‌کننده سرمایه ثابت (بلندمدت) برای توسعه باشد.

ضمانت اعتبار، بخش بزرگی از ریسک وام‌های تولیدی را پوشش دهد.

اما روش‌های جایگزین تامین مالی چیست؟ کارشناسان تامین مالی زنجیره‌ای، توسعه بازار سرمایه و جذب سرمایه خارجی را از جمله روش‌های جایگزین عنوان می‌کنند.

تامین مالی زنجیره‌ای

تأمین مالی زنجیره‌ای (Supply Chain Finance - SCF) در دوره پساجنگ، نه یک گزینه بلکه یک ضرورت برای بقاست. براساس اصول اقتصادی در این روش، به جای پرداخت تسهیلات نقدی مستقیم به یک بنگاه (که احتمال انحراف آن زیاد است)، باید از اعتبار اسنادی داخلی و اوراق گام (گواهی اعتبار مولد) استفاده کرد. در این روش، اعتبار به جای پول نقد در طول زنجیره تولید حرکت می‌کند و احتمال تورم‌زایی آن کمتر است. در اقتصادهای پس از بحران، بزرگ‌ترین مشکل این نیست که کارخانه‌ها وجود ندارند، بلکه این است که پول بین حلقه‌های زنجیره گیر کرده است. در پساجنگ، نرخ بهره برای شرکت‌های کوچک بسیار بالاست. اما با تامین مالی زنجیره‌ای، شرکت کوچک از نرخ بهره‌ای استفاده می‌کند که بر اساس اعتبار شرکت بزرگ (که ریسک کمتری دارد) محاسبه شده است. همچنین وقتی تأمین‌کننده کوچک نقدینگی دارد، از ورشکستگی خارج شده و زنجیره تولید قطع نمی‌شود. این یعنی پایداری تولید. این روش به کاهش ریسک سیستماتیک منجر می‌شود. چرا که به جای اینکه بانک با هزاران شرکت کوچک و پرریسک درگیر شود، با چند خریدکننده اصلی که زیر نظر دولت یا نهادهای بزرگ هستند، کار می‌کند، در ارتباط است.

توسعه بازار سرمایه

بدون شک اقتصاد ایران نیازمند گذار از بانک‌محوری به تأمین مالی متنوع و مبتنی بر بازار سرمایه است. در پساجنگ، شرکت‌های تولیدی به پول برای بقا (کوتاه‌مدت) و پول برای بازسازی (بلندمدت) نیاز دارند. از طریق مکانیسم بازار سرمایه، شرکت‌های بزرگ تولیدی (مثلاً فولاد یا پتروشیمی) با انتشار اوراق قرضه، از سرمایه‌گذاران پول قرض می‌گیرند تا ماشین‌آلات خود را نوسازی کنند. همچنین اوراق مشارکت، ابزاری برای شرکت‌های متوسط که می‌خواهند پروژه‌های جدید را با مشارکت سرمایه‌گذاران آغاز کنند. تامین مالی بنگاه‌ها همچنین از طریق انتشار اوراق بدهی، صکوک، اوراق اجاره، اوراق مرابحه و افزایش سرمایه می‌تواند انجام شود.

بنگاه‌ها به جای وام گرفتن از بانک، باید بتوانند از طریق انتشار اوراق بدهی در بورس، مستقیماً از نقدینگی موجود در اقتصاد جذب سرمایه کنند. این کار شفافیت را افزایش داده و ریسک را به جای بانک، به سرمایه‌گذاران منتقل می‌کند. همچنین عرضه سهام و تأمین مالی جمعی با هدایت بخشی از سرمایه‌های خرد مردم به سمت بازار سرمایه برای تأمین مالی طرح‌های توسعه‌ای شرکت‌ها از این مسیر ممکن است. بنابر گزارش‌های موجود، در پی وضعیتی که بر فضای صنعت حاکم شد، دو اقدام در بازار سرمایه در دستور کار قرار گرفته است که طراحی سازوکارهایی برای جذب پول مردم و همچنین انتشار اوراق با قابلیت تبدیل شدن به سهام است. اگر این اوراق منتشر شود، امکان سهام دار شدن مردم با نرخ پایین نیز وجود خواهد داشت. این اقدام، هزینه تامین مالی برای صنایع را نیز کاهش می‌دهد.

تأمین مالی خارجی و سرمایه‌گذاری مستقیم (FDI)

بسیاری از بنگاه‌های بزرگ بعد از جنگ به دلیل تحریم‌ها یا نبودِ ثبات کلان، از دسترسی به منابع خارجی محروم بودند. ایجاد ثبات اقتصادی برای جذب سرمایه‌گذاری خارجی (به‌ویژه برای انتقال تکنولوژی) در پروژه‌های بزرگ صنعتی ضروری است. به گفته فعالان اقتصادی شرط اصلی جذب سرمایه‌گذاری خارجی، جلب اعتماد و توجه به شفافیت است. همچنین صیانت از امنیت سرمایه‌گذاران داخلی پیش‌شرط ورود سرمایه‌گذاران خارجی به کشور است.

پیش‌شرط تنوع‌بخشی به تامین مالی

جدا از بحث جنگ و بحران‌های اخیر، تحلیل‌های اقتصادی حاکی از این است که معضل نقدینگی در بخش تولید ایران، بیش از آنکه ناشی از کمبود نقدینگی در کل سیستم باشد، ناشی از تخصیص ناکارآمد و تورم انتظاری است. تولیدکننده ایرانی در چرخه‌ای گرفتار شده که هزینه‌های تولید (به‌دلیل تورم و نرخ ارز) با سرعتی بالاتر از گردش مالی فروش رشد می‌کند. تا زمانی که ساختار کلان اقتصاد اصلاح نشود، تغییر روش‌های تأمین مالی به تنهایی کافی نیست. مهار تورم و بی‌ثباتی نرخ ارز، بهبود فضای کسب و کار، اصلاح نظام بانکی (ناترازی‌ها) و شفافیت مالیاتی از ضروریات و مقدمات اصلاح ساختار تامین مالی در اقتصاد ایران است. چرا که وقتی تورم بالاست، قراردادهای بلندمدت تأمین مالی (اوراق بدهی) جذابیت خود را از دست می‌دهند، چرا که ارزش پول به سرعت کاهش می‌یابد. همچنین تا زمانی که بانک‌ها با کسری شدید مواجه‌اند، نمی‌توانند ناجی تولید باشند.

از طرفی تأمین مالی تنها زمانی منجر به تولید می‌شود که نرخ بازدهی فعالیت‌های تولیدی از نرخ سود بانکی بالاتر باشد. در حال حاضر بسیاری از فعالیت‌های مولد صرفه اقتصادی ندارند. همچنین انتقال تأمین مالی از بانک به بازار سرمایه نیازمند شفاف شدن صورت‌های مالی بنگاه‌هاست. بنابراین بدون تثبیت نرخ ارز، پیش‌بینی‌پذیری تولید غیرممکن است. همچنین تا زمانی که تولیدکننده نتواند محصول خود را به قیمت واقعی بفروشد، هر میزان تزریق نقدینگی، تنها منجر به زیان انباشته بیشتر خواهد شد

مدل بهینه تامین مالی

در مدل بهینه تامین مالی، بانک‌ها باید به تأمین سرمایه در گردش (کوتاه‌مدت) بپردازند. بازار سرمایه باید تأمین‌کننده سرمایه ثابت (بلندمدت) برای توسعه باشد. همچنین دولت باید از بنگاه‌داری و استفاده از منابع بانکی برای پروژه‌های خودش دست بردارد. به طور خلاصه تأمین مالی بنگاه‌ها باید از وام‌های دستوری و تورم‌زا به سمت ابزارهای بازار سرمایه و اعتبارات زنجیره تولید حرکت کند. این کار جز با سرکوب نکردن نرخ سود (قیمت پول) و ایجاد ثبات کلان اقتصادی ممکن نخواهد بود. از طرف دیگر اگر نقدینگی به جای حساب بانکی بنگاه، به صورت‌حساب‌های زنجیره تولید متصل شود، تولیدکننده همواره به اعتبار دسترسی دارد و نقدینگی نمی‌تواند به‌سمت بازارهای سفته‌بازانه (ارز، طلا و...) برود.

بدون شک اقتصاد ایران نیازمند گذار از بانک‌محوری به تأمین مالی متنوع و مبتنی بر بازار سرمایه است. در پساجنگ، شرکت‌های تولیدی به پول برای بقا (کوتاه‌مدت) و پول برای بازسازی (بلندمدت) نیاز دارند

کمبود نقدینگی: مسئله اول بنگاه‌ها در دوره پساجنگ

در اقتصاد ایران، تأمین مالی همچنان به‌شدت بانک‌محور است



فریال مستوفی

نایب‌رئیس اتاق تهران

پس از هر جنـــگ، حتی اگر دامنه آن محدود باشـــد، اقتصاد با مرحله‌ای دشوارتر از خود جنگ مواجه می‌شود؛ بازگشت به چرخه عادی تولید، تجارت و ســـرمایه‌گذاری. جنگ فقط به زیرساخت‌ها آســـیب نمی‌زند؛ به اعتماد، پیش‌بینی‌پذیری، زنجیره تأمیـــن، روابط اعتباری و جریان نقد بنگاه‌ها نیز ضربه می‌زند.

در چنین وضعیتی، بســـیاری از واحدهای تولیدی ممکن اســـت هنوز ســـفارش، بازار و حتی ظرفیت تولید داشته باشند، اما برای ادامه فعالیت با کمبود جدی نقدینگی روبه‌رو شوند. بنابراین در دوره پساجنگ، مسئله اصلی بسیاری از بنگاه‌ها الزاماً نبود تقاضا نیست؛ بلکه ناتوانی در تأمین منابع مالی کوتاه‌مدت برای بازگشت به تولید است.

نقدینگی برای بنگاه همان نقشـــی را دارد که خون برای بدن انسان ایفا می‌کنـــد. بنگاه برای پرداخت حقوق کارکنـــان، خرید مواد اولیه و قطعات، تســـویه بدهی‌های سررسیدشـــده، انجام تعهدات قراردادی، حفظ رابطه با تأمین‌کنندگان و تحویل به‌موقع سفارش‌ها به جریان نقد نیاز دارد. اگر این جریان مختل شود، حتی بنگاهی که از نظر حسابداری سودآور است، می‌تواند از نظر عملیاتی دچار بحران شـــود. در شرایط عادی، تأخیر چندهفته‌ای در وصول مطالبات یا افزایش قیمت مواد اولیه ممکن است قابل مدیریت باشد؛ اما در دوره پســـاجنگ، همین تأخیر می‌تواند به توقف خط تولید، از دست رفتن نیروی انسانی، کاهش اعتبار تجاری و خروج بنگاه از بازار منجر شود.

تجربه کشـــورها نشان می‌دهد که بازسازی اقتصادی بدون احیای مالی بنگاه‌ها امکان‌پذیر نیست. دولت‌ها معمولاً بر بازسازی زیرساخت، کنترل تورم، تنظیم بازار و تأمین کالاهای اساسی تمرکز می‌کنند؛ اما اگر بنگاه‌ها نتوانند ســـرمایه در گردش خود را تأمین کنند، ظرفیت تولیدی کشور به‌سرعت فرسوده می‌شود.

در اقتصادهایی که نظام مالی متنوع‌تری دارند، بانک‌ها، بازار ســـرمایه، صندوق‌های ضمانت، بیمه‌های اعتباری، نهادهای توسعه‌ای و ابزارهای تأمین مالی زنجیره‌ای بخشـــی از این فشار را جذب می‌کنند. اما در اقتصاد ایران، تأمین مالی همچنان به‌شـــدت بانک‌محور است و بخش عمده نیاز بنگاه‌ها، به‌ویژه در سرمایه در گردش، به شبکه بانکی منتقل می‌شود.

در دوره پساجنگ، نخستین مسیر تأمین مالی بنگاه‌ها تسهیلات سرمایه در گردش است. این تسهیلات باید برای خرید مواد اولیه، قطعات، نهاده‌ها، بســـته‌بندی، حمل‌ونقل، پرداخت حقوق و هزینه‌های فوری تولید استفاده شـــود، نه برای پوشش زیان‌های انباشته یا تسویه بدهی‌های قدیمی بدون برنامه اصلاح.

بانک‌ها می‌توانند از طریق خطوط اعتبـــاری کوتاه‌مدت، تمدید هدفمند تسهیلات، بازپرداخت پلکانی، تنفس محدود و تأمین مالی سفارش‌های معتبر به بنگاه‌ها کمک کنند. اما این حمایت باید مشروط به تداوم فعالیت تولیدی، حفظ اشتغال، شفافیت گردش مالی و ارائه برنامه عملیاتی بنگاه باشد. تزریق پول بدون تشخیص، فقط بحران بانکی و تورمی را تشدید می‌کند.

مسیر دیگر، تأمین مالی زنجیره‌ای اســـت. در این روش، بانک به جای آنکه صرفاً به یک بنگاه وام نقدی بدهد، جریان واقعی کالا، قرارداد، فاکتور و مطالبات را مبنای اعتباردهی قرار می‌دهد. ابزارهایی مانند اوراق گام، برات الکترونیکی، و پرداخت مبتنی بر زنجیره تأمین می‌توانند بخشی از نیاز نقدی بنگاه‌ها را بدون فشار مستقیم بر منابع نقدی کاهش دهند. مزیت این روش آن اســـت که پول یا اعتبار در مسیر واقعی تولید حرکت می‌کند؛ یعنی از خریدار به تولیدکننده، از تولیدکننده به تأمین‌کننده مواد اولیه و از آنجا به سایر حلقه‌های زنجیره منتقل می‌شود. در شرایط کمبود نقدینگی، این ابزارها می‌توانند جایگزین بخشی از پرداخت نقدی شوند و امکان ادامه تولید را فراهم کنند. فاکتورینگ یا واگذاری مطالبات قراردادی است. بسیاری از بنگاه‌ها کالا یا خدمت را تحویل داده‌اند، اما هنوز وجه قرارداد را دریافت نکرده‌اند. در چنین شـــرایطی، مطالبات قطعی و قابل احراز بنگاه می‌تواند به بانک یا نهاد مالی واگذار شود و بنگاه بخشی از وجه خود را پیش از سررسید دریافت کند. این ابزار به‌ویژه برای پیمانکاران، تأمین‌کنندگان کالا، شرکت‌های خدمات فنی و مهندسی و واحدهایی که با خریداران بزرگ یا دستگاه‌های اجرایی قرارداد دارند، اهمیت دارد. فاکتورینگ در واقع دارایی منجمدشده بنگاه، یعنی طلب از خریدار، را به نقدینگی تبدیل می‌کند. در دوره پســـاجنگ، توسعه عملی این ابزار می‌تواند فشار شدیدی را از دوش سرمایه در گردش بنگاه‌ها بردارد.

راهکار دیگر، اســـتفاده از ابزارهای بازار سرمایه است؛ البته نه برای همه بنگاه‌ها و نه برای همه نیازها. بازار ســـرمایه بیشتر برای بنگاه‌های بزرگ‌تر، شفاف‌تر و دارای صورت‌های مالی قابل اتکا کاربرد دارد. انتشار اوراق افزایش سرمایه، صندوق پروژه و ابزارهای تأمین مالی جمعی و ... می‌تواند بخشی از نیاز مالی بنگاه‌ها را پوشـــش دهد. با این حال، بازار سرمایه معمولاً پاسخ سریع و عمومی برای واحدهای کوچک و متوسط نیست. بنابراین نباید تصور کرد که در کوتاه‌مدت می‌تواند جایگزین کامل بانک‌ها شود. نقش آن بیشتر در تأمین مالی میان‌مدت، طرح‌های توسعه‌ای، بازسازی تجهیزات، نوسازی خطوط تولید و تأمین مالی شرکت‌های بزرگ‌تر است.

راه دیگر، اصلاح مدل همکاری بنگاه‌هاست. در شرایط کمبود نقدینگی،

در دوره پساجنگ، نخستین مسیر تأمین مالی بنگاه‌ها تسهیلات سرمایه در گردش است. این تسهیلات باید برای خرید مواد اولیه، قطعات، نهاده‌ها، بسته‌بندی، حمل‌ونقل، پرداخت حقوق و هزینه‌های فوری تولید استفاده شود، نه برای پوشش زیان‌های انباشته یا تسویه بدهی‌های قدیمی بدون برنامه اصلاح



راه‌حل دوره پساجنگ، ترکیبی است؛ تسهیلات سرمایه در گردش برای نیازهای فوری، تأمین مالی زنجیره‌ای برای کاهش فشار نقدی در روابط تجاری، فاکتورینگ برای تبدیل مطالبات به پول نقد، بازار سرمایه برای بنگاه‌های بزرگ‌تر و نیازهای میان‌مدت، و مشارکت‌های تجاری برای بازآرایی مدل فعالیت. بانک‌ها باید در این مسیر نقش محوری داشته باشند، اما نه به‌عنوان تنها منبع پول، بلکه به‌عنوان نهاد ارزیاب، تضمین‌کننده، اعتباردهنده و متصل‌کننده زنجیره‌های تولید.

همه راه‌حل‌ها الزاماً از جنس وام نیستند. برخی بنگاه‌ها می‌توانند با تأمین‌کنندگان خود به توافق‌های اعتباری برسند، بخشی از ظرفیت خالی تولید را در اختیار برندهای دیگر قرار دهند، وارد تولید قراردادی شوند، از مدل فروش اعتباری کنترل‌شده استفاده کنند، با شریک تجاری جوینت ونچر تشکیل دهند یا بخشی از دارایی‌های غیرمولد خود را به نقدینگی تبدیل کنند. حتی در برخی موارد، ادغام، مشارکت راهبردی یا ورود سرمایه‌گذار جدید می‌تواند از دریافت وام بانکی مؤثرتر باشد. دوره پساجنگ فقط دوره تأمین مالی نیست؛ دوره بازآرایی مدل کسب‌وکار نیز هست.

اما آیا بانک‌ها می‌توانند به واحدهای تولیدی کمک کنند و آیا واقعاً همراهی خواهند کرد؟ بانک‌ها ناگزیر بخشی از راه‌حل‌اند، اما به‌تنهایی قادر به حل بحران نیستند. نظام بانکی ایران با محدودیت‌های ساختاری جدی مواجه است؛ ناترازی، مطالبات غیرجاری، محدودیت کفایت سرمایه، فشارهای تورمی، تکالیف متعدد، کمبود وثایق مناسب نزد بنگاه‌ها و ریسک بالای محیط کسب‌وکار. در چنین شرایطی، بانک‌ها طبیعی است که محتاط‌تر شوند و تمایل داشته باشند منابع خود را در تسهیلات کوتاه‌مدت، دارای وثیقه قوی و با امکان بازگشت سریع متمرکز کنند. بنابراین همراهی بانک‌ها در دوره پساجنگ، اگر صرفاً به شکل دستور اداری برای پرداخت تسهیلات باشد، یا اجرا نمی‌شود یا به تخصیص ناکارآمد منابع منجر خواهد شد.

برای آنکه بانک‌ها واقعاً همراه بنگاه‌ها شوند، باید ریسک اعتباردهی کاهش یابد. این کار از چند مسیر ممکن است. نخست، ایجاد یا تقویت صندوق‌های ضمانت و سازوکارهای پوشش ریسک برای بنگاه‌های تولیدی، به‌ویژه بنگاه‌های کوچک و متوسط. دوم، پذیرش وثایق متنوع‌تر مانند مطالبات قراردادی، موجودی انبار، اسناد تجاری، سفارش خرید و جریان فروش آینده. سوم، اتصال بانک‌ها به سامانه‌های اطلاعاتی مالیاتی، گمرکی، بیمه‌ای و معاملاتی برای اعتبارسنجی دقیق‌تر بنگاه‌ها. چهارم، تعریف خطوط اعتباری هدفمند برای رشته‌فعالیت‌های اولویت‌دار، مشروط به حفظ تولید و اشتغال. پنجم، توسعه تأمین مالی زنجیره‌ای به جای پرداخت نقدی مستقیم و بدون کنترل

در این میان، بنگاه‌ها نیز باید خود را برای تأمین مالی آماده‌تر کنند. بسیاری از واحدهای تولیدی فقط زمانی به بانک مراجعه می‌کنند که بحران نقدینگی به مرحله حاد رسیده است. درحالی‌که دریافت اعتبار نیازمند صورت مالی قابل قبول، برنامه نقدینگی، فهرست بدهی‌ها و مطالبات، قراردادهای معتبر، پیش‌بینی فروش، برنامه خرید مواد اولیه و شفافیت در جریان حساب‌هاست. بنگاهی که نتواند نشان دهد منابع دریافتی چگونه به تولید، فروش و بازپرداخت تبدیل می‌شود، حتی در شرایط حمایتی نیز شانس زیادی برای تأمین مالی پایدار ندارد.

بنابراین راه‌حل دوره پساجنگ، ترکیبی است؛ تسهیلات سرمایه در گردش برای نیازهای فوری، تأمین مالی زنجیره‌ای برای کاهش فشار نقدی در روابط تجاری، فاکتورینگ برای تبدیل مطالبات به پول نقد، بازار سرمایه برای بنگاه‌های بزرگ‌تر و نیازهای میان‌مدت، و مشارکت‌های تجاری برای بازآرایی مدل فعالیت. بانک‌ها باید در این مسیر نقش محوری داشته باشند، اما نه به‌عنوان تنها منبع پول، بلکه به‌عنوان نهاد ارزیاب، تضمین‌کننده، اعتباردهنده و متصل‌کننده زنجیره‌های تولید.

اگر سیاست‌گذار بخواهد احیای تولید را در دوره پساجنگ جدی بگیرد، باید مسئله نقدینگی بنگاه را به‌عنوان مسئله‌ای فوری، عملیاتی و زنجیره‌ای ببیند. بازسازی اقتصادی فقط با پروژه‌های بزرگ عمرانی آغاز نمی‌شود؛ از کارگاهی شروع می‌شود که بتواند دوباره مواد اولیه بخرد، حقوق کارگر را بدهد، سفارش عقب‌افتاده را تحویل دهد و اعتماد تأمین‌کننده و مشتری را حفظ کند. در نهایت، اقتصاد زمانی از جنگ عبور می‌کند که جریان نقد در رگ‌های بنگاه‌ها دوباره برقرار شود.

تفکیک نقش سیاست‌گذار از مجری

نرخ ارز، تولید و الزامات اصلاح حکمرانی پولی و اقتصادی در ایران



فرهاد آگاهی

عضو هیئت نمایندگان اتاق تهران

بحث پیرامون نرخ ارز در ایران اغلب به این پرسش تقلیل می‌یابد که «دلار تا چه سطحی افزایش خواهد یافت؟»؛ حال آنکه از منظر اقتصاد کلان، پرسش بنیادین‌تر آن است که چه عواملی تعیین‌کننده ارزش پول ملی هستند و چگونه می‌توان ثبات پولی و ارزی را به‌عنوان یکی از پیش‌نیازهای رشد پایدار اقتصادی تأمین کرد.

در ادبیات اقتصادی، نرخ ارز در بلندمدت تابعی از متغیرهای بنیادین اقتصاد از جمله نرخ تورم، رشد نقدینگی، بهره‌وری، وضعیت تراز پرداخت‌ها، انتظارات فعالان اقتصادی و اعتبار سیاست‌گذار پولی است. از این منظر، تمرکز صرف بر سطح اسمی نرخ ارز، بدون توجه به عوامل تعیین‌کننده آن، می‌تواند سیاست‌گذار را از مسئله اصلی یعنی حفظ ثبات اقتصاد کلان منحرف کند.

نخستین پیش‌شرط دستیابی به ثبات پولی، استقلال عملیاتی و نهادی بانک مرکزی است. بانک مرکزی باید بر مأموریت اصلی خود یعنی حفظ ثبات قیمت‌ها، کنترل رشد نقدینگی و صیانت از ارزش پول ملی متمرکز باشد. در مقابل، استفاده از ظرفیت ترازنامه بانک مرکزی برای تأمین مالی مستقیم یا غیرمستقیم کسری بودجه دولت، عملاً به تضعیف انضباط پولی و افزایش فشارهای تورمی منجر می‌شود. تجربه اقتصادهای مختلف نشان می‌دهد هرچه وابستگی سیاست پولی به ملاحظات مالی دولت بیشتر باشد، احتمال بروز تورم مزمن، بی‌ثباتی اقتصاد کلان و کاهش ارزش پول ملی نیز افزایش می‌یابد.

نخستین پیش‌شرط دستیابی به ثبات پولی، استقلال عملیاتی و نهادی بانک مرکزی است. بانک مرکزی باید بر مأموریت اصلی خود یعنی حفظ ثبات قیمت‌ها، کنترل رشد نقدینگی و صیانت از ارزش پول ملی متمرکز باشد

در همین چارچوب، رابطه میان نرخ بهره و نرخ ارز نیز اهمیت ویژه‌ای پیدا می‌کند. نرخ بهره بازتابی از هزینه سرمایه، تورم مورد انتظار و سطح ریسک در اقتصاد است. در اقتصادی که با تورم مزمن مواجه است، نرخ‌های سود اسمی نیز ناگزیر در سطوح بالاتری قرار می‌گیرند. از این رو، انتظار اعطای گسترده تسهیلات ارزان‌قیمت به بخش تولید، در شرایطی که بانک‌ها برای تجهیز منابع خود سودهای بالایی پرداخت می‌کنند، با منطق اقتصادی سازگار نیست.

بانک‌ها در ذات خود واسطه‌های مالی هستند و پایداری عملکرد آنها مستلزم حفظ تعادل میان هزینه تجهیز منابع و بازده دارایی‌هاست. بنابراین حمایت از تولید نباید از مسیر تحمیل نرخ‌های ترجیحی و تکالیف غیراقتصادی به نظام بانکی دنبال شود. تجربه جهانی نشان داده است که سرکوب مالی و تخصیص دستوری اعتبار، غالباً به افزایش مطالبات غیرجاری، تضعیف سلامت شبکه بانکی و کاهش کارایی تخصیص سرمایه منجر می‌شود. حمایت از تولید باید بر بهبود محیط کسب‌وکار، توسعه ابزارهای تأمین مالی، کاهش نااطمینانی‌های اقتصاد کلان و ارتقای بهره‌وری متمرکز باشد.

یکی از چالش‌های مهم اقتصاد ایران، تبدیل شدن نرخ ارز به ابزاری برای پوشش عدم تعادل‌های مالی دولت است. در شرایطی که کسری بودجه مزمن وجود دارد، افزایش نرخ ارز می‌تواند به صورت کوتاه‌مدت درآمدهای ریالی دولت را افزایش دهد؛ اما این رویکرد در عمل به تضعیف بیشتر ارزش پول ملی، افزایش انتظارات تورمی و انتقال هزینه‌های مالی به خانوارها و بخش تولید منجر می‌شود. نرخ ارز نباید به ابزاری برای تنظیم بودجه دولت تبدیل شود، بلکه باید بازتابی از واقعیت‌های اقتصادی و شرایط بازار باشد.

در حـــوزه ارزی نیز اقتصاد ایران طی دهه‌های گذشـــته از تعدد نرخ‌ها و مداخلات قیمتی گسترده آسیب دیده است. هرگاه نرخ ارز به صورت دستوری و پایین‌تر از نرخ تعادلی تعیین شـــده، شکاف میان نرخ رسمی و نرخ بازار به شکل‌گیری رانت، فساد، آربیتراژ و تخصیص ناکارآمد منابع انجامیده است. از منظر علم اقتصاد، نرخ ارز یک قیمت نســـبی است که اطلاعات ارزشمندی درباره کمیابی منابع، ساختار تولید و وضعیت اقتصاد کلان منتقل می‌کند. مخدوش کردن این ســـیگنال قیمتی، هزینه‌های قابل توجهی را بر اقتصاد تحمیل خواهد کرد.

البته پذیرش سازوکار بازار به معنای عدم مداخله بانک مرکزی نیست. در اغلب اقتصادهای توسعه‌یافته و نوظهور، نظام ارزی بر پایه «شناور مدیریت‌شده» استوار است؛ به این معنا که بانک مرکزی برای جلوگیری از نوسانات شدید و بی‌ثبات‌کننده مداخله می‌کند، اما هدف آن تثبیت مصنوعی یک نرخ مشخص نیست. تفاوت اساسی میان مدیریت نوسانات ارزی و سرکوب نرخ ارز، نکته‌ای است که در سیاست‌گذاری اقتصادی باید مورد توجه قرار گیرد.

یکی از پیامدهای مهم کاهش مستمر ارزش پول ملی، تضعیف ترازنامه بنگاه‌های تولیدی است. بخش قابل توجهی از صنایع کشور برای تأمین مواد اولیه، تجهیزات ســـرمایه‌ای، فناوری، دارو و نهاده‌های واســـطه‌ای به واردات وابسته‌اند. در چنین شـــرایطی، جهش نرخ ارز موجب افزایش ناگهانی نیاز بنگاه‌ها به ســـرمایه در گردش ریالی می‌شود. به بیان دیگر، حتی زمانی که دسترســـی به ارز وجود دارد، بســـیاری از بنگاه‌ها با شکاف نقدینگی مواجه می‌شوند، زیرا توان مالی آنها متناسب با رشد هزینه‌های جایگزینی دارایی‌ها و نهاده‌های تولید افزایش نیافته است. این وضعیت می‌تواند به کاهش ظرفیت تولید، افت سرمایه‌گذاری، کاهش اشتغال و تضعیف رشد اقتصادی منجر شود.

در خصوص ارز ترجیحی نیز تجربه سال‌های گذشته نشان داده است که تخصیص ارز با نرخ‌های چندگانه، اگرچه با هدف حمایت از مصرف‌کننده انجام می‌شود، اما در عمل بخش قابل توجهی از منافع آن در طول زنجیره تأمین مستهلک شده و زمینه بروز ناکارآمدی، فساد و رانت را فراهم کرده است. از منظر اقتصاد رفاه، حمایت از اقشار آسیب‌پذیر زمانی اثربخش‌تر خواهد بود که به صورت مســـتقیم، هدفمند و شفاف انجام شود و نه از طریق تحریف قیمت‌های نسبی در اقتصاد.

در کنـــار اصلاحات پولی و ارزی، بازنگری در سیاســـت ذخایر راهبردی کالاهای اساســـی نیز ضرورتی انکارناپذیر است. امنیت اقتصادی کشور تنها به ثبات مالی محدود نمی‌شـــود، بلکه به میزان تاب‌آوری زنجیره‌های تأمین در برابر شـــوک‌های خارجی، بحران‌های ژئوپلیتیک، جنگ، بلایای طبیعی، پاندمی‌ها و اختلالات تجاری نیز وابسته است.

در رویکردهـــای نوین اقتصاد امنیت و مدیریت ریســـک، ذخایر استراتژیک بخشی از زیرســـاخت تاب‌آوری ملی محسوب می‌شوند. هـــدف از این ذخایـــر مداخله دائمی در بازار نیســـت، بلکه تضمین تداوم دسترســـی جامعه به کالاهای حیاتی در شرایط بحران است. به همین دلیل، مدیریت ذخایر راهبردی باید بر پایه تحلیل ریسک، سناریونویسی، مدل‌سازی مصرف، تنوع‌بخشی به منابع تأمین و پایش مستمر زنجیره تأمین طراحی شود.

برای کالاهای حیاتی نظیر غلات، روغـــن، نهاده‌های دامی، دارو، تجهیزات پزشکی و سایر اقلام ضروری، لازم است شاخص‌هایی نظیر سطح پوشـــش ذخیره، زمان بازیابی زنجیره تأمین، میزان وابستگی وارداتی و ظرفیـــت تولید داخلی به صورت مســـتمر اندازه‌گیری و به‌روزرسانی شوند. سطح ذخایر نیز باید بر اساس سناریوهای مختلف بحران و نه صرفاً شرایط عادی بازار تعیین شود.

به نظر می‌رسد کارآمدترین الگو برای ایران، تفکیک نقش سیاست‌گذار از نقش مجری باشد. تعیین سیاست‌ها، سطح ذخایر راهبردی، استانداردها و الزامات نظارتی باید در اختیار دولت باقی بماند، اما عملیات اجرایی شامل خرید، ذخیره‌سازی، گردش موجودی، لجستیک و مدیریت انبارها می‌تواند از طریق قراردادهای شفاف و رقابتی به بخش خصوصی واگذار شود. تجربه بسیاری از کشورها نشان می‌دهد که مدل «دولت به عنوان تنظیم‌گر و ناظر، و بخش خصوصی به عنوان مجری» کارایی بالاتری نســـبت به ساختارهای دولتی یا خصولتی دارد و امکان نظارت، پاسخگویی و بهره‌وری بیشتری را فراهم می‌کند.

تجربه بسیاری از کشورها نشان می‌دهد که مدل «دولت به عنوان تنظیم‌گر و ناظر، و بخش خصوصی به عنوان مجری» کارایی بالاتری نسبت به ساختارهای دولتی یا خصولتی دارد و امکان نظارت، پاسخگویی و بهره‌وری بیشتری را فراهم می‌کند

جمع‌بندی

۱ استقلال بانک مرکزی و تمرکز آن بر کنترل نقدینگی، مهار تورم و حفظ ارزش پول ملی، مهم‌ترین پیش‌شرط دستیابی به ثبات پایدار اقتصادی است. بانک مرکزی نباید به ابزاری برای تأمین مالی کسری بودجه دولت تبدیل شود.

۲ انضباط مالی دولت و اصلاح ساختار بودجه، شرط لازم برای کنترل تورم و کاهش فشار بر بازار ارز است. استفاده از نرخ ارز برای جبران عدم تعادل‌های مالی، در نهایت به کاهش ارزش پول ملی و افزایش نااطمینانی اقتصادی منجر خواهد شد.

۳ استقرار نظام ارزی شفاف و مبتنی بر بازار همراه با مدیریت نوسانات توسط بانک مرکزی، کارآمدتر از نظام‌های چندنرخی و قیمت‌گذاری دستوری است. تجربه نشان داده است که شکاف میان نرخ‌های رسمی و بازار، زمینه‌ساز رانت، فساد و تخصیص ناکارآمد منابع می‌شود.

۴ حمایت از تولید باید از مسیر افزایش بهره‌وری، توسعه ابزارهای نوین تأمیـــن مالی، تقویت ســـرمایه در گـــردش بنگاه‌هـــا و کاهش نااطمینانی‌هـــای اقتصاد کلان صورت گیرد، نـــه از طریق تحمیل نرخ‌های ترجیحی و دستوری به شبکه بانکی.

۵ اصلاح نظام ارز ترجیحی و جایگزینی آن با حمایت‌های مستقیم، هدفمند و شـــفاف از اقشـــار آســـیب‌پذیر، می‌تواند هم کارایی سیاســـت‌های حمایتـــی را افزایش دهد و هم از ایجـــاد رانت و اتلاف منابع جلوگیری کند.

۶ بازطراحی ذخایر راهبردی کالاهای اساسی بر پایه مدیریت ریسک، سناریونویسی بحران، پایش مستمر زنجیره تأمین و تفکیک نقش سیاست‌گذار از مجری، یکی از الزامات ارتقای امنیت اقتصادی کشور است.

۷ مدل «دولتِ ناظر و سیاســـت‌گذار، بخش خصوصیِ مجری» در مدیریت ذخایر اســـتراتژیک، می‌تواند ضمـــن افزایش بهره‌وری و شـــفافیت، از گسترش ســـاختارهای خصولتی و ناکارآمد جلوگیری کرده و تاب‌آوری کشور را در برابر بحران‌ها افزایش دهد.

در نهایـــت، ثبات اقتصادی محصول حکمرانی صحیح، نهادهای کارآمد، انضباط پولی و مالی و سیاست‌گذاری مبتنی بر واقعیت‌های اقتصادی است؛ نه نتیجه تعیین دستوری قیمت‌ها.

مفاهیم و چارچوب‌های مرجع

(CBI) Central Bank Independence - استقلال بانک مرکزی
Monetary Discipline & Inflation Targeting - انضباط پولی و هدف‌گذاری تورم
Managed Float Exchange Rate Regime - نظام ارزی شناور مدیریت‌شده
Fiscal Dominance vs. Monetary Independence - سلطه مالی دولت در برابر استقلال سیاست پولی
Supply Chain Resilience - تاب‌آوری زنجیره تأمین
Strategic Reserves Management - مدیریت ذخایر راهبردی
Economic Security & National Resilience - امنیت اقتصادی و تاب‌آوری ملی
(PPP) Public-Private Partnership - مشارکت دولت و بخش خصوصی
Risk-Based Inventory Management - مدیریت ذخایر مبتنی بر ریسک
Welfare Economics & Targeted Subsidies - اقتصاد رفاه و یارانه‌های هدفمند

تولید قراردادی، سرمایه‌گذاری مشترک، استفاده مشترک از خطوط تولید، یا حتی ادغام بنگاه‌های کوچک‌تر. این مشارکت‌ها فقط پول تزریق نمی‌کنند؛ ریسک را هم تقسیم می‌کنند.

اینجا چراغی روشن است

در دل جنگ، نقدینگی ازکجا باید تأمین شود؟



حسن فروزان‌فرد

رئیس کمیسیون حکمرانی اتاق تهران

جنگ رمضان هنـــوز ادامه دارد. نـــه در صفحه‌های تاریخ، بلکه همین امروز، همین دیروز، با خبرهایی که دوباره آتش را شعله‌ور می‌کنند و دل‌ها را می‌لرزانند.

در چنین فضایی، اقتصاد ایران در وضعیتی زندگی می‌کند که شاید بهترین توصیفش «نیمه‌جنگی» باشد؛ نه آرامش کامل، نه آشوب مطلق.

کارخانه‌هـــا کار می‌کننـــد، اما با اضطراب. کارگرها ســـر کار می‌آیند، امـــا با نگرانی. مدیران تولید برنامه‌ریزی می‌کنند، اما با چشم‌هایی که مدام به خبرها دوخته شده.

در این میان، یک پرســـش ساده اما حیاتی، مثل سایه همراه همه است: در دل جنگ، نقدینگی از کجا باید تأمین شود؟

این پرسش، فقط یک مسئله اقتصادی نیست؛ مسئله بقاست. مسئله اینکه چطور می‌شود چراغ تولید را روشن نگه داشت وقتی همه‌چیز در بیرون خاموش و روشن می‌شود.

بانک‌ها، اولین جایی هســـتند که نگاه‌ها به آن‌ها می‌افتد. اما بانک‌ها هم در این جنگ زخمی‌اند. ریســـک‌ها بالا رفته، ارزش وثایق نوســـان دارد، مقررات سخت‌تر شـــده و منابع محدودتر. بانک‌ها می‌توانند کمک کنند، امـــا نه آن‌طور که تولیدکننده‌ها انتظار دارند.

کمک آن‌ها بیشـــتر شـــبیه یک همراهی محدود است؛ برای واحدهایی که وثیقه کافی دارند، مشـــتریان بـــزرگ دارند یا در صنایع اولویت‌دار قرار گرفته‌اند. برای بسیاری دیگر، بانک‌ها بیشتر شبیه دری هستند که نیمه‌باز است؛ نه بسته، نه کاملاً گشوده.

در چنین شرایطی، تولیدکننده‌ها مجبور شده‌اند به مسیرهای دیگری نگاه کنند؛ مسیرهایی که شاید در سال‌های آرام کمتر به چشم می‌آمدند، اما حالا به ستون‌های اصلی تأمین مالی تبدیل شده‌اند.

یکی از این مسیرها، تأمین مالی زنجیره تأمین است. در دل جنگ، این روش بیش از همیشـــه معنا پیدا کرده است. چون بر پایه واقعیت تولید کار می‌کند، نه بر پایه وثیقه.

اگر فاکتور معتبر باشد، اگر خریدار بزرگ پشت سفارش باشد، اگر کالا در مسیر واقعی تولید باشد، امکان تأمین مالی وجود دارد – حتی در روزهایی که بانک‌ها محتاط‌تر از همیشه‌اند.

در بســـیاری از صنایع، همین جریان واقعی کالا و ســـفارش، جایگزین اصلی و عملی وام‌های بانکی شده است.

مسیر دیگری که در این ماه‌ها اهمیت پیدا کرده، نگاه دوباره به دارایی‌های راکد اســـت. جنگ، بنگاه‌ها را وادار کرده به درون خود نگاه کنند و ببینند چه چیزهایی ســـال‌ها بلااستفاده مانده: زمین‌های مازاد، انبارهای نیمه‌فعال، ماشین‌آلات قدیمی.

در روزهای سخت، همین دارایی‌ها تبدیل به منبع نقدینگی شده‌اند.

فروش، اجاره بلندمدت یا تبدیل دارایی به نقدینگی، به بسیاری از واحدها اجازه داده بدون افزایش بدهی، نفس تازه کنند.

اما شـــاید مهم‌ترین تغییر، تغییر در ذهنیت تولیدکنندگان بوده اســـت. جنگ رمضان نشان داد که بسیاری از بنگاه‌ها دیگر نمی‌توانند تنها حرکت کنند. به همین دلیل، موجی از همکاری‌ها و مشارکت‌های صنعتی شکل گرفته:

تولید قراردادی، ســـرمایه‌گذاری مشـــترک، استفاده مشترک از خطوط تولید، یا حتی ادغام بنگاه‌های کوچک‌تر. این مشارکت‌ها فقط پول تزریق نمی‌کنند؛ ریسک را هم تقسیم می‌کنند.

در روزهایـــی که هر لحظه ممکن اســـت مســـیر حمل‌ونقل یا تأمین مواد اولیه مختل شود، این هم‌افزایی‌ها به معنای واقعی کلمه «نجات‌بخش» بوده‌اند.

در کنار این‌ها، پیش‌فروش و قراردادهای بلندمدت با مشتریان بزرگ هم به یکی از ابزارهای مهم تبدیل شده است.

در فضایی که بی‌ثباتی زیاد است، این روش‌ها نقدینگی را جلو می‌آورند و ریسک نوسان قیمت را کاهش می‌دهند.

در صنایع غذایی، دارویی، لوازم خانگی و مصالح ســـاختمانی، همین اعتمادسازی میان تولیدکننده و مشتری، بخش مهمی از سرمایه در گردش را تأمین کرده است.

بازار ســـرمایه هم، هرچنـــد دروازه‌ای کاملاً باز نیســـت، اما پنجره‌ای اســـت که هنوز می‌شـــود از آن نفس کشید. ابزارهایی مانند اوراق خرید دین، مرابحه سرمایه در گردش یا صندوق‌های ســـرمایه‌گذاری خصوصی، برای برخی بنگاه‌ها قابل استفاده‌اند و می‌توانند مکمل مهمی باشند. اگر خواستید، می‌توانیم ابزارهای بازار سرمایه برای تولید را دقیق‌تر باز کنیم.

در نهایت، شبکه‌های محلی و خوشه‌های صنعتی هم در این ماه‌ها نقش تازه‌ای پیدا کرده‌اند. در استان‌هایی که بیشتر درگیر جنگ بوده‌اند، تولیدکنندگان کوچک و متوسط به سمت همیاری رفته‌اند: صندوق‌های مشـــترک، خرید گروهی مواد اولیه، فروش گروهی محصولات. این شـــبکه‌ها شـــاید در مقیاس ملی بزرگ نباشند، اما برای بنگاه‌های کوچک، نقش حیاتی داشته‌اند.

و حالا، اگر بخواهیم همه این‌ها را در یک جمله جمع کنیم، شـــاید بتوان گفـــت: در جنگ رمضان، تأمیـــن مالی دیگر یک مسیر واحد نیست، یک ترکیب است؛ ترکیبی از زنجیره تأمین، دارایی‌های راکد، مشارکت‌های صنعتی، قراردادهای بلندمدت و ابزارهای نوین مالی.

این‌ها نســـخه‌های تئوریک نیستند؛ تجربه واقعی واحدهایی هستند که در دل همین جنگ، هنوز ایستاده‌اند. تولید در جنگ، شـــجاعت می‌خواهد. اما شجاعت فقط در ادامه دادن نیست؛ در تغییر دادن هم هست. در پذیرفتن اینکه راه‌های قدیمی همیشه جواب نمی‌دهند و باید به مسیرهای تازه اعتماد کرد.

این یادداشت، دعوتی است به همین نگاه تازه؛ نگاهی که شاید بتواند چراغ تولید را در تاریک‌ترین روزها هم روشن نگه دارد.

تولید در جنگ، شجاعت می‌خواهد. اما شجاعت فقط در ادامه دادن نیست؛ در تغییر دادن هم هست. در پذیرفتن اینکه راه‌های قدیمی همیشه جواب نمی‌دهند و باید به مسیرهای تازه اعتماد کرد

مسیر تامین مالی در پساجنگ

محسن بهرامی ارض‌اقدس، عضو هیئت نمایندگان اتاق بازرگانی تهران از اولویت‌های اقتصادی در پساجنگ و فرایند بازسازی واحدهای تولیدی می‌گوید

■ **از نظر شما مهم‌ترین اولویت‌های اقتصادی در پساجنگ چیست؟**

اولاً: ساختار فعلی نظام تصمیم‌گیری نیازمند بازنگری است و ضرورت دارد هرچه سریع‌تر یک نهاد تخصصی چابک در حوزه سیاست‌گذاری اقتصادی ایجاد شود.

ثانیاً: سرعت تصمیم‌گیری از ضروریات پساجنگ است متاسفانه روند تصمیم‌سازی و تصمیم‌گیری بسیار کند و بعضاً تصمیمات زمانی اجرایی می‌شود که عملاً خاصیت خود را از دست می‌دهند.

ثالثاً: تغییر کلیه قوانین زمان عادی به قوانین پساجنگ، لغو قوانین و مقررات مخل کسب و کار - قانون مالیات‌ستانی، تأمین اجتماعی، قانون کار - تسهیل فرآیندهای اداری، اصلاحات نهادی.

رابعاً: اصلاح فوری قانون بودجه ۱۴۰۵ که برای شرایط عادی مصوب شده و حذف بودجه نهادهای غیرعملیاتی که در شرایط فعلی فاقد اولویت هستند

- درخواست کمک از مراجع عظام برای تأمین بخشی از هزینه‌های بازسازی از محل وجوهات
- استقراض از مردم و جان‌فدایان ایران که علاوه بر صرفه‌جویی با خرید اوراق قرضه مالی دولت را در عبور موفق از این شرایط کمک کنند
- تعطیل سامانه‌های نابسامان
- توقف گران‌سازی خدمات دولتی و حامل‌های انرژی
- حمایت و تقویت بازار سرمایه و جلوگیری از دلالی روی زمین، ارز و طلا که در حال حاضر بازدهی فعلی بیشتری از تولید دارند
- خصوصی‌سازی و آزادسازی هزاران میلیارد دلار دارایی‌های غیر مولد بلااستفاده، املاک مازاد شرکت‌های دولتی و نهادهای عمومی
- جلوگیری از خروج سرمایه و جذب سرمایه خارجی از طریق بهبود روابط بین‌الملل.

■ **تأمین منابع مالی برای بازسازی چگونه باید صورت پذیرد؟**

نظام حکمرانی بجای تعریف چندین اولویت فقط یک اولویت اصلی را به عنوان محور سایر فعالیت‌ها و تصمیمات خود قرار دهد و آن اولویت بازسازی ساختار اقتصادی کشور است. اگر بازسازی اقتصادی کشور در اولویت قرار گیرد بازسازی خرابی‌های جنگ در دل آن اتفاق می‌افتد. نگاهی به تاریخ گواه این ادعاست: کشورهایی که در مسیر بازسازی پس از جنگ موفق بوده‌اند قبل از بازسازی فیزیکی اماکن آسیب‌دیده، سیاست‌های اقتصادی خود را اصلاح کرده‌اند. آلمان پس از جنگ علاوه بر اصلاحات پولی، بازسازی صنعتی را از طریق آزادسازی دارائی‌های راکد انجام داد. کره جنوبی طی دهه‌های ۶۰ و ۷۰ میلادی با واگذاری هدفمند دارائی‌ها و هدایت منابع حاصل از آن به سمت توسعه صنعتی و جذب سرمایه خارجی پایه رشد اقتصادی بلندمدت را شکل داد.

در سال‌های اخیر یونان پس از بحران بدهی‌ها با فروش دارائی‌های بلااستفاده دولتی و آرژانتین با مقررات‌زدایی و لغو قوانین مزاحم از بحران عبور کرده‌اند، بنابراین یکی از بهترین روش‌های تأمین مالی، آزادسازی هزاران میلیارد دلار دارائی‌های عمومی است و همچنین جلوگیری از خروج سرمایه داخلی و جذب سرمایه خارجی است.



محسن بهرامی ارض‌اقدس، عضو هیئت نمایندگان اتاق تهران، معتقد است نظام حکمرانی باید تنها یک اولویت اصلی را به عنوان محور سایر فعالیت‌ها و تصمیمات خود قرار دهد و آن اولویت بازسازی ساختار اقتصادی کشور است. به گفته او اگر بازسازی اقتصادی کشور در اولویت قرار گیرد بازسازی خرابی‌های جنگ در دل آن اتفاق می‌افتد. این فعال اقتصادی در مورد تامین مالی در پساجنگ تاکید دارد اصلی‌ترین وظیفه بانک مرکزی کنترل تورم و حفظ ارزش پول ملی و قدرت خرید مردم است و هر اقدامی که به رشد نقدینگی منجر شود مستقیماً منجر به رشد تورم خواهد شد. چاپ اسکناس و تأمین هزینه نهادها از طریق خلق پول برای معیشت مردم در مرحله اول و برای اقتصاد ملی سمّ مهلک است.

■ **آیا الزام بانک مرکزی به تأمین مالی بازسازی درست است؟**

متاسفانه آمار تورم نقطه به نقطه اسفندماه ۱۴۰۴ به ۱۴۰۳ از ۷۰ درصد عبور کرده و طی دو ماه ابتدای سال ۱۴۰۵ نیز با رشد ۸ درصدی به عدد وحشتناکی رسیده که قبل و بعد از انقلاب بی‌سابقه است. در چنین شرایطی هر گونه اقدامی که منجر به افزایش تورم شود بسیار خطرناک خواهد بود. فشار به بانک مرکزی که مسئولیت اصلی کنترل تورم و حفظ ارزش پول ملی را عهده‌دار است منجر به افزایش نقدینگی می‌شود که در حال حاضر به سطح خطرناک و بی‌سابقه ۱۶ هزار میلیارد تومان رسیده و ۲۵ درصد آن سیال است و در بازارهای ملک، ارز و طلا عملاً باعث تشدید تورم می‌شود.

زمانی که حجم پول با سرعتی بیشتر از رشد تولید افزایش پیدا می‌کند قیمت‌ها افزایش می‌یابد و تورم تشدید می‌شود و مهم‌ترین عامل تشدید تورم است. به همین دلیل تورم ناشی از رشد نقدینگی مستقیماً به کاهش رفاه عمومی و گسترش فقر منجر می‌شود. به نظر این‌جانب کنترل تورم باید در صدر اولویت‌ها قرار گیرد، سیاست‌های پولی/مالی منضبط، کسری بودجه، رشد بی‌رویه نقدینگی بدون پشتوانه، چاپ پول، همگی باعث تشدید تورم می‌شوند و بانک مرکزی باید مقاومت و مراقبت کند که این اتفاق رخ ندهد.

■ **دولت برای تأمین مالی پروژه‌های بزرگ چگونه باید عمل کند و هزینه‌های بازسازی سازمان‌ها از کجا باید تأمین شود؟**

فرآیند بازسازی دو فاز دارد. در کوتاه‌مدت کنترل تورم، تأمین و بهبود معیشت و حمایت از کسب و کارهای کوچک، کنترل کسری بودجه، مدیریت نقدینگی و در بلندمدت بهبود فضای کسب و کار، اصلاح روابط خارجی، اصلاح ساختار اقتصادی، حرکت به سمت آزادسازی و ایجاد یک اقتصاد رقابتی، کاهش انحصارات، کوچک‌سازی دولت، تقویت بخش خصوصی، حذف بوروکراسی، حذف قوانین و مقررات مزاحم، مقابله با فساد، اصلاح نظام بانکی، تقویت نهادهای تنظیم‌گر با توجه به قانون مترقی اجرای سیاست‌های اصل ۴۴ از جمله شورا و مرکز ملی رقابت. بنابراین در صورت بازسازی اقتصاد کشور و اولویت دادن به آن، عملاً بازسازی واحدهای آسیب دیده در دل آن اتفاق می‌افتد. جذب سرمایه خارجی نیز مهم‌ترین ابزار برای تأمین مالی پروژه‌های بزرگ است.

■ **چگونه برای بازسازی، منابع را بهینه مصرف کنیم؟**

تأمین منابع از طریقی که کمترین فشار را به معیشت مردم وارد کند و باعث افزایش تورم نشود، استفاده از دارائی‌هایی که در مقایسه با استقراض و کسری بودجه، کم‌هزینه‌ترین مسیر تأمین مالی بازسازی کشور است که متأسفانه علیرغم قوانین مولدسازی تاکنون ثمربخش نبوده و باید علت آن آسیب‌شناسی شود.

■ **الزام بانک مرکزی برای تأمین هزینه نهادها، خطر چاپ اسکناس بدون پشتوانه و در نهایت افزایش بیشتر تورم را به دنبال نخواهد داشت؟**

اصلی‌ترین وظیفه بانک مرکزی کنترل تورم و حفظ ارزش پول ملی و قدرت خرید مردم است و هر اقدامی که به رشد نقدینگی منجر شود مستقیماً منجر به رشد تورم خواهد شد. چاپ اسکناس و تأمین هزینه نهادها از طریق خلق پول برای معیشت مردم در مرحله اول و برای اقتصاد ملی سمّ مهلک است.

متاسفانه واحدهای تولیدی شاهد بوده‌اند که خیلی از سازمان‌های مطالبه‌گر در این شرایط نه تنها مساعدتی در دریافت مطالباتشان نداشته‌اند بلکه موارد عدیده‌ای از زیاده‌خواهی در دریافت مطالبات را برای خود محفوظ داشته‌اند و بعضاً به مشکلات ایجاد شده در نقدینگی شرکت در پساجنگ افزوده‌اند که خود معضلی بر تولید ایجاد کرده است.

چارچوب تامین نقدینگی تولید در پساجنگ

مسیر برون‌رفت از بحران مالی تولید



علی نقیب

عضو هیئت نمایندگان اتاق تهران

مقدمتاً در هر کشوری بعد از بحران‌های مهم مانند جنگ مشکلات عدیده اقتصادی مخصوصاً برای کارآفرینان و تولیدکنندگان پدید می‌آید که اگر به صورت اساسی کارشناسی رفع مشکل نشود، مسلماً بازخورد آن برای مردمان عادی مشکلات معیشتی و همچنین برای دولت معضلات اجتماعی به وجود خواهد آورد. کشور ما نیز از این مشکلات مستثنا نیست. در جنگ تحمیلی اخیر که توسط ایالات متحده و اسرائیل به ایران تحمیل شد، خسارات زیادی از نظر اقتصادی به بخش خصوصی و تولیدکننده وارد آمد که از جمله آن کمبود و یا نبود مواد اولیه برای تولیدکننده و تورم قیمتی است که نیاز به تامین نقدینگی غیر متعارف برای تولیدکننده را به همراه دارد و رفع این نیاز می‌باست به طور کلی توسط دو طرف اصلی یعنی تولیدکننده و دولت مورد توجه قرار گرفته و برنامه‌ریزی شود.

طرف اول، تولیدکننده

واحد تولیدی می‌بایست برای تامین مالی و حفظ سطح تولیدات خود به موارد زیر توجه داشته باشد:

- اجتناب از سرمایه‌گذاری‌های جدید (پروژه‌ها) و سوق دادن نقدینگی به سمت تولید محصولات
- دریافت پیش‌دریافت‌ها از مشتریان خود (در صورت امکان)
- فروش دارائی‌های غیر مولد و موجودی‌های راکد در شرکت
- کاهش هزینه‌ها تا جایی که به تولید صدمه‌ای وارد نشود
- آورده نقدینگی سهامدار از طریق افزایش سرمایه
- بهینه‌سازی در نگهداری مواد و محصول در انبارها
- اخذ تسهیلات مالی از طریق بانک‌ها و یا بازار سرمایه.

طرف دوم، دولت

- **تدوین بودجه‌های حمایت‌های مالی دولت**

دولت موظف است در شرایط بحران‌های مالی که پس از جنگ به وجود می‌آید جهت جلوگیری از بیکاری و حفظ اشتغال و رفع کمبودهای بازار مصرف با توجه به ایجاد اولویت‌های تولید از دو طریق به واحدهای تولیدی کمک کند.

۱ تخصیص بودجه‌های حمایتی به صورت بلاعوض و یا وام‌های ارزان‌قیمت برای بخش تولید که این موارد اگر چه در کشور ما در برنامه‌ریزی دولت مد نظر قرار گرفت و توسط سازمان‌های ذیربط اجرائی شد لیکن به دو دلیل نتواست به حد کافی به کمبود نقدینگی بنگاه‌های تولیدی کمک کند. اول اینکه با توجه به خسارات ایجاد شده و تورم حاصل از کمبود مواد اولیه در بازار میزان بودجه به حد کافی تزریق نشده است. مسئله دوم اینکه عدم هماهنگی و برنامه‌ریزی مابین وزارتخانه‌های ذیربط و سازمان‌های دولتی و بانک‌ها رسیدن نقدینگی به بنگاه‌های اقتصادی و تولیدی را با مشکل روبرو کرده و موجب سردرگمی در دریافت به‌موقع مساعدت‌ها و یا بی‌بهره بودن واحد تولیدی از این‌گونه موارد شده است.

۲ مساعدت در عدم و یا به تعویق انداختن دریافت مطالبات دولت از بنگاه تولید به طوری که این‌گونه بنگاه‌ها دغدغه پرداخت دیون دولتی را کمتر داشته باشد (مانند بدهی‌های مالیاتی، تامین اجتماعی، شهرداری و غیره). لذا برنامه‌ریزی و هماهنگی لازم بین وزارتخانه‌های اقتصادی و صنعتی و سازمان‌های مربوطه درمساعدت دریافت مطالبات ضروری است. متاسفانه واحدهای تولیدی شاهد بوده‌اند که خیلی از سازمان‌های مطالبه‌گر در این شرایط نه تنها مساعدتی در دریافت مطالباتشان نداشته‌اند بلکه موارد عدیده‌ای از زیاده‌خواهی در دریافت مطالبات را برای خود محفوظ داشته‌اند و بعضاً به مشکلات ایجاد شده در نقدینگی شرکت در پساجنگ افزوده‌اند که خود معضلی بر تولید ایجاد کرده است.

بنابراین به صورت جمع‌بندی می‌توان مطالب زیر را در سرلوحه برنامه‌های کشور برای برون‌رفت از بحران‌های مالی تولیدکننده مد نظر قرار داد:

- بهینه‌سازی در مصرف هزینه‌ها در واحدهای تولیدی و کنترل و برنامه‌ریزی در سوق دادن منابع ملی به سمت مواد اولیه و نیازهای تولید
- ایجاد سرمایه در گردش سریع از طریق پیش‌فروش محصولات در صورت امکان
- تامین سرمایه در زنجیره تولید از طریق تسهیلات بانکی و یا بازار سرمایه
- فروش دارائی‌های غیر مولد و مواد اولیه راکد و یا کم‌مصرف جهت ایجاد منابع مالی
- اجتناب از سرمایه‌گذاری‌های بلندمدت و دیربازده
- حمایت و برنامه‌ریزی دولت در تخصیص بودجه‌های مالی تامین سرمایه واحدهای تولید به خصوص واحدهای کوچک و متوسط که کمتر توان تامین نقدینگی را دارند
- ایجاد تمهیدات و تسهیلات لازم برای به تعویق انداختن دریافت دیون سازمان‌های دولتی از تولیدکننده (مانند سازمان مالیاتی، تامین اجتماعی، شهرداری‌ها و غیره) توسط دولت
- پرداخت کمک‌های بلاعوض و یا وام‌های ارزان‌قیمت دولتی به واحدهای آسیب‌دیده و یا کوچک و متوسط.

عدم هماهنگی و برنامه‌ریزی مابین وزارتخانه‌های ذیربط و سازمان‌های دولتی و بانک‌ها رسیدن نقدینگی به بنگاه‌های اقتصادی و تولیدی را با مشکل روبرو کرده و موجب سردرگمی در دریافت به‌موقع مساعدت‌ها و یا بی‌بهره بودن واحد تولیدی از این‌گونه موارد شده است

بازار سرمایه می‌تواند نقدینگی بنگاه‌ها را تأمین کند؟

از بانک تاکرادفاندینگ، P2P و تأمین مالی زنجیره‌ای



رامین گوران

عضو هیئت نمایندگان اتاق بازرگانی تهران

دوره پساجنگ، حتی زمانی که آتش‌بس برقرار شده باشد، الزاماً به معنای بازگشت سریع اقتصاد به وضعیت عادی نیست. در چنین دوره‌ای معمولاً بازارها همچنان با نااطمینانی، نوسان قیمت‌ها، افزایش ریسک اعتباری، کاهش قدرت پیش‌بینی بنگاه‌ها و بالا بودن نرخ تأمین مالی مواجه‌اند. واحدهای تولیدی، به‌ویژه در زنجیره صنعت ساختمان، در این شرایط بیش از بسیاری از بخش‌ها تحت فشار قرار می‌گیرند؛ زیرا هم به سرمایه در گردش مستمر نیاز دارند و هم با افزایش هزینه مواد اولیه، حمل‌ونقل، دستمزد، انرژی، قطعات و هزینه‌های مالی روبه‌رو هستند.

صنعت ساختمان در ایران صنعتی پیشران است. تولیدکنندگان سیمان، فولاد، کاشی و سرامیک، شیشه، لوله و اتصالات، تجهیزات تأسیساتی، در و پنجره، آسانسور، رنگ، عایق و سایر نهاده‌های ساختمانی، همگی بخشی از یک زنجیره گسترده اقتصادی هستند. هرگونه اختلال در تأمین مالی این واحدها، تنها مشکل یک کارخانه یا یک بنگاه نیست؛ بلکه می‌تواند کل زنجیره ساخت‌وساز، اشتغال، عرضه مسکن و پروژه‌های عمرانی را تحت تأثیر قرار دهد.

بنابراین پرسش اصلی این است: در دوره پساجنگ و با توجه به مشکل نقدینگی واحدهای تولیدی، این واحدها از چه راه‌هایی می‌توانند تأمین مالی کنند؟ آیا بانک‌ها می‌توانند کمک کنند؟ و مهم‌تر از آن، آیا بانک‌ها در عمل همراهی خواهند کرد؟

بانک‌ها همچنان مهم، اما نه کافی

در اقتصاد ایران، بانک‌ها همچنان مهم‌ترین منبع تأمین مالی بنگاه‌ها محسوب می‌شوند. بخش بزرگی از واحدهای تولیدی برای تأمین سرمایه در گردش، خرید مواد اولیه، پرداخت حقوق، نوسازی ماشین‌آلات یا تسویه تعهدات خود به تسهیلات بانکی وابسته‌اند. در شرایط پساجنگ نیز انتظار طبیعی فعالان اقتصادی این است که بانک‌ها نقش حمایتی پررنگ‌تری ایفا کنند.

اما باید واقع‌بین بود. بانک‌ها در دوره‌های پرریسک معمولاً محتاط‌تر می‌شوند. افزایش ریسک نکول، رشد مطالبات غیرجاری، کاهش ارزش وثایق، تورم بالا و محدودیت منابع، باعث می‌شود بانک‌ها در اعطای تسهیلات سخت‌گیرانه‌تر عمل کنند. از طرف دیگر، بالا رفتن نرخ تأمین مالی، هزینه دریافت تسهیلات را برای واحدهای تولیدی افزایش می‌دهد و ممکن است برخی بنگاه‌ها حتی در صورت دریافت وام، توان بازپرداخت منظم آن را نداشته باشند.

با این حال، بانک‌ها اگر با سیاست‌گذاری درست هدایت شوند، می‌توانند نقش مهمی در عبور تولید از دوره پساجنگ داشته باشند. راهکارهایی مانند اختصاص خطوط اعتباری ویژه برای صنایع پیشران، اعطای تسهیلات سرمایه در گردش با دوره تنفس، تمدید یا امهال هوشمند بدهی واحدهای آسیب‌دیده، استفاده از صندوق‌های ضمانت و اعتبارسنجی دقیق‌تر به جای اتکای صرف به وثایق ملکی، می‌تواند ظرفیت شبکه بانکی را برای حمایت از تولید افزایش دهد.

پاسخ به این سؤال که آیا بانک‌ها همراهی می‌کنند؟ به چند عامل بستگی دارد: سیاست بانک مرکزی، منابع در دسترس بانک‌ها، میزان ریسک‌پذیری مدیران بانکی، وضعیت صورت‌های مالی بنگاه‌ها و اعتبارسنجی واحدهای تولیدی. اگر بنگاهی شفافیت مالی، فروش واقعی، قراردادهای معتبر و برنامه بازپرداخت قابل دفاع داشته باشد، احتمال همراهی بانک‌ها با آن بیشتر خواهد بود. بنابراین واحدهای تولیدی باید برای مذاکره با بانک‌ها، صرفاً متقاضی وام نباشند بلکه باید طرح مالی قابل اتکا، صورت‌های مالی منظم، برنامه جریان نقدی و مستندات فروش ارائه کنند.

تأمین مالی زنجیره‌ای؛ راهکاری کلیدی برای صنعت ساختمان

یکی از مهم‌ترین راهکارهایی که در دوره پساجنگ می‌تواند به کمک واحدهای تولیدی بیاید، تأمین مالی زنجیره‌ای یا Supply Chain Finance است. این روش برای صنعت ساختمان اهمیت ویژه‌ای دارد، زیرا این صنعت از زنجیره‌ای طولانی از تأمین‌کنندگان، تولیدکنندگان، پیمانکاران، توزیع‌کنندگان و مصرف‌کنندگان نهایی تشکیل شده است.

در تأمین مالی زنجیره‌ای، تمرکز از وام‌دهی سنتی به یک بنگاه منفرد به سمت تأمین مالی بر مبنای جریان واقعی کالا، خدمات، فاکتور و قرارداد در یک زنجیره اقتصادی تغییر می‌کند. به بیان ساده، بانک یا نهاد مالی به جای اینکه صرفاً به وثیقه یک واحد تولیدی نگاه کند، به اعتبار کل زنجیره، خریدار نهایی، قرارداد فروش، فاکتورهای تأییدشده و گردش واقعی معاملات توجه می‌کند.

برای مثال، یک تولیدکننده مصالح ساختمانی که محصول خود را به یک شرکت ساختمانی معتبر یا پیمانکار بزرگ می‌فروشد، ممکن است مطالبات مدت‌دار داشته باشد. در شرایط عادی، این تولیدکننده باید چند ماه منتظر وصول پول بماند؛ در حالی که برای خرید مواد اولیه جدید به نقدینگی فوری نیاز دارد. در مدل تأمین مالی زنجیره‌ای، بانک یا پلتفرم مالی می‌تواند مطالبات این تولیدکننده را بر اساس فاکتور تأییدشده تأمین مالی کند و وجه نقد را زودتر در اختیار او قرار دهد. سپس در سررسید، خریدار اصلی بدهی را تسویه می‌کند.

مزیت این روش آن است که ریسک تأمین مالی کاهش می‌یابد، زیرا پشتوانه آن یک معامله واقعی است. از سوی دیگر، بنگاه‌ها به جای دریافت وام‌های سنگین و پرهزینه، می‌توانند بخشی از نیاز نقدینگی خود را از محل مطالبات، سفارش‌ها و قراردادهای جاری تأمین کنند. این موضوع برای واحدهای کوچک و متوسط که معمولاً وثایق کافی برای دریافت وام بانکی ندارند، بسیار حیاتی است.

ابزارهایی مانند اعتبار اسنادی داخلی، اوراق گام، تنزیل فاکتور، فکتورینگ، خرید دین، برات الکترونیکی و پلتفرم‌های تأمین مالی زنجیره تأمین می‌توانند در این مسیر مورد استفاده قرار گیرند. اگر این ابزارها به‌درستی توسعه یابند، می‌توانند فشار نقدینگی را در کل زنجیره صنعت ساختمان کاهش دهند. البته مجموعه انبوه سازان در این زمینه در حال پیاده سازی ایده‌های عملیاتی خوبی هستند که در آینده نزدیک بیشتر از آن می‌شنویم.

تأمین مالی زنجیره‌ای همچنین به شفافیت کمک می‌کند. وقتی معاملات، فاکتورها و جریان پرداخت‌ها در بسترهای رسمی ثبت شوند، بانک‌ها و سرمایه‌گذاران بهتر می‌توانند ریسک بنگاه را ارزیابی کنند. این موضوع در دوره پساجنگ که اعتماد و شفافیت اهمیت بیشتری پیدا می‌کند، یک مزیت راهبردی است.

بازار سرمایه، گزینه‌ای برای بنگاه‌های بزرگ‌تر

یکی دیگر از مسیرهای تأمین مالی، استفاده از ظرفیت بازار سرمایه است. انتشار اوراق بدهی، صکوک مرابحه، اجاره، منفعت، اوراق پروژه و صندوق‌های پروژه می‌تواند منابع قابل توجهی را برای شرکت‌های بزرگ‌تر فراهم کند. البته این مسیر معمولاً برای بنگاه‌هایی مناسب‌تر است که صورت‌های مالی شفاف، مقیاس عملیاتی بزرگ‌تر و اعتبار کافی در بازار دارند.

برای پروژه‌های ساختمانی، صندوق زمین و ساختمان یا صندوق پروژه می‌تواند ابزار مناسبی باشد. همچنین شرکت‌های تولیدکننده بزرگ در زنجیره مصالح ساختمانی می‌توانند برای خرید مواد اولیه، توسعه خطوط تولید یا تأمین سرمایه در گردش از اوراق استفاده کنند. مزیت بازار سرمایه این است که منابع از جامعه گسترده‌تری از سرمایه‌گذاران جذب می‌شود

در دوره پساجنگ، واحدهای تولیدی صنعت ساختمان با واقعیتی پیچیده روبه‌رو هستند: نیاز به نقدینگی افزایش یافته، اما هزینه و دشواری تأمین مالی نیز بیشتر شده است. در چنین شرایطی، اتکا به یک مسیر واحد، به‌ویژه تسهیلات بانکی، کافی نیست.

و فشار از نظام بانکی کاسته می‌شود.

البته ورود به بازار سرمایه نیازمند شفافیت، رتبه‌بندی اعتباری، ساختار حقوقی مشخص و انضباط مالی است. بنابراین همه واحدهای تولیدی نمی‌توانند فوراً از این ابزارها استفاده کنند، اما برای شرکت‌های متوسط رو به بزرگ، بازار سرمایه باید به‌عنوان یک گزینه جدی در نظر گرفته شود.

کرادفاندینگ یا تأمین مالی جمعی برای پروژه‌های کوچک و متوسط

تأمین مالی جمعی یا Crowdfunding یکی از ابزارهای نوین و قابل توجه برای دوره پساجنگ است. در این روش، به جای دریافت منابع از یک بانک یا سرمایه‌گذار بزرگ، تعداد زیادی از سرمایه‌گذاران خرد با مبالغ کوچک‌تر در تأمین مالی یک پروژه مشارکت می‌کنند.

برای واحدهای تولیدی صنعت ساختمان، کرادفاندینگ می‌تواند در مواردی مانند تأمین سرمایه در گردش کوتاه‌مدت، راه‌اندازی خط تولید جدید، خرید ماشین‌آلات، تولید محصول خاص، یا اجرای پروژه‌های محدود کاربرد داشته باشد. مزیت مهم این روش، دسترسی سریع‌تر به منابع، کاهش وابستگی به بانک و امکان معرفی پروژه به جامعه‌ای از سرمایه‌گذاران است.

در ایران نیز طی سال‌های اخیر بسترهای تأمین مالی جمعی تحت نظارت شکل گرفته‌اند و برخی کسب‌وکارها از این روش استفاده کرده‌اند. با این حال، موفقیت در کرادفاندینگ نیازمند ارائه طرح شفاف، نرخ بازده قابل قبول، زمان‌بندی مشخص، تضامین مناسب و گزارش‌دهی منظم به سرمایه‌گذاران است. واحدهای تولیدی باید بدانند که در این روش، اعتماد سرمایه‌گذاران مهم‌ترین دارایی آن‌هاست.

کرادفاندینگ برای همه بنگاه‌ها مناسب نیست، اما برای پروژه‌هایی که اندازه متوسط دارند، دوره بازگشت آن‌ها مشخص است و امکان ارائه اطلاعات شفاف درباره مصرف منابع و بازپرداخت وجود دارد، می‌تواند گزینه‌ای جذاب باشد.

وام‌دهی همتا به همتا یا P2P، مکملی برای تأمین مالی سنتی

وام‌دهی همتا به همتا یا lending P2P نیز از روش‌هایی است که می‌تواند در کنار بانک‌ها و بازار سرمایه مورد توجه قرار گیرد. در این مدل، پلتفرم‌های دیجیتال میان سرمایه‌گذاران و متقاضیان وام ارتباط برقرار می‌کنند. سرمایه‌گذاران منابع خود را در اختیار کسب‌وکارها قرار می‌دهند و در مقابل، بازده مشخصی دریافت می‌کنند.

این روش از نظر ساختاری می‌تواند برای واحدهای کوچک و متوسط مفید باشد؛ زیرا فرآیند آن معمولاً چابک‌تر از بانک است و امکان طراحی شرایط متنوع‌تری برای بازپرداخت وجود دارد. در دوره‌ای که بانک‌ها سخت‌گیرتر می‌شوند، P2P می‌تواند بخشی از شکاف مالی بنگاه‌ها را پوشش دهد.

با این حال، توسعه P2P بدون نظام اعتبارسنجی، رتبه‌بندی ریسک، چارچوب حقوقی روشن و نظارت مؤثر، می‌تواند خطرناک باشد. بنابراین این ابزار باید در قالب پلتفرم‌های معتبر و شفاف استفاده شود. واحدهای تولیدی نیز پیش از ورود به این مسیر باید هزینه واقعی تأمین مالی، تعهدات بازپرداخت و آثار آن بر جریان نقدی خود را دقیق محاسبه کنند.

پیش‌فروش، قراردادهای بلندمدت و مشارکت با مشتریان اصلی

در صنعت ساختمان، بسیاری از واحدهای تولیدی می‌توانند از ظرفیت قراردادهای بلندمدت با خریداران استفاده کنند. برای مثال، تولیدکننده مصالح یا تجهیزات ساختمانی می‌تواند با سازندگان، پیمانکاران یا پروژه‌های بزرگ، قرارداد تأمین بلندمدت منعقد کند و بخشی از مبلغ قرارداد را به صورت پیش‌پرداخت دریافت کند.

این روش، اگر درست طراحی شود، هم برای تولیدکننده مفید است و هم برای خریدار. تولیدکننده نقدینگی لازم برای خرید مواد اولیه را به دست می‌آورد و خریدار نیز می‌تواند از ثبات قیمت، اولویت در تحویل کالا و اطمینان از تأمین محصول بهره‌مند شود. در شرایط پساجنگ که نوسان قیمت‌ها بالاست، چنین قراردادهایی می‌تواند به کاهش ریسک دو طرف کمک کند.

همچنین مشارکت با مشتریان بزرگ یا شرکت‌های ساختمانی می‌تواند به تأمین مالی غیرمستقیم منجر شود. به عنوان نمونه، یک سازنده بزرگ ممکن است بخشی از سرمایه مورد نیاز تولیدکننده را تأمین کند و در مقابل، محصول را با شرایط مشخص دریافت کند. این مدل‌ها به‌ویژه در زنجیره‌هایی که روابط تجاری مستمر دارند، قابل اجراست.

تهاتر و تأمین مالی غیرنقدی

در شرایط کمبود نقدینگی، تهاتر نیز می‌تواند به عنوان یک ابزار مکمل مورد توجه قرار گیرد. برخی واحدهای تولیدی می‌توانند بخشی از مطالبات یا بدهی‌های خود را از طریق تهاتر کالا، خدمات یا دارایی تسویه کنند.

البته تهاتر جایگزین کامل تأمین مالی نیست، اما در شرایطی که نقدینگی کمیاب است، می‌تواند بخشی از فشار مالی را کاهش دهد. شرط موفقیت این روش، قیمت‌گذاری شفاف، قرارداد حقوقی دقیق و ارزیابی نقدشوندگی دارایی‌های تهاتری است.

در کنار بانک‌ها، واحدهای تولیدی باید به سمت ترکیبی از ابزارها حرکت کنند: تأمین مالی زنجیره‌ای، بازار سرمایه، کرادفاندینگ، وام‌دهی همتا به همتا، قراردادهای پیش‌فروش، مشارکت با مشتریان اصلی، تهاتر و اصلاح ساختار مالی داخلی

اصلاح ساختار مالی درون بنگاه

در کنار همه روش‌های بیرونی تأمین مالی، واحدهای تولیدی باید به اصلاح ساختار مالی داخلی نیز توجه کنند. در دوره پساجنگ، مدیریت نقدینگی اهمیت حیاتی دارد. کاهش دوره وصول مطالبات، کنترل موجودی انبار، اولویت‌بندی هزینه‌ها، فروش دارایی‌های غیرمولد، مذاکره برای تمدید دوره پرداخت به تأمین‌کنندگان و بازنگری در قیمت‌گذاری محصولات، همگی می‌توانند بخشی از نیاز به منابع بیرونی را کاهش دهند.

بسیاری از بنگاه‌ها تنها به دنبال وام جدید هستند، در حالی که بخشی از نقدینگی آن‌ها در مطالبات معوق، موجودی مازاد، دارایی‌های کم‌بازده یا قراردادهای زیان‌ده قفل شده است. بنابراین تأمین مالی موفق، تنها به معنای جذب پول جدید نیست؛ بلکه شامل آزادسازی منابع داخلی و بهبود گردش نقدینگی نیز می‌شود.

جمع‌بندی

در دوره پساجنگ، واحدهای تولیدی صنعت ساختمان با واقعیتی پیچیده روبه‌رو هستند: نیاز به نقدینگی افزایش یافته، اما هزینه و دشواری تأمین مالی نیز بیشتر شده است. در چنین شرایطی، اتکا به یک مسیر واحد، به‌ویژه تسهیلات بانکی، کافی نیست.

بانک‌ها همچنان نقش مهمی دارند و می‌توانند با تسهیلات سرمایه در گردش، خطوط اعتباری هدفمند، امهال بدهی و ابزارهای ضمانتی از تولید حمایت کنند؛ اما همراهی آن‌ها مشروط به سیاست‌گذاری صحیح، توان منابع بانکی و شفافیت مالی بنگاه‌هاست.

در کنار بانک‌ها، واحدهای تولیدی باید به سمت ترکیبی از ابزارها حرکت کنند: تأمین مالی زنجیره‌ای، بازار سرمایه، کرادفاندینگ، وام‌دهی همتا به همتا، قراردادهای پیش‌فروش، مشارکت با مشتریان اصلی، تهاتر و اصلاح ساختار مالی داخلی. در میان این گزینه‌ها، تأمین مالی زنجیره‌ای برای صنعت ساختمان اهمیت ویژه‌ای دارد، زیرا بر مبنای معاملات واقعی و روابط زنجیره‌ای عمل می‌کند و می‌تواند نقدینگی را به شکل هدفمند به بخش‌های فعال تولید منتقل کند.

مسیر عبور از دوره پساجنگ، تنها تزریق پول نیست؛ بلکه طراحی هوشمندانه جریان مالی در کل زنجیره تولید است. بنگاه‌هایی که شفاف‌تر، منظم‌تر و خلاق‌تر عمل کنند، شانس بیشتری برای جذب منابع و ادامه فعالیت در این دوره دشوار خواهند داشت.

صنعت نساجی و پوشاک ایران در تله تاب‌آوری

چرا ماندن طولانی در وضعیت بقا می‌تواند آینده صنعت را تهدید کند؟



امین مقدم

عضو هیئت نمایندگان اتاق تهران

در سال‌های اخیر واژه «تاب‌آوری» به یکی از پرتکرارترین مفاهیم در ادبیات اقتصادی و مدیریتی ایران تبدیل شـده است. هربار که اقتصاد با شوک جدیدی مواجه می‌شود، از تحریم و جهش ارزی گرفته تا اختلالات انرژی، محدودیت‌های تجاری و کاهش قدرت خرید، توان بنگاه‌ها برای ادامه فعالیت به عنوان نشانه‌ای از تاب‌آوری مورد ستایش قرار می‌گیرد. بی‌تردید تاب‌آوری یک مزیت مهم برای هر صنعت اسـت. هیـچ صنعتی بدون توان سازگاری با بحران‌ها نمی‌تواند در فضای پرتلاطم اقتصاد جهانی دوام بیاورد. اما پرسشی که کمتر مورد توجه قرار گرفته این است که اگر یک صنعت برای سال‌های طولانی در وضعیت تاب‌آوری باقی بماند چه اتفاقی رخ می‌دهد؟ آیا تاب‌آوری همچنان یک مزیت محسوب می‌شود یا به‌تدریج به مانعی برای توسعه تبدیل خواهد شد؟ امروز صنعت نساجی و پوشـاک ایران در نقطه‌ای قرار گرفته که پاسخ به این پرسش بیش از هر زمان دیگری اهمیت دارد. صنعتی که سال‌ها توانسته در برابر انواع شوک‌های اقتصادی مقاومت کند، اکنون با پدیده‌ای مواجه است که می‌توان آن را «تاب‌آوری فرسایشی» نامید؛ وضعیتی که در آن بخش بزرگی از ظرفیت مدیریتی، مالی و انسانی بنگاه‌ها صرف دوام آوردن می‌شود و فرصت‌های توسعه به‌تدریج به حاشیه رانده می‌شوند.

تاب‌آوری فرسایشی؛ وقتی بحران از استثنا به قاعده تبدیل می‌شود

در اقتصادهای پویا، بحران‌ها معمولاً دوره‌ای و موقتی هستند. بنگاه‌ها برای مدتی با فشار مواجه می‌شوند، خود را با شرایط جدید تطبیق می‌دهند و سپس به مسیر رشد بازمی‌گردند. اما در اقتصاد ایران، به‌ویژه طی یک دهه گذشته، بسیاری از شوک‌ها نه‌تنها پایان نیافته‌اند بلکه به بخشی از واقعیت دائمی محیط کسب‌وکار تبدیل شده‌اند. برای صنعت نساجی و پوشاک، این وضعیت به معنای مواجهه همزمان با چندین ریسک مزمن است؛ نوسانات شدید نرخ ارز، دشواری تأمین مواد اولیه، محدودیت دسترسی به فناوری‌های روز، مشکلات تأمین مالی، افزایش هزینه‌های انرژی، تغییرات مکرر مقررات، کاهش قدرت خرید مصرف‌کنندگان و نااطمینانی نسبت به آینده. در چنین فضایی، مدیران صنعتی به‌جای تمرکز بر توسعه، ناچارند زمان و منابع خود را صرف مدیریت ریسک‌های روزمره کنند. نتیجه آن است که بحران دیگر یک رویداد استثنایی نیست؛ بلکه به بخشی از فرآیند عادی کسب‌وکار تبدیل می‌شود. این همان نقطه‌ای است که تاب‌آوری به‌تدریج از یک مزیت رقابتی به یک هزینه پنهان تبدیل می‌شود.

هزینه فرصت توسعه؛ آنچه دیده نمی‌شود

بیشتر تحلیل‌ها بر هزینه‌های مستقیم مشکلات اقتصادی تمرکز می‌کنند؛ افزایش قیمت مواد اولیه، کاهش فروش یا افت سودآوری. اما در بسیاری از موارد، مهم‌ترین خسارت‌ها در قالب «هزینه فرصت» ظاهر می‌شوند. هزینه فرصت صنعت نساجی و پوشاک ایران، کارخانه‌هایی نیست که تعطیل شده‌اند؛ بلکه کارخانه‌هایی هســتند که هرگز ساخته نشدند. هزینه فرصت، خطوط تولید هوشمندی است که راه‌اندازی نشــدند، برندهایی است که شــکل نگرفتند، بازارهای صادراتی‌ای است که فتح نشدند و فناوری‌هایی اســت که به چرخه تولید وارد نشــدند. در شرایطی که بسیاری از کشورهای منطقه سرمایه‌گذاری گسترده‌ای در توسعه فناوری‌های نساجی، طراحی صنعتی، تجارت الکترونیک و برندینگ جهانی انجام داده‌اند، بخش قابل توجهی از بنگاه‌های ایرانی همچنان درگیر مدیریت چالش‌های اولیه کسب‌وکار هستند. این موضوع به تدریج شکاف رقابتی میان صنعت ایران و رقبای منطقه‌ای را افزایش می‌دهد.

رقابت آینده دیگر فقط بر سر قیمت نیست

در دهه‌های گذشــته، مزیت رقابتی بسیاری از تولیدکنندگان بر هزینه تولید استوار بود. اما صنعت جهانی پوشاک و نساجی به‌سرعت در حال تغییر است. امروزه موفق‌ترین شرکت‌های این حوزه نه لزوماً ارزان‌ترین تولیدکنندگان، بلکه سریع‌ترین، هوشمندترین و نوآورترین بازیگران بازار هستند. فناوری‌های طراحی مبتنی بر هوش مصنوعی، پیش‌بینی تقاضا با تحلیل داده‌های کلان، تولید سفارشی، زنجیره تأمین دیجیتال، نســاجی هوشمند و تولید پایدار، در حال بازتعریف قواعد رقابت هستند. در چنین شــرایطی، عقب ماندن از روندهای فناورانه صرفاً یک ضعف فنی نیســت، بلکه تهدیدی برای بقای بلندمدت صنعت محسوب می‌شود. اگر بنگاه‌ها نتوانند منابع کافی برای نوسازی و نوآوری اختصاص دهند، ممکن است در کوتاه‌مدت به فعالیت خود ادامه دهند اما در بلندمدت جایگاه رقابتی خود را از دست بدهند.

فرسایش سرمایه انسانی؛ بحرانی که دیر دیده می‌شود

یکی از مهم‌ترین دارایی‌های صنعت نساجی و پوشاک، سرمایه انسانی آن است. این صنعت برخلاف بســیاری از صنایع سنگین، به شدت وابسته به دانش، مهارت، خلاقیت و تجربه نیروی انسانی است. اما تاب‌آوری فرسایشی تأثیر مستقیمی بر سرمایه انسانی دارد. وقتی چشم‌انداز رشد محدود می‌شود، فرصت‌های ارتقای شــغلی کاهش می‌یابد و فضای کسب‌وکار دائماً با نااطمینانی مواجه است، انگیزه نیروهای متخصص نیز تضعیف می‌شود. در نتیجه، مهاجرت نیروی انسانی، خروج متخصصان از صنعت و کاهش جذابیت این حوزه برای نسل جوان افزایش می‌یابد. این روند شاید در کوتاه‌مدت در صورت‌های مالی دیده نشود، اما در بلندمدت یکی از مهم‌ترین عوامل تضعیف توان رقابتی صنعت خواهد بود.

سه سناریوی آینده صنعت نساجی و پوشاک ایران تا افق ۱۴۱۰

نگاه آینده‌پژوهانه نشان می‌دهد که صنعت نساجی و پوشاک ایران می‌تواند در یکی از سه مسیر زیر حرکت کند:

سناریوی اول، تداوم وضع موجود: در این سناریو، نااطمینانی‌های اقتصادی و محدودیت‌های ساختاری ادامــه پیدا می‌کنند. بنگاه‌ها همچنان به فعالیت ادامه می‌دهند اما بخش عمده انرژی آنها صرف بقا خواهد شد. نتیجه این وضعیت، رشد محدود، کاهش تدریجی سرمایه‌گذاری، افت نوآوری و افزایش فاصله فناوری با رقبا خواهد بود.

سناریوی دوم، بازسازی رقابت‌پذیری: در این مسیر، ثبات نسبی در محیط کسب‌وکار ایجاد می‌شود و بنگاه‌ها فرصت می‌یابند بخشی از منابع خود را به نوسازی تجهیزات، توسعه برند، تحول دیجیتال و گسترش بازارها اختصاص دهند. در این حالت، صنعت می‌تواند ضمن حفظ بازار داخلی، جایگاه خود را در بازارهای منطقه‌ای نیز تقویت کند.

سناریوی ســوم، جهش فناورانه: این سناریو خوش‌بینانه‌ترین اما در عین حال ارزشمندترین مسیر پیش روی صنعت است. در این وضعیت، صنعت نساجی و پوشاک از یک تولیدکننده سنتی به یک صنعت دانش‌بنیان و نوآور تبدیل می‌شود. فناوری‌های هوشمند، طراحی دیجیتال، تولید پایدار، اقتصاد چرخشی و برندهای بین‌المللی به محورهای اصلی رشد تبدیل می‌شوند. تحقق این سناریو نیازمند سرمایه‌گذاری گسترده، سیاست‌گذاری پایدار و مشارکت فعال بخش خصوصی است.

از تاب‌آوری به توسعه

شاید مهم‌ترین درس سال‌های گذشته این باشد که صنعت نساجی و پوشاک ایران توانایی بالایی در مقاومت و سازگاری دارد. این صنعت بارها نشان داده که می‌تواند در دشوارترین شرایط نیز به فعالیت ادامه دهد. اما هدف نهایی هیچ صنعتی صرفاً دوام آوردن نیست. تاب‌آوری زمانی ارزشمند است که به پلی برای عبور از بحران و رسیدن به توسعه تبدیل شود. اگر بنگاه‌ها برای سال‌های طولانی در وضعیت دفاعی باقی بمانند، به‌تدریج منابعی را مصرف خواهند کرد که باید صرف ساختن آینده شود. امروز مهم‌ترین چالش صنعت نساجی و پوشاک ایران کمبود توان تاب‌آوری نیست، بلکه طولانی شدن توقف در ایستگاه تاب‌آوری است. پرسش اصلی دیگر این نیست که این صنعت تا چه اندازه می‌تواند دوام بیاورد؛ پرسش این است که چه زمانی فرصت خواهد یافت تا دوباره رشد کند، نوآوری کند و برای آینده سرمایه‌گذاری کند. آینده صنعت نساجی و پوشاک ایران نه با میزان تحمل بحران‌ها، بلکه با توانایی تبدیل تاب‌آوری به توسعه پایدار تعیین خواهد شد.

از نقدینگی تا پیش‌بینی‌پذیری بنگاه‌ها در کانون توجه است. در این شرایط با سه ضلع مثلثِ «کمبود» دست به گریبانند: «نقدینگی»، «دسترسی به بازار جهانی» و «ثبات قوانین». اما مهم‌تر از همه این‌ها، آنچه فعال اقتصادی را زمین‌گیر می‌کند، «بی‌قانونی در لوای قانون» یا همان تغییرات خلق‌الساعه مقررات است.

تلاش برای بقا

بازتعریف پیوند میان «مدیریت»، «نیروی انسانی» و «راهبرد» در میانه طوفان؛ سه ضلع مثلث «کمبود» در بنگاه‌ها



سهیل آل‌رسول

عضو هیئت نمایندگان اتاق تهران

اقتصاد ایران بار دیگر در یکی از پیچیده‌ترین دوره‌های تاریخی خود قرار گرفته است؛ نقطه‌ای که در آن «نااطمینانی» از یک متغیر جانبی، به «متن» اصلی زندگی و کسب‌وکارهای ما بدل شده است. در شرایط بحرانی و جنگی، دیگر نمی‌توان با ابزارهای مدیریت کلاسیک و نقشه‌راه‌های ایستا، کشتی بنگاه را هدایت کرد. سال پیش در همین زمان چشم اندازها کاملاً متفاوت بود. هرچند اقتصاد رکود تورمی دنباله‌داری را تجربه می‌کرد اما این امید در بطن اقتصاد وجود داشت که با مذاکراتی مفصل رفع تحریم‌ها افق‌گشایی کند و کشور را در شرایط بسیار متفاوتی قرار دهد. اما در فضای حاضر، با سطح گسترده از خرابی‌ها در کشور ناشی از حملات اخیر به ویژه در بنگاه‌های کوچک و متوسط آنچه فراتر از نقدینگی، مواد اولیه یا تجهیزات اهمیت می‌یابد، «سرمایه اجتماعی درون‌سازمانی» و «انعطاف‌پذیری راهبردی» است. برای ما که در صنعت احداث و مهندسی آموخته‌ایم هر سازه‌ای باید در برابر زلزله‌های پیش‌بینی‌نشده مقاوم باشد، امروز زمان آن است که «تاب‌آوری سازمانی» را نه به عنوان یک شعار، بلکه به عنوان یک مهندسی دقیق رفتاری بازتعریف کنیم.

در کنار همه رویکردهای مالی متعارف در بحران مانند مدیریت جریان نقدینگی، مدیریت هزینه‌ها، بازشناخت ریسک‌های جدید و برنامه‌ریزی در سناریوهای مختلف جنبه‌های متفاوتی در تلاش برای بقا در این یادداشت کوتاه مورد توجه قرار گرفته است: گفت‌وگو، تصمیم‌گیری چابک و سمن‌ها!

گفت‌وگو

پادزهر اضطراب و موتور محرک تاب‌آوری گفت‌وگو در درون سازمان است. نخستین و حیاتی‌ترین اولویت در شرایط کنونی، بازگرداندن «گفت‌وگو» به بطن بنگاه‌هاست. در زمانه بحران، سکوتِ مدیریت، مرگبارترین سیگنالی است که به بدنه سازمان فرستاده می‌شود. وقتی افق‌های بیرونی تیره و تار است، اگر در داخل بنگاه پنجره‌های گفت‌وگو بسته باشد، «شایعه» جایگزین «شفافیت» و «ترس» جایگزین «تعهد» خواهد شد.

امروز مدیران ارشد باید بدانند که همکارانشان، از کارشناس تا تکنیسین، در خط مقدم درگیری با فشارهای معیشتی و روانی ناشی از بحران هستند. گفت‌وگو میان مدیران و پرسنل نباید صرفاً به دستورالعمل‌های کاری محدود شود. ما نیازمند «گفت‌وگوی همدلانه» هستیم؛ فضایی که در آن چالش‌های بنگاه به صورت صادقانه با بدنه در میان گذاشته شود. وقتی پرسنل درک کنند که مدیران نیز در همان طوفانی هستند که آن‌ها تجربه می‌کنند، نوعی «سرنوشت مشترک» شکل می‌گیرد. این پیوند عاطفی و منطقی، همان نیرویی است که اجازه نمی‌دهد سازمان در برابر تلاطم‌های بیرونی فرو بپاشد. در واقع، گفت‌وگو ابزاری است برای تبدیل «نیروی انسانی» به «یار راهبردی».

از اتفاق هرچند زمان‌بر بودن گفت‌وگو در سطوح سازمان در شرایط عادی باید با رویه‌های استاندارد و تکرارشونده کوتاه و مدیریت شود، در شرایط بحرانی مهم است که گفت‌وگو تکرار شود چون سرعت تغییرات بسیار بالا است و هر زمان اخبار تشدید بحران یا زمینه بروز مجدد آن تحولات جدیدی را ایجاد می‌کند که با گفت‌وگوهای جدید باید در داخل سازمان مدیریت شود.

تصمیم‌گیری چابک و راهبردهای روز آمد

وداع با برنامه‌های صلب در صنعت احداث در این شرایط فوق بحرانی یک اصل است. ما در کسب و کار صنعت ساختمان و احداث، به صورت موردی با مفهوم «برنامه‌ریزی غلتان» (Rolling Wave Planning) کار می‌کنیم؛ یعنی هرچه به زمان اجرا نزدیک می‌شویم، جزئیات دقیق‌تر می‌شوند. اما در شرایط بحران فعلی، لازم است کل مدیریت اقتصاد کشور و بنگاه‌ها به این شیوه تغییر فاز دهد. راهبردهایی که شش ماه پیش تدوین شده‌اند، امروز ممکن است سمی برای بقای شرکت باشند. این موضوعی کاملاً جدی است چرا که بحران فعلی صرفاً به کمبود منابع مالی مرتبط نیست بلکه ما دچار روزهای بحرانی در فقدان برخی مصالح پایه چون میلگرد، ورق‌های فولادی و محصولات پتروشیمی نیز هستیم که خود بر ضرورت بازنگری در برنامه‌ها اشاره دارد.

فعالان بخش خصوصی در شرکت‌های کوچک و متوسط باید بیاموزند که «راهبرد» یک سند در قفسه نیست (خصوصا دراین روزها)، بلکه یک موجود زنده است که باید به صورت «روزانه» اصلاح و تصحیح شود. در شرایطی که متغیرهای ارزی، لجستیکی و سیاسی ساعت به ساعت تغییر می‌کنند، چابکی در تصمیم‌گیری (Agility) تنها راه نجات است. مدیریت متمرکز و سلسله‌مراتب طولانی برای صدور یک مجوز داخلی در این شرایط، خودکشی سازمانی است. تفویض اختیار به لایه‌های عملیاتی و ایجاد اتاق‌های فکرِ سریع، الزامی است تا بنگاه بتواند در لحظه، مسیر خود را با جهت بادهای تند اقتصادی تنظیم کند.

کمبودها و مطالبات

از نقدینگی تا پیش‌بینی‌پذیری بنگاه‌ها در کانون توجه است. در این شرایط با سه ضلع مثلثِ «کمبود» دست به گریبانند: «نقدینگی»، «دسترسی به بازار جهانی» و «ثبات قوانین». اما مهم‌تر از همه این‌ها، آنچه فعال اقتصادی را زمین‌گیر می‌کند، «بی‌قانونی در لوای قانون» یا همان تغییرات خلق‌الساعه مقررات است. خواسته‌ی اصلی بخش خصوصی با نمایندگی اتاق بازرگانی از حاکمیت در این روزهای سخت، جلوگیری از باز تولید «عدم قطعیت مضاعف» است. به عبارتی اگر دولت نمی‌تواند باری از دوش تولید و خدمات بردارد، دست‌کم با بخشنامه‌های ناگهانی، زنجیره تأمین و فرآیندهای مالی بنگاه‌ها را مختل نکنند. اولویت فعالان بخش خصوصی، داشتنِ یک «دیدِ کمینه» به فرداست. ما نیازمند آن هستیم که بدانیم قواعد بازیِ فردا، همان قواعد امروز است. در شرایط بحرانی، هر نوع مداخله غیرکارشناسی در بازار و قیمت‌گذاری، تیشه به ریشه همان اندک توانِ باقی‌مانده‌ی بخش خصوصی می‌زند.

نقش فعالان بخش خصوصی

سمن‌ها (سازمان‌های مردم‌نهاد) نگهبانان چراغ توسعه‌اند. اما نقش سمن‌ها به عنوان فعالان بخش خصوصی چیست؟ آیا تنها باید مطالبه‌گر باشیم؟ قطعاً خیر. در شرایطی که بدنه دولتی ممکن است به دلیل بوروکراسی سنگین و آسیب‌های مکرر در مواجهه با بحران کند عمل کند، این بخش خصوصی است که باید نقش «ضربه‌گیر» و «تثبیت‌کننده» را ایفا کند. ما وظیفه داریم از «میراث مهندسی و مدیریتی» کشور محافظت کنیم. حفظ اشتغال در این روزها، نه‌فقط یک رسالت اقتصادی، بلکه یک وظیفه ملی و اخلاقی است. همدلی‌های یکایک ما نیاز و ضرورت دوام ساختار کلان جامعه و زیست ما در وهله اول و حفظ ساختار شرکت‌ها و بنگاه‌های مالی در مرحله بعدی است.

بانک‌ها و چالش احیای تولید

تأمین مالی زنجیره تولید در دوره پساجنگ چگونه می‌تواند امیدبخش باشد



حسین سلاح‌ورزی
رئیس کانون عالی کارفرمایی ایران

پس از هر جنگ، بحران بزرگ یا شـوک اقتصادی، معمولاً اولین تصویری که به ذهن متبادر می‌شود، خرابی زیرساخت‌ها، آسیب‌های فیزیکی و ضرورت بازسازی است. اما در عمل، آنچه اقتصاد را بیش از ساختمان‌ها و ماشین‌آلات زمین‌گیر می‌کند، تخریب ترازنامه بنگاه‌ها و کمبود نقدینگی است. بسـیاری از واحدهای تولیدی ممکن است همچنان دارای کارخانه، نیروی انسانی و بازار باشند، اما توان مالی لازم برای ادامه فعالیت را از دست داده باشند.

اقتصاد ایران نیز از این قاعده مسـتثنی نیست. در دوره پساجنگ، احتمالاً مهم‌ترین مسئله بخش تولید نه کمبود ظرفیت صنعتی، بلکه کمبود سرمایه در گردش، افزایش هزینه‌های مالی، کاهش قدرت خرید بازار و دشوارتر شدن دسترسی به منابع مالی خواهد بود.

در چنین شرایطی دو پرسش اساسی مطرح می‌شود: نخست آنکه واحدهای تولیدی از چه مسیرهایی می‌توانند منابع مالی مورد نیاز خود را تأمین کنند؟ و دوم اینکه آیا شـبکه بانکی کشـور قادر و مایل به همراهی با بخش تولید خواهد بود؟

پاسخ به این دو پرسش نیازمند نگاهی واقع‌بینانه و دور از شعار است

مسئله اصلی: کمبود پول یا کمبود نقدینگی؟

در تحلیل مشـکلات تولید، معمولاً از کمبود سـرمایه سخن گفته می‌شود؛ اما در واقع مشکل اصلی اغلب بنگاه‌های ایرانی کمبود نقدینگی است، نه کمبود دارایی.

بسـیاری از واحدهای تولیدی دارای زمین، ساختمان، تجهیزات، برند، مشتری و حتی سفارش فروش هستند، اما نمی‌توانند مواد اولیه خریداری کنند، حقوق کارکنان را بپردازند یا هزینه‌های جاری خود را تأمین کنند. به بیان دیگر، مشـکل در گردش پول است، نه لزوماً در نبود دارایی.

در دوره پساجنگ این مشکل تشدید می‌شود. افزایش ریسک‌های اقتصادی، طولانی‌تر شـدن دوره وصول مطالبات، افزایش هزینه‌های حمل‌ونقل، رشد هزینه تأمین مواد اولیه و احتیاط بیشتر سرمایه‌گذاران، همگی فشار مضاعفی بر نقدینگی بنگاه‌ها وارد می‌کنند.

بنابراین اولین نیاز اقتصاد در این دوره، تأمین سـرمایه در گردش است؛ نه لزوماً تأمین مالی پروژه‌های جدید.

آیا بانک‌ها می‌توانند کمک کنند؟

پاسخ کوتاه این است: بله، اما نه به اندازه‌ای که بسیاری انتظار دارند.

اقتصاد ایران همچنان یک اقتصاد بانک‌محور است. برخلاف بسیاری از کشورهای توسعه‌یافته که بازار سرمایه نقش پررنگی در تأمین مالی ایفا می‌کند، بیشترین سهم تأمین مالی بنگاه‌های ایرانی از طریق شبکه بانکی انجام می‌شود.

طبیعتاً در شرایط پساجنگ نیز نخستین نهادی که همه نگاه‌ها به سمت آن معطوف می‌شود بانک‌ها هستند.

بانک‌ها می‌توانند از طریق افزایش تسـهیلات سرمایه در گردش، تمدید خطوط اعتباری، اسـتمهال بدهی‌ها، بازسازی اقساط، صدور ضمانت‌نامه‌ها و تأمین مالی زنجیره‌ای به واحدهای تولیدی کمک کنند

اما واقعیت این است که بانک‌های ایران خود نیز با محدودیت‌های جدی مواجه هستند.

ناترازی منابع و مصارف، حجم بالای مطالبات غیرجاری، دارایی‌های منجمد، بدهی دولت به شبکه بانکی و فشارهای ناشی از تورم موجب شده است که توان تسهیلات‌دهی بسیاری از بانک‌ها کمتر از آن چیزی باشد که در ظاهر دیده می‌شود.

به همین دلیل انتظار اینکه بانک‌ها به تنهایی بار بازسازی اقتصاد را بر دوش بکشند، واقع‌بینانه نیست.

آیا بانک‌ها همراهی خواهند کرد؟

پاسخ این پرسش کمی پیچیده‌تر است.

بانک‌ها مؤسسات خیریه نیستند. حتی بانک‌های دولتی نیز در نهایت موظف به حفظ منابع سپرده‌گذاران و مدیریت ریسک هستند.

از ایـن منظر، بانک‌ها به طور طبیعی تمایل دارند به مشـتریانی تسهیلات بدهند که توان بازپرداخت بیشتری دارند.

بنابراین در دوره پساجنگ، واحدهایی که صورت‌های مالی شفاف‌تر، بازار فروش پایدارتر، سـاختار مدیریتی قوی‌تر و وثایق مناسب‌تری داشته باشند، شانس بیشتری برای جذب منابع بانکی خواهند داشت

در مقابـل، بنگاه‌هایی که پیش از جنگ نیز دچار زیان انباشـته، بدهی سنگین یا مشکلات سـاختاری بوده‌اند، حتی در صورت وجود سیاست‌های حمایتی، با دشواری بیشتری مواجه خواهند شد.

در واقع باید میان «اراده بانک‌ها برای کمک» و «توان بانک‌ها برای کمک» تفاوت قائل شد.

احتمالاً اراده کمک وجود خواهد داشت، اما ظرفیت عملی شبکه بانکی محدودتر از انتظارات خواهد بود.

نخستین راهکار: تأمین مالی زنجیره‌ای

یکی از مهم‌ترین ابزارهای تأمین مالی که در سال‌های اخیر مورد توجه قرار گرفته، تأمین مالی زنجیره تولید است.

در این مدل، بانک مسـتقیماً پول را در اختیار بنگاه قرار نمی‌دهد، بلکه اعتبار را در طول زنجیره تولید و تجارت به جریان می‌اندازد.

اوراق گام، برات الکترونیکی، اعتبار اسنادی داخلی و ابزارهای مشابه در همین چارچوب تعریف می‌شوند.

مزیت این روش آن اسـت که منابع دقیقاً در مسیر تولید مصرف می‌شوند و احتمال انحراف آنها کاهش می‌یابد.

در شـرایط محدودیت منابع بانکی، توسـعه این ابزارها می‌تواند اثربخشی هر واحد پول را افزایش دهد.

دومین راهکار: بازار سرمایه

واقعیت این است که اقتصاد ایران بیش از حد به بانک‌ها وابسته شده است

> بانک‌ها مؤسسات خیریه نیستند. حتی بانک‌های دولتی نیز در نهایت موظف به حفظ منابع سپرده‌گذاران و مدیریت ریسک هستند. از این منظر، بانک‌ها به طور طبیعی تمایل دارند به مشتریانی تسهیلات بدهند که توان بازپرداخت بیشتری دارند

در بسیاری از کشورها تأمین‌کنندگان مواد اولیه، تولیدکنندگان و خریداران کالا بخشی از نیاز مالی یکدیگر را تأمین می‌کنند. خریدهای مدت‌دار، فروش اعتباری، قراردادهای پیش‌فروش و توافق‌های مبتنی بر زنجیره ارزش می‌تواند نیاز بنگاه‌ها به نقدینگی فوری را کاهش دهد.

در بسیاری از کشورها بخش مهمی از تأمین مالی بنگاه‌ها از طریق انتشار اوراق بدهی، صکوک، اوراق اجاره، اوراق مرابحه و افزایش سرمایه انجام می‌شود.

در دوره پساجنگ نیز بازار سرمایه می‌تواند نقش مهمی ایفا کند.

شرکت‌های بزرگ و متوسط می‌توانند از طریق انتشار اوراق بدهی، جذب سرمایه‌گذاران جدید و افزایش سرمایه بخشی از نیازهای مالی خود را تأمین کنند.

مزیت مهم این روش آن است که فشار کمتری بر شبکه بانکی وارد می‌شود و منابع مالی متنوع‌تری در اختیار اقتصاد قرار می‌گیرد.

سومین راهکار: تأمین مالی تجاری

یکی از ظرفیت‌های کمتر مورد توجه در اقتصاد ایران، اعتبار تجاری است.

در بسیاری از کشورها تأمین‌کنندگان مواد اولیه، تولیدکنندگان و خریداران کالا بخشی از نیاز مالی یکدیگر را تأمین می‌کنند.

خریدهای مدت‌دار، فروش اعتباری، قراردادهای پیش‌فروش و توافق‌های مبتنی بر زنجیره ارزش می‌تواند نیاز بنگاه‌ها به نقدینگی فوری را کاهش دهد.

در واقع هر جا بتوان زمان پرداخت و زمان دریافت را به شکل هوشمندانه مدیریت کرد، بخشی از مشکل نقدینگی حل می‌شود.

چهارمین راهکار: سرمایه‌گذاری بخش خصوصی

یکی از اشتباهات رایج در اقتصاد ایران این است که هر مشکل مالی را با وام حل کنیم. بسیاری از بنگاه‌ها بیش از آنکه به بدهی جدید نیاز داشته باشند، به سرمایه جدید نیاز دارند.

افزایش سرمایه سهامداران، ورود شرکای جدید، ادغام بنگاه‌ها و جذب سرمایه‌گذاران راهبردی می‌تواند ساختار مالی شرکت‌ها را تقویت کند.

در بسیاری از موارد، تزریق سرمایه مالکانه بسیار مفیدتر از دریافت تسهیلات بانکی است؛ زیرا فشار بازپرداخت و هزینه مالی ایجاد نمی‌کند.

پنجمین راهکار: منابع ارزی و صادراتی

برای بسیاری از واحدهای تولیدی صادرات‌محور، ارز حاصل از صادرات می‌تواند به یک ابزار مهم تأمین مالی تبدیل شود.

استفاده از قراردادهای پیش‌فروش صادراتی، تأمین مالی مبتنی بر سفارش صادراتی و ابزارهای مشابه در بسیاری از کشورهای در حال توسعه تجربه شده است.

در شرایطی که منابع ریالی محدود باشد، استفاده هوشمندانه از ظرفیت تجارت خارجی می‌تواند بخشی از کمبود نقدینگی را جبران کند.

نقش دولت چیست؟

در همه تجربه‌های موفق بازسازی اقتصادی، دولت نقش تسهیل‌گر داشته است؛ نه لزوماً تأمین‌کننده مستقیم منابع.

وظیفه دولت آن است که ریسک فعالیت اقتصادی را کاهش دهد.

ایجاد صندوق‌های ضمانت، یارانه نرخ سود، تضمین اعتبارات، بیمه سرمایه‌گذاری و تسهیل مقررات از جمله ابزارهایی هستند که می‌توانند بانک‌ها و سرمایه‌گذاران را به ورود منابع بیشتر تشویق کنند.

اگر دولت صرفاً به توزیع وام‌های تکلیفی بسنده کند، احتمالاً نتیجه‌ای جز افزایش بدهی‌ها و تشدید ناترازی بانک‌ها حاصل نخواهد شد.

مهم‌ترین خطر: تخصیص اشتباه منابع

تجربه بسیاری از کشورها نشان می‌دهد که در دوره‌های بازسازی، کمبود منابع مالی تنها مشکل نیست.

گاهی مشکل اصلی، تخصیص نادرست منابع است.

اگر منابع محدود کشور صرف بنگاه‌های فاقد مزیت رقابتی، واحدهای زیان‌ده مزمن یا پروژه‌های کم‌بازده شود، نه تنها رشد اقتصادی ایجاد نمی‌شود، بلکه بحران مالی به آینده منتقل خواهد شد.

به همین دلیل حمایت مالی باید مبتنی بر اولویت‌بندی باشد.

بنگاه‌هایی که اشتغال بیشتری ایجاد می‌کنند، توان صادراتی دارند، جایگزین واردات هستند و از بهره‌وری بالاتری برخوردارند، باید در اولویت قرار گیرند.

در دوره پساجنگ، اقتصاد ایران با چالش جدی نقدینگی مواجه خواهد شد و واحدهای تولیدی برای ادامه فعالیت به منابع مالی قابل توجهی نیاز خواهند داشت. بانک‌ها بدون تردید مهم‌ترین بازیگر این میدان هستند و بخش مهمی از تأمین سرمایه در گردش از طریق شبکه بانکی انجام خواهد شد. اما واقعیت آن است که بانک‌ها نه از نظر منابع و نه از نظر ساختار مالی، قادر نیستند به تنهایی بار بازسازی اقتصاد را بر دوش بکشند.

راه‌حل پایدار، ترکیبی از تسهیلات بانکی، تأمین مالی زنجیره‌ای، بازار سرمایه، سرمایه‌گذاری بخش خصوصی، اعتبار تجاری و حمایت‌های هدفمند دولت است.

اگر بخواهیم واقع‌بین باشیم، مسئله اصلی اقتصاد ایران در دوره پساجنگ صرفاً کمبود پول نخواهد بود؛ بلکه نحوه تخصیص منابع محدود موجود خواهد بود. هرچه این منابع دقیق‌تر، شفاف‌تر و هدفمندتر به سمت بنگاه‌های مولد و رقابت‌پذیر هدایت شود، سرعت بازگشت اقتصاد به مسیر رشد بیشتر خواهد بود.

در نهایت، بازسازی اقتصاد بیش از آنکه به حجم پول وابسته باشد، به کیفیت تصمیم‌گیری وابسته است. پول می‌تواند بنگاه‌ها را زنده نگه دارد، اما تنها مدیریت صحیح منابع است که می‌تواند تولید را دوباره به موتور رشد اقتصادی تبدیل کند.

در بسیاری از کشورها بخش مهمی از تأمین مالی بنگاه‌ها از طریق انتشار اوراق بدهی، صکوک، اوراق اجاره، اوراق مرابحه و افزایش سرمایه انجام می‌شود



دست خالی بنگاه‌ها

آیا بانک‌ها می‌توانند به بنگاه‌های اقتصادی کمک کنند؟



مهراد عباد
عضو هیئت نمایندگان اتاق بازرگانی تهران

همزمـــان با جنـــگ دوازده‌روزه و جنـــگ رمضان و پس از ســـال‌ها تحمل فشـــار حداکثری اقتصادی حاصل از تحریم‌هـــای ظالمانه، اقتصاد ایران با فشـــارهای تورمی بی‌ســـابقه‌ای مواجه شد. آخرین نرخ تورم نقطه به نقطه به ۶۷ درصد رســـید و نرخ تورم برخی از اقلاک خوراکی تورم‌های ســـه‌رقمی را شاهد بود. نرخ ارز آزاد به بالاترین حد خود در طول تاریخ رسیده و صندوق بین‌المللی پول پیش‌بینی کرد اقتصاد ایران در ســـال ۲۰۲۶ درصد قابل توجهی کوچک می‌شود. در این مدت تعداد زیادی واحد صنعتی در سراسر کشور آســـیب دیدند و یا کاملاً نابود شدند و بنگاه‌داران آســـیب‌های مادی بسیاری را تجربه کردند. در چنین شرایطی، کمبود سرمایه در گردش و ناتوانی در تامین مواد اولیه و پرداخت حقوق منابع انسانی به بحرانی حیاتی برای محیط کسب و کار تبدیل شده است.

در چند دهه اخیر راه‌های تامین مالی مختلفی را بانک‌ها ارائه داده‌اند و می‌توان با اطمینان گفت که بیشـــتر بانک‌ها در این حوزه کارنامه درخشانی ندارند و اصولاً در این سال‌ها ارائه تسهیلات به اشخاص حقیقی و حقوقی خاصی پرداخت شده که دارای شرایط ویژه‌ای هستند، داشـــتن وثیقه ملکی، گردش بالای حســـاب و ارتباطات ویژه با مدیران بانک از این دست ویژگی‌هاست.

اما در چند وقت اخیر بانک مرکزی و وزارت صنعت، معدن و تجارت مکلف شـــده‌اند با توجه به شرایط اضطراری و جنگی، محدودیت سقف ترازنامه بانک‌ها را لغو و اختیارات مدیران شعب استانی را برای افزایش سهم تسهیلات سرمایه‌ای افزایش دهند. علاوه بر این، اولویت تامین مالی با سرمایه در گردش واحدهای تولیدی و خدماتی آسیب‌دیده در جنگ رمضان قرار گرفته است.

یکی از ابزارهای غیرتورمی کلیدی، اوراق گام (گواهی اعتبار مولد) است که دولتمردان در این مدت تلاش کرده‌اند از آن بهره بیشتری ببرند. در سال ۱۴۰۴، عملکرد اوراق گام نسبت به سال قبل رشد ۱۵۷ درصدی را نشان می‌داد و احتمال افزایش آن در سال پیش رو نیز بسیار است. این ابزار به واحدها اجازه می‌دهد بدون نیاز به نقدینگی اولیه و با استفاده از اعتبار زنجیره تامیـــن، مواد اولیه مورد نیاز خود را تامین کنند. دولـــت برنامه دارد این ابزار را در کنار بازار سرمایه گسترش دهد تا نقدینگی مورد نیاز با کمترین فشار تورمی تامین شود اما نیاز است در این حوزه فرهنگ‌سازی بیشتری صورت گیرد تا آگاهی مشتریان افزون گردد. در کنار آن وزیر اقتصاد از طراحی بسته‌های حمایتی مختلف برای صنایع آسیب‌دیده خبر داده است که لایه‌های آن شامل صنایع بزرگ، واحدهای کوچک و متوسط، واحدهای تولیدکننده کالاهای اساسی، واحدهایی که تعدیل نیرو نمی‌کنند و... می‌شود، اما بسیاری از آنها و حتی طرح‌های قبلی اجرایی نشده و مخصوصاً بیشتر بنگاه‌های کوچک و متوسط عملاً از طرح ارائه تسهیلات به بنگاه‌های کمتر از پنجاه نفر نمی‌توانند استفاده کنند؛ زیرا الزام این طرح که با عنوان طرح کات شـــناخته می‌شود ارائه ضمانت‌نامه در قالب اســـناد ملکی است، در صورتی که اصولاً شرکت‌های کوچک و متوسط از بنیه مالی کمی برخوردارند و امکان ارائه سند ملکی را ندارند

بازار ســـرمایه و مشـــارکت عمومی در قالب بورس نیز به عنوان یک منبع مکمل برای شرکت‌های بزرگ عمل می‌کند که شوربختانه برای مدتی تعطیل بود و با تازگی کار خود را از سر گرفته است و می‌تواند در صورت بازگشت ثبات به اقتصاد تامین کننده مالی مناسبی برای شرکت‌های بزرگ باشد. بسیاری از این روش‌ها در سال‌ها اخیر به ترتیبی طراحی شده که تنها شرکت‌های بزرگ دارای ویژگی‌های لازم باشند تا بانک‌ها بتوانند ضمانت‌های کافی جهت بازپرداخت وام در زمان مقرر از مشتری دریافت کنند، اما در عمل شاهد هستیم وام‌های سررسیدشده بسیاری وجود دارد و بانک‌های بسیاری با ناترازی مواجه هستند.

بنابراین شرکت‌های کوچک و متوسط می‌بایست جهت افزایش سرمایه در گردش مورد نیاز اقدامات دیگری را انجام دهند تا در رقابت با شرکت‌های بزرگ عقب نمانند. در حال حاضر این شرکت‌ها می‌بایست با تقویت توان و دانش خود در حوزه تسهیلات و اعتبارات بانکی از طرح‌های محدود ارائه شده دولت بیشترین بهره را ببرند و همچنین با مولدسازی دارایی‌های راکد خود بخشـــی از سرمایه در گردش مورد نیاز را تامین کنند. در کنار آن، این شرکت‌ها می‌توانند با واگذاری بخشی از سهام شرکت به اطرافیان مورد اعتماد خود و یا پرسنل شرکت سرمایه قابل توجهی را جذب کنند و در صورت فروش آن به منابع انسانی شرکت، این منابع به شرکای تجاری تبدیل می‌شوند و بهره‌وری آنها نیز افزایش پیدا می‌کند و سرمایه مورد نیاز شرکت تامین می‌شود.

حال باید پرسید آیا بانک‌ها در حال حاضر با شرایط موجود می‌توانند به بنگاه‌های اقتصادی کمک کنند؟

بر اســـاس سیاست‌های اعلامی و تکالیف قانونی، بانک‌ها موظف و مامور به همراهی هستند. رئیس کل بانک مرکزی از روسای بانک‌ها خواسته است توجه ویژه به تامین اعتبار لازم برای بازسازی صنایع آسیب‌دیده، حفظ و احیای اشتغال در واحدهای تولیدی (اما صرفاً واحدهای دارای پروانه تولید از وزارت صمت، قابل ذکر است بسیاری از واحدهای تولیدی از اتحادیه‌های خود مجوز تولید دارند که اصولاً شامل این نوع از طرح‌های حمایت از تولید نمی‌شوند) و تامین مالی برای خرید مواد اولیه بنگاه‌ها داشته باشند. علاوه بر این، بانک مرکزی موظف است در شرایط اضطراری و جنگی، محدودیت سقف ترازنامه بانک‌ها را تسهیل کند. با این حال، نظام بانکی خود در بحران عمیقی گرفتار است، در پایان سال گذشته، بانک آینده با مبلغ زیادی از زیان انباشته از محل وام‌های معوق، ورشکست شد. بیش از ۹۰ درصد منابع این بانک در پروژه‌های تحت مدیریت خودش بلوکه شـــده بود. دولت برای اصلاح آن، بانک آینده را در یک بانک دولتی ادغام کرد که خود باعث ایجاد تورم بیشـــتر شـــد و این اقدام صرفاً مشکل را به تعویق انداخت. حداقل پنج بانک دیگر نیز وضعیت مشابهی دارند. وام‌های معوق، سپرده‌گذاری‌های پرریسک، سرمایه‌گذاری‌های ناموفق بانک‌ها و خروج از بانک‌داری واقعی و تمایل به بنگاه‌داری بانک‌ها، ترازنامه برخی از بانک‌ها را تضعیف کرده و توان آنها برای اعطای تسهیلات جدید را به شدت کاهش داده است. لذا بانک‌ها از منظر سیاست‌گذاری و تکالیف قانونی موظف به همراهی هستند و در موارد متعددی نیز همراهی کرده‌اند اما از منظر توان عملیاتی و سلامت مالی و عدالت در آن، نظام بانکی به شدت بیمار و منابع آن محدود است.

بنابراین می‌توان گفت در ادامه بانک‌ها تا حدودی همراهی خواهند کرد اما نه از سر میل و توان اقتصادی، بلکه به دلیل تکالیف قانونی، اهرم‌های نظارتی بانک مرکزی و فشار دولت، اما این همراهی در عمل با محدودیت‌های جدی مواجه خواهد شد. نرخ سود تسهیلات به دلیل ریسک سیستماتیک بالا خواهد بود، دوره انتظار برای دریافت تسهیلات طولانی‌تر خواهد شـــد، و بسیاری از شرکت‌ها ممکن است به دلیل بوروکراسی اداری، عدم داشتن رابطه و همچنین به دلیل نبود اعتبار کافی بانک عامل، تسهیلات دریافت نکنند.

در نهایت پیشنهاد می‌شود بنگاه‌های اقتصادی تنها بر سیستم بانکی متکی نباشند، ترکیبی از اوراق گام، تامین مالی زنجیره‌ای، استفاده از ابزارهای بازار سرمایه (مشارکت عمومی و اوراق مرابحه)، مولدسازی دارایی‌های راکد، و مشارکت در بسته‌های حمایتی دولتی می‌تواند در کنار بهره‌گیری از ابزارهای تامین مالی نوین تا حدی کمبود نقدینگی را جبران کند.

آینده ما

نگاهی به بازارهای مالی



مسیریابی بازارها

بازارهای مالی و سرمایه‌ای با عبور از جنگ تحولات مهمی را پشت سر گذاشته و وارد دوره‌های جدیدی از حیات شده‌اند

داده‌های بازار ارز نشان می‌دهد دلار در طول جنگ رمضان حدود ۷ درصد کاهش یافت، اما تنها دو ماه بعد با جهشی سریع به محدوده ۱۸۰ هزار تومان رسید و رکوردهای جدیدی ثبت کرد.

روی لبه بحران

آمارها جهش بیش از صددرصدی قیمت دلار در مقیاس سالانه را نشان می‌دهد

پارسا آبادی
خبرنگار بخش آینده‌ما

چرا باید خواند:
در ماه‌های گذشته تلاطم در بازارهای مالی به حد قابل توجهی افزایش یافت. بازار ارز، طلا، بورس، مسکن و خودرو تحت تاثیر رویدادهای سیاسی رفتارهای متفاوتی از خود نشان دادند. بررسی این وقایع و جهت‌گیری‌های بازارها در دوران پس از جنگ می‌تواند تصویر بهتری از واقعیت‌های اقتصاد ایران ارائه دهد.

بررسی داده‌های بازار ارز در دوره جنگ رمضان نشان می‌دهد که برخلاف الگوی کلاسیک جهش ارزی در زمان تنش‌های نظامی، قیمت دلار در این دوره نه‌تنها جهش قابل توجهی نداشت، بلکه در پایان جنگ کاهش یافت. قیمت دلار در ۹ اسفند ۱۴۰۴، همزمان با آغاز جنگ، در سطح ۱۶۶ هزار و ۳۶۰ تومان قرار داشت اما در ۱۹ فروردین ۱۴۰۵ و پایان رسمی درگیری‌ها به ۱۵۴ هزار و ۳۴۰ تومان رسید؛ رقمی که کاهش حدود ۷ درصدی را نسبت به ابتدای جنگ نشان می‌دهد. حتی در اوج تنش‌ها نیز سقف قیمتی دلار در محدوده ۱۶۶ هزار تومان باقی ماند. این رفتار نشان می‌دهد که بازار ارز ایران در کوتاه‌مدت بیش از آنکه به خود جنگ واکنش نشان دهد، تحت تاثیر انتظارات سیاستی و مدیریت عرضه ارز قرار دارد. با این حال، داده‌های دوره پساجنگ تصویر متفاوتی ارائه می‌دهند. از ۱۹ فروردین تا ۲۱ خرداد ۱۴۰۵ قیمت دلار به ۱۸۰ هزار و ۱۸۰ تومان رسید که نشان‌دهنده جهش ۱۶ درصدی در کمتر از دو ماه است. این افزایش در واقع به معنای رشد ۸.۵ درصدی نسبت به سقف قیمتی دلار در طول جنگ است. بنابراین اگرچه بازار در طول جنگ کنترل شد، اما انتظارات تورمی و تقاضای انباشته پس از پایان درگیری‌ها خود را در قالب جهش قیمت نشان داد.

روند بلندمدت؛ جهش دوبرابری در یک سال

نگاهی به داده‌های سالانه نشان می‌دهد که جنگ رمضان تنها یکی از حلقه‌های زنجیره بی‌ثباتی ارزی در اقتصاد ایران بوده است. در ۱۹ فروردین ۱۴۰۴ قیمت دلار ۹۹ هزار و ۹۷۰ تومان بود، در حالی که یک سال بعد یعنی ۱۹ فروردین ۱۴۰۵ این رقم به ۱۵۴ هزار و ۳۴۰ تومان رسید. این افزایش ۵۴.۳ درصدی معادل رشد ۵۴ هزار تومانی در یک سال است.

اما داده‌های خرداد تصویر حتی تندتری را نشان می‌دهد. قیمت دلار از ۸۸ هزار و ۹۰۰ تومان در ۲۱ خرداد ۱۴۰۴ به ۱۸۰ هزار و ۱۸۰ تومان در ۲۱ خرداد ۱۴۰۵ رسید. به عبارت دیگر، بازار ارز طی یک سال بیش از ۱۰۲ درصد رشد کرده است. چنین جهشی در ادبیات اقتصاد کلان معمولاً زمانی رخ می‌دهد که ترکیبی از تورم بالا، محدودیت عرضه ارز و افزایش ریسک سیاسی همزمان عمل کنند. مرتضی افقه، اقتصاددان، معتقد است که جنگ تنها عامل جهش ارزی نیست. به گفته او «زمانی که تورم بالای ۵۰ درصد باشد و نرخ سود بانکی حدود ۲۰ درصد باقی بماند، تبدیل دارایی‌های ریالی به ارز یا طلا یک واکنش منطقی برای حفظ ارزش دارایی‌هاست». در چنین شرایطی جنگ تنها سرعت این فرآیند را افزایش می‌دهد.

انفجار قیمتی اردیبهشت؛ نقطه تغییر انتظارات

داده‌های روزانه بازار ارز نشان می‌دهد که نقطه تغییر انتظارات در بازار دلار از ۱۰ اردیبهشت ۱۴۰۵ آغاز شد. قیمت دلار در ۹ اردیبهشت ۱۶۵ هزار و ۸۹۰ تومان بود اما تنها یک روز بعد با جهشی حدود ۷ درصدی به ۱۷۷ هزار و ۹۱۰ تومان رسید. این جهش ناگهانی نشانه ورود بازار به فاز جدیدی از انتظارات تورمی بود.

در ادامه این روند، دلار در ۱۲ اردیبهشت وارد کانال ۱۸۲ هزار تومان شد و در ۱۳ اردیبهشت به ۱۸۶ هزار و ۴۱۰ تومان رسید که بالاترین قیمت پایانی پس از جنگ محسوب می‌شود. حتی یک روز بعد نیز نرخ لحظه‌ای دلار به ۱۹۰ هزار و ۴۲۰ تومان رسید که بالاترین قیمت ثبت‌شده در سال ۱۴۰۵ تا آن مقطع بود. پس از این جهش، بازار وارد فاز تثبیت شد و تا ۲۱ خرداد در محدوده ۱۷۸ تا ۱۸۰ هزار تومان نوسان کرد.

این الگو نشان می‌دهد که بازار ارز در اقتصاد ایران اغلب با یک جهش سریع به سطح تعادلی جدید می‌رسد و سپس در یک دامنه محدود تثبیت می‌شود. چنین الگویی در بحران‌های ارزی کشورهای در حال توسعه نیز مشاهده شده است. مطالعات بانک جهانی نشان می‌دهد که در اقتصادهایی با تورم بالا، شوک‌های سیاسی به‌طورمعمول ابتدا موجب جهش انتظارات می‌شوند و سپس بازار در یک محدوده جدید تثبیت می‌شود.

نقش تفاهم صلح در تعدیل انتظارات

در حالی که روندهای پولی و تورمی عامل اصلی افزایش نرخ ارز محسوب می‌شوند، تحولات سیاسی می‌توانند جهت حرکت کوتاه‌مدت بازار را تغییر دهند. انعقاد تفاهم‌نامه صلح میان ایران و آمریکا پس از جنگ، یکی از همین عوامل بود که بلافاصله در بازار ارز بازتاب پیدا کرد.

جدول: تحلیل کمی شاخص‌های کلیدی بازار ارز در جنگ رمضان

شاخص	پیش از جنگ ۹ اسفند ۱۴۰۴	پایان جنگ ۱۹ فروردین ۱۴۰۵	وضعیت پساجنگ ۲۱ خرداد ۱۴۰۵	تفسیر تحلیلی
قیمت دلار بازار آزاد	۱۶۶,۳۶۰ تومان	۱۵۴,۳۴۰ تومان	۱۸۰,۱۸۰ تومان	کاهش کوتاه‌مدت در جنگ و جهش سریع پس از پایان درگیری
تغییر نسبت به ابتدای جنگ	مبنای مقایسه: ۱۶۶,۳۶۰ تومان	کاهش حدود ۷٪	افزایش حدود ۱۶٪ نسبت به پایان جنگ	واکنش تاخیری بازار ارز به ریسک‌های سیاسی
تغییر نسبت به سقف جنگ	سقف جنگ: ۱۶۶,۳۶۰ تومان	۱۲,۰۲۰ تومان پایین‌تر از سقف جنگ	۱۳,۸۲۰ تومان بالاتر از سقف جنگ	بازگشت سریع انتظارات تورمی پس از جنگ
مقایسه سالانه فروردین	۹۹,۹۷۰ تومان (فروردین ۱۴۰۴)	۱۵۴,۳۴۰ تومان (فروردین ۱۴۰۵)	۱۸۰,۱۸۰ تومان (خرداد ۱۴۰۵)	رشد بیش از ۵۴٪ در یک سال
بالاترین نرخ ثبت‌شده ۱۴۰۵	۱۶۶,۳۶۰ تومان (شروع جنگ)	۱۵۴,۳۴۰ تومان (پایان جنگ)	۱۹۰,۴۲۰ تومان (۱۴ اردیبهشت ۱۴۰۵)	اوج‌گیری انتظارات تورمی در اردیبهشت

در معاملات ۲۶ خرداد ۱۴۰۵ دلار با گپ منفی ۵۴۵۰ تومانی در نرخ ۱۵۶ هزار و ۶۸۰ تومان بازگشایی شد و تا ۱۵۵ هزار و ۸۸۰ تومان کاهش یافت. کاهش همزمان نرخ درهم و دلار حواله نیز نشـــان می‌داد که بازار نسبت به احتمال افزایش عرضه ارز واکنش نشان داده است.

یکی از مهم‌ترین محرک‌های این تغییر انتظارات، احتمال آزادسازی حدود ۲۵ میلیارد دلار از منابع بلوکه‌شده ایران بود. سید حمید حسینی، عضو اتاق بازرگانی ایران، معتقد اســت آزادســازی این منابع می‌تواند «بخشی از فشار ارزی اقتصاد را کاهش دهد و با افزایش عرضه ارز، نرخ‌ها را در مسیر نزولی قرار دهد.»

با این حال تجربه اقتصاد ایران نشان می‌دهد که کاهش نرخ ارز تنها در صورتی پایدار خواهد بود که با اصلاحات ساختاری همراه شود. تجربه دوره پسابرجام نیز نشان می‌دهد که ثبات ارزی زمانی پایدار است که رشد صادرات و دسترسی به منابع ارزی به‌صورت مستمر افزایش یابد.

راهکارهای مصون‌سازی بازار ارز در برابر جنگ

تجربه جنگ رمضان نشـــان داد که مهم‌ترین آسیب بازار ارز نه افزایش قیمت، بلکه بی‌ثباتی آن است. همان‌گونه که مرتضی افقه تاکید می‌کند، «قیمت بـــالا اما باثبات برای فعالان اقتصادی قابل مدیریت اســـت، اما بی‌ثباتی شدید امکان تصمیم‌گیری را از تولیدکنندگان و سرمایه‌گذاران می‌گیرد.»

در ادبیات اقتصاد کلان سه ابزار اصلی برای کاهش آسیب‌پذیری بازار ارز در برابر شوک‌های ژئوپلیتیکی مطرح می‌شود. نخست تقویت ذخایر ارزی و دسترسی پایدار به منابع خارجی است. آزادسازی منابع بلوکه‌شده و افزایش صادرات نفت می‌تواند در کوتاه‌مدت عرضه ارز را افزایش دهد.

دومین راهکار، کاهش شـــکاف میان تورم و نرخ ســـود است. زمانی که تورم به ســـطوح بالای ۵۰ درصد می‌رســـد، نگهداری دارایی ریالی برای خانوارها منطقی نیســـت و تقاضا برای ارز افزایش می‌یابد. بنابراین سیاســـت پولی باید فاصله میان نرخ سود و تورم را کاهش دهد. سومین عامل، مدیریت انتظارات از طریق شـــفافیت سیاستی است. در بسیاری از اقتصادهای نوظهور، بانک‌های مرکزی با ارائه چشم‌انداز روشن درباره سیاست‌های ارزی و پولی توانسته‌اند نوسانات شدید را کنترل کنند.

سناریوهای ارزی برای سال ۱۴۰۵

داده‌های فعلی نشان می‌دهد که دلار سال ۱۴۰۵ را با قیمت حدود ۱۵۸ هزار تومان آغاز کرده است. اگر نرخ ۱۸۰ هزار تومانی خرداد را مبنا قرار دهیـــم، قیمت دلار تا این مقطع حدود ۱۴ درصد افزایش یافته اســـت. در سناریوی خوش‌بینانه انتظار می‌رود نرخ دلار تا پایان سال حدود ۲۶ درصد نســـبت به ابتدای سال رشد کند که معادل حدود ۴۲ هزار تومان افزایش خواهد بود.

اما در سناریوی بدبینانه، اگر انتظارات تورمی تشدید شود و عرضه ارز افزایش نیابد، بازگشت نرخ به سطوح بالاتر از ۱۹۰ هزار تومان دور از انتظار نخواهد بود و حتی احتمال عبور از مرز ۲۰۰ هزار تومان نیز وجود دارد.

در مجموع تجربه جنگ رمضان نشـــان داد که بازار ارز ایران بیش از آنکه به شوک‌های نظامی واکنش نشان دهد، به متغیرهای بنیادی اقتصاد کلان وابسته است. اگر سیاست‌گذاران بتوانند دسترسی به منابع ارزی، ثبات سیاســـتی و کنترل تورم را بهبود دهند، بازار ارز می‌تواند حتی در شـــرایط تنش‌های منطقه‌ای نیز ثبات نسبی خود را حفظ کند. در غیر این صورت، هر شوک ژئوپلیتیکی جدید می‌تواند به سرعت به جهش‌های قیمتی و افزایش بی‌ثباتی در بازار ارز منجر شود.

جنگ رمضان برخلاف انتظار قیمت طلا را پایین آورد، اما داده‌ها هشدار می‌دهد جهش دوباره تا مرز ۲۷ میلیون تومان نشان می‌دهد ریسک تورمی و ارزی همچنان زیر پوست بازار فعال است.

آتش زیر خاکستر

قیمت طلا در ایران تحت تاثیر قیمت جهانی و نرخ دلار چگونه نوسان می‌کند؟

داده‌های بازار طلای ایران در دوره جنگ رمضان یک گزاره خلاف انتظار را نشان می‌دهد: طلا در زمان جنگ گران‌تر نشد، بلکه ارزان‌تر شد. قیمت هر گرم طلای ۲۴ عیار در ۹ اسفند ۱۴۰۴، همزمان با آغاز جنگ، ۲۶ میلیون و ۸۳۲ هزار تومان بود، اما در ۱۹ فروردین ۱۴۰۵، همزمان با آتش‌بس، به ۲۳ میلیون و ۹۶۰ هزار تومان رسید. این یعنی بازار طلا در فاصله جنگ حـــدود ۱۰ درصد افت کرد؛ رفتاری که با تصور رایج از طلا به‌عنوان پناهگاه امن در بحران‌های ژئوپلیتیکی همخوان نیست.

این عقب‌نشینی زمانی معنادارتر می‌شود که روند پساجنگ نیز بررسی شـــود. در ۲۱ خرداد ۱۴۰۵، هر گرم طلای ۲۴ عیار ۲۳ میلیون و ۸۲۲ هزار تومان قیمت داشت؛ یعنی نسبت به پایان جنگ نیز ۰.۵ درصد دیگر کاهش ثبت شد. بنابراین، بازار طلای داخلی در بازه رسمی جنگ و حدود دو ماه پس از آن نه‌تنها وارد روند صعودی پایدار نشـــد، بلکه زیر فشـــار همزمـــان افت اونس جهانی، کاهش انتظارات ارزی پس از تفاهم ایران و آمریکا و احتیاط معامله‌گران باقی ماند.

اما این تصویر نباید به معنای مصونیت بازار طلا از جنگ تعبیر شود. داده‌های اردیبهشت نشان می‌دهد که پس از یک دوره فشردگی قیمت، انتظارات تورمی با تاخیر وارد بازار شد. قیمت هر گرم طلای ۲۴ عیار از ۲۳ میلیون و ۵۳۲ هزار تومان در ۷ اردیبهشـــت به ۲۴ میلیون و ۹۳۲ هزار تومان در ۸ اردیبهشـــت رسید و یک روز بعد به ۲۶ میلیون و ۴۷۱ هزار تومان جهش کرد. در معاملات روزانه ۹ اردیبهشـــت حتی نرخ ۲۷ میلیون و ۳۶۴ هزار تومان نیز ثبت شد. این جهش نشان می‌دهد جنگ الزاماً در همان روزهای درگیری قیمت‌ها را بالا نمی‌برد، اما می‌تواند ریسک نهفته‌ای بسازد که با تغییر انتظارات سیاسی و ارزی آزاد شود.

داده‌های سه‌ساله نشان می‌دهد هر گرم طلای ۲۴ عیار تا ۲۳ خرداد ۱۴۰۵ حدود ۶۴۳ درصد رشد کرده، در حالی که اونس جهانی در همین دوره ۱۱۷ درصد و دلار ۲۵۲ درصد افزایش یافته است. اگر قیمت طلا صرفاً تابع اونس جهانی و دلار بود، رشد ترکیبی آن باید بسیار کمتر از ۶۴۳ درصد می‌بود

سه نیروی متضاد در بازار طلا

بازار طلای ایران در جنگ رمضان زیر اثر سه متغیر اصلی حرکت کرد: اونس جهانی، نرخ دلار داخلی و انتظارات سیاســـی. در بازار جهانی، طلا در ماه منتهی به ۲۳ خرداد ۲.۵ درصد و در شش ماه منتهی به ۲۱ خرداد ۱۰ درصد افت کرد. این افت، بخشی از فشار نزولی بر بازار داخلی را توضیح می‌دهد. با این حال، در افق یک‌ساله، اونس جهانی ۲۲ درصد رشد داشت و در دوره سه‌ساله ۱۱۷ درصد افزایش یافت؛ بنابراین عامل جهانی در بلندمدت همچنان صعودی بوده، اما در مقطع جنگ و پساجنگ نقش مهارکننده ایفا کرده است.

در ایران، نقش دلار پررنگ‌تر بود. داده‌های سه‌ســـاله نشان می‌دهد هر گـــرم طلای ۲۴ عیار تا ۲۳ خرداد ۱۴۰۵ حدود ۶۴۳ درصد رشـــد کرده، در حالی که اونس جهانی در همین دوره ۱۱۷ درصد و دلار ۲۵۲ درصد افزایش یافته است. اگر قیمت طلا صرفاً تابع اونس جهانی و دلار بود، رشد ترکیبی آن باید بسیار کمتر از ۶۴۳ درصد می‌بود. این شکاف نشان می‌دهد بخشی از رشد قیمت طلای داخلی از محل حباب، ریسک سیاسی، هزینه نگهداری دارایی امن، محدودیت نقدشوندگی و انتظارات تورمی شکل گرفته است.

به زبان ســـاده، بازار طلای ایران فقط قیمت جهانی طلا را منعکس

نمی‌کند؛ بلکه برآورد فعالان اقتصادی از آینده ریال، احتمال شوک ارزی، امکان تداوم توافق سیاسی و شدت تورم داخلی را نیز قیمت‌گذاری می‌کند. همین ویژگی موجب می‌شود طلا در ایران همزمان دارایی مالی، ابزار پوشش ریسک و دماسنج بی‌اعتمادی پولی باشد.

تفاهم صلح و شوک انتظارات

انعقاد تفاهم‌نامه صلح ایران و آمریکا پس از جنگ، بازار طلا را از دو مسیر تحت فشار قرار داد. مسیر نخست نرخ ارز بود. وقتی احتمال کاهش تنش و افزایش دسترسی به منابع ارزی مطرح شد، دلار داخلی عقب نشست و به شکل مستقیم قیمت ریالی طلا را پایین آورد. مسیر دوم انتظارات بود. در بازاری که بخش مهمی از قیمت نه از اونس، بلکه از ترس آینده تغذیه می‌شود، کاهش ریسک جنگی می‌تواند حباب را کوچک کند.

با این حال، داده‌ها نشان می‌دهد اثر تفاهم بیشتر تعدیلی بود تا ساختاری. قیمت طلای ۲۴ عیار تا ۲۱ خرداد در محدوده ۲۳.۸ میلیون تومان باقی ماند و افت سنگینی نسبت به پایان جنگ نداشت. این یعنی بازار بخشی از کاهش ریسک را پذیرفت، اما فروپاشی قیمت رخ نداد. دلیل آن روشن است: بازیگران بازار طلا می‌دانند که تفاهم سیاسی اگر به کاهش پایدار تورم، دسترسی مستمر به ارز و ثبات بودجه‌ای منتهی نشود، فقط یک شوک کوتاه‌مدت خواهد بود.

هاتف شاملو، تحلیلگر بازارهای مالی، نیز با همین منطق تاکید کرده که اخبار تفاهم آثار روانی قابل مشاهده دارد، اما هنوز به معنای تغییر بنیادی نیست. او سناریوی دلار ۱۵۵ هزار تومانی، طلای ۱۸ عیار ۱۴ میلیون و ۲۰۰ هزار تومانی و سکه ۱۵۵ میلیون تومانی را در صورت توافق قابل تصور دانسته، اما ماندگاری قیمت‌ها پایین‌تر از این محدوده‌ها را کم‌احتمال ارزیابی کرده است. این نگاه نشان می‌دهد بازار، توافق را تخفیف ریسک می‌داند نه حذف ریسک.

چرا طلا همیشه در جنگ بالا نمی‌رود؟

تجربه جهانی جنگ رمضان نیز نشان داد که طلا در بحران‌ها همیشه مسیر صعودی ندارد. اگرچه طلا به‌طورمعمول پوشش تورم و ریسک ژئوپلیتیکی است، اما نرخ بهره بالا می‌تواند جذابیت آن را کاهش دهد. طلا دارایی بدون بازده است؛ نه سود تقسیمی دارد و نه بهره پرداخت می‌کند. بنابراین وقتی بازارها انتظار افزایش یا عدم کاهش نرخ بهره را دارند، نگهداری دلار و اوراق دلاری برای سرمایه‌گذاران جهانی جذاب‌تر می‌شود. در همین چارچوب، تورم آمریکا به ۴.۲ درصد رسید و ابزار CME FedWatch احتمال افزایش نرخ بهره تا دسامبر را بیش از ۵۰ درصد برآورد کرد. این وضعیت توضیح می‌دهد چرا اونس جهانی از سقف ۵۳۰۳ دلار به محدوده حدود ۴۲۳۵ دلار عقب نشست. در چنین فضایی، حتی جنگ نیز نتوانست نیروی نرخ بهره را به‌طور کامل خنثی کند.

اما افق بلندمدت همچنان به نفع طلاست. نظرسنجی ذخایر طلای بانک‌های مرکزی در سال ۲۰۲۶ نشان می‌دهد ۸۹ درصد پاسخ‌دهندگان انتظار دارند ذخایر طلای بانک‌های مرکزی جهان در ۱۲ ماه آینده افزایش یابد و ۴۵ درصد نیز اعلام کرده‌اند ذخایر طلای خودشان را بالا خواهند برد. همچنین ۷۴ درصد انتظار دارند سهم دلار در ذخایر جهانی طی پنج سال آینده کاهش یابد. این داده‌ها نشان می‌دهد حتی اگر طلا در کوتاه‌مدت زیر فشار نرخ بهره باشد، در سطح نهادی همچنان دارایی راهبردی برای پوشش ریسک ژئوپلیتیکی و تنوع‌بخشی ذخایر است.

افق بلندمدت همچنان به نفع طلاست. نظرسنجی ذخایر طلای بانک‌های مرکزی در سال ۲۰۲۶ نشان می‌دهد ۸۹ درصد پاسخ‌دهندگان انتظار دارند ذخایر طلای بانک‌های مرکزی جهان در ۱۲ ماه آینده افزایش یابد و ۴۵ درصد نیز اعلام کرده‌اند ذخایر طلای خودشان را بالا خواهند برد

راهکار؛ مصون‌سازی بازار از حباب‌زایی

مصون‌سازی بازار سکه و طلا از جنگ به معنای سرکوب قیمت نیست؛ هدف باید کاهش نوسان، شفاف‌سازی حباب و کاهش رفتار هیجانی باشد. نخستین راهکار، توسعه ابزارهای مالی قابل معامله و شفاف است. وقتی صندوق‌های طلا، گواهی سپرده سکه و قراردادهای آتی عمق کافی داشته باشند، تقاضای فیزیکی کاهش می‌یابد و فشار بر بازار خرد کمتر می‌شود.

عملکرد یکی از صندوق‌های طلای بزرگ با ارزش خالص دارایی بیش از ۱۲ همت نشان می‌دهد بازدهی سه‌ماهه منتهی به ۲۲ خرداد منفی ۹.۸ درصد بوده؛ رقمی نزدیک به افت ۱۰ درصدی طلای ۲۴ عیار در جنگ. این همبستگی نشان می‌دهد صندوق‌ها می‌توانند بازتاب‌دهنده منظم بازار باشند، اما برای مهار شوک باید نقدشوندگی و بازارگردانی آنها تقویت شود

دومین راهکار، انتشار منظم شاخص حباب سکه و طلاست. وقتی رشد سه‌ساله طلای داخلی ۶۴۳ درصد است، اما اونس جهانی ۱۱۷ درصد و دلار ۲۵۲ درصد رشد کرده‌اند، بازار نیازمند شاخصی رسمی برای تفکیک اثر اونس، ارز و حباب است. نبود چنین شاخصی موجب می‌شود معامله‌گر خرد در زمان جنگ، افت یا جهش قیمت را به‌درستی تفسیر نکند.

سومین راهکار، هماهنگی سیاست ارزی و سیاست ارتباطی است. اگر تفاهم صلح با پیام‌های متناقض، نرخ‌های چندگانه و ابهام در دسترسی ارزی همراه شود، حباب از بین نمی‌رود؛ فقط از سکه به دلار یا از دلار به طلای آب‌شده منتقل می‌شود. بازار طلا زمانی در برابر جنگ مقاوم‌تر می‌شود که فعال اقتصادی بداند مسیر عرضه ارز، نرخ بهره، تورم و سیاست تجاری قابل پیش‌بینی است.

جدول: تحلیل بازار طلا در جنگ رمضان

شاخص کلیدی	عدد یا بازه زمانی	تغییر ثبت‌شده	پیام بازار	تفسیر سیاستی
طلای ۲۴ عیار در جنگ	۲۶.۸۳۲ به ۲۳.۹۶۰ میلیون تومان	منفی ۱۰ درصد	جنگ به جهش فوری طلا منجر نشد	مدیریت انتظارات و افت اونس، فشار صعودی را خنثی کرد
طلای ۲۴ عیار پساجنگ	۲۳.۹۶۰ به ۲۳.۸۲۲ میلیون تومان	منفی ۰.۵ درصد	تفاهم صلح اثر کاهشی کوتاه‌مدت داشت	کاهش ریسک سیاسی بدون اصلاح پولی پایدار نیست
جهش اردیبهشت	۲۳.۵۳۲ به ۲۷.۱۱۵ میلیون تومان	رشد حدود ۱۵.۲ درصد	انتظارات تورمی با تاخیر آزاد شد	بازار به اخبار سیاسی حساس و ناپایدار است
اونس جهانی	سه‌ساله تا ۲۳ خرداد	مثبت ۱۱۷ درصد	طلا در جهان دارایی پوشش ریسک ماند	عامل جهانی مهم است اما توضیح‌دهنده کامل ایران نیست
طلای داخلی در سه سال	رشد ۶۴۳ درصدی	۷.۴۳ برابر سطح اولیه	شکاف بزرگ با اونس و دلار شکل گرفت	حباب و ریسک ریالی باید با ابزارهای مالی مهار شود

بورس تهران پس از تعطیلی بی‌سابقه ۸۰روزه ناشی از جنگ رمضان، با جهشی ۳۴درصدی در کمتر از یک ماه روبه‌رو شد؛ صعودی که بیش از توافق سیاسی، ریشه در سیلاب نقدینگی و تغییر انتظارات سرمایه‌گذاران دارد.

صف نقدینگی در بورس

بازار پس از تعطیلی ۸۰روزه با موج پول حقیقی جهش کرد

اقتصاد سیاسی ایران در بهار ۱۴۰۵ یکی از پیچیده‌ترین گذارهای تاریخی خود را تجربه می‌کند. بازه‌ای که از یک سو با سنگین‌ترین سایه تنش نظامی در دهه‌های اخیر (جنگ رمضان از ۹ اسفند ۱۴۰۴ تا ۱۹ فروردین ۱۴۰۵) آغاز شد و از سوی دیگر، با یک چرخش استراتژیک در قالب تفاهم‌نامه ۱۴ ماده‌ای ایران و آمریکا به سمت بازتعریف مناسبات بین‌المللی حرکت کرد. در این میان، بازار سرمایه تهران به‌عنوان دماسنج انتظارات عقلایی، رفتاری فراتر از تحلیل‌های کلاسیک نشان داد.

در حالی که بازارهای دارایی موازی نظیر ارز و طلا تحت تاثیر اخبار اولیه توافق مسیر عقب‌نشینی را در پیش گرفتند، بورس تهران نه تنها از شوک ۸۰ روز تعطیلی ناشی از جنگ (وضعیتی که از منظر تداوم انسداد معاملاتی در تاریخ بازارهای مالی جهان پس از جنگ‌های جهانی اول و دوم بی‌سابقه قلمداد می‌شود) با کمترین آسیب عبور کرد، بلکه بلافاصله پس از بازگشایی در ۲۹ اردیبهشت ۱۴۰۵، وارد یک رالی صعودی قدرتمند شد. این صعود که شاخص کل را از محدوده ۳.۶ میلیون واحد در آستانه جنگ به مرز تاریخی ۵ میلیون واحد در اواخر خرداد رساند، بیش از آنکه صرفاً ناشی از خوش‌بینی سیاسی باشد، ریشه در واقعیت‌های سخت پولی و انباشت نقدینگی در لایه‌های زیرین اقتصاد دارد.

موتور تورمی بورس در بهار ۱۴۰۵

تحلیل رفتار شاخص کل نشان می‌دهد که بورس تهران در روز آغاز جنگ رمضان (۹ اسفند ۱۴۰۴) در سطح ۳ میلیون و ۶۹۲ هزار و ۸۹۴ واحد قرار داشت. پس از فروکش کردن شعله‌های مستقیم نبرد و بازگشایی رسمی در ۲۹ اردیبهشت ۱۴۰۵، شاخص با تغییری بسیار جزیی (معادل ۰.۶۳ واحد رشد نسبت به پیش از جنگ) در سطح ۳ میلیون و ۷۱۶ هزار و ۴۷۷ واحد ایستاد. این ثبات نسبی در بدو بازگشایی، پیش‌درآمدی بر جهش ۳۴ درصدی در کمتر از یک ماه بود.

با تایید خبر انعقاد تفاهم‌نامه در ۲۵ خرداد، شاخص به ۴ میلیون و ۹۸۰ هزار و ۴۲۹ واحد رسید که نشان‌دهنده اختلاف ۱ میلیون و ۲۸۷ هزار واحدی میان کف و سقف قیمت‌ها در بازه پس از جنگ است. این جهش قیمتی در حالی رخ داد که بورس تهران در ۲۶ خرداد با عبور از ۵ میلیون و ۱۰۰ هزار واحد، رکورد تاریخی جدیدی را ثبت کرد. با این حال، تحلیلگران ارشد معتقدند این صعود را نباید صرفاً به «اثر توافق» تقلیل داد؛ چرا که داده‌های پولی بانک مرکزی نشان از یک موتور محرک درونی و بسیار قدرتمندتر دارند که حتی در صورت شکست مذاکرات، پتانسیل تورمی خود را در بازارها تخلیه می‌کرد.

> طبق آخرین آمارهای به‌روزرسانی شده بانک مرکزی تا پایان بهمن ۱۴۰۴، حجم نقدینگی به ۱۴.۶۴ هزار همت رسیده که رشد نقطه به نقطه ۴۷.۳ درصدی را ثبت کرده است. این در حالی است که نرخ رشد نقدینگی در سال قبل از آن تنها ۲۷.۸ درصد بود

عارضه؛ رشد لجام‌گسیخته نقدینگی

بررسی شکاف میان متغیرهای اسمی و واقعی در اقتصاد ایران نشان می‌دهد که محرک اصلی بورس در بهار ۱۴۰۵، رشد لجام‌گسیخته نقدینگی بوده است. طبق آخرین آمارهای به‌روزرسانی شده بانک مرکزی تا پایان بهمن ۱۴۰۴، حجم نقدینگی به ۱۴.۶۴ هزار همت رسیده که رشد نقطه به نقطه ۴۷.۳ درصدی را ثبت کرده است. این در حالی است که نرخ رشد نقدینگی در سال قبل از آن تنها ۲۷.۸ درصد بود. خطرناک‌تر از رشد نقدینگی، وضعیت پایه پولی است که با عبور از ۱۹۶۹ همت، رشد ۵۴.۷درصدی را تجربه کرده است.

این سطح از تزریق پول پرقدرت به اقتصاد، در ۵۱ سال اخیر (به‌جز سال ۱۳۵۳) بی‌سابقه بوده است. در چنین شرایطی، بازار سرمایه نه به‌عنوان یک بخش ایزوله، بلکه به‌عنوان پناهگاهی برای حفظ ارزش دارایی‌ها در برابر تورم نقطه به نقطه ۸۳.۹ درصدی عمل کرده است. توافق سیاسی در واقع به‌عنوان یک «ماشه» عمل کرد تا نقدینگی پارک‌شده در حساب‌های بانکی و بازارهای موازی، با هدف کسب بازدهی از شرکت‌های پتروشیمی و صادرات‌محور که اکنون با رفع محاصره دریایی امکان صادرات یافته‌اند، به‌سمت تالار شیشه‌ای سرازیر شود.

تغییر انتظارات عقلایی و ورود پول حقیقی به بازار در ۲۵ خرداد ۱۴۰۵، ابعادی تاریخی به خود گرفت. ثبت ورود ۹ هزار میلیارد تومان نقدینگی حقیقی در یک روز معاملاتی و ثبت صف خرید ۶۰ هزار میلیارد تومانی در مرحله پیش‌گشایش، نشان‌دهنده عطش

جدول: شاخص‌های کلان اقتصادی و عملکرد بازار سرمایه در گذار از جنگ به تفاهم (۱۴۰۵-۱۴۰۴)

متغیر تحلیلی	وضعیت پیش از تفاهم (دوران جنگ)	وضعیت پس از تفاهم (خرداد ۱۴۰۵)	نرخ تغییر/رشد	سطح ریسک سیستماتیک
شاخص کل بورس (واحد)	۳,۶۹۲,۸۹۴	۵,۱۰۰,۲۴۹	٪۳۸.۱ (بازه کلی)	متوسط به پایین (کاهش تنش)
حجم نقدینگی (هزار همت)	۱۴.۶۴ (بهمن ۱۴۰۴)	۱۵.۸۰ (برآورد خرداد ۱۴۰۵)	٪۴۷.۳ (نقطه به نقطه)	بسیار بالا (پتانسیل تورمی)
نرخ رشد پایه پولی	٪۵۴.۷ (بهمن ۱۴۰۴)	٪۵۶.۲ (برآورد جاری)	رشد ۲.۵ برابری نسبت به ۱۴۰۳	بحرانی (پول پرقدرت)
نرخ تورم نقطه به نقطه	٪۸۳.۹ (اردیبهشت ۱۴۰۵)	٪۸۲.۷ (سناریوی بهینه)	٪۱.۲- (کاهش جزیی)	پایدار در سطوح بالا
قیمت دلار آزاد (تومان)	۱۸۰,۰۰۰ (اوج تنش)	۱۶۳,۰۰۰	٪۹.۴- (تخلیه حباب)	متوسط (کف‌سازی قیمتی)

بازار برای جبران عقب‌ماندگی از تورم است. سرانه خرید حقیقی‌ها به ۱۳۷ میلیون تومان رسید، در حالی که سرانه فروش در سطح ۳۷میلیون تومان باقی ماند.

این نسبت ۳.۷ برابری قدرت خریدار به فروشنده، حاکی از اطمینان بازار به پایداری مسیر صعودی است. بازگشایی نمادهای بزرگ پتروشیمی مانند «اروند» و «نوری» که در دوران جنگ به دلیل ملاحظات امنیتی و توقف فعالیت‌های لجستیکی متوقف شده بودند، نقش کاتالیزور را در رشد ۱۶۱ هزار واحدی شاخص در یک روز ایفا کرد. با این حال، باید توجه داشت که بخشی از این رشد ناشی از «تقاضای انباشته» ۸۰ روزه است و پایداری آن در بلندمدت به توانایی دولت در مدیریت نرخ بهره و کنترل کسری بودجه مزمن وابسته است.

در حوزه سیاست‌گذاری ارزی، تفاهم آتی ایران و آمریکا در «برون‌استوک» سوئیس، با ایجاد ثبات نسبی در نرخ دلار و عقب‌نشینی آن به محدوده ۱۶۰ تا ۱۶۳ هزار تومان، بخشی از ریسک عدم اطمینان را کاهش داده است. با این حال، تحلیل داده‌محور نشان می‌دهد که دلار به دلیل رشد ۵۴ درصدی پایه پولی، درعمل فضای زیادی برای کاهش پایدار ندارد. در واقع، نرخ ۱۶۰ هزار تومانی به‌عنوان یک «کف سخت» شناسایی شده است که در صورت عدم اصلاح ساختار بودجه دولت، مجدد مسیر صعودی را در پیش خواهد گرفت.

مصون‌سازی بازار سرمایه در پساتوافق

از منظر رشد اقتصادی، اگرچه تفاهم‌نامه و رفع محاصره دریایی می‌تواند صادرات نفت را افزایش دهد، اما برآوردهای نهادهای بین‌المللی همچنان بدبینانه است. در حالی که صندوق بین‌المللی پول رشد منفی ۶.۱ درصدی را برای ایران پیش‌بینی کرده است، سناریوهای بهینه ناشی از توافق نشان می‌دهند که این نرخ می‌تواند به منفی ۴ درصد بهبود یابد. این بهبود ۲ درصدی در تولید ناخالص داخلی (GDP) به‌طورعمده از مسیر بخش خدمات و حمل‌ونقل دریایی محقق خواهد شد که تاثیر مستقیمی بر سودآوری شرکت‌های بورسی این گروه خواهد داشت.

مصون‌سازی بازار سرمایه در دوران پساتوافق مستلزم نگاهی سیاست‌پژوهانه به فرآیندهای معاملاتی است. انتقادات فعالان بازار به دامنه نوسان محدود ۳ درصدی و نحوه بازگشایی سلیقه‌ای برخی نمادها با رشدهای ۴۰ درصدی، نشان‌دهنده نیاز به اصلاحات ساختاری در سازمان بورس است. با این حال، در شرایطی که تورم ماهانه بین ۳ تا ۵ درصد نوسان می‌کند، حفظ دامنه نوسان محدود برای جلوگیری از رفتارهای توده‌وار ناشی از هیجانات سیاسی، تصمیمی منطقی به‌نظر می‌رسد.

تجربه توافق برجام در سال ۱۳۹۴ نشان داد که بورس تهران به‌طورمعمول با یک تاخیر فاز به گشایش‌های سیاسی واکنش نشان می‌دهد، اما رشد فعلی به دلیل همزمانی با قله‌های تورمی، بسیار پرشتاب‌تر از دوره مشابه در دهه ۹۰ است. در آن دوره، بورس در نیمه دوم سال ۳۰ درصد رشد کرد در حالی که دلار تنها ۱ درصد نوسان داشت؛ اما در بهار ۱۴۰۵، بورس در کمتر از یک ماه رشد ۳۴ درصدی را ثبت کرده است که نشان‌دهنده تغییر ماهیت محرک‌های بازار است؛ از «انتظارات بهبود اقتصادی» به «پوشش ریسک تورم پولی».

به‌سوی رکود فرساینده

با کاهش ریسک جنگ، چسبندگی قیمت مانع افت اسمی قیمت مسکن می‌شود

بازار مسکن ایران در جنگ رمضان، بیش از آنکه با فروپاشی قیمت روبه‌رو شود، با کندشدن موقت نبض معاملات و جهش انتظارات تورمی مواجه بود. داده‌های استخراج‌شده از فایل‌های بازار مسکن نشان می‌دهد قیمت پیشنهادی آپارتمان در فروردین ۱۷ درصد و در اردیبهشت سال جاری ۲۱.۵ درصد رشد کرد، در حالی که میانگین قیمت قطعی معاملات در میانه بهار ۱۵۷ میلیون تومان و میانگین قیمت پیشنهادی ۱۹۹ میلیون تومان در مترمربع بود؛ فاصله‌ای ۲۷ درصدی که از تداوم شکاف میان ذهنیت فروشنده و توان پرداخت خریدار خبر می‌دهد.

همزمان، متوسط رشد سالانه نقدینگی در ۲۵ سال منتهی به پایان ۱۴۰۴ به ۲۹.۵ درصد رسیده و رشد متوسط سالانه قیمت مسکن در همین دوره ۲۸.۵ درصد بوده است؛ نسبتی که به‌روشنی می‌گوید موتور بنیادی بازار، پیش از هر چیز، پول در حال انبساط است نه زمین، نه ساخت‌وساز و نه حتی شوک‌های سیاسی.

در چنین بازاری، تفاهم‌نامه صلح ایران و آمریکا پس از جنگ رمضان اگرچه ریسک ژئوپلیتیکی را پایین می‌آورد، اما الزاماً به افت اسمی شدید نمی‌انجامد؛ محتمل‌تر آن است که رشد قیمت کند شود، قیمت واقعی آرام‌آرام افت کند و بازار برای بازگشت به نبض معاملاتی به دست‌کم دو سال زمان نیاز داشته باشد.

> در سال‌های ۱۴۰۳ و ۱۴۰۴ رشد متوسط قیمت مسکن حدود ۲۰ درصد بوده، اما در همان زمان قیمت واقعی مسکن در سال گذشته ۲۸ درصد افت کرده و در ۱۴۰۳ نیز ۱۶ درصد رشد منفی ثبت شده است

جنگ، صلح و منطق چسبندگی قیمت

رفتار بازار مسکن در دوره جنگ رمضان نشان داد این بازار بیش از آنکه واکنش لحظه‌ای به بحران‌های بیرونی داشته باشد، به انباشت انتظارات، هزینه ساخت و مسیر نقدینگی پاسخ می‌دهد. در سال‌های ۱۴۰۳ و ۱۴۰۴ رشد متوسط قیمت مسکن حدود ۲۰ درصد بوده، اما در همان زمان قیمت واقعی مسکن در سال گذشته ۲۸ درصد افت کرده و در ۱۴۰۳ نیز ۱۶ درصد رشد منفی ثبت شده است.

این یعنی قیمت اسمی هنوز به‌سختی بالا می‌رود، اما از منظر قدرت خرید، بازار عملاً در حال فرسایش است. از سوی دیگر، هزینه ساخت مسکن در ۱۴۰۴ نسبت به ۱۴۰۳ نزدیک به ۹۷ درصد افزایش یافته و تورم تولید مسکن در زمستان پارسال به ۳۶ درصد فصلی رسیده است. این شکاف میان هزینه و قیمت فروش، توضیح می‌دهد چرا حتی با کاهش ریسک جنگی، فروش زیر قیمت تمام‌شده ممکن نیست و چرا تولیدکننده مسکن در برابر افت اسمی مقاومت می‌کند.

نقدینگی، نه واگذاری زمین

رشد نقدینگی موتور اصلی قیمت مسکن است و نه سیاست‌های مقطعی‌ای مانند واگذاری زمین ۹۹ ساله؛ داده‌های فایلی بازار، این گزاره را تقویت می‌کنند. در دهه ۸۰، رشد قیمت مسکن ۲۵ درصد و رشد نقدینگی ۲۸ درصد بود؛ در دهه ۹۰، مسکن ۳۱ درصد

داده‌های بازار مسکن نشان می‌دهد همزمان با جنگ رمضان و رشد نقدینگی ۵۲درصدی، قیمت‌های پیشنهادی تا ۲۱.۵ درصد جهش کرد اما پس از اتفاهم ایران و آمریکا، بازار بیشتر به رکود فرساینده می‌انجامد تا سقوط قیمت.

رشـــد کرد و نقدینگی ۲۸ درصد بالا رفت؛ و در سال‌های آغازین دهه ۱۴۰۰، رشـــد قیمت مسکن ۳۰ درصد و رشد نقدینگی ۳۵ درصد بود.

حتی در نیمه اول دهه ۹۰ که قیمت مسکن فقط ۴ درصد بالا رفت، رشـــد نقدینگی ۲۴ درصد بود؛ یعنی قیمت‌ها با تاخیر و نه لزوماً هم‌زمان واکنش نشان دادند. جهش ۵۲ درصدی نقدینگی در اسفند سال گذشته نیز نشان می‌دهد بازار مسکن با یک پس‌زمینه پولی بســـیار پرخطر مواجه اســـت. به همین دلیل، تفاهم ایران و آمریکا اگر به کنترل پولی و بودجه‌ای منجر نشود، تنها یک ترمز روانی خواهد بود، نه یک اصلاح ساختاری.

سیگنال مخالفتی مسکن

تجربه تفاهم پس از جنگ رمضان نشـــان می‌دهد بازار مســـکن، برخلاف بازار ارز، به‌ندرت با شوک‌های سیاسی سقوط اسمی می‌کند. در تایید این تحلیل، ابوالفضل مشکینی، مدیرکل اسبق مسکن و شهرســـازی تهران تاکید کرده که در صورت توافق، سقوط اسمی محتمل نیست و سناریوی واقع‌بینانه‌تر، «رکود فرساینده» همراه با «کاهش تدریجی قیمت واقعی» است. حسن بان، کارشناس تامین مالی نیز گفته حتی با توافق، افت اسمی در کوتاه‌مدت رخ نمی‌دهد و رکود تورمی ادامه دارد.

این دو موضع، با منطق داده‌ها ســـازگار است: سهم نوسازها از فایل‌های فروش تنها ۱۹ تا ۲۰ درصد اســـت، اما قیمت آن‌ها ۲۵ درصد بالاتر از متوسط کل فایل‌هاست؛ یعنی عرضه جدید هم با کف قیمتی بالا وارد بازار می‌شـــود و اجازه تخلیه سریع قیمت را نمی‌دهد. از سوی دیگر، قیمت دلاری مسکن در اردیبهشت حدود ۱۱۷۰ دلار در مترمربع بوده که برای بازار داخلی، سطحی بالاست و نشان می‌دهد مسکن هنوز از منظر بین‌المللی ارزان نشده است.

تهران و حومه: آینه بی‌اعتمادی

نمونه‌های منطقه‌ای نیز از یک الگوی واحد خبر می‌دهند: رشـــد قیمـــت در مناطق مختلف نه از جنس رونق پایدار، بلکه از جنس جابه‌جایـــی انتظارات و فرار به دارایی فیزیکی اســـت. در نازی‌آباد قیمت از ۱۳۰ به ۱۸۰ میلیون تومان در مترمربع رسید، در شهرک باقری از ۱۰۰ بـــه ۱۶۰ میلیون تومان، در تهرانپارس فلکه اول از ۲۵۰ به ۴۰۰ و در افسریه از ۷۰ به ۱۴۰ میلیون تومان.

این اعداد فقط جهش قیمت نیستند؛ نشان می‌دهند بازار، حتی در مناطق مصرفی، در حال قیمت‌گذاری مجدد «ریسک آینده» اســـت. در همین حال، فایل‌های خاصی مانند واحد ۷۰ متری در فلسطین شمالی با قیمت ۱۶.۵ میلیارد تومان یا واحد ۱۵۰ متری برج لوکس غرب تهران با جهش از ۳۴ به ۶۰ میلیارد تومان، بیشتر از آنکه نشانه رونق باشند، سیگنال شکاف عمیق میان دارایی‌های لوکس و قدرت خرید خانوارند.

راهکار مصون‌سازی؛ از مالیات تا ثبات کلان

اگر هدف، مصون‌ســـازی بازار مســـکن از جنگ و از پساجنگ است، نسخه اصلی نه در تحریک تقاضا، بلکه در کاهش آسیب‌پذیری کلان اقتصاد نهفته است. نخست، سیاست پولی باید از رشد مزمن نقدینگی فاصله بگیرد، چون وقتی نقدینگی ۵۲ درصد رشد می‌کند، حتی صلح نیز تنها سرعت افزایش قیمت را کم می‌کند. دوم، سیاست مالی باید هزینه ساخت را از مسیر کاهش ریسک تامین مالی، تسهیل مجوزها و هدفمندسازی زمین کاهش دهد، نه از راه شعار عرضه.

سوم، مالیات بر خانه‌های خالی و سفته‌بازی باید جدی‌تر اجرا شود تا بازار از تبدیل شدن به پناهگاه سرمایه‌ای در دوره‌های جنگی و پساجنگی فاصله بگیرد. چهارم، انتشار منظم داده‌های معامله، فایل و هزینه ساخت ضروری است؛ زیرا شکاف ۲۷ درصدی میان قیمت پیشـــنهادی و قطعی، خود به عامل بازتولید حباب تبدیل می‌شود.

سناریوی پایه برای ۱۴۰۵ این است که با تثبیت نسبی تفاهم، قیمت اسمی مســـکن به‌جای سقوط، آهسته‌تر بالا برود و قیمت واقعـــی به‌دلیل تورم عمومی پایین بیاید. در ســـناریوی بدبینانه، شکســـت تفاهم یا بازگشت تنش، نقدینگی سرگردان را دوباره به بازار مسکن می‌فرستد و قیمت‌های پیشنهادی، به‌ویژه در مناطق متوسط و لوکس، یک پله دیگر بالا می‌رود.

در سناریوی خوش‌بینانه، کاهش پایدار تورم، ثبات ارز و انضباط بودجه‌ای می‌تواند بازار را به سمت تعادل نسبی ببرد؛ اما حتی در این حالت نیز، بازگشت نبض معاملات به زمان نیاز دارد و از جنس جهش ناگهانی نخواهد بود. بازار مسکن ایران پیش از آنکه از جنگ بترسد، از «بی‌ثباتی پولی» می‌ترسد؛ و تفاهم سیاسی فقط وقتی اثر ماندگار دارد که به تفاهم اقتصادی درباره نقدینگی، کسری بودجه و تورم هم برسد.

سناریوی پایه برای ۱۴۰۵ این است که با تثبیت نسبی تفاهم، قیمت اسمی مسکن به‌جای سقوط، آهسته‌تر بالا برود و قیمت واقعی به‌دلیل تورم عمومی پایین بیاید

جدول: بازار مسکن در جنگ و پساتفاهم

شاخص	مقدار/بازه	تغییر	تحلیل	پیام سیاستی
رشد قیمت پیشنهادی در بازار	فروردین ۱۷٪، اردیبهشت ۲۱.۵٪	شتاب‌گیری صعود	بازار به نااطمینانی و کمبود عرضه واکنش نشان داد	مهار انتظارات بدون مهار پول ممکن نیست
قیمت معامله و پیشنهاد	۱۵۷ در برابر ۱۹۹ میلیون تومان / مترمربع	شکاف ۲۷٪	بازار فروشنده هنوز بالاتر از توان خرید قیمت‌گذاری می‌کند	شفافیت اطلاعاتی و مالیاتی لازم است
رشد نقدینگی و مسکن	۲۹.۵٪ در برابر ۲۸.۵٪ طی ۲۵ سال	هم‌حرکتی بلندمدت	پول در بلندمدت قیمت را دنبال می‌کند و گاه جلو می‌زند	سیاست پولی مهم‌تر از سیاست‌های عرضه‌محور است
هزینه ساخت	۹۷٪ رشد در ۱۴۰۴ نسبت به ۱۴۰۳	جهش هزینه‌ای	افت قیمت اسمی با مانع هزینه تمام‌شده روبه‌روست	حمایت از تولید باید از مسیر بهره و زمین هدفمند شود
قیمت واقعی مسکن	۲۸٪ افت در سال گذشته	فرسایش قدرت خرید	رکود اسمی لزوماً به معنای ارزانی واقعی نیست	احیای تقاضا نیازمند ثبات تورمی است

بازار خودرو پس از جنگ رمضان با کاهش ۵۱ درصدی تیراژ، جهش هزینه ارز صنعتی و رکود معاملات نشان داد صلح سیاسی بدون اصلاح عرضه، واردات و قیمت‌گذاری، فقط تورم را عقب می‌اندازد.

خودرو در چاله جنگ

بازار خودرو در رکود مانده و فشار هزینه‌ها بالا می‌رود

داده‌های بازار خودرو پس از جنگ رمضان یک تناقض ظاهری را نشان می‌دهد: قیمت‌ها بالا رفتند، اما بازار رونق نگرفت. در فاصله ۵ تا ۲۲ خرداد ۱۴۰۵، بازار ابتدا با ثبات نسبی دلار در محدوده ۱۷۰ تا ۱۷۲ هزار تومان، وارد مسیر کاهشی شد و قیمت برخی خودروهای پرتیراژ مانند پژو ۲۰۷، تارا و دنا پلاس بین ۱۰ تا ۵۰ میلیون تومان افت کرد. اما با عبور نرخ ارز از ۱۷۴ هزار تومان، انتظارات تورمی دوباره فعال شد و همین خودروها به مسیر صعودی برگشتند. این نوسان کوتاه‌مدت نشان می‌دهد بازار خودرو دیگر صرفاً بازاری مصرفی نیست؛ بلکه به دماسنج نااطمینانی ارزی، اختلال لجستیک و سیاست صنعتی تبدیل شده است.

جنگ رمضان از ۹ اسفند ۱۴۰۴ تا ۱۹ فروردین ۱۴۰۵ خطوط تولید خودروسازان را به شکل مستقیم نابود نکرد، اما زنجیره تامین را از مسیرهای غیرمستقیم تحت فشار گذاشت. مسدود شدن مسیرهای دریایی، دشواری تخصیص ارز، افزایش هزینه حمل‌ونقل و تاخیر در تحویل قطعات، تولید را به نقطه‌ای رسانده که به تعبیر امیرحسن کاکایی، کارشناس خودرو، تولید فعلی بیشتر شبیه برداشت از «ته انبار» است. البته این توصیف، استعاره نیست؛ وقتی تیراژ تولید خودروسازان نسبت به سال ۱۴۰۴ حدود ۵۱ درصد کاهش یافته و بخشی از طرح‌های فروش با موعد تحویل آبان ۱۴۰۶ تعریف می‌شود، بازار در واقع با «کمبود امروز» و «فروش آینده» مواجه است.

قیمت‌های بالا، معاملات پایین

رفتار بازار آزاد پس از جنگ نشان می‌دهد رکود مانع جهش نیست؛ فقط آن را پرنوسان‌تر می‌کند. پژو ۲۰۷ پانوراما اتوماتیک که پیش از عید حدود ۲ میلیارد تومان بود، در خرداد به ۲ میلیارد و ۷۰۰ میلیون تومان رسید. سراتو از ۲ میلیارد و ۴۰۰ میلیون تومان به ۳ میلیارد و ۷۰۰ میلیون تومان افزایش یافت. رنو ساندرو مدل ۹۸ از یک میلیارد و ۷۰۰ میلیون تومان به ۲ میلیارد و ۴۰۰ میلیون تومان رسید و تانک ۵۰۰، پس از لمس سطح ۱۸ میلیارد تومان، در محدوده ۱۴ میلیارد و ۵۰۰ میلیون تومان معامله شد. این اعداد نشان می‌دهد حتی در بازاری که خریدار عقب نشسته، فروشنده قیمت را بر پایه هزینه جایگزینی و ریسک آینده تنظیم می‌کند. در بخش خودروهای ارزان‌تر، رکود کمی کمتر است. کوییک و تیبا کارکرده در محدوده ۶۵۰ تا ۷۵۰ میلیون تومان معامله می‌شوند، چون بخش بزرگی از تقاضای مصرفی که از بازار خودروهای نو حذف شده، به سمت گزینه‌های ارزان‌تر یا حتی موتورسیکلت حرکت کرده است. همین جابه‌جایی تقاضا توضیح می‌دهد چرا طبق گفته کاکایی، موتورسیکلت در یک سال گذشته بیشترین تورم را میان وسایل نقلیه داشته است. در اقتصادهای تورمی، کالاهای جایگزین ارزان‌تر گاه سریع‌تر از کالای اصلی گران می‌شوند، چون تقاضای فشرده‌شده طبقه متوسط به سمت آن‌ها رانده می‌شود.

تفاهم صلح و دامنه محدود خوش‌بینی

انعقاد تفاهم‌نامه صلح ایران و آمریکا پس از جنگ می‌تواند از سه مسیر بازار خودرو را آرام کند: کاهش ریسک حمل‌ونقل، بهبود انتظارات ارزی و تسهیل واردات قطعات. با این حال، داده‌ها اجازه خوش‌بینی افراطی نمی‌دهد. اگر مسیرهای دریایی باز نشود، حمل ریلی و جاده‌ای ظرفیت و امنیت مسیر دریایی را ندارد.

اگر ارز صنعتی از سطح ۱۴۰ هزار تومان پایین نیاید یا دست‌کم تثبیت نشود، قیمت تمام‌شده خودرو همچنان با تاخیر خود را به بازار تحمیل می‌کند. و اگر قیمت‌گذاری دستوری ادامه یابد، اختلاف قیمت کارخانه و بازار به رانت تبدیل می‌شود؛ همان‌گونه که اختلاف ارزان‌ترین پژو ۲۰۷ TU3 در بازار و کارخانه به حدود ۴۰۰ میلیون تومان رسیده است.

در بازار وارداتی‌ها نیز تفاهم سیاسی به‌تنهایی کافی نیست. الزام ارائه ۴ تا ۸ گواهی اسقاط برای خودروهای وارداتی، با قیمت جدید ۶۰ میلیون تومان برای هر گواهی سواری، به‌طور میانگین حدود ۵۰۰ میلیون تومان به قیمت خودرو وارداتی اضافه می‌کند. این یعنی حتی اگر ریسک سیاسی کاهش یابد، مقررات داخلی می‌تواند اثر ضدتورمی صلح را خنثی کند. افزایش قیمت گواهی خودروهای سنگین از ۶۰ به ۱۲۰ میلیون تومان نیز سیگنالی است که هزینه نوسازی ناوگان و واردات را هم‌زمان بالا می‌برد.

تورم پنهان در قطعه و انبار

بازار خودرو با تاخیر به تورم واکنش نشان می‌دهد. به همین دلیل، کاکایی تاکید کرده کالاهای صنعتی مانند خودرو و ورق فولاد معمولاً با ۶ تا ۸ ماه تاخیر به تورم واقعی می‌رسند. وقتی نرخ ارز صنعت از ۷۰ هزار به ۱۴۰ هزار تومان رسیده، یعنی ریال در این بخش درعمل نصف شده است. اگر تورم عمومی یک‌ساله در محدوده ۶۰ تا ۸۰ درصد باشد، اما نهاده‌های صنعتی بر مبنای دلار دوبرابری قیمت‌گذاری شوند، فشار نهایی می‌تواند به تورم نزدیک به ۱۰۰ درصدی در خودرو برسد. این همان نقطه‌ای است که بازار دست دوم نیز از آن مصون نمی‌ماند.

از منظر جهانی نیز این الگو شناخته‌شده است. گزارش‌های بانک جهانی و OECD درباره شوک‌های زنجیره تامین پس از کرونا نشان دادند که اختلال در حمل‌ونقل و کمبود قطعه، حتی بدون تخریب کارخانه‌ها، می‌تواند قیمت کالاهای بادوام را چند فصل بالا نگه دارد. صنعت خودرو به دلیل وابستگی به قطعات نیمه‌هادی، فولاد، پتروشیمی، حمل دریایی و اعتبارات تجاری، یکی از حساس‌ترین صنایع به شوک‌های ژئوپلیتیکی است. در ایران، این حساسیت با تحریم، کمبود ارز و انحصار بازار چند برابر شده است.

نسخه مصون‌سازی؛ رقابت به‌جای سرکوب

مصون‌سازی بازار خودرو از جنگ یعنی کاهش وابستگی قیمت به شوک‌های سیاسی و ارزی، نه سرکوب اداری قیمت. نخستین گام، بازطراحی سیاست ارزی قطعه و مواد اولیه است. اگر تخصیص ارز نامنظم باشد، خودروساز تولید را با انبارهای قدیمی ادامه می‌دهد و بازار با کمبود آینده قیمت‌گذاری می‌شود.

دومین گام، شکستن انحصار از مسیر واردات رقابتی و قابل پیش‌بینی است. واردات اگر به سفارش‌های قدیمی، پول‌های بلوکه‌شده یا سازوکارهای غیرشفاف محدود بماند، نه قیمت را می‌شکند و نه کیفیت را بالا می‌برد. سومین گام، اصلاح قیمت‌گذاری دستوری است؛ زیرا قیمت کارخانه‌ای پایین‌تر از هزینه واقعی، فقط صف، رانت و فاصله چندصدمیلیونی با بازار آزاد می‌سازد.

تحت تاثیر فضای کنونی، سناریوی پایه برای بازار خودرو در نیمه دوم ۱۴۰۵، رکود تورمی با نوسان محدود تا متوسط است؛ یعنی قیمت‌ها با هر جهش ارز بالا می‌روند، اما ضعف قدرت خرید اجازه رونق معاملات نمی‌دهد. در سناریوی بدبینانه، شکست تفاهم یا تداوم محدودیت دریایی موجب می‌شود انبار قطعات ته بکشد، تیراژ دوباره افت کند و خودروهای کارکرده نیز جهش شدیدتری تجربه کنند.

در سناریوی خوش‌بینانه، تثبیت تفاهم، بازگشت مسیرهای ترانزیتی، کاهش ریسک ارزی و افزایش عرضه می‌تواند حباب بازار آزاد را تخلیه کند، اما حتی در این حالت نیز سقوط قیمتی محتمل نیست؛ زیرا هزینه تولید، اسقاط، تعرفه و نرخ ارز صنعتی کف قیمت را بالا برده‌اند. بازار خودرو از جنگ زمانی مصون می‌شود که سیاست‌گذار به‌جای کنترل نتیجه، منشأ بحران را مهار کند: ارز، انحصار، لجستیک و بی‌ثباتی مقررات.

اهمیت «ایرانی بودن»

جنگ چگونه حافظه جمعی، اعتماد و احساس «ما بودن» را دگرگون می‌کند؟

جنگ، پیش از آنکه جغرافیا را ویران کند، مناسبات انسانی را دگرگون می‌کند. هیچ جامعه‌ای از دلِ جنگ، همان جامعه پیشین بیرون نمی‌آید؛ حتی اگر ساختمان‌ها پابرجا مانده باشند و خیابان‌ها دوباره پررفت‌وآمد شوند. جنگ، آزمون مرزهای پنهانِ اعتماد، ترس، همبستگی و حافظه جمعی است؛ لحظه‌ای که جامعه ناگهان خود را در آینه خطر می‌بیند و معنای «ما» دوباره نوشته می‌شود. در روزهای بحران، شکاف‌هایی که سال‌ها بر پیکر جامعه سنگینی کرده‌اند، گاه موقتاً عقب می‌نشینند. اختلافات سیاسی، طبقاتی و نسلی زیر سایه تهدیدی بزرگ‌تر رنگ می‌بازند و نوعی همدلی فوری و پرحرارت شکل می‌گیرد؛ همدلی‌ای که از جنس اضطرار است، نه الزاماً اعتماد. مردمی که شاید دیروز زبان مشترکی برای گفت‌وگو نداشتند، ناگهان در زبانِ ترس، بقا و دفاع از خانه، یکدیگر را بازمی‌یابند.

اما پرسش اصلی دقیقاً از همین‌جا آغاز می‌شود: آیا این نزدیکی ناگهانی همان سرمایه اجتماعی است؟ آیا جامعه‌ای که در لحظه خطر به یکدیگر پناه می‌برد، الزاماً جامعه‌ای برخوردار از اعتماد پایدار، همکاری مدنی و انسجام نهادی است؟ یا جنگ تنها لایه‌ای عاطفی از همبستگی تولید می‌کند که با پایان بحران، آرام‌آرام فرو می‌ریزد و جای خود را دوباره به بی‌اعتمادی‌های انباشته می‌دهد؟

جنگ‌ها می‌توانند همزمان دو مسیر متضاد را فعال کنند؛ از یک سو، ظرفیت بسیج عاطفی و حس تعلق جمعی را افزایش دهند و از سوی دیگر، فرسایش روانی، خستگی اجتماعی و بی‌اعتمادی پنهان را عمیق‌تر کنند. جامعه در وضعیت جنگی، بیش از هر زمان دیگری میان «همبستگی» و «هراس» معلق می‌شود. آنچه از بیرون انسجام به‌نظر می‌رسد، گاه محصول تعلیق موقت شکاف‌هاست، نه حل آن‌ها. و حالا این پرسش که جامعه ایرانی تا چه اندازه توان شکل‌دادن به یک احساس جمعی را دارد؟ آیا سرمایه اجتماعی فرسوده شده یا صرفاً در وضعیت خاموش قرار گرفته است؟ آیا همبستگی‌های لحظه‌ای می‌توانند به اعتماد پایدار و مشارکت بلندمدت تبدیل شوند، یا تنها واکنش‌هایی کوتاه‌مدت به تهدیدند؟

پرونده پیش رو تلاشی است برای فهم این مرز باریک؛ مرز میان شور عاطفی و اعتماد پایدار، میان بسیج اجتماعی و سرمایه اجتماعی، و میان وحدتی که در سایه خطر شکل می‌گیرد با انسجامی که بتواند پس از پایان بحران نیز دوام بیاورد.



جنگ از پنجره خانه

روایتی از زندگی روزمره در روزهای بحران

لیلا ابراهیمیان
دبیر بخش توسعه

پنجره‌ها می‌لرزند از صدای سنگین بمب‌ها بر سر شهر؛ ساعت ۱۰ صبح روز شنبه، نهم اسفندماه ۱۴۰۴ است. زن هراسان، از محل کار بیرون می‌زند؛ به سمت مترو، به سمت مدرسه دخترکاش. خیابان‌ها قفل شده‌اند؛ ماشین‌ها پشت چراغ قرمز بی‌حرکت مانده‌اند و بوق ممتدشان، مثل صدایی بی‌پناه در شهر می‌پیچد. پدر هم همین کار را کرده؛ ماشین را در اطراف میدان قبا رها کرده و با پاهای لرزان، با نفس‌های بریده، به سمت مدرسه فرزند هفت‌ساله‌اش می‌دود. در یک لحظه، زندگی رنگ باخته و جنگ آغاز شده است.

جنگ همیشه با تصویر سربازان و نقشه‌های نظامی وارد زندگی آدم‌ها نمی‌شود؛ گاهی با لرزش دست مادری آغاز می‌شود که شماره مدرسه را پشت سر هم می‌گیرد و کسی پاسخ نمی‌دهد. گاهی با کودکی شروع می‌شود که برای اولین‌بار، میان کلاس درس، معنای ترس را یاد می‌گیرد: «من هواپیما را از نزدیک دیدم.». ترسی که آرام، بی‌صدا و ماندگار، وارد حافظه پاره تن‌ات می‌شود و در هفته‌های بعدی مدام می‌خواهد بالکن خانه، دیواری بتنی شود تا موشک‌ها نتوانند از آن عبور کنند. شاید او سال‌های بعد هم با شنیدن هر صدای بلندی، ناگهان به هفت‌سالگی‌اش پرتاب شود. کودک می‌پرسد کلاغ‌ها چه می‌کنند و مادر بی‌اختیار یاد کودکان مظلوم تن‌سوخته این جنگ می‌افتد و می‌گوید: حالا این مادران جگرسوخته چه می‌کنند؟

سیاستمداران جنگ را با آمار جانباختگان و شهدا، موشک‌ها، هدف‌های نظامی و مرزهای سیاسی روایت می‌کنند؛ اما جنگ، پیش از آنکه مسئله جغرافیا باشد، مسئله زندگی روزمره است. مسئله زنانی است که باید در میانه اضطراب، همچنان خانه را سرپا نگه دارند؛ کودکانی که ناگهان جهان برایشان ناامن می‌شود و شهرهایی که آرام‌آرام توان رؤیا دیدن را از دست می‌دهند. جنگ فقط در مرزها اتفاق نمی‌افتد؛ وارد آشپزخانه‌ها، اتاق خواب کودکان، سکوت شبانه خانه‌ها، وارد اجتماع، کافه، مغازه‌ها، فروشگاه‌ها و مکالمات روزمره می‌شود. جنگ، نظم عادی زندگی را مختل می‌کند و چیزی را به جامعه تحمیل می‌کند که جامعه‌شناسان از آن با عنوان «زیستِ اضطراری» یاد می‌کنند؛ وضعیتی که در آن، ترس و نااطمینانی به بخشی از تجربهِ روزمره انسان تبدیل می‌شود.

جنگ نهم اسفندماه شروع شد؛ در میان احساس‌هایی درهم‌تنیده؛ آمیزه‌ای از خشم، ترس، نگرانی و حس تعلق و تعلیق زندگی. در خردادماه، وقتی کشور دوازده روز درگیر جنگ بود، جامعه به هم نزدیک‌تر به‌نظر می‌رسید. آدم‌ها بیشتر از همیشه، حال هم را می‌پرسیدند، غریبه‌ها برای هم آب و پناه پیدا می‌کردند و واژه «ما» دوباره جان گرفته بود. اما جنگ دوم، جامعه را در موقعیتی پیچیده‌تر قرار داده بود؛ جایی میان شعله خشم و شعلهَ آتش. . اما وطن عزیز است در هر زمانه‌ای؛ در میان تن عزیز وطن، اضطراب، خستگی و بی‌اعتمادی آرام‌آرام رشد می‌کند.

در بسیاری از بحران‌های بزرگ، نوعی همبستگی اجتماعی شکل می‌گیرد؛ همبستگی‌ای که بیشتر از آنکه محصول اعتماد پایدار باشد، حاصل احساس خطر مشترک است؛ به گفته جامعه‌شناسان این وضعیت «بسیج عاطفی جمعی» نامیده می‌شود؛ لحظه‌ای که جامعه، زیر سایه تهدید، موقتاً شکاف‌هایش را تعلیق می‌کند تا در برابر بحران بایستد. اما این همبستگی، اگر به اعتماد نهادی، عدالت و احساس امنیت پایدار تبدیل نشود، به‌تدریج فرسوده می‌شود.

به هر حال جنگ، وقتی ادامه پیدا می‌کند، احساس‌ها را تغییر می‌دهد. وقتی جنگ به روز دهم و بیستم و چهلم خود می‌رسد، ترس دیگر فقط یک شوک ناگهانی نیست؛ به بخشی از زندگی تبدیل شده است. آدم‌ها یاد می‌گیرند چگونه با اضطراب صبحانه بخورند، چگونه اخبار را با دست‌های لرزان دنبال کنند و چگونه شب‌ها با لباس کامل بخوابند، مبادا نیمه‌شب دوباره هواپیماهای دشمن به پرواز درآیند. در چنین شرایطی، جامعه وارد نوعی «فرسودگی روانی جمعی» می‌شود؛ وضعیتی که در آن، انسان‌ها دیگر فقط نگران زنده ماندن نیستند، بلکه نگران فرسایش آرام امید و آینده‌اند.

در روزهای طولانی جنگ، جامعه همزمان دو احساس متضاد را تجربه می‌کند؛ از یک سو، همدلی و نزدیکی بیشتر می‌شود و از سوی دیگر، خستگی، فرسودگی و بی‌اعتمادی آرام‌آرام خود را نشان می‌دهد. سرمایه اجتماعی در بحران، همیشه فقط ساخته نمی‌شود؛ گاهی مصرف می‌شود. آدم‌ها مدتی طولانی از امید، از تاب‌آوری و از ظرفیت عاطفی خود خرج می‌کنند تا زندگی را سرپا نگه دارند. این همان نقطه‌ای است که رابطه دولت و جامعه نیز دستخوش تغییر می‌شود؛ مردم همزمان که به هم نزدیک‌تر می‌شوند، از نهادها انتظار امنیت، شفافیت و اطمینان بیشتری دارند. اگر این انتظار بی‌پاسخ بماند، همبستگی احساسی می‌تواند جای خود را به خستگی اجتماعی بدهد.

در این میان، کودکان جهان را طور دیگری می‌بینند. آن‌ها بیش از آنکه به زمین نگاه کنند، به آسمان خیره می‌شوند. به صدای هواپیما گوش می‌دهند و هر نور و صدایی را در آسمان، نشانه‌ای از جنگ می‌دانند. با هر لرزش پنجره سکوت می‌کنند. کودکانی که باید شعر بخوانند، بازی و رؤیا را کشف کنند، ناگهان مشغول فهمیدن صدای انفجار می‌شوند. جنگ فقط ساختمان‌ها را ویران نمی‌کند؛ امنیت روانی کودک را نشانه می‌گیرد. نسلی که کودکی‌اش با اضطراب و آژیر گره بخورد، جهان را ناامن‌تر، بی‌ثبات‌تر و شکننده‌تر تجربه خواهد کرد.

و زنان؛ زنانی که در روزهای اول فقط نگران بودند، حالا خسته می‌شوند. خسته از حفظ آرامش خانه، از پنهان‌کردن ترس، از جواب‌دادن به سؤال‌های کودکان، از تماشای آینده‌ای که هر روز مبهم‌تر می‌شود. در بسیاری از جنگ‌ها، زنان به ستون‌های خاموش بقا تبدیل می‌شوند؛ آن‌ها باید همزمان مراقبت کنند، امید بدهند، فروپاشی را مدیریت کنند و زندگی را ادامه دهند. جنگ، پیش از آنکه زیرساخت‌ها را ویران کند، روانِ مراقبت‌کنندگان را فرسوده می‌کند.

جنگ فقط شهرها را زخمی نمی‌کند؛ حافظه عاطفی یک جامعه را بازنویسی می‌کند. مردمی که روزی با امید به آینده نگاه می‌کردند، حالا با اضطراب به آسمان چشم دوخته‌اند. در شهرهای خسته از بحران، میان پنجره‌های لرزان و آرزوهای سوخته، جنگ آرام‌آرام بخشی از توان جامعه برای اعتماد کردن، دوست داشتن و رؤیا دیدن را با خود می‌برد.

شاید به همین دلیل، مهم‌ترین پرسش درباره جنگ فقط این نباشد که چه چیزی را ویران می‌کند، بلکه این باشد که پس از پایان آژیرهایی که به صدا درنیامد و جنگ شد، چه‌چیزی از روح یک جامعه باقی می‌ماند. حالا همه ما از جنگ قصه‌ای داریم؛ قصه‌ای که هنوز تلخی و وحشتناکی آن در دهانمان مزه‌مزه می‌کند. آینده‌ای نامعلوم، شهرهایی خسته و روح‌هایی که آرام‌آرام زیر بار ترس و تکرار، امید را از دست می‌دهند و مادرانی که تا همیشه داغدار فرزندان خود خواهند ماند.

وضعیت پساجنگ تا حد بسیار زیاد متأثر از فرایندی است که مواجهه با جنگ و اداره شرایط نه جنگ و نه صلح را ممکن و موفق ساخته است. افزایش مطلوبیت آن وضعیت از طریق سیاست‌های مشارکت‌جویانه در وضعیت نه جنگ و نه صلح امکان‌پذیر است. در غیاب این مشارکت، می‌توان انتظار داشت که انفجار انتظارات و طبعاً گسترش نارضایتی و اعتراضات شاکله غالب بر وضعیت پساجنگ را رقم بزنند.

راهبرد اقتصادی صرف یا راهبرد مرکب؟

وقتی اقتصاد به‌تنهایی جواب نمی‌دهد؛ سیاست، جامعه و تاب‌آوری در بحران



حسین واله

دانشیار گروه فلسفه دانشگاه شهید بهشتی

ناگفته پیداست راهبردهای کلان اقتصادی در شرایط عادی با شرایط جنگی نمی‌تواند یکسان باشد. اما عطف توجه به این نکته حائز اهمیت است که وضعیت نه جنگ و نه صلح پیچیده‌ترین شرایط است برای طراحی راهبرد از جمله راهبرد اقتصادی؛ حتی پیچیده‌تر و بسیار پیچیده‌تر از وضعیت جنگی. توجه به پارامترهای دخیل در این پیچیدگی، گام نخست در تشخیص اولویت‌های حیاتی است.

انتظارات عمومی در حوزه رفاه اقتصادی که تا حد زیادی تحت تأثیر واقعیت جنگ و ضرورت دفاع تخفیف می‌یابد، در وضعیت نه جنگ و نه صلح به تدریج سر برمی‌آورد و لی برخلاف شرایط عادی، تا حد زیادی برآوردنی نیست. رشد پیوسته بلکه فزاینده نارضایتی از این بابت، اجتناب‌ناپذیر و احیاناً مهارناپذیر می‌شود. این نارضایتی بر انگیزه دفاع تأثیر منفی مستقیم و بر روندهای کنترل بحران اقتصادی تأثیر کندکننده می‌گذارد اما چون کمتر به مرحله اعتراض صعود می‌کند، ممکن است از نظرحکومت دور بماند. این پدیده بسیار خطیر است. تدابیر ویژه‌ای برای اجتناب از این خطر ضرورت دارد

بی‌تردید راهبرد معطوف به بقاء زیرساخت همه تدابیری است که در وضعیت جنگی و نیز در وضعیت نه جنگ و نه صلح اتخاذ می‌شود و این راهبرد یک پا در اعمال کنترل حداکثری بر منابع و مصرف آن دارد. اما به دلایل مختلف، شرایط جاری کشور ما ایجاب می‌کند که این راهبرد با سیاست‌های دیگری توأم شود؛ از جمله، سیاست جلب مشارکت حداکثری، سیاست اقناع عمومی و سیاست فعال‌سازی نهادهای اجتماعی در همه زمینه‌های مرتبط به تحکیم تاب‌آوری. برخی دلایل که این کار را ضروری می‌سازد بدین قرار است:

بحران اقتصادی که در فرض ادامه وضعیت نه جنگ و نه صلح در چشم‌انداز است تنها ناشی از شرایط جنگی اخیر نیست بلکه یک پا در دهه‌های گذشته و خصوصاً در تحریم‌های خارجی دارد. بدین سبب، اقناع عمومی در باب انگیزه‌های فشار خارجی ضرورت دارد تا پیوستگی روند دشمنی‌ها و طبعاً نیاز به پایداری دسته‌جمعی برای فائق آمدن بر آن را به حسی ملی مبدل سازد. مشارکت حداکثری در اداره بحران هزینه اعمال سیاست را کاهش و بازده آن را افزایش می‌دهد. فعال شدن نهادهای اجتماعی بخصوص نهادهای جامعه مدنی سرعت تأثیر سیاست‌ها را بهبود می‌بخشد و از مقاومت در برابر آن در بخش‌هایی از جامعه که آسیب پذیر تر اند، می‌کاهد.

شکاف‌های فعال شده در جامعه ایران از سال‌های قبل از انقلاب ۵۷ زیرساخت تحولات سیاسی و سپس اجتماعی در چهار دهه گذشته بوده است. گرچه برخی از این شکاف‌ها معمولاً دستاویز نیروی خارجی بوده اما زیرساخت فرهنگی بنیادین جامعه ایران اجازه نداده است که آن مداخلات آرایش شکاف‌ها را حول محور نفی و اثبات نظام سیاسی سامان دهد. شرایط جنگی و وضعیت نه جنگ و نه صلح، با وارد ساختن نیرویی تازه با ماهیت خارجی، تأثیر آن زیرساخت فرهنگی بنیادین را کاهش داده لذا آرایش شکاف‌ها حول محور مذکور را ممکن ساخته است. در این وضعیت، سیاست جلب مشارکت حداکثری و فعال‌سازی نهادهای جامعه مدنی قادر خواهد بود تأثیر نیروی اجنبی را کاهش و تأثیر زیرساخت فرهنگی را افزایش دهد. این پدیده کمک فراوانی به روند فائق آمدن بر عناصر بحران اقتصادی می‌کند.

وضعیت پساجنگ تا حد بسیار زیاد متأثر از فرایندی است که مواجهه با جنگ و اداره شرایط نه جنگ و نه صلح را ممکن و موفق ساخته است. افزایش مطلوبیت آن وضعیت از طریق سیاست‌های مشارکت‌جویانه در وضعیت نه جنگ و نه صلح امکان‌پذیر است. در غیاب این مشارکت، می‌توان انتظار داشت که انفجار انتظارات و طبعاً گسترش نارضایتی و اعتراضات شاکله غالب بر وضعیت پساجنگ را رقم بزنند. انتظار از حکومت برای تأمین نیازمندی‌های مردم تنها در شرایطی به شکل طلبکاری بی‌پایان بلکه فزاینده ظهور می‌کند که حضور و مشارکت و نقش نهادهای جامعه مدنی در اداره امور و پیشبرد برنامه‌ها پررنگ نیست. جامعه تصمیم‌ها و کنش‌هایی را که خود را در آن سهیم می‌بینند، بهتر می‌پسندد و حتی پیامدهای تلخ آن را بسیار راحت‌تر تحمل می‌کند.

نکته‌هایی که باید بدانید

- **انتظار از حکومت برای تأمین نیازمندی‌های مردم تنها در شرایطی به شکل طلبکاری بی‌پایان بلکه فزاینده ظهور می‌کند که حضور و مشارکت ونقش نهادهای جامعه مدنی در اداره امور و پیشبرد برنامه‌ها پررنگ نیست. جامعه تصمیم‌ها و کنش‌هایی را که خود را در آن سهیم می‌بینند، بهتر می‌پسندد و حتی پیامدهای تلخ آن را بسیار راحت‌تر تحمل می‌کند.**
- **شکاف‌های فعال شده در جامعه ایران از سال‌های قبل از انقلاب ۵۷ زیرساخت تحولات سیاسی و سپس اجتماعی در چهار دهه گذشته بوده است. گرچه برخی از این شکاف‌ها معمولاً دستاویز نیروی خارجی بوده اما زیرساخت فرهنگی بنیادین جامعه ایران اجازه نداده است که آن مداخلات آرایش شکاف‌ها را حول محور نفی و اثبات نظام سیاسی سامان دهد.**
- **شرایط جنگی و وضعیت نه جنگ و نه صلح، با وارد ساختن نیرویی تازه با ماهیت خارجی، تأثیر زیرساخت فرهنگی بنیادین را کاهش داده لذا آرایش شکاف‌ها حول محور مذکور را ممکن ساخته است. در این وضعیت، سیاست جلب مشارکت حداکثری و فعال‌سازی نهادهای جامعه مدنی قادر خواهد بود تأثیر نیروی اجنبی را کاهش و تأثیر زیرساخت فرهنگی را افزایش دهد. این پدیده کمک فراوانی به روند فائق آمدن بر عناصر بحران اقتصادی می‌کند.**

آیا جنگ می‌تواند سرمایه اجتماعی بسازد؟

دوران گذار «اقتصاد بقا» به «اقتصاد بازسازی»



روح‌الله اسلامی
پژوهشگر حوزه علوم سیاسی

مقدمه

جنگ‌ها معمولاً لحظه‌هایی اســـتثنایی در حیات جوامع هســـتند؛ لحظه‌هایی کـــه مرزهای هویتی برجسته می‌شوند، شـــکاف‌های اجتماعی موقتاً به حاشیه می‌روند و نوعی احساس «ما بودن» در برابر تهدید مشترک شکل می‌گیرد. اما پرسش اساسی این اســـت که آیا این وضعیت بـــه معنای افزایش ســـرمایه اجتماعی است یا صرفاً نوعی همبستگی عاطفی و موقت را پدید می‌آورد؟ سرمایه اجتماعی بر پایه اعتماد، شـــبکه‌های ارتباطی و هنجارهای همکاری پایدار شـــکل می‌گیرد. در مقابل، همبســـتگی عاطفی محصول شرایط اضطراری، احساس خطر مشترک و تجربه‌های جمعی فشرده است. از این منظر، جنگ الزاماً تولیدکننده سرمایه اجتماعی نیست؛ بلکه بیش از هر چیز ظرفیت‌های نهفته جامعه برای همکاری و همبستگی را فعال می‌کند. جامعه‌ای که پیش از بحران دارای پیوندهای اجتماعی، حافظه تاریخی و احساس تعلق ملی باشد، در شرایط جنگی توان بیشتری برای بسیج جمعی نشان می‌دهد. جامعه ایران از این جهت دارای ویژگی خاصی است. ایران نه صرفاً یک دولت مدرن، بلکه یک جامعه تاریخی و تمدنی با تداوم فرهنگی طولانی است. همین تداوم تاریخی سبب شده است که در بزنگاه‌های بحرانی، نوعی احساس تعلق به سرزمین و هویت ملی فعال شود؛ احساسی که فراتر از اختلافات سیاسی و اجتماعی عمل می‌کند. بنابراین بخشی از همبستگی مشاهده‌شده در دوران جنگ را باید حاصل ذخایر تاریخی و فرهنگی جامعه دانست، نه صرفاً نتیجه خود جنگ. با این حال، نباید از وجود شکاف‌های اجتماعی غفلت کرد. جامعه ایران در دهه‌های اخیر با شکاف‌های متعددی روبه‌رو بوده است: شکاف اقتصادی میان طبقات مختلف، شکاف جنسیتی، شکاف میان سنت و مدرنیته، و همچنین شکاف ناشی از گسترش فناوری‌های اطلاعاتی و رسانه‌های جدید. جنگ می‌تواند این شکاف‌ها را برای مدتی تعلیق کند، اما به‌تنهایی قادر به حل آنها نیست. از همین رو، همبســـتگی دوران جنگ لزوماً به معنای رفع تعارض‌های اجتماعی نیست؛ بلکه بیشتر به معنای تعویق موقت آنها در برابر یک تهدید بزرگ‌تر است. در نتیجه، مهم‌ترین اثر جنگ را باید در فعال‌سازی حس تعلق ملی و تقویت همبستگی جمعی دانست، نه الزاماً در تولید سرمایه اجتماعی پایدار. پایداری این همبستگی به آن بستگی دارد که پس از پایان بحران، آیا نهادهای سیاسی و اقتصادی می‌توانند اعتماد عمومی را بازسازی کنند و شکاف‌های اجتماعی را کاهش دهند یا خیر. اگر این امر محقق نشود، سرمایه عاطفی تولیدشده در دوران جنگ به تدریج فرسوده خواهد شد و جامعه با مسائل ساختاری پیشین مواجه می‌شود.

جنگ علیه ایران؛ نزاع بر سر هویت ملی و ژئوپلیتیک انرژی

اگـــر جنگ را صرفاً یک رویارویی نظامی بدانیم، بخش مهمی از واقعیت را نادیده گرفته‌ایم. جنگ علیه ایران تنها برخورد موشـــک‌ها و ارتش‌ها نبود؛ بلکه نزاعی بر سر هویت ملی، موقعیت ژئوپلیتیکی و نقش ایران در نظم منطقه‌ای و جهانی نیز محسوب می‌شد. در سطح اجتماعی، هرگونه تهدید خارجی علیه تمامیت ارضی ایران معمولاً موجب فعال شـــدن لایه‌های عمیق هویت ملی می‌شود. در چنین شـــرایطی، اختلافات سیاســـی، اقتصادی و فرهنگی تا حدی به حاشیه می‌روند و «ایرانی بودن» به عنوان یک هویت مشترک برجسته می‌شود. به همین دلیل، جنگ بیش از آنکه علیه یک دولت تلقی شود، در ذهن بخش مهمی از جامعه به عنوان تهدیدی علیه ایران و موجودیت تاریخی آن فهم می‌شود. در سطح ژئوپلیتیکی نیز یکی از مهم‌ترین ابعاد منازعه، کنترل مســـیرهای انرژی و به‌ویژه تنگه هرمز است. تنگه هرمز صرفاً یک آبراه منطقه‌ای نیست، بلکه یکی از مهم‌ترین گلوگاه‌های انرژی جهان به شمار می‌رود و هرگونه ناامنی در آن می‌تواند بر اقتصاد جهانی اثر بگذارد. از این رو، امنیت و کنترل این منطقه همواره در محاسبات قدرت‌های بزرگ جایگاه ویژه‌ای داشته است. بسیاری از تحلیلگران معتقدند که بخشی از اهداف راهبردی آمریکا در قبال ایران، تضمین جریان آزاد انرژی و جلوگیری از شکل‌گیری هرگونه قدرت منطقه‌ای اســـت که بتواند بر معادلات این آبراه اثر تعیین‌کننده بگذارد. از این منظر، سیاســـت‌های دولت دونالد ترامپ را می‌توان در چارچوب راهبرد فشار حداکثری، مهار ظرفیت‌های منطقه‌ای ایران و حفظ موازنه قدرت در خلیج فارس تحلیل کرد. در این چارچوب، مسئله صرفاً برنامه هسته‌ای یا اختلافات سیاسی نبود، بلکه موقعیت ژئوپلیتیکی ایران و توانایی آن برای اثرگذاری بر امنیت انرژی جهانی نیز اهمیت داشت. در نهایت، نتیجه اجتماعی چنین جنگی در داخل ایران بیش از هر چیز تقویت احساس ملی‌گرایی و بازگشت به مفهوم «ایران» به عنوان یک مرجع هویتی مشترک بود. جامعه‌ای که با شکاف‌های اقتصادی، نسلی و فرهنگی مواجه است، در برابر تهدید خارجی بار دیگر به عناصر بنیادین هویت تاریخی خود رجوع می‌کند. این سرمایه نمادین می‌تواند در دوران جنگ قدرت‌آفرین باشد، اما تداوم آن پس از پایان بحران نیازمند بازسازی اقتصادی، کاهش شکاف‌های ا اجتماعی و تقویت اعتماد عمومی خواهد بود.

اقتصاد جنگ؛ از بقا تا بازسازی

جنگ تنها یک پدیده نظامی نیست؛ بلکه نظمی اقتصادی را نیز بر جامعه تحمیل می‌کند. در شـــرایط جنگی، اولویت اقتصاد از رشد و توسعه به بقا، امنیت و تداوم کارکردهای حیاتی جامعه تغییر می‌یابد. به همین دلیل، بسیاری از شاخص‌های متعارف توســـعه اقتصادی در دوران جنگ جای خود را به شاخص‌های تاب‌آوری، تأمین کالاهای اساسی، حفظ زیرساخت‌ها و مدیریت بحران می‌دهند. اقتصاد جنگ معمولاً با تمرکز بیشتر دولت بر تخصیص منابع، کنترل بازارهای راهبردی، مدیریت ارز، تأمین انرژی و حمایت از اقشار آسیب‌پذیر همراه است. در چنین شرایطی، دولت ناگزیر نقش گسترده‌تری در اقتصاد پیدا می‌کند. با این حال، تجربه تاریخی نشان می‌دهد که موفقیت اقتصاد جنگی بیش از آنکه به میزان منابع وابســـته باشد، به سطح اعتماد اجتماعی، انسجام ملی و ظرفیت همکاری میان دولت، بخش خصوصی و جامعه مدنی بستگی دارد. مسئله اصلی پس از پایان جنگ، گذار از «اقتصاد بقا» به «اقتصاد بازسازی» است. در این مرحله، هدف دیگر صرفاً حفظ وضعیت موجود نیست، بلکه بازگرداندن ظرفیت‌های تولیدی، ترمیم زیرساخت‌ها، جذب سرمایه، احیای امید اجتماعی و بازسازی اعتماد اقتصادی است. بازسازی اقتصادی تنها به معنای ســـاختن جاده، کارخانه یا تأسیسات نیست؛ بلکه فرآیندی برای بازسازی انتظارات جامعه نسبت به آینده محسوب می‌شود. در مورد ایران، بازسازی اقتصادی با چالش‌های مضاعفی مواجه است. جامعه پیش از جنگ نیز تحت تأثیر تحریم‌ها، تورم مزمن، کاهش سرمایه‌گذاری، مهاجرت سرمایه انسانی و شکاف‌های اقتصادی قرار داشت. بنابراین بازسازی صرفاً بازگشت به وضعیت پیش از جنگ نیست؛ زیرا

مسئله اصلی ایران پس از جنگ نه صرفاً بازسازی اقتصاد، بلکه بازسازی قرارداد اجتماعی است. توسعه پایدار زمانی امکان‌پذیر خواهد بود که دولت، بازار و جامعه بر سر یک افق مشترک از آینده به توافق برسند. در این صورت، جنگ می‌تواند نه پایان یک دوره، بلکه آغاز مرحله‌ای جدید از بازاندیشی در مسیر توسعه ملی باشد.

بخشی از مشکلات ساختاری پیش از وقوع بحران نیز وجود داشته‌اند. از این منظر، دوران پس از جنگ می‌تواند هم تهدید و هم فرصت باشد؛ تهدید از آن جهت که منابع کشور محدودتر می‌شوند و فرصت از آن جهت که امکان شکل‌گیری یک اجماع ملی برای اصلاحات اقتصادی فراهم می‌شود. از منظر نظری، تجربه کشورهایی مانند آلمان، ژاپن و کره جنوبی نشان می‌دهد که موفقیت بازسازی اقتصادی معمولاً بر چهار پایه استوار است: دولت کارآمد، سرمایه اجتماعی، ثبات نهادی و افق روشن توسعه. هیچ‌یک از این عوامل به تنهایی کافی نیستند. حتی منابع مالی گسترده نیز بدون اعتماد عمومی و ثبات قواعد اقتصادی نمی‌توانند رشد پایدار ایجاد کنند. در ایران نیز مهم‌ترین سرمایه دوران پس از جنگ نه منابع طبیعی و نه درآمدهای نفتی، بلکه ظرفیت جامعه برای همکاری جمعی خواهد بود. اگر همبستگی شکل‌گرفته در دوران بحران بتواند به اعتماد نهادی، مشارکت اقتصادی و توافق بر سر اولویت‌های ملی تبدیل شود، جنگ می‌تواند به نقطه آغاز بازسازی و نوسازی اقتصادی تبدیل گردد. اما اگر همبستگی جنگی صرفاً در سطح احساسات باقی بماند و به اصلاحات نهادی و اقتصادی منجر نشود، سرمایه اجتماعی ایجادشده به تدریج فرسوده خواهد شد. بنابراین، پرسش اصلی دوران پس از جنگ این نیست که چه میزان منابع برای بازسازی وجود دارد؛ بلکه این است که آیا دولت و جامعه قادر خواهند بود سرمایه عاطفی و همبستگی دوران بحران را به اعتماد پایدار، همکاری اقتصادی و چشم‌انداز مشترک توسعه تبدیل کنند یا خیر. سرنوشت اقتصاد پس از جنگ بیش از هرچیز به پاسخ این پرسش وابسته است.

بازسازی اقتصاد ایران؛ دولت، بازار و سرمایه اجتماعی

ادبیات اقتصاد سیاسی بازسازی نشان می‌دهد که کشورها پس از جنگ بیش از آنکه با کمبود منابع مواجه باشند، با مسئله هماهنگی اجتماعی و نهادی روبه‌رو هستند. بازسازی زمانی موفق می‌شود که دولت، بازار و جامعه بتوانند بر سر یک افق مشترک توسعه به توافق برسند. به همین دلیل، بازسازی اقتصادی پیش از آنکه یک پروژه فنی باشد، یک پروژه سیاسی و اجتماعی است. در تجربه تاریخی کشورها، جنگ معمولاً دولت را بزرگ‌تر و متمرکزتر می‌کند. دولت برای تأمین امنیت، مدیریت منابع و کنترل بحران، اختیارات بیشتری به دست می‌آورد. اما مرحله بازسازی مستلزم گذار از دولت اضطراری به دولت توسعه‌گرا است. دولت توسعه‌گرا دولتی است که ضمن حفظ اقتدار و ثبات، بتواند زمینه فعالیت بخش خصوصی، سرمایه‌گذاری، نوآوری و رقابت اقتصادی را فراهم کند. بنابراین، مهم‌ترین چالش پس از جنگ، ایجاد تعادل میان اقتدار دولت و پویایی بازار است. از سوی دیگر، بازار به تنهایی قادر به بازسازی نیست. سرمایه‌گذاران زمانی وارد عرصه تولید می‌شوند که نسبت به آینده اطمینان داشته باشند. امنیت حقوق مالکیت، ثبات قوانین، پیش‌بینی‌پذیری سیاست‌های اقتصادی و کاهش نااطمینانی، مهم‌ترین پیش‌شرط‌های بازسازی اقتصادی هستند. در غیاب این شرایط، حتی وجود منابع مالی فراوان نیز به رشد پایدار منجر نخواهد شد. در این میان، مفهوم سرمایه اجتماعی اهمیت ویژه‌ای پیدا می‌کند. سرمایه اجتماعی حلقه واسط میان دولت و بازار است. اعتماد عمومی، هنجارهای همکاری، مشارکت اجتماعی و شبکه‌های ارتباطی، هزینه‌های مبادله را کاهش می‌دهند و امکان همکاری اقتصادی را افزایش می‌دهند. فرانسیس فوکویاما در نظریه اعتماد نشان می‌دهد که جوامع دارای اعتماد اجتماعی بالا، ظرفیت بیشتری برای توسعه اقتصادی و سازماندهی فعالیت‌های جمعی دارند. از این منظر، بازسازی اقتصادی بدون بازسازی اعتماد عمومی امکان‌پذیر نیست. در ایران، مسئله بازسازی اقتصادی با یک ویژگی خاص همراه است. جامعه ایرانی دارای ظرفیت بالای همبستگی در شرایط بحرانی است، اما در سال‌های اخیر با فرسایش تدریجی اعتماد نهادی مواجه بوده است. شکاف‌های اقتصادی، احساس نابرابری، نااطمینانی نسبت به آینده، مهاجرت نخبگان و گسترش فضای رسانه‌ای متکثر، بخشی از این فرسایش را توضیح می‌دهند. بنابراین، بازسازی اقتصادی صرفاً به معنای احیای زیرساخت‌ها نیست؛ بلکه مستلزم بازسازی اعتماد میان دولت، جامعه و فعالان اقتصادی است.

در این چارچوب، سه راهبرد اهمیت اساسی دارند. نخست، بازگرداندن ثبات و پیش‌بینی‌پذیری به محیط اقتصادی؛ دوم، افزایش مشارکت بخش خصوصی و نهادهای مدنی در فرآیند بازسازی؛ و سوم، تبدیل همبستگی دوران جنگ به یک سرمایه اجتماعی پایدار. اگر این سه شرط تحقق یابد، بازسازی اقتصادی می‌تواند به فرصتی برای اصلاح ساختارهای ناکارآمد و آغاز یک دوره جدید توسعه تبدیل شود. در نهایت، موفقیت بازسازی اقتصادی نه در میزان هزینه‌های عمرانی، بلکه در توانایی جامعه برای بازآفرینی اعتماد، همکاری و امید به آینده سنجیده می‌شود. کشورهایی که پس از جنگ توانسته‌اند سرمایه اجتماعی خود را حفظ و تقویت کنند، معمولاً مسیر توسعه را با سرعت بیشتری پیموده‌اند. از این رو، مهم‌ترین مسئله ایران پس از جنگ نه فقط بازسازی اقتصاد، بلکه بازسازی رابطه دولت و جامعه است؛ رابطه‌ای که بدون آن هیچ برنامه توسعه‌ای از پایداری و موفقیت برخوردار نخواهد شد.

جمع‌بندی؛ از اقتصاد بقا تا اقتصاد بازسازی ایران پس از جنگ

جنگ‌ها معمولاً توانایی‌ها و ضعف‌های پنهان جوامع را آشکار می‌کنند. در مورد ایران نیز جنگ نشان داد که در زیر لایه‌های متراکم اختلافات سیاسی، اقتصادی، نسلی و فرهنگی، هنوز نوعی احساس تعلق به ایران و هویت ملی وجود دارد که در شرایط تهدید خارجی فعال می‌شود. این واقعیت نشان می‌دهد که جامعه ایرانی با وجود فرسایش‌های اجتماعی و اقتصادی سال‌های اخیر، همچنان از ظرفیت بسیج عاطفی و همبستگی جمعی برخوردار است. با این حال، میان همبستگی جنگی و سرمایه اجتماعی پایدار تفاوت بنیادین وجود دارد. همبستگی دوران بحران عمدتاً بر احساس خطر مشترک و دفاع از موجودیت ملی استوار است، اما سرمایه اجتماعی پایدار بر اعتماد، همکاری نهادی و مشارکت مستمر اجتماعی شکل می‌گیرد. از این رو، مهم‌ترین پرسش دوران پس از جنگ آن است که آیا همبستگی عاطفی حاصل از بحران می‌تواند به اعتماد پایدار میان دولت و جامعه تبدیل شود یا خیر. جنگ همچنین نشان داد که ایران صرفاً یک واحد سیاسی معاصر نیست، بلکه یک جامعه تاریخی و تمدنی است که در طول قرن‌ها توانسته تداوم خود را حفظ کند. این تداوم تاریخی در لحظات بحرانی به منبعی برای بازتولید همبستگی ملی تبدیل می‌شود. اما تکیه صرف بر سرمایه‌های تاریخی برای آینده کافی نیست. جامعه امروز ایران با شکاف‌های اقتصادی، جنسیتی، نسلی، فرهنگی و فناورانه مواجه است و این شکاف‌ها بدون اصلاحات اقتصادی و نهادی از میان نخواهند رفت. از منظر اقتصاد سیاسی، مهم‌ترین درس جنگ آن است که توسعه اقتصادی بدون سرمایه اجتماعی و اعتماد عمومی پایدار نخواهد بود. بازسازی پس از جنگ تنها بازسازی زیرساخت‌ها، کارخانه‌ها و تأسیسات نیست؛ بلکه بازسازی امید، اعتماد و چشم‌انداز مشترک آینده است. در چنین شرایطی، دولت باید از منطق مدیریت بحران به منطق توسعه گذار کند و جامعه نیز باید از همبستگی اضطراری به همکاری پایدار حرکت کند. آینده اقتصاد ایران بیش از آنکه به حجم منابع مالی وابسته باشد، به کیفیت رابطه دولت و جامعه بستگی دارد. هر اندازه اعتماد نهادی، شفافیت، مشارکت اجتماعی و پیش‌بینی‌پذیری اقتصادی افزایش یابد، امکان تبدیل سرمایه عاطفی جنگ به سرمایه اجتماعی پایدار بیشتر خواهد شد. در مقابل، اگر شکاف‌های اجتماعی و اقتصادی تداوم پیدا کنند، همبستگی دوران بحران نیز به تدریج فرسوده خواهد شد. بنابراین، مسئله اصلی ایران پس از جنگ نه صرفاً بازسازی اقتصاد، بلکه بازسازی قرارداد اجتماعی است. توسعه پایدار زمانی امکان‌پذیر خواهد بود که دولت، بازار و جامعه بر سر یک افق مشترک از آینده به توافق برسند. در این صورت، جنگ می‌تواند نه پایان یک دوره، بلکه آغاز مرحله‌ای جدید از بازاندیشی در مسیر توسعه ملی باشد. در نهایت، مهم‌ترین سرمایه ایران پس از جنگ نه نفت، نه منابع طبیعی و نه حتی زیرساخت‌های اقتصادی، بلکه جامعه‌ای است که هنوز توان همبستگی، همکاری و بازسازی خود را از دست نداده است. سرنوشت بازسازی اقتصادی نیز در نهایت به این پرسش بستگی دارد که آیا این ظرفیت اجتماعی می‌تواند به اعتماد پایدار، نهادهای کارآ و توسعه بلندمدت تبدیل شود یا خیر.

ایران آینده و مثلث بحران!

ابرچالش‌های اقتصادی، انسداد سیاسی، فرسودگی سرمایه اجتماعی
آینده‌ای که در ابهام مانده است



حسین حقگو

کارشناس اقتصادی

چرا باید خواند:
برای فهم اینکه چرا «ادامه دادن» جای «بهتر شدن» را در زندگی ایرانیان گرفته و چگونه اقتصاد دستوری، بحران نمایندگی و فرسایش طبقه متوسط، امکان تخیل آینده را از جامعه سلب کرده‌اند، این مقاله خواندنی و راهگشاست.

«وقتی انسان در حرکت است، همیشه برای حرکت خود منظور و هدفی اختراع می‌کند. برای آنکه انسان هزار ورست طی کند باید تصور کند در انتهای این هزار ورست چیز خوبی وجود دارد. برای اینکه قدرت حرکت داشته باشد باید سرزمین موعودی را در نظر داشته باشد.»

«جنگ و صلح»، لئو تولستوی

۱

ایران آینده، ایران پس از تفاهم و توافق، چگونه ایرانی است و یا بهتر آنکه دوست داریم چگونه ایرانی باشد؟! شاید طرح این پرسش هنوز کمی زود به نظر رسد چرا که به قولی «هنوز نه به بار است و نه به دار»؛ واقع اما آنکه زمان برای ایرانیان به سرعت و سختی می‌گذرد («اینک موج سنگین‌گذر زمان است که در من می‌گذرد» - احمد شاملو) و هر لحظه آن با اضطرابی همراه؛ برای مردم این روزها، روزهای عجیب و غریبی است، تجربه نشده و گیج‌کننده. افقی که علیرغم امضای تفاهمی که امید است صلح و ثبات به ارمغان آورد، هنوز مبهم است و فیصله‌بخش ابرچالش‌ها نیست و آینده‌ای که معلق است و همین یکی، دو روز و حداکثر این هفته و آن هفته معنا می‌دهد و نه ماه و سال و...؛ تعلیق و ابهامی که روح و روان و جان و مال انسان ایرانی را مستهلک و هر اقدامی چه بسا اقدام معمول روزمره و نه مثلاً تشکیل خانواده یا شروع و توسعه کسب و کار و ادامه تحصیل و... را با شک و تردیدهایی جدی مواجه می‌سازد. چنان‌که ابربحران تورمی کشور در هر دو روایت مرکز آمار و بانک مرکزی، لرزه به تن آدمی می‌اندازد. تورم ماهانه ۸,۸ درصدی مرکز آمار و ۸,۵ درصدی بانک مرکزی و تورم نقطه به نقطه ۸۳,۴ درصدی مرکز آمار و ۷۷,۲ درصدی بانک مرکزی مربوط به اردیبهشت امسال، حکایت از ورود اقتصاد به آستانه‌هایی می‌کند که اگر هرچه سریع‌تر برای آن چاره‌اندیشی نشود، کنترل وضعیت شاید ناممکن شود. چرا که این رکوردشکنی تورمی در کنار رشد منفی ۱,۵ درصدی سال گذشته و پیش‌بینی تداوم این رشد منفی حتی تا مرز حدود ۶ درصد (صندوق بین‌المللی پول) و آخرین داده‌های شاخص مدیران خرید (شامخ) که عدد ۴۶,۴ را در بهمن‌ماه نشان می‌دهد (اتاق ایران) بیانگر رکود تورمی عمیق اقتصاد کشورمان است. وضعیتی که خود را در قالب وضعیت وخیم مصرفی خانوارها بازتاب می‌دهد. چنان‌که اگرچه متوسط رشد اقتصادی سال‌های ۱۴۰۰ تا ۱۴۰۳ حدود ۳,۸ درصد بوده و میانگین هزینه نهایی دولتی نیز در این مدت معادل ۲,۳ درصد رشد کرده، اما مصرف خانوارها نه‌فقط رشد نکرده بلکه به منفی ۰,۲ درصد سقوط کرده است. یعنی آنکه مردم ثمری از رشد اقتصادی این سال‌ها نبرده و نرخ فقر گسترش یافته و در سال گذشته از ۴۰ درصد هم فراتر رفته است.[۱]

آنچه شاید در این میان بسیار نگران‌کننده است علاوه بر درد و رنج و آسیب‌های عظیمی که بر اقشار و گروههای پایینی اجتماع به سبب این فقر پیش‌رونده وارد می‌شود، تضعیف شدید لایه میانی جامعه یا همان «طبقه متوسط» (یا طبقات متوسط) است که شاید «نه طبقه بود و نه متوسط... [اما] در تمامی لحظات مبارزات تاریخی واقعی جهان مدرن، خواه مبارزه برای تبدیل شدن به یک ملت بوده باشد و خواه مبارزه برای به دست آوردن حق رأی و خواه مبارزه برای عدالت... همواره حضوری پررنگ داشت»[۲]. یعنی هر سه مشخصه‌ای که ضرورت حیاتی بقای این روزهای این مردم و سرزمین است: ایرانیت، مدنیت و عاملیت. دوقطبی شدن جامعه ایران و تضعیف طبقه متوسط سبب افزایش تنش و بی‌ثباتی اجتماعی و تعلیق توسعه خواهد شد که قانون‌گرایی، برنامه‌ریزی و مشارکت مدنی از مبانی آن است.

۲

برخلاف اقتصادهای متعارف که رشد معقول و باثبات دارند و حدود نیمی از جمعیت کشور در آنها شاغلند، اقتصاد ایران اسیر رشدهای پایین و پرنوسان است و از جمعیت ۸۷ میلیونی کشور کمتر از یک‌سوم جمعیت فعالند (حدود ۲۴ میلیون نفر) و رفاه خانوارها به‌جای آنکه حاصل خلاقیت و نوآوری و بهره‌وری در تولید باشد از طریق فعالیت‌های متکی به منابع ارزان انرژی و انحصار و توزیع درآمدهای منابع طبیعی از سوی دولت تأمین می‌شود. دولتی که در قالب «وارونگی حکمرانی» از ایفای کارویژه‌های اصلی خود «تسهیل‌گری برای رشد»، «محدودکنندگی در حوزه منابع طبیعی و محیط زیست»، «حمایت اجتماعی» و «انتخاب پیشران‌های توسعه» وامانده است.[۳] چنین ساختار اقتصادی که البته یکشبه به وجود نیامده و نتیجه یکی، دو جنگ و یا حوادث مقطعی دیگری نیست و حاصل انباشته شدن چندین دهه تحریم‌ها و بی‌برنامگی و شوک‌های سیاسی و اجتماعی است که گسترش و تعمیق هرروزه فقر و بی‌عدالتی و نحیف‌تر شدن لایه میانی (طبقات متوسط) و تشدید شکاف‌های اجتماعی و بحران نمایندگی سیاسی از پیامدهای آن است

از منظر اقتصادی که در ربط با ساختار سیاسی است مشکل اقتصاد ایران و ناکارآمدی شدید آن ناشی از بگیر و ببندها و فقدان آزادی و رقابت و اعمال سیاست‌های دستوری است.(۴) سیاستی که با قیمت‌گذاری در تمام بازارها سبب ایجاد رانت و فساد شده و رانت‌خواران و شرکت و بنگاه‌های خصولتی محصول همین اقتصاد دستوری و رفاقتی و بسیاری از اعضای هیئت‌مدیره‌های آن‌ها منصوبان قدرت سیاسی‌اند. اقتصادی که اکثر مجاری تنفسی آن بسته و در قفس تنگ دستورات دولتی انداخته شده است یقیناً رو به حضیض می‌رود و توان بیشتری جز تأمین حداقل‌های معیشتی نخواهد داشت. اقتصادی که در شاخص آزادی در جایگاه ۱۶۹ بین ۱۷۶ کشور جهان و یکی از ده اقتصاد بسته جهان است و در حاکمیت قانون در رتبه ۱۱۹ بین ۱۳۹ کشور و در فضای کسب و کار در ردیف ۱۲۷ بین ۱۹۰ کشور جهان و... قرار دارد.

جالب است اما علیرغم چنین واقعیات اقتصادی، گروهی از نمایندگان مجلس در نامه‌ای خواستار هرچه بسته‌تر کردن و محدود شدن فضای اقتصادی کشور می‌شوند. چهار راهکار این گروه از نمایندگان مجلس برای «برون‌رفت از چالش‌های اقتصادی کشور» را چنین برمی‌شمرند: «اصلاح نظام ارزی از حالت رها به الگوی ثبات‌ساز «میخکوب خزنده»، پایان دادن به دلاری‌سازی فروش منابع ملی در داخل کشور، اجرای بدون تنازع قوانین مبارزه با قاچاق کالا و ارز، پولشویی و پیمان‌سپاری ۱۰۰ درصدی ارز صادرکنندگان غیرنفتی و مقابله با سفته‌بازی و مبارزه جدی با پدیده نفوذ در عرصه‌های سیاستگذاری اقتصادی».[۵] بن‌مایه این پیشنهادها چنان‌که آمد «محدودیت» و «ممنوعیت» است و نه «آزادی» و «گشودگی». این در حالی است که هم ضرورت حیاتی اقتصاد ایران و مسیری که تفاهم و توافق آتی قرار است طی کند و هم اصولاً چارچوب‌ها و رویکردهای اقتصاد مدرن چیزی جز کاهش محدودیت‌ها و افزایش انتخاب‌ها و حذف ناآزادی‌ها نیست. جهانی که با افزایش فاعلیت و عاملیت انسان و محوریت خرد جمعی معنا و تعریف می‌شود، سخت‌گیری و محدودیت و ممنوعیت بیشتر به کارش نمی‌آید و نیازمند آزادی و اعتماد و ارتباط است.

در شرایطی که کیک اقتصاد هرروز کوچک و کوچک‌تر می‌شود و قدرت اشتغال‌زایی آن تحلیل می‌رود و گروههای پایین درآمدی از مواهب همان رشدهای اندک نیز حذف و شاغلان با تحصیلات بالا هم به جمع فقرا می‌پیوندند[۶] و پدیده «شاغلان فقیر» یا به تعبیری «طبقه متوسط فقیر» یکی از مشخصه‌های اصلی اقتصاد کشورمان می‌شود[۷] عجیب نیست به دنبال انسداد همین اندک مجاری تنفسی اقتصاد و کسب‌وکار و زندگی جامعه باشیم؟!

جامعه ایران برای گذر از وضعیت بس ناگوار اقتصادی بیش از هر زمان دیگری نیازمند «راه‌حل سیاسی» است که از مسیر «گشودگی»، پایه‌های اتحاد و انسجام ملی را مستقر و مستحکم کند.

علم اقتصاد و تجارب کشـــورهای موفق توســـعه‌یافته نشـــان می‌دهد هر نوع کنترل قیمتی، محدودیت تجاری، سرکوب نرخ ارز یا تخصیص دستوری منابع، فرآیند کشف قیمت‌ها را مختل و مانع از ارزیابی صحیح فعالان اقتصادی نســـبت به مسیر بهینه تولید و مصرف می‌شود. در واقع وقتی دولت در بازار دخالت می‌کند، آدرس‌دهی قیمت‌ها که دربردارنده ترجیحات، کمیابی منابع و فناوری‌های موجود و انتظارات آینده است از بین می‌رود و آنچه بر جای می‌ماند کاهش انگیزه تولید و کمبود، صف، کاهش کیفیت و رشد بازار سیاه است که دولت را وامی‌دارد همچون رابین هود وارد میدان شود و اقدام به سهمیه‌بندی و تشدید نظارت و افزایش یارانه‌ها و... کند. در این بازی طبعاً دیگر جایی برای کارآفرینان باقی نمی‌ماند که با تحلیل دقیق قیمت‌ها و خطرپذیری و کشف فرصت‌ها و نوآوری و خلاقیت سبب جهت‌دهی منابع به سمت بخش‌های پربازده می‌شوند و رانت‌خواران جای آنـــان را می‌گیرند. این فرآیند مبنای وجودی نهادهای مدنی را نیز از بین می‌برد. چرا که دولت با نقض حقوق مالکیتِ کارآفرینان و صاحبان بنگاه‌های بخش خصوصی (با سرکوب قیمت‌ها) و کنترل مبادلات اقتصادی، اســـتقلال جامعه را از نهاد قدرت سلب می‌کند که این منجر به تمرکز شدید قدرت و تضعیف جامعه مدنی می‌شود. این چارچوب تحلیلی برای کشورمان که با معضلات عمیق وابستگی به منابع طبیعی، تورم مزمن، مداخلات قیمتی و بازار غیر رسمی یا همان اقتصاد سایه و زیرزمینی بزرگ مواجه است، اهمیتی دوچندان دارد.[۸]

۳

بحران‌های امـــروز ایران در حوزه‌های مختلف ســـوای علل و عوامل مختلف منطقه‌ای و جهانی و آرمانی و ایدئولوژیک، بی‌ربط با صف‌بندی‌های اقتصادی و سیاســـی در داخل نیست که با شـــدت و حدت اگرچه در سکوتی مصلحتی همچنان ادامه دارد. درواقع دو گرایش عمده اقتصادی در کشور وجود دارد که یکی بیشتر قائل به شـــفافیت و رقابت و آزادی اقتصادی و متکی به بخش‌های کوچک و متوســـط صنعتی و تکنوکراســـی و معتقد به حضور در بازارهای جهانی است و گرایش دیگری که پیچیده و غیر شـــفاف و متکی بـــه بنگاه‌های خصولتی و منبع‌محور و محدود به بـــازار داخلی و در پیوند با بخش‌های سایه در اقتصاد جهانی است. اکنون اما با ابرچالش‌های اقتصادی داخلی (کسری‌های عظیـــم بودجه‌ای و تورم‌های چندده‌درصدی ورشـــدهای منفی و گســـترش فقر و بیکاری و ورشکستگی نظام بانکی و تأمین اجتماعی و زیست محیطی) و تحولات عمیق اجتماعی ایجاد شده در کشور و در روابط و مناسبات جهانی تداوم وضعیت گذشته امکان‌پذیر نیست. در واقع تداوم حیات همزمان این دو سویه متضاد اقتصاد ایران یا زیست دوگانه اقتصادی در یک بستر سیاسی ناممکن به نظر می‌آید و امر سیاستگذاری را در قالب امری ناپایدار و موقتی و کوتاه‌مدت رقم می‌زند که امکان تخیل هیچ سناریویی را برای آینده این سرزمین نمی‌دهد و امر توسعه را کاملاً به حال تعلیق درمی‌آورد: «همه چیز کار می‌کند؛ اما هیچ چیز پیش نمی‌رود ... نه بحران به معنای فروپاشی و نه ثبات به معنای پیش‌بینی‌پذیری واقع می‌شود ... اقتصاد به‌جای آنکه به سمت آینده کشیده شود، در اکنونی کشدار متوقف می‌ماند و منطق بقا جایگزین منطق توسعه می‌شود؛ بنگاه به‌جای توسعه ظرفیت به حفظ وضع موجود می‌اندیشد و خانوار به‌جای بهبود رفاه، به مدیریت ناطمینانی روزمره روی می‌آورد و سیاستگذار به‌جای اصلاحات ساختاری، به کنترل‌های کوتاه‌مدت بسنده می‌کند. در چنین بستری، توسعه شکست نمی‌خورد بلکه اساساً از دستور کار خارج می‌شود و "بهتر شدن" دیگر انتظار غالب نیست و "ادامه دادن" به هدف تبدیل می‌شود.»[۹]

در واقع «تعلیق توسعه» در کشورمان را شاید بتوان در ربط با غیبت «سیاست» در معنای اصیل آن در گفتمان جریان‌های سیاسی درون ساختار قدرت دانست. چرا که در حکمت سیاسی دیرین کارویژه سیاست تعریف و تعیین بهترین نظام سیاسی و شیوه دستیابی به آن و نیز تحقق اهداف و آرمان‌ها و عمل برای گذار از وضع موجود به وضعی مطلوب بود که در آن بهروزی و بهزیســـتی و ســـعادت آدمیان تأمین شود.[۱۰] آنچه اما از سیاست و سیاستورزی در کشورمان دیده می‌شود بـــا فاصله دور از آن تعریف اصیل تأمین منفعت عمومی و به‌عنوان پوششـــی برای تأمین منافع گروه‌های خاص و محدود بوده است. رویه‌ای که «مجازی» و «خیابانی»کردن امر سیاست و فقدان تشکل‌یابی در قالب سندیکاها و اتحادیه‌ها و احزاب و سازمان‌های سیاسی مقتدر و توسعه‌گرا از جمله مشـــخصه‌های آن است. در واقع تخفیف «امر سیاسی» به مدیریت فنی و تکنوکراتیک یا توده‌ای کردن و غفلت از خیر و خرد و اراده عمومی، آن خلأ بزرگی است که بدون تحقق آنها امکان حل بحران‌های کنونی در حوزه‌های مختلف اقتصادی و سیاسی و اجتماعی و در عرصه‌های داخلی و خارجی ناممکن می‌نماید که این نیز جز از طریق ایجاد «دولت مدرن» ممکن نمی‌شود.

چنان‌که بسیار گفته شده ریشه مشکل و مسئله اصلی میهنمان فقدان دولت مدرن است. حدود یک و نیم قرن است که جامعه ایران فاقد نظریه مشخص و منسجم از «دولت» و کارکرد آن و در تکاپوی «دولت‌ســـازی» بوده است؛ از نامه‌های میرزا ملکم‌خان که می‌نویسد: «ما اهل آسیا از این علوم دولت‌سازی از اول تا آخر به‌کلی و بالمره بری و عاری مانده‌ایم»[۱۱] تا خاطرات میرزا قلی‌خان هدایت که از سردرگمی در سیاست خارجی به فغان می‌آید: «مثبت و منفی در جو سیاست بحد اشباع رسیده، مگر به طبیعت خنثی گردد و به برق و رعد نکشد که گوش‌ها کر و آبادی‌ها زیر و زبر خواهد شد. پنج سال گذشت هر روز از صلح صحبت است و هر شب از جنگ حکایت. چرا؟ هیچ طرف بحد وسط سر فرود نمی‌آورد.»[۱۲]

بر این اساس امروز جامعه ایران برای گذر از وضعیت بس ناگوار اقتصادی بیش از هر زمان دیگری نیازمند «راه‌حل سیاسی» است که از مسیر «گشودگی»، پایه‌های اتحاد و انسجام ملی را مستقر و مستحکم کند. راه‌حلی که «ایران» کانون آن باشد و با باز کردن فضای سیاسی و اجتماعی، امکان شنیدن صدای فروخفته جمعیت خاکستری (بیش از ۶۰ درصد) تغییرخواه، ثبات‌خواه و ایران‌دوســـت و دین‌دوست[۱۳] و تقویت طبقه متوسط را فراهم آورد. چنین تغییر بزرگی ممکن نیست مگر با تغییر نگاه به مقوله «امنیت» از منظر «توسعه» و در پرتو «آزادی». نگاهی که ضمن حفظ و ارتقای بالای توانمندی نظامی با کاهش تنش‌های خارجی و پایدارسازی داخلی، تأمین «منافع ملی» را هدفگذاری کند. در این تعریف «ملت» همه ایرانیان را فارغ از قوم، قبیله، مذهب و زبان و... در بر می‌گیرد که برخوردار از حقوق و آزادی‌های برابر شهروندی‌اند و «منافع» آنان تأمین رشـــد بالای پایدار و اشتغال‌زاست که از طریق حضور فعال و مشارکت همگانـــی در فعالیت‌های مولد اقتصادی و حضور ایـــران عزیز در تمامی نهادهای بین‌المللی و پیمان‌ها و توافقات منطقه‌ای و جهانـــی در چارچوب تمامیت ارضی و فارغ از قطب‌بندی‌های سیاسی تأمین می‌شود. ضرورت حیاتی این راه‌حل‌یابی را شاید بتوان از این اعداد و ارقام که به رسانه‌ها درز کرده است دریافت: «کاهش سرمایه اجتماعی از ۴۳٫۵ در سال ۱۳۹۴ به ۳۶٫۶ در سال ۱۴۰۴، احساس عدالت و برابری در میان ۲۵ درصد مردم و ناامیدی ۶۰ درصدی نسبت به آینده و اعتقاد ۷۰ درصد شهروندان به ضرورت تغییر در سیاست‌های کلان کشور»[۱۴]؛ اینکه آیا صدای این نارضایتی‌ها شنیده می‌شود یا خیر؟

آینده ایران در گرو حل ســـه بحران «ابرچالش‌های اقتصادی»، «انسداد سیاسی» و «فرسودگی سرمایه اجتماعی» اســـت. در مرکز این مثلث «مردم» قرار دارند. مردمی آگاه و مســـئول که باید باور داشته باشند به‌قول تولستوی «در انتهای این هزار ورست چیز خوبی وجود دارد». تحقق چنین ایرانی که نه صرفاً برساخته‌ای ذهنی بلکه عینیتی واقعی باشد، نیازمند اراده و برنامه نظام حکمرانی و فکر و تلاش همه ایرانیان با هر فکر و عقیده و زبان و مذهب و قوم و قبیله‌ای است که امید است چنین شود!

«برای ظهور و شکوفایی آزادی، هم حکومت و هم جامعه باید قوی باشند. حکومت قوی، برای مهار خشونت، اجرای قوانین و ارائه خدمات ضروری است، اما در عین حال، به جامعه قوی بسیج‌شده نیز نیاز داریم که حکومت قوی را منقاد سازد و در بند بکشد. چون بدون جامعه هوشیار [توانمند]، قوانین اساسی و میثاق‌ها، ارزشی بیشتر از تکه‌کاغذی که بر روی آن نوشته شده‌اند، ندارند.»[۱۵]

توضیحات

۱. دنیای اقتصاد-۱۴۰۵/۳/۹
۲. نه طبقه-نه متوسط، مراد ثقفی
۳. مسعود نیلی-دنیای اقتصاد-۱۴۰۵/۲/۱۹
۴. «ملت‌ها زمانی شکست می‌خورند که نهادهای اقتصادی بهره‌کش و نهادهای سیاسی غیرفراگیر در آنها حاکم می‌شود» - «چرا کشورها شکست می‌خورند؟»
۵. تسنیم-۱۴۰۵/۳/۱۸
۶. «تهران؛ شهر جیب‌های خالی» - شرق-۱۴۰۵/۳/۹
۷. «انقلاب را زیستن» - آصف بیات
۸. «میزس و منطق آزادی اقتصادی»، عباس عبدالخانی، دنیای اقتصاد-۱۴۰۴/۱۰/۲
۹. دنیای اقتصاد-۱۴۰۵/۲/۲۹
۱۰. «احیای علوم سیاسی» - حسین بشیریه
۱۱. نامه‌های میرزا ملکم‌خان-به اهتمام علی اصغر حقدار
۱۲. «خاطرات و خطرات» - حاج مهدیقلی هدایت، مخبر السلطنه
۱۳. علی ربیعی - روزنامه اعتماد-۱۴۰۵/۳/۹
۱۴. «زنگ خطر یک "آمار"، آیا کسی می‌شنود؟» - روزنامه اعتماد-۱۴۰۵/۳/۲۸
۱۵. «راه باریک آزادی» - عجم‌اوغلو و رابینسون.

ما بودن

سرمایه اجتماعی: پیوند نادیده میان جامعه و محیط کسب‌وکار



سعید معیدفر

جامعه‌شناس

چرا باید خواند:
این مقاله تلاش می‌کند نشان دهد که اقتصاد، جدا از جامعه عمل نمی‌کند و هر اختلال در اعتماد، هنجارها و پیوندهای اجتماعی، مستقیماً به عملکرد کسب‌وکار و آینده توسعه گره خورده است. در این مقاله به این پرسش پاسخ داده شده است: وقتی جامعه از درون فرسوده می‌شود، اقتصاد دقیقاً چه‌چیزی را از دست می‌دهد؟

سرمایه اجتماعی را می‌توان یکی از بنیادی‌ترین مفاهیم در تحلیل توسعه اقتصادی و کیفیت محیط کسب‌وکار دانست؛ مفهومی که به شبکه روابط، اعتماد متقابل، هنجارهای مشترک و ظرفیت همکاری در یک جامعه اشاره دارد. در واقع، سرمایه اجتماعی همان «چسب نامرئی» است که افراد، گروه‌ها و نهادها را به یکدیگر متصل می‌کند و امکان کنش جمعی مؤثر را فراهم می‌سازد.

در سطح کلان، محیط کسب‌وکار هرگز یک حوزه مستقل و جدا از جامعه نیست، بلکه در دل ساختارهای اجتماعی، فرهنگی و سیاسی شکل می‌گیرد. هرگونه تغییر در کیفیت روابط اجتماعی، سطح اعتماد عمومی و انسجام هنجاری، مستقیماً به عملکرد اقتصادی و فضای تولید و سرمایه‌گذاری منتقل می‌شود.

سرمایه اجتماعی چگونه شکل می‌گیرد؟

سرمایه اجتماعی محصول چند سازوکار هم‌زمان است:

- اعتماد اجتماعی میان افراد و نهادها
- ثبات و شفافیت هنجارها و قوانین
- هم‌سویی میان ارزش‌های رسمی و غیررسمی جامعه
- مشارکت مدنی و حضور نهادهای واسط
- تجربه‌های زیسته از همکاری یا تعارض در زندگی روزمره.

هرچه این عناصر منسجم‌تر باشند، امکان همکاری، کاهش هزینه مبادله و افزایش پیش‌بینی‌پذیری در جامعه بیشتر می‌شود. در مقابل، تضعیف این مؤلفه‌ها به فرسایش سرمایه اجتماعی منجر خواهد شد.

ناپایداری اجتماعی و اثر آن بر کسب‌وکار

از منظر تحلیلی، زمانی که هنجارها دچار تزلزل می‌شوند یا میان قانون رسمی و رفتار واقعی جامعه فاصله ایجاد می‌شود، نوعی «ناپایداری اجتماعی» شکل می‌گیرد. در این وضعیت:

- اعتماد میان افراد کاهش می‌یابد
- پیش‌بینی‌پذیری رفتارها دشوار می‌شود
- هزینه تعاملات اقتصادی افزایش پیدا می‌کند
- همکاری جای خود را به رقابت‌های فرساینده می‌دهد.

در چنین شرایطی، محیط کسب‌وکار درون یک جامعه زنده و پویا معنا پیدا می‌کند و هرگونه فرسایش اجتماعی مستقیماً به تضعیف شاخص‌های کسب‌وکار منجر می‌شود. جامعه و اقتصاد در دو سطح جداگانه عمل نمی‌کنند؛ اقتصاد در دل جامعه محاط است و از آن تغذیه می‌کند.

در همین چارچوب، تحلیل‌های منوچهر محسنی نیز نشان می‌دهد که نگرش‌های اجتماعی، حتی در شرایط ناپایدار، می‌توانند همزمان حامل بدبینی و در عین حال ظرفیت‌های بالای تحول باشند؛ وضعیتی دوگانه که جامعه را در مرز میان فرسایش و بازتولید اجتماعی قرار می‌دهد.

فرسایش اعتماد و تغییر الگوهای کنش

در وضعیت تضعیف سرمایه اجتماعی، نوعی جابه‌جایی در الگوهای کنش اجتماعی رخ می‌دهد. روابط مبتنی بر همکاری، جای خود را به روابط مبتنی بر سوءظن و رقابت می‌دهد. افراد به جای تقویت شبکه‌های همکاری، درگیر نوعی فردگرایی تدافعی می‌شوند.

در این شرایط:

- اعتماد نهادی کاهش می‌یابد
- خشونت‌های کلامی و رفتاری افزایش پیدا می‌کند
- پیوندهای خانوادگی و شغلی شکننده‌تر می‌شود
- سرمایه نمادین و اجتماعی افراد دچار افت می‌شود.

این وضعیت به‌تدریج به کاهش کیفیت محیط کسب‌وکار منجر شده و هزینه فعالیت اقتصادی را افزایش می‌دهد.

جنگ، بحران و سرمایه اجتماعی

یکی از عوامل مهم و کمتر مورد توجه در تحلیل سرمایه اجتماعی، نقش بحران‌های گسترده به‌ویژه جنگ است. جنگ‌ها، فارغ از پیامدهای انسانی و اقتصادی مستقیم، اثرات پیچیده‌ای بر ساختار اعتماد و هنجارهای اجتماعی دارند. در کوتاه‌مدت، جنگ می‌تواند نوعی همبستگی موقت و احساس «ما بودن» ایجاد کند؛ نوعی انسجام احساسی در برابر تهدید بیرونی. اما در میان‌مدت و بلندمدت، پیامدهای آن اغلب به شکل‌های زیر نمایان می‌شود:

- فرسایش منابع اعتماد
- افزایش بی‌ثباتی هنجاری
- گسترش ناطمینانی اقتصادی
- و تغییر الگوهای همکاری اجتماعی.

در واقع، جنگ هم‌زمان می‌تواند هم مولد همبستگی و هم فرساینده سرمایه اجتماعی باشد؛ بستگی دارد این وضعیت چگونه مدیریت و به نظم اجتماعی پایدار تبدیل شود یا در وضعیت تعلیق باقی بماند.

از فردگرایی تا فروپاشی همکاری

در برخی تحلیل‌ها، از جمله در پژوهش‌های مرتبط با تحولات اجتماعی معاصر، به این نکته اشاره می‌شود که در شرایط بی‌ثباتی، نوعی فردگرایی افراطی شکل می‌گیرد؛ فردگرایی‌ای که نه بر پایه استقلال خلاق، بلکه بر پایه بی‌اعتمادی و ناطمینانی بنا شده است. در این وضعیت، منافع فردی بر منافع جمعی غلبه می‌کند و چشم‌انداز مشترک اجتماعی تضعیف می‌شود. نتیجه آن، کاهش همکاری و افزایش اصطکاک در تمامی سطوح از روابط کاری تا روابط نهادی است.

جمع‌بندی: سرمایه اجتماعی به‌مثابه زیرساخت توسعه

سرمایه اجتماعی نه یک مفهوم انتزاعی، بلکه زیرساخت نامرئی توسعه اقتصادی است. هر میزان که اعتماد، هنجارهای مشترک و انسجام اجتماعی تقویت شود، محیط کسب‌وکار نیز قابل پیش‌بینی‌تر، کم‌هزینه‌تر و کارآمدتر خواهد شد.

در مقابل، فرسایش سرمایه اجتماعی - چه در اثر ناپایداری نهادی، چه در اثر بحران‌های سیاسی و اجتماعی مانند جنگ - به‌طور مستقیم کیفیت توسعه را تحت تأثیر قرار می‌دهد. بنابراین، مسئله اصلی نه‌فقط رشد اقتصادی، بلکه بازسازی و تقویت پیوندهای اجتماعی است؛ پیوندهایی که جامعه را از سطح بقا به سطح همکاری پایدار و توسعه‌محور ارتقا می‌دهد.

دولت، جامعه و بازسازی سرمایه اجتماعی

بازخوانی اقتصاد سیاسی و معماری سرمایه اجتماعی در ایرانِ پساجنگ



سمیه توحیدلو

جامعه‌شناس اقتصادی

چرا باید خواند:
برای فهم اینکه بحران و جنگ چگونه سازوکارهای حکمرانی، رابطه دولت و جامعه، و چشم‌انداز بازسازی اعتماد عمومی را دگرگون می‌کنند، این مقاله یک قاب تحلیلی منسجم و قابل تأمل پیش می‌گذارد.

وقتی انـواع تلاطم‌های نظامی و بحران‌های سـاختاری مانند جنگ‌ها آغاز می‌شوند، جامعه بیش از هرچیز خود را در رسانه‌ها و یا در رفتارهای عینیِ حکمرانان بازسازی می‌کند. ترس از گسیختگی نظم روزمره، زیست‌جهان ما را معلق می‌سـازد و این پرسش حیاتی را پیش می‌کشد که سـاختار حکمرانی و لایه‌های اجتماعی در مواجهه با این «عدم‌قطعیت‌های شدید» چه کارکردی پیدا می‌کنند؟ برای پاسخ به این پرسش، جا دارد دو ساحت تفکیک‌ناپذیر اقتصاد سیاسـی بوروکراسـی در جنگ، و کالبدشکافی سرمایه اجتماعی و همبستگی پساجنگ را مورد واکاوی قرار دهیم.

بزرگ‌ترین خطای معرفت‌شناختی سیاست‌گذاران در دوران صلح نسبی، سـرکوب هر امر غیر قابل پیش‌بینی مانند اعتراضـات، صداهای متفاوت، نوسـانات طبیعی بازار اسـت؛ که اغلب با انواع سـلطه و مداخله اجتماعی، قیمت‌گذاری‌های دستوری و مداخلات مداوم بوروکراتیک همراه می‌شـود. این تثبیت تصنعی، جریان اطلاعات را در سیسـتم قطع می‌کند و مکانیزم‌های خوداصلاحی را تعطیل می‌سازد. در نتیجه، آرامشِ ایجادشده صلح نیست، بلکه متراکم کردن انرژی برای یک انفجار ناگهانی در روز وقوع بحران اسـت. وقتی جنگ رخ می‌دهد، بوروکراسی دستپاچه، به جای انعطاف، دچار میل مفرط به دستکاری بیشتر می‌شود. تکنوکرات‌ها گمان می‌کنند با وضع قوانین پی‌درپی و نظارت‌های مضاعف می‌توانند فضا را مدیریت کنند، در حالی که این تورم قوانین، دارویی است که خودش سیستم را بیمارتر از خودِ بیماری می‌کند. دلیل بقای قوانین زائد در زمان جنگ، پناه بردن بوروکراسی شکننده به کنترل متمرکز برای حفظ موجودیت خود است؛ در حالی که راهبرد درست، تمرکز بر «حذف بوروکراسی‌های زائد»، قیمت‌گذاری‌های دستوری و نهادهای موازی است تا راه‌های تنفس و سازگاری طبیعی مردم مسدود نشود. سیستم باید اجازه دهد شبکه‌های غیرمتمرکز و بخش خصوصی خرد، با آزادی عمل دست به آزمون و خطا بزنند و مسیرهای جدیدی برای تداوم حیات خلق کنند.

این وضعیت بوروکراتیک، مستقیماً بر سـاحت دوم، یعنی سرمایه اجتماعی جامعه اثر می‌گذارد. در زمان بحران، ما باید میان «همبستگی احساسی» و «سرمایه اجتماعی پایدار» تفکیک قائل شویم. همبستگی احساسی، واکنشـی روانی، هیجانی و موقت به یک تهدید بیرونی است که غالباً حول محور «دشمن مشترک» شکل می‌گیرد. اگر همبستگی صرفاً بر پایه پدیده سلبیِ دشمن تعریف شود، به محض پایان جنگ و رفع تهدید، این سازه به سرعت فرو می‌ریزد، فرسایش اجتماعی آغاز می‌شود و اعتماد پایدار تولید نمی‌کند. تجربیات عینی نشان می‌دهد که در غیاب روایت‌های معتبر رسمی، مناسک و گفتارهای سازمان‌یافته به دلیل تک‌گویی و عدم شمولیت، غالباً ضد مشارکتی عمل می‌کنند و خطوط مرزی و شکاف‌های داخلی را پررنگ می‌سازند.

اما سـرمایه اجتماعی واقعی، پیوندهای نهادی، افقی و مدنی متکی بر اعتماد، شبکه‌ها و هنجارهای همکاری پایدار است. در دل بحران، پدیده‌ای عمیق‌تر از همبستگی سلبی می‌تواند رخ دهد که همان «بازخوانی وطن از مسیر فقدان» است. وقتی زیرساخت‌های عینی یک کشور از یک بدنه‌ی بدیهی به یک هدف در دسترس تبدیل می‌شوند، جامعه با یک شوکِ بازشناسی مواجه می‌شود؛ بسیاری از داشته‌های پیشین تازه به چشم می‌آید و ارزشمند می‌شود. برخلاف گذشته نیمه پر لیوان هم به چشم دیگران می‌رسد و فقدان و یا احتمال آن داشته‌ها را پررنگ‌تر از پیش می‌کند. همبستگی از یک حس عاطفی محض به یک غریزه بقا برای حفظ تنِ جغرافیا تغییر شکل می‌دهد. این نوع از انسجام، پتانسیل تبدیل شدن به سرمایه اجتماعی پایدار را دارد، مشروط به اینکه حکمرانی پساجنگ، قرارداد اجتماعی را بر پایه تکثر تنظیم کند. «بازشناسی» و «نمایندگی» گروه‌های مختلف جامعه شرط عملکرد برپایه تکثر در جامعه می‌تواند باشد.

در این میان، رابطه دولت و جامعه نیز بازتعریف می‌شـود. مردم در زمان بحران به دولت به عنوان یک نهاد مشروع تام اعتماد نمی‌کنند؛ بلکه این اعتماد صرفاً به «کارکرد اضطراری دولت» در مدیریت بحران، تامین امنیت و اقلام حیاتی است. این یک اعتماد کارکردی و موقت است، نه اعتماد نهادی پایدار. همین اعتماد در زمان جنگ تا حدی بیشتر به نهادهای نظامی تعلق می‌گیرد. طبیعی است که تغییر کارکرد دولت (و در معنای وسیع آن حاکمیت) به عنوان نهادی قابل اطمینان در همه زمینه‌ها و دارای نمایندگی از کل جامعه امری زمان‌مند است امری که به مدد دموکراسی و مشارکت اجتماعی قابل دستیابی است. نهادهای واسط جامعه مدنی مهم‌ترین اهرم‌های بازشناسی جامعه و ایجاد فضای قابل اعتمادتر هستند. جامعه ایرانی بارها نشان داده است که فراتر از ساختارهای رسمی، دارای شبکه‌های اجتماعی اصیل و توانایی بالایی برای بسیج عاطفی و عقلانی جمعی است. ظهور عاملیت مردم در کف میدان به اشکال گوناگون از تجمعات شبانه گروهی تا شوخ‌طبعی جمعی به مثابه مقاومت روانی، کنش‌های خودجوش، کمک‌های متقابل و ادامـه زندگی در زمان‌های میانی، ثابت می‌کند که جامعه «غریزه بقای» قدرتمندی دارد. با این حال، آنچه این توانایی و سرمایه اجتماعی را به شدت فرسوده می‌کند، تکرار بی‌امان بحران‌ها، ناامیدی اقتصادی، شکاف‌های نسلی عمیق، انسداد رسانه‌ای و مهاجرت نخبگان است. تکرار بحران بدون افق گشایش، به جای آنکه تطبیق‌پذیری جامعه را بالا ببرد، آن را دچار ترومای جمعی و تعلیق می‌کند؛ چرا که جامعه برای ایستادگی عقلانی، نیازمند تصویری روشن و ملموس از یک «زندگی عادی» در پساجنگ است.

در نهایت، بزرگ‌ترین ضربه به سرمایه اجتماعی در دوران پساجنگ، از ناحیه بستر اخلاقی اقتصاد سیاسـی وارد می‌شود: پدیده «انتقال شکنندگی به دیگران». این وضعیت زمانی رخ می‌دهد که تصمیم‌گیران، بوروکرات‌ها یا بازاریان متنفذ، در جایگاهی امن می‌نشـینند و از محدود کردن‌ها، نوسانات بحران و تصمیمات ستادی سودهای کلان می‌برند، اما بار تورمی، عدم دسترسی‌ها، ویرانی و شکنندگی اشتباهات خود را به دوش مردم عادی و دهک‌های پایین می‌اندازند. هر زمان که مردم احسـاس کنند هزینه تصمیمات بر دوش آنهاست اما مدیران سختی را حس نمی‌کنند، شکاف دولت–جامعه ترمیم‌ناپذیر می‌شود.

توسعه پساجنگ و بازسازی سرمایه اجتماعی، مشروط به قاعده «مسئولیت‌پذیری ملموس» یا همان «پوست در بازی داشتن» است؛ یعنی معماران سیستم باید خودشان در همان خانه‌ای بنشـینند که ساخته‌اند. اگر تصمیمی برای محدودیت یا سهمیه‌بندی گرفته می‌شود، مدیران و خانواده‌هایشان باید در همان صف‌ها کنار مردم بایستند. وجود این قاعده اخلاقی، ساختارهای حذفی و کاذب را تصفیه می‌کند، فساد را کاهش می‌دهد و حس همبسـتگی ارگانیک جامعه را حول محور بقای وطن بازسـازی می‌کند. برای سـاختن این سازه ملی، حکمرانی پساجنگ باید شجاعت تغییر نگاه را داشته باشد، از سیستم‌های متمرکز و شـوک‌آور دست بکشد و با به رسمیت شناختن تنوع نیروهای اجتماعی و عاملیت‌های مدنی، ایران را به یک پناهگاه مدنی برای همه شهروندانش بدل سازد. اینچنین است که توانسته است «امنیت مردم‌محور» را به عنوان یک اصل پساجنگ تثبیت کند.

راه تاب‌آوری بازارها در برابر شوک‌های ژئوپلیتیکی

آسیب‌پذیری بازارها به آمادگی نهادهای اقتصادی برای مدیریت تنش وابسته است



علیرضا حیدری
کارشناس اقتصادی

جنگ‌ها پیش از آنکه زیرساخت‌ها را تخریب کنند، انتظارات اقتصادی را تخریب می‌کنند. در اقتصادهای درگیر تنش ژئوپلیتیکی، نخستین واکنش بازارها نه در کارخانه‌ها یا بنادر، بلکه در ذهن سرمایه‌گذاران شکل می‌گیرد. افزایش نااطمینانی، تغییر ناگهانی ترجیحات دارایی، جهش تقاضا برای پناهگاه‌های مالی و خروج سرمایه از فعالیت‌های مولد، مجموعه‌ای از واکنش‌های زنجیره‌ای را در بازار ارز، مسکن، طلا، خودرو و حتی بازار سرمایه فعال می‌کند.

تجربه اقتصادهای درگیر جنگ در دهه‌های اخیر نشان می‌دهد که آسیب‌پذیری بازارها بیش از آنکه به خود جنگ وابسته باشد، به میزان آمادگی نهادی اقتصاد برای مدیریت شوک‌های ناگهانی بستگی دارد. بنابراین مسئله اصلی برای سیاست‌گذار اقتصادی نه جلوگیری از شوک، بلکه افزایش تاب‌آوری بازارها در برابر شوک‌های ژئوپلیتیکی است.

اولین لایه مصون‌سازی، مدیریت انتظارات است. در اقتصادهای بی‌ثبات، جنگ معمولاً به سرعت به انتظارات تورمی تبدیل می‌شود و همین انتظارات مسیر قیمت‌ها را تعیین می‌کند. اگر سیاست‌گذار نتواند چارچوبی قابل‌اعتماد برای اطلاع‌رسانی و سیاست‌گذاری ارائه دهد، بازارها به سمت بدبینانه‌ترین سناریو حرکت می‌کنند.

بانک‌های مرکزی در اقتصادهای در معرض بحران معمولاً با استفاده از ابزار «راهنمایی آینده» تلاش می‌کنند مسیر سیاست‌های پولی و ارزی را شفاف کنند تا از شکل‌گیری شوک‌های رفتاری جلوگیری شود. این ابزار در عمل نوعی «سیاست ارتباطی» است که هدف آن مهار ترس جمعی در بازارهاست. در غیاب چنین چارچوبی، حتی شوک‌های کوچک سیاسی می‌تواند به موج‌های بزرگ سفته‌بازی تبدیل شود.

لایه دوم مصون‌سازی به ساختار بازار ارز مربوط می‌شود. در اغلب اقتصادهایی که با تنش ژئوپلیتیکی مواجه‌اند، نرخ ارز به مهم‌ترین کانال انتقال شوک تبدیل می‌شود. اگر بازار ارز از عمق و انعطاف کافی برخوردار نباشد، کوچک‌ترین اختلال در عرضه ارز می‌تواند به جهش‌های شدید قیمتی منجر شود.

تجربه کشورهایی مانند کره جنوبی پس از بحران آسیایی یا ترکیه در دوره‌های تنش منطقه‌ای نشان می‌دهد که ایجاد بازارهای ارزی چندلایه، توسعه ابزارهای پوشش ریسک ارزی و افزایش شفافیت در جریان ورود و خروج ارز می‌تواند شدت نوسانات را به‌طور محسوسی کاهش دهد. در چنین چارچوبی، هدف سیاست‌گذار تثبیت مصنوعی نرخ ارز نیست، بلکه ایجاد ظرفیت جذب شوک در بازار است.

سومین حوزه مصون‌سازی به بازار دارایی‌ها مربوط می‌شود. در دوره‌های جنگ یا تنش سیاسی، سرمایه به‌طور طبیعی به سمت دارایی‌هایی حرکت می‌کند که نقدشوندگی بالا و ریسک کمتر دارند. اگر ساختار بازار سرمایه و بازارهای مالی به اندازه کافی متنوع نباشد، این جریان سرمایه معمولاً به بازارهای فیزیکی مانند طلا، ارز یا مسکن منتقل می‌شود و موجب شکل‌گیری حباب‌های قیمتی می‌شود. توسعه ابزارهای مالی متنوع، صندوق‌های پوشش ریسک، اوراق مبتنی بر دارایی و بازار مشتقات می‌تواند بخش مهمی از این فشار را جذب کند. در واقع هرچه بازارهای مالی عمیق‌تر و پیچیده‌تر باشند، احتمال انتقال شوک‌های سیاسی به بازار کالاهای واقعی کمتر می‌شود.

چهارمین بعد تاب‌آوری بازارها به زنجیره‌های تامین مربوط است. جنگ‌ها اغلب از مسیر اختلال در حمل‌ونقل، محدودیت‌های تجاری و افزایش هزینه‌های لجستیک به اقتصاد ضربه می‌زنند. اقتصادهایی که وابستگی بالایی به مسیرهای محدود وارداتی دارند، در برابر این شوک‌ها آسیب‌پذیرترند.

راهکار علمی در این حوزه تنوع‌بخشی به مسیرهای تجاری، ایجاد ذخایر راهبردی مواد اولیه و توسعه شبکه‌های منطقه‌ای تامین است. در بسیاری از کشورها، سیاست «چندمنبعی» در واردات کالاهای حیاتی به همین دلیل طراحی شده است. این سیاست به معنای جایگزینی کامل واردات نیست، بلکه ایجاد شبکه‌ای از تامین‌کنندگان است تا اختلال در یک مسیر، کل اقتصاد را فلج نکند.

پنجمین عنصر مصون‌سازی به سیاست صنعتی و رقابت در بازارها مربوط می‌شود. بازارهایی که با انحصار یا تمرکز بالا اداره می‌شوند، در برابر شوک‌های خارجی شکننده‌تر هستند. در چنین بازارهایی هر اختلال کوچک در تولید یا واردات می‌تواند به جهش قیمت منجر شود، زیرا رقابت کافی برای تعدیل عرضه وجود ندارد. افزایش رقابت، تسهیل ورود بازیگران جدید و کاهش موانع تجاری می‌تواند انعطاف بازار را بالا ببرد. در واقع رقابت اقتصادی نوعی بیمه در برابر شوک‌های سیاسی است؛ زیرا تنوع بازیگران، احتمال توقف کامل عرضه را کاهش می‌دهد.

عامل دیگری که کمتر مورد توجه قرار می‌گیرد، نقش داده و شفافیت اطلاعاتی است. در بسیاری از بحران‌ها، کمبود اطلاعات دقیق درباره موجودی کالا، سطح تولید یا جریان تجارت باعث شکل‌گیری شایعات و رفتارهای هیجانی در بازار می‌شود. ایجاد سامانه‌های داده‌محور برای رصد بازارها می‌تواند به سیاست‌گذار اجازه دهد پیش از آنکه بحران به سطح قیمت‌ها برسد، آن را شناسایی کند. اقتصادهای پیشرفته در سال‌های اخیر از فناوری‌های داده‌کاوی و هوش مصنوعی برای پایش لحظه‌ای بازارهای حساس استفاده کرده‌اند. چنین زیرساختی می‌تواند فاصله میان وقوع شوک و واکنش سیاستی را به‌شدت کاهش دهد.

در نهایت مهم‌ترین عنصر مصون‌سازی بازارها، ثبات نهادی است. اقتصادهایی که قوانین و مقررات آن‌ها دائماً تغییر می‌کند، در برابر شوک‌های بیرونی بسیار آسیب‌پذیرتر هستند. سرمایه‌گذاران در چنین محیطی نه بر اساس داده‌های اقتصادی، بلکه بر اساس پیش‌بینی رفتار سیاست‌گذار تصمیم می‌گیرند. نتیجه چنین وضعیتی، شکل‌گیری اقتصاد کوتاه‌مدت و کاهش سرمایه‌گذاری بلندمدت است. ثبات مقرراتی، استقلال نسبی نهادهای اقتصادی و پیش‌بینی‌پذیری سیاست‌ها می‌تواند نقش سپر نهادی در برابر شوک‌های جنگی ایفا کند.

مصون‌سازی بازارها از جنگ در نهایت به‌معنای ساختن اقتصادی است که بتواند شوک را جذب کند، نه اقتصادی که تلاش می‌کند شوک را انکار کند. جنگ‌ها ماهیتی غیرقابل پیش‌بینی دارند، اما واکنش بازارها به آن‌ها قابل مدیریت است. هرچه اقتصاد از نظر نهادی شفاف‌تر، از نظر ساختاری رقابتی‌تر و از نظر مالی عمیق‌تر باشد، توانایی آن برای عبور از شوک‌های ژئوپلیتیکی بیشتر خواهد بود. در چنین اقتصادی حتی اگر جنگ رخ دهد، بازارها به جای فروپاشی، تنها مسیر خود را تعدیل می‌کنند. این همان تفاوت میان اقتصادی است که در برابر بحران‌ها می‌شکند و اقتصادی که آن‌ها را جذب می‌کند.

جنگ‌ها اغلب از مسیر اختلال در حمل‌ونقل، محدودیت‌های تجاری و افزایش هزینه‌های لجستیک به اقتصاد ضربه می‌زنند. اقتصادهایی که وابستگی بالایی به مسیرهای محدود وارداتی دارند، در برابر این شوک‌ها آسیب‌پذیرترند

ذره‌بین

نگاهی عمیق به تحولات اقتصادی

سفره‌های خالی

فعالان اقتصادی و کارشناسان از خطرات ابرتورم و دلایل آن می‌گویند



عکس: رضا معطریان

چرخه معیوب تورم‌زا

آیا اقتصاد ایران با بحران ابرتورم روبه‌روست؟

مریم بابایی
پژوهشگر اقتصادی

آناتومی تورم در ایران

گرانی‌های اخیر، شتاب افزایش قیمت‌ها به ویژه طی چند ماه گذشته و آخرین آمارهای رسمی از تورم که حاکی از تورم نقطه به نقطه ۸۳,۹ درصدی اردیبهشت‌ماه است، این نگرانی را تشدید کرده که قیمت‌ها تا کی و تا کجا قرار است بالا برود و آیا در شرایطی که کشور با بحران و تنش‌های سیاسی و اقتصادی روبه‌روست، امکان کنترل قیمت‌ها و توقف موتور رشد تورم از سوی سیاست‌گذار وجود دارد؟ آیا اساساً کشور با پدیده ابرتورم روبه‌روست و سوال اساسی‌تر اینکه چرا سیاست‌های ضدتورمی در ایران به طور جدی در دستور کار قرار نمی‌گیرد و یا شکست می‌خورد؟

در ابتدا باید گفت ایران در وضعیتی قرار دارد که «تورم ساختاری شده است». یعنی تورم دیگر یک نوسان گذرا نیست، بلکه بخشی از رفتار اقتصادی دولت، بانک‌ها، تولیدکنندگان و حتی مصرف‌کنندگان شده است. به گفته اقتصادانان در وضعیت فعلی پول ملی در حال از دست دادن نقش خود به عنوان «ذخیره ارزش» است. اقتصاد به سمت «کالایی شدن» پیش می‌رود (مردم به جای پول، کالای فیزیکی یا ارز نگه می‌دارند). توزیع ثروت دچار اختلال شده است (کسانی که در دارایی‌های فیزیکی یا ارز هستند ثروتمندتر می‌شوند و کسانی که درآمدشان ثابت است، سریع‌تر به فقر می‌رسند).

از طرفی تورم در ایران یک پدیده تک‌عاملی نیست؛ بلکه نتیجه تلاقی بحران‌های ساختاری، سیاسی و خارجی است. تورم در ایران مانند یک چرخه بسته عمل می‌کند که هر بخش آن، بخش دیگر را تغذیه می‌کند. ارزیابی کارشناسان نشان می‌دهد دولت در ایران به دلیل درآمدهای مالیاتی ناکافی و هزینه‌های سنگین (یارانه‌ها، حقوق‌ها، بدهی‌ها)، همواره با کسری بودجه مواجه است. وقتی دولت نمی‌تواند از طریق مالیات یا استقراض از بازار، این کسری را پوشش دهد، به سمت «تأمین مالی از طریق بانک مرکزی» (چاپ پول) می‌رود. این کار مستقیماً باعث افزایش حجم پول در گردش و کاهش ارزش پول ملی می‌شود. همچنین بسیاری از بانک‌ها و نهادهای دولتی خود دچار ناترازی هستند. آن‌ها برای جبران زیان‌های خود، از طریق سیاست‌های پولی یا دریافت تسهیلات از بانک مرکزی، فشار تورمی ایجاد می‌کنند. از طرف دیگر اقتصاد ایران به شدت به واردات وابسته است (نه فقط کالا، بلکه حتی مواد اولیه تولید). هربار که نرخ ارز در بازار آزاد افزایش می‌یابد، هزینه تولید بالا رفته و قیمت‌ها در بازار به سرعت بالا می‌روند. این باعث می‌شود مردم برای حفظ ارزش پول خود، دوباره به خرید ارز یا کالا روی بیاورند که خود باعث افزایش تقاضا و فشار بیشتر بر قیمت‌ها می‌شود.

مانع اصلی در کنترل تورم

مانع اصلی در کنترل تورم در ایران تضاد منافع است. اجرای بسیاری از سیاست‌های ضدتورمی در ایران از جمله کنترل نقدینگی با تضاد جدی منافع روبه‌روست. به عنوان نمونه انضباط بانکی باعث می‌شود بسیاری از بنگاه‌های ناکارآمد تعطیل شوند و بیکاری به دنبال دارد. همچنین کاهش تزریق پول به اقتصاد، در کوتاه‌مدت باعث کاهش تولید و رکود می‌شود. از طرفی دولت‌ها معمولاً تمایلی به کاهش مخارج خود ندارند. سیاست‌های ضدتورمی معمولاً از نظر اقتصادی «درست» به نظر می‌رسند، اما از نظر اجتماعی و سیاسی می‌توانند بسیار پرهزینه باشند، به‌خصوص اگر سریع و بدون پشتوانه اجرایی انجام شوند. سیاست‌های ضدتورمی معمولاً در کوتاه‌مدت، رکود، بیکاری، فشار معیشتی، نارضایتی را به دنبال دارد. از نظر سیاسی نیز افت محبوبیت، مقاومت ذی‌نفعان و خطر بی‌ثباتی را باعث می‌شود. اما در بلندمدت زمینه‌ساز ثبات قیمت‌ها، امکان برنامه‌ریزی، رشد پایدارتر است و باید در دستور کار قرار گیرد.

آیا ایران با ابرتورم روبه‌روست؟

اقتصاددانان معتقدند ابرتورم (Hyperinflation) بیش از آنکه یک پدیده پولی باشد، یک بحران سیاسی و مدیریتی است. هیچ راه‌حل فنی (مانند بالا بردن نرخ بهره) به تنهایی کارساز نیست، مگر اینکه اراده سیاسی قوی برای توقف موتور اصلی تولید تورم (کسری بودجه دولت) وجود داشته باشد. از همین رو کنترل ابرتورم یکی از پیچیده‌ترین و دشوارترین چالش‌های اقتصادی است. وقتی کشوری دچار ابرتورم می‌شود، اعتماد عمومی به پول ملی کاملاً از بین می‌رود و مکانیسم‌های عادی بازار مختل می‌شوند. برای مهار این وضعیت، سیاست‌گذاران معمولاً به یک «بسته اصلاحی» شامل ترکیبی از سیاست‌های انقباضی و اصلاحات ساختاری نیاز دارند. اما مهم‌ترین مانع در کنترل ابرتورم در ایران، عدم اعتماد است. اگر مردم باور نداشته باشند که دولت در اجرای اصلاحات جدی است، بلافاصله پول ملی را با کالا یا ارز خارجی تعویض می‌کنند که باعث ادامه تورم می‌شود. به همین دلیل، برنامه‌های موفق ابرتورم معمولاً به صورت «شوک‌درمانی» (Shock Therapy) یا بسته‌های اصلاحی یک‌باره و جامع اجرا می‌شوند.

برای تحلیل وضعیت ایران از منظر «ابرتورم»، ابتدا باید از نظر علمی تعریف دقیق آن را در نظر بگیریم. بر اساس تعریف «فیلیپ کیگان»، ابرتورم زمانی رخ می‌دهد که نرخ تورم ماهانه از ۵۰ درصد فراتر رود. با این معیار، ایران در حال حاضر دچار ابرتورم نیست. اقتصاد ایران در سال‌های اخیر با «تورم مزمن و بالا» (Chronic High Inflation) دست‌وپنجه نرم کرده است، نه ابرتورم.

با این وجود اقتصاد ایران درگیر «تورم ساختاری و مزمن» است. این وضعیت ویژگی‌هایی دارد. از جمله کسری بودجه مزمن، دولت‌ها به دلیل هزینه‌های بالا و درآمدهای نفتی ناپایدار، همواره با کسری مواجه‌اند و این کسری به ناترازی شبکه بانکی و رشد پایه پولی تبدیل می‌شود. ویژگی دوم انتظارات تورمی است. به دلیل بی‌ثباتی‌های سیاسی، تحریم‌ها و نوسانات نرخ ارز، مردم همواره انتظار افزایش قیمت دارند و این خود به تورم دامن می‌زند. از طرفی بانک مرکزی عملاً در خدمت تأمین نیازهای دولت است و استقلال کافی برای کنترل تورم از طریق ابزارهای پولی (مانند افزایش نرخ بهره متناسب با تورم) را ندارد.

اگرچه ایران در وضعیت ابرتورمی نیست، اما برخی هشدارها وجود دارد که باید تورم جدی گرفته شود. از جمله به دلیل نقدینگی سرگردان؛ حجم عظیم نقدینگی که به دنبال دارایی‌های امن (طلا، ارز، مسکن) می‌شود، هر لحظه می‌تواند باعث جهش‌های ناگهانی در قیمت‌ها شود. از طرفی با کاهش قدرت خرید روبه‌رو هستیم، سرعت رشد قیمت‌ها از سرعت رشد درآمدها سبقت گرفته و باعث کوچک شدن سفره خانوار شده است. همچنین به دلیل فرسایش اعتماد، یکی از ارکان اصلی کنترل تورم (سرمایه اجتماعی)، با سیاست‌های اقتصادیِ بی‌نتیجه، به‌شدت آسیب دیده است.

بنابراین وضعیت فعلی ایران شبیه بیماریِ مزمنی است اگر درمان نشود، می‌تواند به سمت وضعیت‌های حادتر (مانند آرژانتین یا ونزوئلا) حرکت کند. اما تا وقتی دولت بتواند درآمدهای ارزی و ریالی خود را مدیریت کند و سیستم بانکی به طور کامل فرو

براساس گزارش مرکز آمار ایران در اردیبهشت ماه ۱۴۰۵ شاخص قیمت مصرف‌کننده خانوارهای کشور به عدد ۶۱۹.۶ رسیده که نسبت به ماه قبل، ۸.۸ درصد افزایش، نسبت به ماه مشابه سال قبل، ۸۳.۹ درصد افزایش و در ۱۲ ماهه منتهی به ماه جاری نسبت به دوره مشابه سال قبل، ۵۷.۷ درصد افزایش داشته است.

نپاشـــد، رسیدن به ابرتورم (به معنای تکنیکی آن و براساس تعاریف اقتصادی) بعید به‌نظر می‌رسد.

اصلی‌ترین سیاست ضد تورمی

کنترلِ رشد نقدینگی، از اصلی‌ترین سیاست‌های ضدتورمی است. نقدینگی در ایران عمدتاً از طریق خلق پول توســط بانک‌ها و اســتقراض دولت از بانک مرکزی ایجاد می‌شود. برای متوقف کردن این موتور، باید در سه سطح اصلاحات جدی انجام شود:

۱ اصلاح بودجه دولت (قطع ریشه کسری بودجه)

دولت موتور اصلی تقاضا برای پول اســت. وقتی دولت درآمد کافی ندارد اما تعهداتش بالاست، یا مستقیماً از بانک مرکزی استقراض می‌کند یا بانک‌ها را مجبور به تأمین مالی پروژه‌های زیان‌ده می‌کند. از همین رو حذف ناترازی‌های بودجه با کاهش هزینه‌های غیرضروری و هدفمندســازی واقعی یارانه‌ها، جایگزینی درآمدهای نفتی، انضباط شرکت‌های دولتی در این راستا ضروری است.

۲ اصلاح نظام بانکی (توقف موتور خلق پول)

بانک‌ها در ایران به ماشینِ تولید پول تبدیل شده‌اند، چرا که نرخ سود تسهیلاتشان از تورم پایین‌تر اســت و عملاً هر کسی که وام بگیرد، برنده است. در این راستا افزایش نــرخ بهره واقعی باید در اولویت قرار گیرد، چرا که اگــر نرخ بهره بانکی از تورم کمتر باشد، تقاضا برای وام بی‌نهایت می‌شود. افزایش نرخ بهره (به‌صورت کنترل‌شده) باعث می‌شود تقاضا برای تسهیلاتِ غیرمولد کاهش یابد. همچنین نظارت سخت‌گیرانه بر کفایت سرمایه ضروری است. در این راستا بانک‌های ناتراز باید یا ادغام شوند یا منحل؛ بانک مرکزی باید «خط قرمز» برای اضافه برداشــت بانک‌ها از بانک مرکزی بکشــد (اضافه برداشت یعنی چاپ پول). از طرفی بانک‌ها باید مجبور شوند تسهیلات خود را به سمت بخش‌های مولد (صنعت، کشاورزی مدرن) هدایت کنند، نه به سمت خرید دارایی‌هایی مثل ملک یا شرکت‌داری توسط خودِ بانک‌ها.

۳ استقلال بانک مرکزی (جراحی سیاسی)

به گفته کارشناسان این مهم‌تَرین و سخت‌ترین بخش است. در ایران، بانک مرکزی معمولاً مجری سیاست‌های دولت است. بانک مرکزی باید هدف‌گذاری تورم را به عنوان تنها وظیفه اصلی خود بداند. همچنین قانون باید به صراحت بانک مرکزی را از خرید مستقیم اوراق دولت یا تن‌خواه‌گردان به دولت منع کند. وقتی دولت بداند که پولِ چاپ‌شده‌ای در کار نیست، مجبور می‌شود بودجه‌اش را واقعی ببندد.

۴ اقدامات تکمیلی برای مدیریت جریان نقدینگی

حتی اگر رشــد نقدینگی کنترل شود، حجمی از نقدینگی عظیم موجود در اقتصاد وجود دارد که در حال چرخش است. جذب نقدینگی به بورسَ و ایجاد بازارهای مالی عمیق و شفاف که به جای بازارهای غیرمولد (ارز و طلا)، سرمایه‌ها را به سمت تولید هدایت کنند، ضروری است. جلوگیری از فرار سرمایه و ایجاد ثبات سیاسی برای اینکه سرمایه‌گذاران داخلی ترغیب شوند پول خود را در داخل کشور نگهداری کنند، نیز باید در دستور کار قرار گیرد.

تجربه‌های تاریخی در برابر ابرتورم

۱ آلمان-۱۹۲۳: در سال ۱۹۲۳، تورم در آلمان چنان شدید بود که قیمت‌ها هر چند روز دوبرابر می‌شدند. مردم پول را با چرخ‌دستی جابه‌جا می‌کردند. عامل اصلی هزینه‌های سنگین جنگ جهانی اول و پرداخت غرامت‌های جنگی که دولت را وادار به چاپ بی‌پایان پول کرد، بود. آلمان سیاست «توقف ناگهانی» را اجرا کرد. آن‌ها واحد پولی جدیدی به نام «رنتن‌مارک» (Rentenmark) معرفی کردند که پشــتوانه‌اش نه طلا، بلکه دارایی‌های زمین و صنعتی کشور بود. مهم‌تر از آن، دولت چاپ پول را کاملاً متوقف کرد و هزینه‌های دولتی را به شــدت کاهش داد. مورد آلمان نشــان داد زمانی که اعتماد کاملاً از بین رفته اســت، فقط یک تغییر ســاختاری بزرگ (واحد پولی جدید) همراه با انضباط مالیِ آهنین می‌تواند ورق را برگرداند.

۲ برزیل-۱۹۹۴: در اواخر دهــه ۸۰ و اوایل ۹۰، تورم برزیل به ارقام نجومی رسیده بود. این کشور بارها تلاش کرده بود با تغییر نام پول، تورم را کنترل کند، اما شکست خورد. این کشور قبل از اینکه پول جدید را معرفی کنند، یک واحد محاسباتی مجازی به نام URV ایجاد کردند. حقوق‌ها و قیمت‌ها بر اساس این واحد مجازی تنظیم می‌شد. این کار باعث شد مردم عادت کنند قیمت‌ها را با واحدی غیر از پولِ در حال ســقوط بســنجند. وقتی پس از چند ماه، واحد پول جدید «رئال» معرفی شد، چون انتظارات تورمی از قبل کنترل شده بود، تورم بلافاصله فروریخت. تجربه برزیل نشان می‌دهد بخش بزرگی از تورم «روانی» است. اگر بتوانید ذهنیت مردم را قبل از اصلاحات واقعی تغییر دهید، شانس موفقیت بسیار بالاتر می‌رود.

۳ زیمبابوه -۲۰۰۸: زیمبابوه بدترین ابرتورم قرن ۲۱ را تجربه کرد. بانک مرکزی این کشــور حتی اسکناس ۱۰۰ تریلیون دلاری چاپ کرد. برخلاف آلمان یا برزیل، در زیمبابوه اراده سیاسی برای اصلاحات وجود نداشت. دولت همچنان به چاپ پول برای تأمین مخارج ارتش و وفاداران خود ادامه داد. در نهایت، دولت شکســت را پذیرفت و استفاده از پول ملی را به طور کامل متوقف کرد. آن‌ها به جای آن، استفاده از ارزهای خارجی (دلار آمریکا و رند آفریقای جنوبی) را در معاملات روزمره آزاد کردند (اصطلاحاً دلار کردن اقتصاد). تجربه تاریخی زیمبابوه نشان می‌دهد وقتی دولت حاضر نیست سیاست‌های اشتباه خود را اصلاح کند، بازار راه خود را پیدا می‌کند؛ حتی اگر به قیمت حذف کامل پول ملی تمام شود.

مختصات تورم

براساس گزارش مرکز آمار ایران در اردیبهشت ماه ۱۴۰۵ شاخص قیمت مصرف‌کننده خانوارهای کشــور به عدد ۶۱۹.۶ رســیده که نسبت به ماه قبل، ۸.۸ درصد افزایش، نسبت به ماه مشابه سال قبل، ۸۳.۹ درصد افزایش و در ۱۲ ماهه منتهی به ماه جاری نسبت به دوره مشابه سال قبل، ۵۷.۷ درصد افزایش داشته است.

- **تورم نقطه به نقطه:** منظور از تورم نقطه به نقطه، درصد تغییر عدد شــاخص قیمت نسبت به ماه مشابه سال قبل است. در اردیبهشت ماه ۱۴۰۵ تورم نقطه به نقطه خانوارهای کشور ۸۳.۹ درصد بوده است؛ یعنی خانوارهای کشور به طور میانگین ۸۳.۹ درصد بیشتر از اردیبهشت ماه ۱۴۰۴ برای خرید یک «مجموعه کالاها و خدمات یکســان» هزینه کرده‌اند. تورم نقطه به نقطه اردیبهشت ماه ۱۴۰۵ در مقایسه با ماه قبل ۱۰.۴ واحد درصد افزایش داشته است.
- **تورم ماهانه:** در اردیبهشــت ماه ۱۴۰۵ تورم ماهانه خانوارهای کشور برابر ۸.۸ درصد بوده اســت. تورم ماهانه برای گروه‌های عمده «خوراکی‌ها، آشامیدنی‌ها و دخانیات»، ۸.۰ درصد و برای گروه عمده «کالاهای غیرخوراکی و خدمات»، ۹.۵ درصد بوده است.
- **نرخ تورم سالانه:** منظور از نرخ تورم سالانه، درصد تغییر میانگین اعداد شاخص قیمت در یک سال منتهی به ماه جاری، نسبت به دوره مشابه قبل از آن است. در اردیبهشت ماه ۱۴۰۵ نرخ تورم سالانه برای خانوارهای کشور به ۵۷.۷ درصد رسیده که نسبت به همین اطلاع در ماه قبل ۴ واحد درصد افزایش یافته است.
- **درصد تغییرات شــاخص قیمت در دهک‌های هزینه‌ای در اردیبهشت:** نرخ تورم سالانه کشور در اردیبهشت ماه ۱۴۰۵ برابر ۵۷.۷ درصد است که دامنه تغییرات آن برای دهک‌های مختلف هزینه‌ای از ۵۵.۹ درصد برای دهک دهم تا ۶۳.۲ درصد برای دهک دوم اســت. بر این اساس فاصله تورمی دهک‌ها در این ماه به ۷.۳ واحد درصد رسید که نسبت به ماه قبل (که ۶.۲ واحد درصد بود) ۱.۱ واحد درصد افزایش داشته است. گفتنی است نرخ تورم اردیبهشت ماه اعلامی از سوی بانک مرکزی ۵۳.۹ درصد بود.

لبه پرتگاه ابرتورم

چرا جراحی نقدینگی بدون تحول دیجیتال و کوچک‌سازی دولت ممکن نیست؟



سادینا آبائی
رئیس کمیسیون فناوری اطلاعات و ارتباطات اتاق ایران

مقدمه: کالبدشکافی وضعیت موجود و هشدار ابرتورم

اقتصاد ایران امروز در یکی از سخت‌ترین وضعیت‌های خود قرار دارد. شاخص‌های کلان اقتصادی و شتاب گرفتن چرخه‌های پولی، سیگنال‌های نگران‌کننده‌ای از احتمال ورود به ابرتورم سه‌رقمی و پایدار را مخابره می‌کنند.

برای فعالان اقتصادی، تورم مزمن به عنوان موتور تخریب ساختاری، سرمایه در گردش بنگاه‌ها را می‌بلعد، امکان برنامه‌ریزی بلندمدت را سلب می‌کند و ریسک سرمایه‌گذاری را تا حد جنون‌آمیزی افزایش می‌دهد.

پیشروی به سمت تورم‌های سه‌رقمی، فقط حاصل یک اتفاق ناگهانی و رفتارهای پیش‌بینی‌نشده بازار نیست، که خروجی طبیعی و گریزناپذیر چرخه‌های مخربی است که سال‌ها در اقتصاد ایران بازتولید می‌شوند. در این یادداشت تلاش می‌کنم به عنوان یک فرد اقتصادناخوانده ابتدا به این پرسش کلیدی پاسخ بدهم که چرا با وجود تمام ادعاها و برنامه‌ها، به آستانه ابرتورم نزدیک شده‌ایم؟ سپس به سراغ ریشه‌ای‌ترین و در عین حال مغفول‌ترین علت کسری بودجه یعنی بزرگ ماندن بدنه دولت و کارشکنی بوروکراتیک خواهم رفت و در نهایت، چند راهکار مدرن و پلتفرمی را برای مهار نقدینگی و هدایت اعتبار، حتی در سخت‌ترین شرایط جنگی و قطع ارتباطات بین‌المللی مطرح خواهم کرد.

بخش اول: چرا به آستانه ابرتورم نزدیک شده‌ایم؛ تلاقی سه ناترازی و اهرم ژئوپلیتیک

نزدیک شدن به مرز تورم سه‌رقمی حاصل هم‌افزایی و تلاقی سه ناترازی عمده در اقتصاد کشور است که مانند یک طوفان کامل، ساختار پولی را به هم ریخته است:

۱ ناترازی بودجه‌ای و بازتولید ساختاری نقدینگی

ریشه کلاسیک و پایدار تورم در ایران، کسری بودجه مزمن دولت است. وقتی مخارج جاری دولت بر درآمدهای واقعی و پایدار آن پیشی می‌گیرد، دولت برای جبران این فاصله به ساده‌ترین و مخرب‌ترین ابزار ممکن یعنی دستاندازی به منابع بانک مرکزی و شبکه بانکی روی می‌آورد. این فرآیند به معنای تزریق پول پرقدرت به اقتصاد است که، به حجم عظیمی از نقدینگی سرگردان تبدیل می‌شود.

۲ ناترازی شدید شبکه بانکی و خلق پول

بخش عمده‌ای از رشد نقدینگی در سال‌های اخیر، حاصل فعالیت بانک‌های ناتراز و ورشکسته بوده است. این بانک‌ها برای پوشش زیان‌های ساختاری خود، پرداخت سود به سپرده‌های کلان و اعطای تسهیلات سفارشی به بخش‌های غیرمولد، مدام از بانک مرکزی اضافه برداشت می‌کنند. این پدیده، خلق نقدینگی از هیچ را پدید می‌آورد پولی که بدون تولید هیچ‌گونه کالا یا خدمت واقعی در جامعه متولد می‌شود و مستقیماً ارزش پول ملی را هدف قرار می‌دهد.

۳ تلاطم‌های ژئوپلیتیک و قدرت انتظارات تورمی

در شرایطی که کشور با تنش‌های فرساینده و سایه شوم جنگ با آمریکا و اسرائیل مواجه است، فشار تحریم‌ها به حداکثر رسیده و نااطمینانی به بازیگر اصلی بازارها تبدیل شده است. در این شرایط، نرخ ارز دیگر تنها تابع تراز تجاری نیست، بلکه دماسنج ترس و امید در جامعه است.

درگیری‌های نظامی، انتظارات تورمی را شعله‌ور می‌کند؛ به این معنا که آحاد جامعه و فعالان اقتصادی برای حفظ ارزش دارایی‌های خود، با بیشترین سرعت ممکن ریال را به دارایی‌های باثبات ارز، طلا و ملک تبدیل می‌کنند. این یعنی افزایش شدید سرعت گردش پول، پدیده‌ای که حتی بدون چاپ پول جدید هم می‌تواند کشور را به لبه ابرتورم بکشاند

بخش دوم: تابوی کوچک‌سازی دولت و کارشکنی ساختاری بوروکراسی

در میان تمام بحث‌های کارشناسی پیرامون کسری بودجه، یک چالش ساختاری عمیق وجود دارد که تقریباً اکثر نزدیک به همه از کنار آن عبور می‌کنند یا شهامت طرح آن را ندارند: اصرار بر حفظ یک دولت بزرگ، متورم، موازی و لُخت.

همه جا سخن از کسری بودجه است، اما کمتر کسی به این موضوع اشاره می‌کند که چرا بدنه دولت نباید کوچک شود؟ واقعیت این است که مدیریت دولتی در ایران با یک تعارض منافع ساختاری مواجه است.

مدیران و بدنه دیوان‌سالار تمایلی به از دست دادن قلمرو، صندلی‌ها، شرکت‌های زیرمجموعه و بودجه‌های سنواتی خود ندارند.

اما ابعاد این فاجعه زمانی عمیق‌تر می‌شود که به لایه‌های اجرایی نگاه کنیم، جایی که فعالان اقتصادی با پدیده ناکارآمدی تعمدی یا بازدارندگی بوروکراتیک مواجه می‌شوند. در بسیاری از بخش‌های بدنه اداری، با نیروهایی مواجه هستیم که یا به دلیل عدم شایسته‌سالاری فاقد کارایی لازم هستند، یا فراتر از آن، به صورت تعمدی و با ایجاد فرآیندهای پیچیده و موازی، کارها را سخت می‌کنند تا عملاً هیچ اقدامی به نتیجه نرسد. این سختی‌های تعمدی و سنگ‌اندازی‌ها در مسیر مجوزها و فرآیندهای تجاری، دو کارکرد مخرب دارند: اولاً برای بقای خودِ آن صندلی و بدنه زائد دولتی توجیه‌تراشی می‌کنند، و ثانیاً بستر را برای فساد اداری و امضاهای طلایی فراهم می‌سازند.

> همه جا سخن از کسری بودجه است، اما کمتر کسی به این موضوع اشاره می‌کند که چرا بدنه دولت نباید کوچک شود؟ واقعیت این است که مدیریت دولتی در ایران با یک تعارض منافع ساختاری مواجه است

در نتیجه، دولت‌ها به جای انتخاب راه سخت که همان جراحی ساختاری، حذف نیروهای ناکارآمد و کوچک‌سازی خود است، همواره راحت‌ترین و ظالمانه‌ترین راه را انتخاب می‌کنند:

تحمیل بار مالی کسر بودجه به جامعه و بخش خصوصی.

این تحمیل بار به دو صورت شکل می‌گیرد:

مالیات تورمی که دولت با چاپ پول و ایجاد تورم، از قدرت خرید مردم و سرمایه در گردش بنگاه‌های اقتصادی سرقت می‌کند تا مخارج بدنه سنگین و ناکارآمد خود را تامین کند. تورم در واقع ملموس‌ترین مالیات پنهانی است که دولت بزرگ از جامعه می‌گیرد.

فشار مالیاتی به بخش رسمی که دولت به جای توسعه پایه‌های مالیاتی جدید و مبارزه با فرار مالیاتی در بخش‌های تاریک اقتصاد، بار مالیاتی بنگاه‌های شناسنامه‌دار و شفاف بخش خصوصی را افزایش می‌دهد که این خود به معنای تضعیف بیشتر بخش مولد کشور است

تا زمانی که شهامت سیاسی برای کوچک‌سازی دولت، حذف

قرنطینه و اصلاح هندسه نظام بانکی، یعنی بانک مرکزی باید اختیارات تام برای برخورد با بانک‌های ناتراز را فعال کند. بانک‌هایی که موتور تولید نقدینگی مخرب هستند باید فوراً تعلیق، ادغام یا منحل شوند.

هزینه‌های زائد نهادهای غیرپاسخگو، پاک‌سازی بدنه از نیروهای کارشکن و چابک‌سازی حاکمیت وجود نداشته باشد، کنترل کسری بودجه و به تبع آن مهار تورم، شوخی و سرابی بیش نیست.

بخش سوم: دوراهی توافق یا خودتنظیمی، که واقعاً احتیاج به یک الگوریتم قوی دارد

در این میان، سناریوی احتمال توافق با آمریکا و گشایش‌های دیپلماتیک همواره به عنوان یک متغیر تاثیرگذار مطرح است. گشایش دیپلماتیک قطعا یک شوک مثبت و کاهنده به بازارهای تشنه ارز وارد خواهد کرد و می‌تواند موقتاً ترمز شتاب تورم را بکشد. اما خطا و آدرس غلط بزرگ این است که حاکمیت اجرایی کشور، تکالیف ساختاری خود را به امید توافق رها کند.

توافق دیپلماتیک یک فرصت تنفس و ابزار آزادسازی منابع است، نه جایگزینی برای اصلاحات ساختاری. اگر منابع آزادشده از توافق احتمالی، دوباره صرف تغذیه بدنه بزرگ و پرهزینه دولت و تزریق به بانک‌های ورشکسته شود، پس از فروکش کردن موج روانی اولِ توافق، تورم با شتابی هولناک‌تر بازخواهد گشت. در زمانه‌ای که با خطر درگیری نظامی روبرو هستیم، کوچک‌سازی دولت و انضباط پولی اصلی امنیتی و پدافندی است. دولتی که در زمان جنگ و تحریم، ساختار خود را چابک نکند، خزانه‌اش زودتر از مهماتش خالی خواهد شد.

بخش چهارم: آتش‌نشانی برای مهار نقدینگی

برای جلوگیری از سقوط به دره ابرتورم و سوختن کامل، اقداماتی فوری و بدون فوت وقت در سطح سیاست‌گذاری پولی و مالی نیاز است که باید با قاطعیت اجرا شوند:

الزام دولت به انضباط مالی سخت‌گیرانه، دولت باید ملزم به سقف‌گذاری تزلزل‌ناپذیر برای هزینه‌های جاری خود شود و توقف کامل هرگونه استقراض مستقیم یا غیرمستقیم کلید بخورد.

قرنطینه و اصلاح هندسه نظام بانکی، یعنی بانک مرکزی باید اختیارات تام برای برخورد با بانک‌های ناتراز را فعال کند. بانک‌هایی که موتور تولید نقدینگی مخرب هستند باید فوراً تعلیق، ادغام یا منحل شوند.

سیاست انقباضی هوشمند و هدایت اعتبار، یعنی کانال‌های خلق پول برای فعالیت‌های سفته‌بازی باید منجمد شوند، اما خطوط اعتباری بر اساس زنجیره تامین به سمت بخش‌های مولد هدایت گردند تا تولید دچار سوختگی نشود.

بخش پنجم: گذار به آینده، پدافند غیرعامل دیجیتال و توکنیزاسیون تاب‌آور

سیاست‌های پولی سنتی به دلیل عدم شفافیت و نفوذ عامل انسانی کارشکن، کارایی خود را از دست داده‌اند. اینجاست که تحول دیجیتال و فناوری‌های نوین پلتفرمی می‌توانند به عنوان برگ برنده وارد میدان شوند. اما یک سوال کلیدی و بسیار حیاتی مطرح است که در شرایط جنگی و موارد خاص که کشور با قطعی یا محدودیت شدید اینترنت بین‌المللی مواجه می‌شود، که از نظر فنی نباید این اتفاق رخ دهد! آیا این مدل‌های دیجیتال و بلاک‌چینیِ همچنان کارایی دارند؟

پاسخ قاطعانه، بله است. اتفاقاً ویژگی بنیادین زیرساخت‌های پلتفرمی و فناوری توکنیزاسیون مدرن، قابلیت انطباق و تاب‌آوری بالای آن‌ها در بستر شبکه ملی اطلاعات است. این پلتفرم‌ها به دلیل ماهیت سیستمی و حذف واسطه‌ها، اجازه سنگ‌اندازی تعمدی را به بدنه ناکارآمد نمی‌دهند

۱ بلاک‌چین‌های بومی و خصوصی بدون نیاز به اینترنت جهانی

برای مدیریت زنجیره تامین، هدایت اعتبار و توکنیزاسیون دارایی‌های ملی، نیازی به اتصال به شبکه‌های بلاک‌چین عمومی بین‌المللی مثل اتریوم یا بیت‌کوین نیست. حاکمیت و بخش خصوصی می‌توانند از این بستر استفاده کنند که نودهای پردازشی آن در داخل دیتاسنترهای امن کشور مستقر هستند. این یعنی حتی در صورت قطع کامل ارتباط با اینترنت جهانی، شبکه توکنیزاسیون داخلی بدون یک ثانیه توقف و بدون نیاز به امضاهای طلایی اداری، به مبادله اعتبارات، ره‌گیری کالاها و تامین مالی تولید ادامه می‌دهد. این دقیقاً مصداق پدافند غیرعامل در نظام پولی است.

طراحی و استقرار پلتفرم‌های هوشمند و یکپارچه برای مدیریت زنجیره تامین کالا، فرآیند توزیع را شفاف می‌کند. این پلتفرم‌ها که در بستر شبکه داخلی کاملاً پایدار هستند، با حذف گلوگاه‌های انسانی-اداری، اجازه نمی‌دهند اعتبارات تخصیصی به جای تامین کالا و مواد اولیه، وارد بازارهای سفته‌بازی ارز و طلا و... شوند. در نتیجه، واسطه‌های زائد حذف شده و سرعت گردش نقدینگی در بخش غیرمولد مهار می‌شود.

۲ توکنیزاسیون دارایی‌ها، ابزار جذب نقدینگی سرگردان

می‌توان پروژه‌های بزرگ زیرساختی و ملی نظیر توسعه شبکه فیبر نوری یا کریدورهای ترانزیتی را توکنیزه کرد. با این روش، ریزسرمایه‌ها و نقدینگی دست مردم، به جای ورود به بازار سکه و دلار، به سمت خرید توکن‌های با پشتوانه پروژه‌های توسعه‌ای هدایت می‌شود. این مدل از جذب نقدینگی، به دلیل گره خوردن به رشد تولید و زیرساخت، اثرات تورمی موجود را خنثی می‌سازد و امنیت آن در بستر شبکه‌های داخلی تضمین‌شده‌است.

بخش ششم: نقش اتاق بازرگانی، از مطالبه‌گری تا مشارکت پلتفرمی

پارادایم ارتباطی اتاق بازرگانی با حاکمیت در این دوران بحرانی باید تغییر کند. فعالان اقتصادی دیگر نمی‌توانند صرفاً منتقد سیاست‌های پولی باقی بمانند.

اتاق بازرگانی به عنوان پارلمان بخش خصوصی، باید به عنوان معمار شفافیت مدرن وارد میدان شود.

بخش خصوصی شناسنامه‌دار بیشترین آسیب را از عدم شفافیت، بوروکراسی بازدارنده و دولت متورم می‌بینند.

اتاق بازرگانی می‌تواند با توسعه بازارهای دیجیتال B2B، پلتفرم‌های لجستیک یکپارچه و معرفی ابزارهای نوین تامین مالی زنجیره‌ای، عملاً بار سنگینی را از روی سیستم بانکی بردارد. بخش خصوصی باید به دولت نشان دهد که از طریق ابزارهای فناورانه و تاب‌آور، آمادگی پذیرش تصدی‌گری‌های دولتی را دارد تا هم بهانه بزرگ ماندن بدنه دولت و هم بستر کارشکنی نیروهای زائد برای همیشه ابطال شود.

> **کنترل تورم در اقتصاد ایران و جلوگیری از سقوط به دره ابرتورم سه‌رقمی، پیش از آنکه نیازمند فرمول‌های پیچیده ریاضی باشد، نیازمند دو اصل اساسی اراده سیاسیِ حاکمیت برای کوچک‌سازی خود و پاک‌سازی بدنه کارشکن و پذیرش زیرساخت‌های شفافیت دیجیتال و پلتفرم‌های تاب‌آور ایرانی است**

خلاصه اینکه انتخاب میان اصلاحات دردناک یا فروپاشی اقتصادی

کنترل تورم در اقتصاد ایران و جلوگیری از سقوط به دره ابرتورم سه‌رقمی، پیش از آنکه نیازمند فرمول‌های پیچیده ریاضی باشد، نیازمند دو اصل اساسیِ اراده سیاسی حاکمیت برای کوچک‌سازی خود و پاک‌سازی بدنه کارشکن و پذیرش زیرساخت‌های شفافیت دیجیتال و پلتفرم‌های تاب‌آور ایرانی است.

پافشاری بر حفظ ساختارهای اداری متورم، سپردن کارها به نیروهای ناکارآمد و نادیده گرفتن ابزارهای مدرن در مدیریت پولی، کشور را به سمت سناریوهای وحشتناک سقوط ارزش پول ملی سوق خواهد داد. زمان برای تصمیم‌گیری‌های نیم‌بند به پایان رسیده است. حاکمیت باید بدنه خود را چابک و پلتفرمی کند تا فضا برای نفس‌کشیدن تولید باز شود.

بخش خصوصی آماده است تا زیرساخت‌های مدرن و پدافندی این گذار ساختاری را طراحی و پیاده‌سازی کند.

خطر شعله‌ور شدن تورم

کنترل تورم و کنترل نقدینگی؛ نسخه ایران برای عبور از جنگ رمضان

سید باقر فتاحی
تحلیلگر اقتصادی

در شرایطی که جنگ رمضان و محاصره دریایی تنگه هرمز، بـه زنجیره‌های تأمین صنایع پتروپالایشـی و فولادی آسیب جدی وارد سـاخته، و زیرساخت‌های صادرات‌محور را هدف قـرار داده و تراز پرداخت‌ها را با کسری زیاد مواجه ساخته است، پرسش مهم این است که آیا تورم کنترل می‌شود؟ چگونه می‌توان در میان شوک‌های عرضه بی‌سابقه، رشد نقدینگی را مهار کرد و تورم را از سقوط به ابرتورم نجات داد؟ پاسخ در یک بسته سیاستی چهارلایه نهفته است که اجرای همزمان و دقیق آن، می‌تواند درکوتاه‌مدت دردناک اما در میان‌مدت و بلندمدت امیدبخش باشد.

لایه اول

کنترل فوری نقدینگی از طریق توقف خلق پول بی‌پشتوانه است؛ همان آسیبی که طی سال‌های گذشته بانک‌های ناسالم با ترازنامه‌های سمی و وابسـتگی به تأمین مالی بنگاه‌های وابسته به قدرت، پایه پولی را با نرخ متوسط ۳۴ درصد رشد داده‌اند. دولت دیگر نمی‌تواند مانند گذشته کسری بودجه خود را با استقراض از بانک مرکزی جبران کند. راهکار روشن است: نرخ بهره بین‌بانکی باید به بالای نرخ تورم (حداقل ۵۰ تا ۶۰ درصد) برسـد تا نرخ بهره واقعی مثبت شود. این کار گرچه هزینه تولید را در کوتاه‌مدت افزایش می‌دهد، اما تنها راه جلوگیری از فرار سرمایه از ریال و خروج نقدینگی از کانال بانکی به سـوی طلا، مسـکن و رمزارزها است. تجربه کشورهای درگیر ابرتورم از زیمبابوه تا ونزوئلا نشان داده که تا زمانی که نرخ بهره واقعی منفی است، هیچ سیاست پولی دیگری جواب نمی‌دهد.

لایه دوم

جایگزینی ابزار SCF، اوراق گام و برات الکترونیک زنجیره‌ای به جای خلق پول جدید اسـت. صنایع پتروپالایشی و فولادی که به ترتیب ۴۰ و ۷۰ درصد ظرفیت خود را در حملات هوایی از دسـت داده‌اند، برای بازسازی نیاز فوری به سرمایه در گردش دارند. اما اگر این سرمایه از محل چاپ پول تأمین شود، تورم جهشی اجتناب‌ناپذیر خواهد بود. اوراق گام این امـکان را فراهم می‌کند که بدهی‌های زنجیـره‌ای بین پیمانکاران، تأمین‌کنندگان و تولیدکنندگان بدون نیاز به خلق پول پرقدرت تسویه شود. بر اساس بودجه پیشنهادی ۱۴۰۵، تخصیص گردش از این محل به شرط هدایت از طریق بانک‌های تخصصی سالم مانند بانک صنعت و معدن و بانک کشاورزی نه بانک‌های ورشکسته می‌تواند نفس‌های آخر صنعت را نجات دهد.

لایه سوم

شفافیت اطلاعاتی و شکستن انتظارات تورمی است. در آستانه ابرتورم، مردم و بنگاه‌ها دیگر به وعده‌ها اعتماد ندارند. هر ریالی که وارد بازار می‌شـود، فوراً به دارایی تبدیل می‌گردد و سرعت گردش پول چنان افزایش می‌یابد که حتی با نقدینگی ثابت، تورم شعله‌ور می‌شود. بانک مرکزی باید روزانه میزان ذخایر ارزی عملیاتی (نه ذخایر مسـدود شده در خارج) و مداخلات خود در بازار ارز را اعلام کند. همچنین معدود شـرکت‌های دولتی و خصوصی موظف شـوند ارز حاصل از صـادرات (البته اگر موجودی داشته باشند) خود را ظرف ۴۸ ساعت به بازار تزریق کنند؛ نه اینکه در حساب‌های خاص نگهداری کنند تا نرخ ارز بالا برود و سود بیشتری ببرند. این یک اقدام ساده اما انقلابی است که در شرایط عادی به دلیل مقاومت ذی‌نفعان اجرا نمی‌شد، اما اکنون در سایه محاصره و بحران، امکان‌پذیر شده است.

لایه چهارم

و نهایی، جذب نقدینگی سرگردان از طریق انتشار اوراق مشارکت با نرخ سـود جذاب (واقعی مثبت) و اختصاص آن به بازسازی زیرساخت‌های صادراتی مانند بندر شـهید رجایی و کریدور شمال به جنوب است. این اوراق باید به گونه‌ای طراحی شوند که نه تنها ریسک تورم را پوشش دهند، بلکه قابلیت معامله در بورس و تبدیل به اوراق مسکن یا خودرو را نیز داشته باشند تا برای اقشار مختلف جذاب باشند.

اکنون به سـراغ آثار تورمی در سـه افق زمانی برویم تا نشـان دهیم چرا این بسته سیاستی، هرچند در کوتاه‌مدت دردناک، در میان‌مدت و بلندمدت به تعادل جدید منجر می‌شود.

در کوتاه‌مدت، ۳ تا ۱۲ ماه نخست، واقعیت تلخ این است که تورم نقطه به نقطه به محدوده ۷۰ تا ۸۰ درصد خواهد رسید. مکانیسم انتقال چندگانه است: جهش نرخ ارز بازار آزاد به کانال‌های جدید به دلیل قطع ۸۰ درصدی صادرات نفت و توقف صادرات پتروشیمی و فولاد؛ کسری بودجه دولت که ناچار است آن را با استقراض از بانک مرکزی پوشش دهد؛ کاهش ۴۰ تا ۵۰ درصدی حجم واردات کالاهای اساسـی و مواد اولیه صنایع؛ و بیکاری بیش از ۳۰۰ هزار کارگر مسـتقیم صنایع فولاد و پتروشیمی که قدرت خرید را سقوط می‌دهد و فشار بر یارانه‌های حمایتی را افزایش می‌دهد. اما نکته کلیدی که امیدوارکننده است: این ابرتورم نرم از نوع شوک منفی عرضه است، نه بیش‌تقاضای مزمن. تفاوت اساسی اینجاست که به محض بازگشایی مسیرهای جایگزین تأمین خواه از طریق کریدورهای زمینی شـمالی و شـرق-غرب، خواه از طریق توافقات تهاتر پایاپای با چین و روسیه و کشـورهای عضو اتحادیه اوراسیا، و خواه از طریق بازسازی سریع تأسیسات آسیب‌دیده فشار تورمی ظرفیت فروکش کردن را دارد.

در میان‌مدت، ۱۲ تا ۳۶ ماه، داستان متفاوت می‌شود. دو نیروی متضاد اقتصاد را می‌کشند. از یک سو، جایگزینی واردات با تولید داخلی در کالاهای استراتژیک مانند فولاد ویژه، مواد پتروشیمیایی پایین‌دسـتی و داروهای حیاتی؛ ایجاد کریدورهای زمینی و ریلی جایگزین که هرچند سه تا پنج برابر حمل دریایی هزینه دارند، اما قابل اطمینان و پایدار هستند؛ و توافقات تهاتر پایاپای که نیاز به ارز را کاهش می‌دهد. از سـوی دیگر، هزینه بالای لجستیک زمینی، تخریب سـرمایه فیزیکی و کاهش ظرفیت تولید ناخالص داخلی بالقوه، و بازسازی صنایع که نیازمند واردات ماشین‌آلات سنگین با ارز گران است. برآورد واقع‌بینانه، نرخ تورم ۴۰ تا ۶۰ درصد در این دوره است. این تورم رکودی مزمن رکود به دلیل تخریب ظرفیت تولید و تورم به دلیل هزینه‌های بالای جایگزینی دردناک اما قابل تحمل است، مشـروط بر اینکه بسته کنترل نقدینگی (نرخ بهره واقعی مثبت، اوراق گام، شفافیت اطلاعاتی و جذب نقدینگی) به درسـتی اجرا شـود. اگر دولت در این مرحله دچار تردید شود و مجدداً به سـرکوب نرخ ارز یا قیمت‌گذاری دسـتوری بازگردد، سناریوی ابرتورم غیرقابل کنترل خواهد شد. اما اگر جرأت داشته باشـد و صبوری کند، در بلندمدت، بیش از ۳۶ ماه، افق ۱۴۰۸،

> **آستانه ابرتورم، مردم و بنگاه‌ها دیگر به وعده‌ها اعتماد ندارند. هر ریالی که وارد بازار می‌شود، فوراً به دارایی تبدیل می‌گردد و سرعت گردش پول چنان افزایش می‌یابد که حتی با نقدینگی ثابت، تورم شعله‌ور می‌شود**

تا زمانی که دولت بیش از توان مالی خود هزینه کند و نظام بانکی بیش از ظرفیت واقعی اقتصاد خلق اعتبار نماید، این انحنا پابرجا خواهد ماند. تورم، پیش از آنکه پدیده‌ای عددی باشد، نشانه بی‌انضباطی نهادی است.

می‌توان به تعادل جدیدی با ویژگی‌های زیر رسید: تورم تک‌رقمی ۸ تا ۱۲ درصدی به شرط تثبیت سیاسی و بازگشایی نسبی مسیرهای دریایی یا ایجاد جایگزین‌های پایدار زمینی؛ انحراف ساختاری از اقتصاد رانتی به طوری که درآمدهای نفتی از ۴۰ درصد بودجه به زیر ۱۵ درصد سقوط می‌کند و جای آن را «مالیات بر عایدی سرمایه، مالیات بر عایدی مسکن و مالیات بر درآمد مشاغل نوین مانند رمزارزها و اقتصاد دیجیتال» پر می‌کند؛ جهش صادراتی غیرنفتی مبتنی بر مزیت نسبی جدید در محصولات دانش‌بنیان مانند داروهای بیوتک، تجهیزات پزشکی، نرم‌افزارهای صنعتی و دفاعی، و محصولات کشاورزی گلخانه‌ای.

اکنون به مهم‌ترین بخش آسیب‌های وارد شده به زنجیره تأمین صنایع پتروپالایشی و فولادی و نقش آن در کسری تراز پرداخت‌ها می‌پردازیم. صنعت فولاد ایران که پیش از جنگ رمضان با تولید ۳۲ میلیون تن در رتبه دهم جهان و عنوان دومین تولیدکننده بزرگ آهن اسفنجی جهان با سهم ۲۵ درصدی ایستاده بود، بر اساس گزارشات و بررسی‌های میدانی بخش زیادی از این ظرفیت آسیب دیده است. دو غول صنعت فولاد مبارکه و فولاد خوزستان مستقیماً هدف قرار گرفته‌اند. صنعت پتروشیمی نیز وضعیت بهتری ندارد. در ۱۳ آوریل ۲۰۲۶، شرکت ملی پتروشیمی ایران فرمان توقف کامل صادرات محصولات پتروشیمی، آمونیاک و اوره را صادر کرد. حملات به مجتمع‌های عسلویه و ماهشهر، حدود ۴۰ درصد ظرفیت تولید را غیرفعال کرده است. از دست رفتن این دو بازوی اصلی صادرات غیرنفتی، به معنای از دست رفتن سالانه مبالغ زیادی از درآمد صادراتی.

«محاصره دریایی ناجوانمردانه آمریکا، همان کاری را کرده است که هیچ دولت و پارلمانی جرات انجام آن را نداشت: حذف اجباری دلارهای نفتی از بودجه، بستن دریچه واردات بی‌رویه، و ایجاد اقتصاد جنگی خودبنیان». تجربه تاریخی کره جنوبی پس از جنگ کره، چین در دهه ۱۹۶۰ با محاصره همزمان آمریکا و شوروی، و حتی ایران در دوران دفاع مقدس نشان می‌دهد که شوک‌های بزرگ بیرونی، زمانی که با «تاب‌آوری خلاقانه» و «بازآرایی هوشمندانه» زنجیره‌های تأمین همراه شوند، می‌توانند نقطه عطفی برای گذار از اقتصاد رانت‌محور به اقتصاد تولیدمحور باشند. معاون اول رئیس‌جمهور در اردیبهشت ۱۴۰۵ اعلام کرده که بازسازی صنایع فولاد و پتروشیمی با سرعتی فراتر از پیش‌بینی‌ها در حال انجام است. فولاد مبارکه با فناوری احیای مستقیم مبتنی بر گاز هیدروژن بازسازی می‌شود که ضمن کاهش هزینه، انتشار کربن را ۷۰ درصد کاهش می‌دهد. پتروشیمی‌ها سبد خوراک خود را از خوراک مایع (نفتا و میعانات گازی) به خوراک گازی (متان و اتان) تغییر می‌دهند که هم ارزان‌تر است و هم تحت تأثیر تحریم‌های نفتی قرار نمی‌گیرد. کشاورزی گلخانه‌ای با اختصاص ۱۵۰ همت تسهیلات، احداث ۱۰ هزار هکتار گلخانه جدید را در دستور کار قرار داده که با مصرف ۹۰ درصد آب کمتر و بازدهی ۲۰ برابری نسبت به کشت سنتی، می‌تواند نیاز داخلی به سبزیجات و صیفی‌جات را تأمین کند و حتی به صادرات برسد. در نظام مالی نیز انقلاب دیجیتال در حال وقوع است. استفاده از ریال دیجیتال و یوآن دیجیتال در مبادلات دوجانبه با روسیه و چین، وابستگی به دلار را برای همیشه قطع کرده است. شبکه پیام‌رسان جدید مالی جایگزین سوئیفت شده و با ۱۵ کشور عضو اتحادیه اوراسیا و بریکس متصل است. بانک مرکزی برای کنترل نقدینگی در شرایط کمبود ارز، مجبور به شفاف‌سازی ترازنامه بانک‌ها و برخورد با بانک‌های ناسالم خواهد شد. به عبارت دیگر، محاصره دریایی و جنگ رمضان، جراحی سختی را بر پیکر اقتصاد ایران تحمیل خواهد کرد.

در کوتاه‌مدت، حداقل ۱۲ تا ۱۸ ماه دوره نقاهتی طاقت‌فرسا با تورم بالا خواهد بود. اما اگر بسته کنترل تورم و کنترل نقدینگی شامل نرخ بهره واقعی مثبت، اوراق گام، شفافیت اطلاعاتی، جذب نقدینگی از طریق اوراق مشارکت، و مهم‌تر از همه انضباط مالی دولت و توقف استقراض از بانک مرکزی به درستی و با ترتیب صحیح اجرا شود، ایران از این بحران نه به عنوان یک کشور آسیب‌دیده، بلکه به عنوان «قطب نوظهور اقتصادی» با صنایع بازسازی‌شده، نظام مالی مستقل، کشاورزی مدرن و نسلی از کارآفرینان که در مکتب سخت‌ترین محاصره تربیت شده‌اند، خارج خواهد شد. انتخاب با ماست: یا تسلیم شدن در برابر روایت آسیب‌ها، یا ساختن «اقتصاد معجزه» از دل خاکستر جنگ، با این باور که «بحران، مادر همه اختراعات بزرگ است».

تورم و هندسه تصمیم‌گیری

تورم بالا افق برنامه‌ریزی را کوتاه می‌کند



رامین خسروخاور

عضو هیئت نمایندگان اتاق بازرگانی تهران

در دنیای این روزهای ما، عددها هنوز روی تابلوها می‌درخشند، اما افق‌ها کم‌رنگ شده‌اند. تورم دیگر صرفاً افزایش قیمت‌ها نیست؛ جابه‌جایی مختصات تصمیم‌گیری است. تداوم تورم‌های بالا در سال‌های اخیر، اقتصاد ایران را از مدار پیش‌بینی‌پذیری خارج کرده است. زمانی این اقتصاد به فضایی اقلیدسی می‌مانست: خطوط روشن، فاصله‌ها قابل سنجش و مسیرها نسبتاً مستقیم. مدیر برنامه‌ریزی می‌کرد، سرمایه‌گذار افق می‌دید و تولیدکننده هزینه و درآمد را بر خطی راست ترسیم می‌کرد.

اما با تورم‌های مزمن، این هندسه دگرگون شده است. اقتصاد امروز به فضای ریمانی نزدیک شده؛ جایی که خطوط راست خم می‌شوند، فاصله‌ها تابع انحنا هستند و کوتاه‌ترین مسیر الزاماً مستقیم‌ترین مسیر نیست. هر تصمیم، عبور از زمینی لغزنده است؛ ارزش‌ها پیش از تثبیت فرسوده می‌شوند و محاسبات پیش از اجرا تغییر می‌کنند. هنر مدیریت دیگر انتخاب میان «خوب و بهتر» نیست؛ گریز از «بد و بدتر» است.

تورم بالا تنها قدرت خرید را کاهش نمی‌دهد؛ افق برنامه‌ریزی را کوتاه می‌کند، سرمایه را از تولید به پناهگاه‌های امن‌تر می‌راند و اعتماد را فرسایش می‌دهد. قراردادها کوتاه‌تر می‌شوند، ریسک‌ها بزرگ‌تر و جسارت سرمایه‌گذاری کمتر. وقتی آینده در مه فرو رود، سرمایه محتاط می‌شود و تولید در تردید می‌ماند.

ریشه این انحنا روشن است: رشد مداوم نقدینگی، کسری بودجه مزمن، ناترازی بانکی و بی‌ثباتی سیاست‌گذاری. تا زمانی که دولت بیش از توان مالی خود هزینه کند و نظام بانکی بیش از ظرفیت واقعی اقتصاد خلق اعتبار نماید، این انحنا پابرجا خواهد ماند. تورم، پیش از آنکه پدیده‌ای عددی باشد، نشانه بی‌انضباطی نهادی است.

راه بازگشت، بازسازی هندسه اقتصاد است: انضباط مالی، استقلال واقعی بانک مرکزی، شفافیت ترازنامه‌ها و ثبات در سیاست‌گذاری. مهار کسری بودجه، کنترل رشد نقدینگی و تقویت اعتماد عمومی، اصلاح همان انحنای فضاست. بدون اعتماد، هیچ سیاستی پایدار نمی‌ماند؛ و بدون ثبات، هیچ سرمایه‌ای ماندگار نمی‌شود.

بازگشت از هندسه ریمانی به هندسه اقلیدسی، بازگشت به اقتصادی است که در آن خط راست قرارداد، زاویه روشن سیاست‌گذاری و فاصله قابل پیش‌بینی میان تصمیم و نتیجه دوباره ممکن شود. مهار تورم، جنگ با قیمت‌ها نیست؛ بازگرداندن تعادل به فضای تصمیم‌گیری است. تنها در چنین فضایی است که تولید جان می‌گیرد، سرمایه می‌ماند و افق دوباره دیده می‌شود.

تحریم‌ها پیشران تورم ۳ رقمی

مهار نقدینگی یا اصلاح حکمرانی اقتصادی؟



امیرعادل طاهرخانی

حقوقدان و عضو هیئت نمایندگان اتاق بازرگانی ایران

اگرچه ریشه اصلی تورم بلندمدت را باید در سیاست‌های پولی و مالی جست‌وجو کرد، اما نمی‌توان نقش تحریم‌های اقتصادی و محدودیت‌های بین‌المللی را در تشدید تورم نادیده گرفت

مقدمه

تورم در اقتصاد ایران دیگر یک پدیده مقطعی یا ناشی از شوک‌های کوتاه‌مدت نیست؛ بلکه به یک بیماری مزمن و ساختاری تبدیل شده است. بیش از پنج دهه است که اقتصاد ایران با نرخ‌های بالای تورم دست‌وپنجه نرم می‌کند، اما آنچه امروز شرایط را نگران‌کننده‌تر از گذشته کرده، همزمانی چند بحران ساختاری است: کسری بودجه مزمن دولت، ناترازی گسترده نظام بانکی، کاهش سرمایه‌گذاری مولد، افت رشد اقتصادی، تشدید انتظارات تورمی و کاهش مستمر ارزش پول ملی.

هرچند هنوز اقتصاد ایران از منظر فنی وارد مرحله ابرتورم نشده است، اما استمرار نرخ‌های بالای تورم، کاهش قدرت خرید خانوارها، فرار سرمایه از فعالیت‌های مولد و افزایش بی‌ثباتی اقتصادی، زنگ خطر ورود به مرحله تورم‌های سه‌رقمی را به صدا درآورده است. تجربه کشورهای مختلف نشان می‌دهد که فاصله میان تورم مزمن و ابرتورم می‌تواند بسیار کوتاه باشد؛ به‌ویژه زمانی که اعتماد عمومی به پول ملی تضعیف شود.

در چنین شرایطی پرسش اساسی این است که چگونه می‌توان روند تورم را مهار کرد و مهم‌تر از آن، چگونه می‌توان جلوی رشد بی‌رویه نقدینگی را گرفت؟

تورم؛ معلول رشد نقدینگی یا نتیجه ساختار حکمرانی؟

در ادبیات اقتصادی، جمله مشهور میلتون فریدمن که «تورم همیشه و همه‌جا یک پدیده پولی است» همچنان یکی از معتبرترین توضیحات درباره منشأ تورم محسوب می‌شود. هنگامی که حجم پول در اقتصاد با سرعتی بیشتر از رشد تولید افزایش یابد، نتیجه‌ای جز افزایش سطح عمومی قیمت‌ها نخواهد داشت.

در دو دهه اخیر حجم نقدینگی در ایران ده‌ها برابر شده است، در حالی که رشد اقتصادی کشور در بسیاری از سال‌ها نزدیک به صفر یا حتی منفی بوده است. این شکاف میان رشد پول و رشد تولید، خود را به صورت تورم نشان داده است.

اما پرسش مهم‌تر آن است که چرا نقدینگی رشد می‌کند؟

پاسخ را باید در ساختار حکمرانی اقتصادی کشور جست‌وجو کرد. رشد نقدینگی در ایران بیش از آنکه یک علت باشد، معلول مجموعه‌ای از ناترازی‌ها و سیاست‌گذاری‌های نادرست در حوزه بودجه، بانکداری، ارز و تجارت خارجی است.

کسری بودجه؛ موتور اصلی تورم

تقریباً هیچ نمونه‌ای از تورم‌های بالا در جهان را نمی‌توان یافت که در آن کسری بودجه دولت نقش تعیین‌کننده‌ای نداشته باشد.

دولت زمانی که بیش از درآمدهای خود هزینه می‌کند، ناگزیر به استقراض مستقیم یا غیرمستقیم از شبکه بانکی و بانک مرکزی می‌شود. نتیجه این فرآیند افزایش پایه پولی و در نهایت رشد نقدینگی است.

در اقتصاد ایران بخش قابل توجهی از تورم‌های مزمن دهه‌های گذشته ناشی از همین ناترازی مالی بوده است. بودجه‌های مبتنی بر درآمدهای ناپایدار، وابستگی به منابع نفتی، گسترش هزینه‌های جاری و عدم اصلاح ساختار هزینه‌های دولت، زمینه‌ساز خلق مستمر پول و افزایش تورم شده‌اند.

بنابراین نخستین گام در مهار تورم، برقراری انضباط مالی و کاهش واقعی کسری بودجه است.

ناترازی بانک‌ها؛ کارخانه خلق پول

عامل دوم رشد نقدینگی را باید در شبکه بانکی جست‌وجو کرد.

در شرایطی که بخشی از بانک‌ها با مطالبات غیرجاری، دارایی‌های موهوم، بنگاه‌داری گسترده و کمبود منابع مواجه هستند، اضافه برداشت از بانک مرکزی به یک رویه دائمی تبدیل می‌شود. این فرآیند عملاً به خلق پول جدید و افزایش نقدینگی منجر می‌شود.

واقعیت آن است که بخشی از تورم کنونی کشور حاصل تلاش برای پوشاندن مشکلات ساختاری نظام بانکی است. تا زمانی که بانک‌های ناتراز امکان خلق پول داشته باشند، کنترل پایدار تورم دشوار خواهد بود.

اصلاح نظام بانکی، افزایش شفافیت مالی، محدود کردن اضافه برداشت بانک‌ها و پایان دادن به بنگاه‌داری بانکی از مهم‌ترین الزامات مهار تورم محسوب می‌شود.

تحریم‌ها و محدودیت‌های بین‌المللی؛ تشدیدکننده تورم

اگرچه ریشه اصلی تورم بلندمدت را باید در سیاست‌های پولی و مالی جست‌وجو کرد، اما نمی‌توان نقش تحریم‌های اقتصادی و محدودیت‌های بین‌المللی را در تشدید تورم نادیده گرفت.

تحریم‌ها از چند مسیر به افزایش تورم دامن می‌زنند. کاهش درآمدهای ارزی، افزایش هزینه نقل و انتقال پول، دشوار شدن تأمین مالی خارجی، افزایش هزینه حمل‌ونقل و بیمه و محدود شدن سرمایه‌گذاری خارجی، همگی هزینه تولید را افزایش می‌دهند.

علاوه بر این، نااطمینانی ناشی از تحریم‌ها موجب افزایش ریسک سرمایه‌گذاری و کاهش ورود سرمایه به بخش‌های مولد اقتصاد می‌شود.

با این حال تجربه جهانی نشان می‌دهد که تحریم به تنهایی موجب ابرتورم نمی‌شود. آنچه تحریم را به یک عامل تورم‌زا تبدیل می‌کند، ترکیب آن با بی‌انضباطی مالی و پولی در داخل کشور است.

سیاست‌های ارزی و سهم آنها در تشدید تورم

یکی از مهم‌ترین موضوعاتی که در تحلیل تورم ایران کمتر مورد توجه قرار گرفته، تأثیر سیاست‌های ارزی بر تولید، صادرات و سطح عمومی قیمت‌هااست.

در سال‌های گذشته سیاست‌گذار ارزی تلاش کرده است با ابزارهای اداری و دستوری، بازار ارز را مدیریت کند. اما تجربه نشان داده است که

اصل بازگشت ارز حاصل از صادرات به چرخه اقتصادی کشور امری ضروری و منطقی است. اما روش اجرای این سیاست اهمیت اساسی دارد. زمانی که صادرکننده ناچار باشد ارز خود را با نرخ‌هایی پایین‌تر از نرخ واقعی بازار عرضه کند یا با فرآیندهای پیچیده و زمان‌بر اداری مواجه شود، بخشی از انگیزه صادرات از بین می‌رود.

فاصله گرفتن نرخ‌های رسمی از واقعیت‌های اقتصادی، نه‌تنها موجب ثبات پایدار نشده بلکه خود به منشأ بی‌ثباتی تبدیل شده است.

وجود سیاست‌های پرنوسان و متغیر ارزی، شکل‌گیری رانت، فساد، تخصیص غیربهینه منابع و کاهش شفافیت اقتصادی را به دنبال داشته است. از سوی دیگر، عدم ثبات در سیاست‌های ارزی موجب شده فعالان اقتصادی نتوانند افق روشنی برای سرمایه‌گذاری و تجارت ترسیم کنند

واقعیت این اســت که ثبات ارزی با دســتور اداری ایجاد نمی‌شود؛ بلکه نتیجه تعادل میان عرضه و تقاضای ارز، اعتماد فعالان اقتصادی و سیاست‌گذاری قابل پیش‌بینی است.

رفع تعهد ارزی صادرکنندگان و آثار آن بر تورم

یکی از چالش‌برانگیزترین سیاست‌های ســال‌های اخیر، نحوه اجرای مقررات مربوط به رفع تعهد ارزی صادرکنندگان بوده است.

اصل بازگشت ارز حاصل از صادرات به چرخه اقتصادی کشور امری ضروری و منطقی اســت. اما روش اجرای این سیاست اهمیت اساسی دارد. زمانی که صادرکننده ناچار باشد ارز خود را با نرخ‌هایی پایین‌تر از نرخ واقعی بازار عرضه کند یا با فرآیندهای پیچیده و زمان‌بر اداری مواجه شود، بخشی از انگیزه صادرات از بین می‌رود.

نتیجــه چنین وضعیتی کاهش صادرات، از دســت رفتن بازارهای خارجی، کاهش ورود ارز به کشور و افزایش فشار بر بازار ارز است.

در اقتصادی که بخش مهمی از مواد اولیه، کالاهای واســطه‌ای و تجهیزات تولیدی وابسته به واردات است، افزایش نرخ ارز مستقیما به افزایش هزینه تولید و در نهایت افزایش قیمت کالاها منجر می‌شود.

به عبارت دیگر، برخی سیاســت‌های ارزی اگرچه با هدف کنترل بازار ارز طراحی می‌شــوند، امــا در عمل می‌توانند از طریق تضعیف صادرات و کاهش عرضه ارز، به تشدید تورم بینجامند.

از منظر بخش خصوصی، اصلاح سیاست رفع تعهد ارزی به معنای حذف نظارت نیست؛ بلکه به معنای طراحی سازوکارهایی واقع‌بینانه، منعطف و متناسب با شرایط تجارت بین‌المللی است.

چرا کنترل دستوری قیمت‌ها شکست می‌خورد؟

در دوره‌های تورمی، نخستین واکنش بسیاری از دولت‌ها کنترل اداری قیمت‌هاست. اما تجربه جهانی از آمریکای لاتین گرفته تا اروپای شرقی نشان داده است که کنترل دستوری قیمت‌ها قادر به درمان تورم نیست

سرکوب قیمت‌ها ممکن اســت برای مدتی کوتاه افزایش قیمت‌ها را پنهان کند، اما در بلندمدت به کمبود کالا، کاهش تولید، گســترش بازارهای غیررسمی و تشدید فساد منجر می‌شود.

قیمت‌ها دماســنج اقتصاد هستند. شکستن دماسنج هرگز موجب درمان تب نمی‌شود.

استقلال بانک مرکزی؛ پیش‌شرط ثبات پولی

یکی از مهم‌ترین ویژگی‌های کشورهایی که موفق به مهار تورم شده‌اند، استقلال بانک مرکزی است.

بانــک مرکزی زمانی می‌تواند وظیفه اصلی خود یعنی حفظ ارزش پول ملی را انجام دهد که تحت فشارهای کوتاه‌مدت مالی و سیاسی قرار نگیرد. هنگامی که بانک مرکزی به ابزار تأمین مالی دولت تبدیل شود، تورم به یک پیامد اجتناب‌ناپذیر تبدیل خواهد شد.

بنابراین استقلال واقعی بانک مرکزی یکی از ارکان اصلی مبارزه با تورم است.

بخش خصوصی چه انتظاری دارد؟

فعالان اقتصادی بیش از هر چیز به ثبات نیاز دارند.

سرمایه‌گذار می‌تواند با نرخ مالیات مشخص، نرخ ارز مشخص یا حتی هزینه انرژی مشخص فعالیت کند، اما نمی‌تواند در فضایی تصمیم‌گیری کند که هر روز با مقررات جدید، محدودیت‌های تازه و سیاســت‌های متناقض مواجه است.

تورم بالا، پیش‌بینی‌پذیری اقتصاد را از بین می‌برد و سرمایه را از تولید به سمت فعالیت‌های غیرمولد سوق می‌دهد. بنابراین مهار تورم نه‌فقط یک هدف اقتصادی، بلکه پیش‌شــرط احیای سرمایه‌گذاری، اشتغال و رشد تولید است.

راهکارهای جلوگیری از ورود به تورم سه‌رقمی

برای جلوگیــری از ورود اقتصــاد ایران به مرحله تورم ســه‌رقمی، مجموعه‌ای از اقدامات همزمان ضروری است:

- کاهش واقعی کسری بودجه دولت؛
- اصلاح ساختار هزینه‌های عمومی؛
- جلوگیری از تأمین مالی کسری بودجه از طریق شبکه بانکی؛
- اصلاح بانک‌های ناتراز و محدود کردن خلق پول؛
- افزایش استقلال بانک مرکزی؛
- اصلاح سیاست‌های ارزی و حرکت به سمت یکسان‌سازی نرخ ارز؛
- بازنگری در سیاست‌های رفع تعهد ارزی صادرکنندگان؛
- توسعه صادرات غیرنفتی و حمایت از صادرکنندگان واقعی؛
- بهبود فضای کسب‌وکار و امنیت سرمایه‌گذاری؛
- کاهش تنش‌های خارجی و تسهیل دسترسی کشور به بازارهای مالی و تجاری بین‌المللی.

در دوره‌های تورمی، نخستین واکنش بسیاری از دولت‌ها کنترل اداری قیمت‌ها است. اما تجربه جهانی از آمریکای لاتین گرفته تا اروپای شرقی نشان داده است که کنترل دستوری قیمت‌ها قادر به درمان تورم نیست

جمع‌بندی

تــورم امروز ایران بیش از آنکه یک بحران صرفاً اقتصادی باشــد، یک بحران مدیریت و حکمرانی اقتصادی است. مسئله اصلی فقط کمبود منابع، تحریم‌ها یا رشد نقدینگی نیست؛ بلکه فقدان هماهنگی میان سیاست‌های پولی، مالی، ارزی، تجاری و سرمایه‌گذاری است.

رشد نقدینگی معلول است، نه علت نهایی. علت اصلی در ساختارهایی نهفته است که سالانه دولت را به کسری بودجه، بانک‌ها را به خلق پول، صادرکنندگان را به کاهش انگیزه فعالیت و سرمایه‌گذاران را به خروج از بخش‌های مولد اقتصاد سوق می‌دهد.

مهار تورم در ایران صرفاً با بخشنامه، قیمت‌گذاری دستوری یا اقدامات مقطعی امکان‌پذیر نیســت. کنترل پایدار تورم مستلزم مجموعه‌ای از اصلاحات عمیق و هماهنگ در حوزه بودجه، نظام بانکی، سیاست ارزی، تجارت خارجی و فضای سرمایه‌گذاری است.

اقتصاد ایران هنوز فرصت دارد از ورود به چرخه تورم ســه‌رقمی و ابرتورم جلوگیری کند؛ اما این فرصت نامحدود نیست. هرچه اصلاحات دیرتر آغاز شود، هزینه‌های اقتصادی و اجتماعی آن سنگین‌تر خواهد بود.

امروز بیش از هر زمان دیگر، کشــور به انضبــاط مالی، اصلاحات ساختاری، حمایت از تولید و صادرات، ثبات در سیاست‌گذاری و بازسازی اعتماد فعالان اقتصادی نیاز دارد. بدون این عناصر، مهار تورم صرفاً یک آرزو خواهد بود؛ اما با تحقق آنها، بازگشت ثبات به اقتصاد ایران همچنان امکان‌پذیر است.

موتورهای پنهان تورم

چگونه باید تورم را مهارکرد و چگونه می‌توان جلوی رشد نقدینگی را گرفت؟

پیمان مولوی

اقتصاددان
نویسنده کتاب «مغالطه‌های اقتصادی ذینفعان»

تـــورم در ایران دیگر صرفاً یک نوســـان اقتصـــادی یا یک عدد منتشرشده در گزارش‌های رسمی نیست؛ تورم به ساختار زندگی اقتصادی جامعه تبدیل شده است. سال‌هاست که مردم ایران تورم را نه در کتاب‌های اقتصاد و نه در گزارش‌های بانک مرکزی، بلکه در سفره روزانه، در قرارداد اجاره، در قیمت دارو، در هزینه آموزش فرزندان، در خرید گوشـــت، در بازار خـــودرو، در قیمت ارز و در کوچک شدن مداوم قدرت خرید خود تجربه می‌کنند. آنچه امروز اقتصاد ایران را نگران‌کننده می‌کند فقط بالا بودن سطح عمومی قیمت‌ها نیست، بلکه خطر ورود اقتصاد به مرحله‌ای است که تورم از یک بیماری مزمن به یک بحران فراگیر و بازتولیدشونده تبدیل می‌شود؛ مرحله‌ای که در آن تورم، خودش تولیدکننده تورم بعدی می‌شود و انتظارات تورمی، تصمیمات اقتصادی را پیش از وقوع هر رویدادی تغییر می‌دهند. در چنین فضایی مردم دیگر پول را ابزار نگهداری ثروت نمی‌بینند؛ پول فقط وسیله عبور است؛ چیزی که باید هرچه سریع‌تر به دارایی دیگری تبدیل شود؛ به ارز، طلا، مسکن، موجودی کالا، زمین یا هر دارایی‌ای که بتواند از کاهش ارزش پـــول فرار کند. وقتی جامعه به پـــول خود اعتمادش را از دست بدهد، تورم از بازار کالا عبور می‌کند و به روان جامعه وارد می‌شود؛ و مهار تورم روانی، بسیار دشوارتر از مهار تورم پولی است

بـــرای فهم تورم ایران باید از ســـطح قیمت‌ها عبور کرد و به ســـاختار قدرت اقتصادی و جریان خلق پول نگاه کرد. تورم در ایران بیش از آنکه نتیجه یک شـــوک کوتاه‌مدت باشـــد، حاصل انباشـــت ناترازی‌های بزرگ و مزمن است؛ ناترازی بودجه دولت، ناترازی بانک‌ها، ناترازی صندوق‌های بازنشستگی، ناترازی ارزی و مهم‌تر از همه ناترازی میان رشـــد پول و رشد تولید. هنگامی که اقتصاد نمی‌تواند به اندازه کافی کالا و خدمات تولید کند اما حجم پول با سرعت بالا افزایش پیدا می‌کند، فاصله میان پول و تولید بزرگ‌تر می‌شود و نتیجه طبیعی آن افزایش قیمت‌هاست. نقدینگی در اقتصاد ایران طی سال‌های گذشته با سرعتی بسیار بیشتر از رشد اقتصاد واقعی افزایش یافته و همین شکاف، یکی از اصلی‌ترین موتورهای تورم بوده اســـت. زمانی که پول سریع‌تر از اقتصاد رشد کند، ارزش واقعی پول کاهش پیدا می‌کند؛ و این همان تورم است.

اما تورم فقط یک بیماری اقتصادی نیســـت؛ یک ســـازوکار بازتوزیع ثروت نیز هست. در هر اقتصاد تورمی، گروه‌هایی بازنده‌اند و گروه‌هایی ذی‌نفع. یکی از مهم‌ترین ویژگی‌های اقتصاد تورمی ایران شکل‌گیری شبکه‌ای از ذی‌نفعان تورم است؛ گروه‌هایی که تورم بالا برای آن‌ها صرفاً تهدید نیست، بلکه منبع منفعت است. بدهکاران بزرگ از نخســـتین برنـــدگان تورم‌اند، زیرا بدهی‌های دیروز را با پول کم‌ارزش‌تر فردا بازپرداخت می‌کنند. اگر یک بنگاه بزرگ با منابع بانکی وام گرفته باشد و تورم سالانه بسیار بالاتر از نرخ تامین مالی او حرکت کند، ارزش واقعی بدهی‌اش عملاً آب می‌رود. دولت نیز در بســـیاری موارد از تورم منتفع می‌شود، زیرا تورم بخشـــی از بدهی ریالی دولت را مستهلک می‌کند و کاهش ارزش پول ملی به شـــکل پنهان بخشـــی از کسری بودجه را به جامعه منتقل می‌کند. صاحبـــان دارایی‌های واقعی نیز معمولاً برنده‌اند؛ دارندگان زمین، ملـــک، طلا، ارز و دارایی‌های کمیاب اغلب خود را با تورم تطبیق می‌دهند یا حتی از آن جلوتر حرکت می‌کنند. در مقابـــل، حقوق‌بگیران ثابت، بازنشســـتگان، طبقه متوسط شهری، صاحبان پس‌انداز نقدی و کسانی که درآمدشان با تورم تنظیم نمی‌شـــود، بزرگ‌ترین بازندگان این بازی هستند. تورم در واقع نوعی مالیات نامرئی است که بیشترین فشار آن بر کسانی وارد می‌شود که کمترین ابزار دفاع را دارند.

در ایـــن میان یکی از مهم‌ترین موتورهای پنهـــان تورم در ایران، پدیده نرخ بهره حقیقی منفی اســـت. نرخ بهره حقیقی یعنی فاصله میان نرخ ســـود اســـمی و نرخ تورم. زمانی که تورم ۵۰ یا ۶۰ درصد باشـــد اما سود ســـپرده بانکی به‌مراتب پایین‌تر قرار بگیرد، نرخ بهره حقیقی منفی می‌شود؛ یعنی سپرده‌گذار با نگه داشتن پول خود در بانک عملاً هر سال بخشی از قدرت خریدش را از دست می‌دهد. در چنین وضعیتی نگهداری پول دیگر منطقی نیســـت. مردم برای حفظ ارزش دارایی خود از ســـپرده فاصله می‌گیرند و به سمت بازارهای دیگر حرکت می‌کنند. این پول وارد بازار ارز می‌شـــود، وارد طلا می‌شود، وارد مسکن می‌شود، وارد سفته‌بازی می‌شود و تقاضای دارایی را بالا می‌برد. نرخ بهره حقیقی منفی از یک ســـو پس‌انداز را تنبیه می‌کند و از سوی دیگر بدهکار شدن را تشویق می‌کند. کســـی که وام می‌گیرد و دارایی می‌خرد، از تورم ســـود می‌برد؛ کســـی که پس‌انداز می‌کند، از تورم آسیب می‌بیند. این دقیقاً همان نقطه‌ای است که اقتصاد از تولید فاصله می‌گیرد و به سمت سوداگری حرکت می‌کند.

اگر هدف مهار تورم باشد، نخستین گام، کنترل رشد نقدینگی است؛ اما کنترل نقدینگی فقط با بخشنامه اتفاق نمی‌افتد. رشد نقدینگی در اقتصاد ایران ریشه ساختاری دارد. تا زمانی که دولت کســـری بودجه مزمن دارد و بیش از منابـــع واقعی خود هزینه می‌کند، نیاز به تامین مالی باقی می‌ماند و این فشار در نهایت به نظام بانکی و بانک مرکزی منتقل می‌شود. تا زمانی که بانک‌های ناتراز با اضافه‌برداشت از بانک مرکزی زنده نگه داشته می‌شوند، خلق پـــول ادامه پیدا می‌کند. تا زمانی که اعتبار بدون بهره‌وری کافی خلق می‌شود، نقدینگی رشد می‌کند حتی اگر اقتصاد واقعی رشد نکند.

بنابراین متوقف کردن رشد نقدینگی قبل از هر چیز نیازمند انضباط مالی دولت اســـت. دولت باید بتواند فاصله میان درآمد و هزینه خود را کاهش دهد؛ نه از طریق انتقال تورم به جامعه، بلکه از مسیر اصلاح واقعی ساختار بودجه، حذف هزینه‌های غیرمولد، کاهـــش ناکارآمدی، اصلاح یارانه‌های پنهـــان، افزایش بهره‌وری

> اگر هدف مهار تورم باشد، نخستین گام، کنترل رشد نقدینگی است؛ اما کنترل نقدینگی فقط با بخشنامه اتفاق نمی‌افتد. رشد نقدینگی در اقتصاد ایران ریشه ساختاری دارد

مهار تورم در ایران فقط یک تصمیم اقتصادی نیست؛ یک تصمیم نهادی و سیاسی نیز هست. تورم بالا معمولاً فقط حاصل خطای سیاست پولی نیست؛ نتیجه ساختاری است که در آن برخی از تورم منتفع می‌شوند، برخی هزینه آن را می‌پردازند و اصلاحات اقتصادی به دلیل تضاد منافع دائماً به تعویق می‌افتد. تا زمانی که اقتصاد ذی‌نفعان تورم قدرتمند باقی بماند، مهار پایدار تورم دشوار خواهد بود.

هزینه‌های عمومی و تعریف منابع درآمدی پایدار. تا وقتی بودجه مزمناً ناتراز باشد، اقتصاد تورم تولید خواهد کرد.

گام دوم، اصلاح واقعی شبکه بانکی است. بانک ناسالم یکی از بزرگ‌ترین کارخانه‌های خلق نقدینگی است. بانکی که ترازنامه ناسالم دارد، دارایی منجمد دارد، مطالبات مشکوک‌الوصول بالا دارد یا درگیر بنگاه‌داری گسترده شده، برای ادامه حیات به خلق اعتبار جدید وابسته می‌شود. این اعتبار جدید در عمل همان رشد نقدینگی است. بدون اصلاح بانک‌ها، مهار پایدار تورم بسیار دشوار خواهد بود. محدود کردن اضافه‌برداشت، کنترل رشد ترازنامه بانک‌ها، شفاف‌سازی صورت‌های مالی، افزایش سرمایه بانک‌ها و برخورد با نهادهای مالی ناکارآمد بخشی از این مسیر است.

گام سوم، بازگرداندن نرخ بهره حقیقی به محدوده مثبت یا حداقل نزدیک به تعادل است. تا وقتی نرخ بهره حقیقی عمیقاً منفی باشد، انگیزه فرار از پول ادامه خواهد داشت. اقتصاد نیاز دارد نگهداری پول دوباره تا حدی منطقی شود. اگر مردم مطمئن باشند که نگهداری سپرده به معنای نابودی قدرت خرید نیست، بخشی از فشار تقاضا از بازار دارایی کاهش پیدا می‌کند. البته افزایش نرخ بهره به‌تنهایی درمان نیست؛ اگر بدون اصلاح ساختاری انجام شود می‌تواند رکود ایجاد کند. اما بدون حل مسئله نرخ بهره حقیقی منفی نیز مهار تورم بسیار دشوار خواهد بود.

در کنار همه این‌ها مسئله مهم‌تر، انتظارات تورمی است. تورم فقط با پول خلق نمی‌شود؛ با انتظار نیز خلق می‌شود. وقتی مردم انتظار دارند قیمت‌ها افزایش پیدا کند، رفتارشان تورم آینده را جلو می‌اندازد. فروشنده قیمت را زودتر بالا می‌برد، مصرف‌کننده زودتر خرید می‌کند، سرمایه‌گذار زودتر وارد دارایی می‌شود و اقتصاد عملاً تورم فردا را امروز قیمت‌گذاری می‌کند. کنترل این وضعیت فقط با ابزار پولی ممکن نیست؛ نیازمند اعتماد است؛ اعتماد به سیاست‌گذار، اعتماد به ثبات تصمیم‌گیری، اعتماد به آینده اقتصاد و اعتماد به اینکه ارزش پول ملی قابل دفاع است.

در نهایت، مهار تورم در ایران فقط یک تصمیم اقتصادی نیست؛ یک تصمیم نهادی و سیاسی نیز هست. تورم بالا معمولاً فقط حاصل خطای سیاست پولی نیست؛ نتیجه ساختاری است که در آن برخی از تورم منتفع می‌شوند، برخی هزینه آن را می‌پردازند و اصلاحات اقتصادی به دلیل تضاد منافع دائماً به تعویق می‌افتد. تا زمانی که اقتصاد ذی‌نفعان تورم قدرتمند باقی بماند، مهار پایدار تورم دشوار خواهد بود. کنترل تورم یعنی کنترل رشد نقدینگی، اصلاح بودجه، اصلاح بانک‌ها، بازگرداندن انضباط پولی، کاهش نرخ بهره حقیقی منفی، تقویت تولید واقعی و مهم‌تر از همه بازسازی اعتماد عمومی به پول ملی.

تورم در نهایت فقط افزایش قیمت نیست؛ تورم کاهش ارزش زمان، کاهش قدرت برنامه‌ریزی، فرسایش طبقه متوسط و انتقال پنهان ثروت از گروهی به گروه دیگر است. اگر تورم مهار نشود، فقط قیمت‌ها بالا نمی‌روند؛ اعتماد عمومی پایین می‌آید، افق سرمایه‌گذاری کوتاه می‌شود، سرمایه از تولید فاصله می‌گیرد و اقتصاد به سمت سوداگری و نااطمینانی حرکت می‌کند. و هیچ اقتصادی، بدون اعتماد، بدون پول باثبات و بدون مهار تورم، نمی‌تواند مسیر توسعه پایدار را طی کند.

همان‌طور که در کتاب «مغالطه‌های اقتصادی ذینفعان» اشاره شد تورم در ایران ذینفعان زیادی دارد.

تورم پساجنگ در ایران

شکاف کالا و خدمات و بحران حکمرانی در صنعت احداث



علی نقوی

عضو هیئت نمایندگان اتاق بازرگانی ایران

اقتصاد ایران در خرداد ۱۴۰۵ در شرایطی قرار گرفته است که آثار یک دوره تنش و درگیری منطقه‌ای، در کنار فشارهای ساختاری مزمن، خود را به شکل یک تورم شدید و چندلایه نشان می‌دهد. در این وضعیت، تورم دیگر صرفاً یک متغیر اقتصادی قابل مدیریت در چارچوب سیاست‌های معمول نیست، بلکه به یک «واقعیت فراگیر رفتاری و ساختاری» در کل اقتصاد تبدیل شده است؛ واقعیتی که به‌ویژه در حوزه خدمات فنی، مهندسی و صنعت احداث، پیامدهای آن به‌صورت مستقیم و ملموس بر پروژه‌ها، سرمایه‌گذاری‌ها و تاب‌آوری شرکت‌های پیمانکاری قابل مشاهده است.

در چنین شرایطی، تفکیک دقیق میان تورم در بخش کالا و خدمات، بیش از هر زمان دیگری اهمیت پیدا می‌کند. زیرا منشأ، شدت و آثار این دو نوع تورم نه‌تنها متفاوت است، بلکه سیاست‌گذاری برای کنترل آن‌ها نیز نیازمند ابزارهای کاملاً متمایز است.

> تفکیک دقیق میان تورم در بخش کالا و خدمات، بیش از هر زمان دیگری اهمیت پیدا می‌کند. زیرا منشأ، شدت و آثار این دو نوع تورم نه‌تنها متفاوت است، بلکه سیاست‌گذاری برای کنترل آن‌ها نیز نیازمند ابزارهای کاملاً متمایز است

تورم دوگانه در صنعت احداث؛ کالا در برابر خدمات

در حوزه خدمات فنی و مهندسی و به‌طور خاص صنعت ساختمان، ساختار هزینه‌ای پروژه‌ها به دو بخش اصلی تقسیم می‌شود: نیروی انسانی متخصص و ماهر از یک سو، و کالاها و نهاده‌های ساختمانی از سوی دیگر. آنچه در شرایط پساجنگ اقتصاد ایران رخ داده، شکل‌گیری یک شکاف عمیق میان این دو بخش است.

در حالی که دستمزد نیروی انسانی متخصص و کار ماهر، به دلیل محدودیت‌های بازار کار، چسبندگی‌های نهادی و ضعف در قدرت چانه‌زنی واقعی، رشد متناسب با تورم عمومی نداشته است، بخش کالاها با جهش‌های شدید و بعضاً غیرقابل پیش‌بینی مواجه شده است. این عدم توازن، ساختار اقتصادی پروژه‌های عمرانی را به‌طور جدی دچار اختلال کرده و باعث شده بسیاری از پروژه‌ها از منظر مالی از حالت قابل پیش‌بینی خارج شوند.

در واقع، در اقتصاد پساجنگ، تورم کالا به‌نوعی نقش شوک اولیه و انتقالی را ایفا کرده، در حالی که خدمات و دستمزدها با تأخیر زمانی و با شدت کمتر واکنش نشان داده‌اند. این عدم هم‌زمانی، خود یکی از منابع اصلی بی‌ثباتی در صنعت احداث است.

بحران قراردادهای ثابت در اقتصاد متلاطم

یکی از مهم‌ترین پیامدهای این وضعیت، ناکارآمدی نظام قراردادی در پروژه‌های پیمانکاری است. بخش قابل توجهی از قراردادهای عمرانی، بر اساس فرض ثبات نسبی قیمت‌ها یا با مکانیزم‌های تعدیل محدود تنظیم شده‌اند؛ فرضی که در شرایط کنونی عملاً بی‌اعتبار شده است. در فضایی که قیمت نهاده‌های ساختمانی در بازه‌های کوتاه‌مدت با جهش‌های شدید مواجه می‌شود، قراردادهای فاقد سازوکار تعدیل واقعی، به ابزار انتقال ریسک نامتوازن به بخش پیمانکاری تبدیل شده‌اند. نتیجه این وضعیت، کاهش حاشیه سود شرکت‌ها، افزایش پروژه‌های نیمه‌تمام، تعویق در تحویل پروژه‌ها و در نهایت کاهش

کیفیت اجرای طرح‌های زیربنایی است.

در اقتصاد پساجنگ، این مسئله ابعاد جدی‌تری پیدا می‌کند، زیرا همزمان با افزایش نیاز به بازسازی و توسعه زیرساخت‌ها، ظرفیت مالی دولت و کارفرمایان نیز تحت فشار قرار دارد. در چنین شرایطی، ادامه استفاده از الگوهای قراردادی گذشته، عملاً به تشدید ناکارآمدی منجر خواهد شد.

تورم کالا؛ از منطق اقتصادی تا رفتار انتظاری

یکی از ویژگی‌های برجسته تورم فعلی در ایران، به‌ویژه در بخش کالاهای مرتبط با صنعت ساختمان، فاصله گرفتن قیمت‌ها از منطق صرفاً بنیادهای اقتصادی است. در بسیاری از موارد، افزایش قیمت‌ها نه صرفاً تابع تغییرات نرخ ارز یا هزینه‌های تولید، بلکه ناشی از انتظارات تورمی، نااطمینانی سیاسی-اقتصادی و رفتارهای احتیاطی فعالان بازار است. در برخی مقاطع، مشاهده می‌شود که قیمت کالاهای کلیدی مانند محصولات پتروشیمی، فولاد و مصالح ساختمانی، افزایش‌هایی فراتر از تغییرات واقعی هزینه‌های تولید یا نرخ ارز تجربه می‌کنند. این پدیده نشان می‌دهد که بازار از یک سازوکار قیمت‌گذاری مبتنی بر هزینه، به سمت یک سازوکار قیمت‌گذاری مبتنی بر انتظارات حرکت کرده است. در شرایط پساجنگ، این رفتار تشدید می‌شود؛ زیرا نااطمینانی نسبت به آینده، فعالان اقتصادی را به سمت قیمت‌گذاری پیش‌دستانه و احتیاطی سوق می‌دهد. این موضوع اگرچه در کوتاه‌مدت قابل درک است، اما در بلندمدت به شکل‌گیری یک تورم پایدار و خودتقویت‌شونده منجر می‌شود.

نقدینگی؛ موتور پنهان تورم ساختاری

در پس تمام این تحولات، همچنان یک متغیر بنیادین نقش مرکزی دارد: نقدینگی. رشد نقدینگی در اقتصاد ایران، به‌ویژه در سال‌های منتهی به و پس از بحران‌های ژئوپلیتیک، نه‌تنها متوقف نشده بلکه در بسیاری از مقاطع شتاب گرفته است.

اما مسئله اصلی صرفاً حجم نقدینگی نیست، بلکه نحوه توزیع و جهت‌گیری آن است. در شرایطی که بخش تولید و پروژه‌های عمرانی با محدودیت‌های مالی و ریسک‌های بالا مواجه‌اند، بخش قابل توجهی از نقدینگی به سمت فعالیت‌های غیرمولد، سفته‌بازی در دارایی‌ها و بازارهای موازی حرکت می‌کند. این وضعیت، چرخه‌ای ایجاد می‌کند که در آن افزایش نقدینگی به جای تقویت تولید، به تشدید تورم منجر می‌شود. در اقتصاد پساجنگ، این مسئله حساس‌تر نیز می‌شود، زیرا نیاز به بازسازی و سرمایه‌گذاری زیرساختی افزایش می‌یابد، اما همزمان، بی‌اعتمادی و نااطمینانی، مسیرهای هدایت نقدینگی به سمت تولید را محدود می‌کند.

> در شرایط تورمی و پساجنگ، بازنگری در نظام قراردادهای پیمانکاری نه یک انتخاب، بلکه یک الزام استراتژیک است. قراردادهایی که فاقد سازوکارهای واقعی تعدیل، تقسیم ریسک و تطبیق‌پذیری با شرایط اقتصادی باشند، عملاً به عامل تشدید بحران تبدیل می‌شوند

چگونه می‌توان نقدینگی را مهار و هدایت کرد؟

کنترل نقدینگی در چنین شرایطی، دیگر صرفاً یک سیاست پولی کلاسیک نیست، بلکه نیازمند یک بازآرایی نهادی در کل نظام مالی و تولیدی کشور است.

نخست، باید سازوکارهای هدایت نقدینگی به سمت پروژه‌های مولد و زیرساختی تقویت شود. این امر تنها با ابزارهای دستوری ممکن نیست، بلکه نیازمند ایجاد جذابیت اقتصادی و کاهش ریسک سرمایه‌گذاری در بخش تولید است.

دوم، اصلاح نظام بانکی و کنترل خلق نقدینگی از طریق اضافه‌برداشت‌ها و اعتباردهی غیرمولد، یک ضرورت فوری است. تا زمانی که خلق پول بدون پشتوانه در نظام بانکی ادامه داشته باشد، هر سیاست کنترل تورم با محدودیت جدی مواجه خواهد بود.

سوم، توسعه ابزارهای مالی پروژه‌محور، به‌ویژه در حوزه صنعت احداث، می‌تواند نقش مهمی در جذب نقدینگی سرگردان ایفا کند. انتشار اوراق مبتنی بر پروژه، مشارکت عمومی-خصوصی و صندوق‌های سرمایه‌گذاری زیرساختی، از جمله ابزارهایی هستند که می‌توانند نقدینگی را از بازارهای غیرمولد به سمت تولید هدایت کنند.

ضرورت بازتعریف نظام قراردادی در صنعت احداث

در شرایط تورمی و پساجنگ، بازنگری در نظام قراردادهای پیمانکاری نه یک انتخاب، بلکه یک الزام استراتژیک است. قراردادهایی که فاقد سازوکارهای واقعی تعدیل، تقسیم ریسک و تطبیق‌پذیری با شرایط اقتصادی باشند، عملاً به عامل تشدید بحران تبدیل می‌شوند. لازم است مدل‌های قراردادی به سمتی حرکت کنند که در آن، ریسک تورم به‌صورت متعادل میان کارفرما، پیمانکار و نهادهای مالی تقسیم شود. همچنین استفاده از شاخص‌های واقعی و به‌روز برای تعدیل قراردادها باید به یک استاندارد الزامی تبدیل شود، نه یک بند اختیاری یا محدود.

اقتصاد ایران در خرداد ۱۴۰۵ در مرحله‌ای قرار دارد که می‌توان آن را «تورم ساختاری پساجنگ» نامید؛ مرحله‌ای که در آن تورم نه یک پدیده مقطعی، بلکه نتیجه همزمان چندین لایه از فشارهای بیرونی، داخلی، رفتاری و نهادی است. در این میان، صنعت خدمات فنی، مهندسی و احداث، به دلیل ماهیت پروژه‌محور و وابستگی همزمان به کالا، خدمات و منابع مالی، یکی از آسیب‌پذیرترین بخش‌های اقتصاد است. شکاف میان تورم کالا و خدمات، ناکارآمدی نظام قراردادی، رشد بی‌ضابطه نقدینگی و ضعف در سازوکارهای هدایت سرمایه، مجموعه‌ای از چالش‌هایی هستند که بدون اصلاحات ساختاری، قابل حل نخواهند بود. در چنین شرایطی، نقش نهادهایی مانند اتاق بازرگانی باید از سطح توصیف وضعیت فراتر رفته و به سطح طراحی راه‌حل‌های نهادی، مطالبه‌گری سیاستی و ایجاد اجماع میان دولت و بخش خصوصی ارتقا یابد. تنها در این صورت است که می‌توان امیدوار بود اقتصاد ایران از وضعیت تورمی مزمن به سمت یک مسیر پایدارتر و قابل پیش‌بینی‌تر حرکت کند.



فوری‌ترین اقدام می‌تواند اجماع نظام تصمیم‌گیری کشور بر سر دستیابی هرچه سریع‌تر به توافقی با دنیا باشد که سبب رفع تحریم‌ها و گشایش‌های اقتصادی شود. پس از آن جلب اعتماد کارگزاران اقتصادی از طریق پایبندی به سیاست‌های اقتصادی اعلامی می‌تواند در دستور کار قرار گیرد.

خطرات تنگنای مالی

اولویت‌های دولت جهت کنترل نرخ تورم



احسان برین

دکترای اقتصاد

اگر نوسانات نرخ تورم را تابعی از نوسانات رشد حجم پول بدانیم، آنگاه بررسی عوامل موثر بر رشد حجم پول اهمیت فراوانی پیدا خواهد کرد. در متون کلاسیک اقتصاد کلان عموماً فرض می‌شود که عرضه پول برونزا و تحت اختیار بانک مرکزی است، اما در دنیای واقعی در بسیاری از موارد عرضه پول درونزاست و مولفه‌های متعددی بر میزان انتشار پول از سوی بانک مرکزی اثرگذار هستند. یکی از مهم‌ترین عوامل درونزایی پول، ترتیبات سیاسی حاکم بر دولت‌هاست که در بودجه آنها تبلور می‌یابد. ایران نیز از این قاعده مستثنی نیست. بودجه دولت در ایران در قسمت مخارج، به طور کلی شامل مخارج جاری و مخارج عمرانی است و در قسمت منابع، شامل درآمدهای مالیاتی و درآمدهای حاصل از واگذاری دارایی‌های سرمایه‌ای و مالی است. مهم‌ترین دارایی سرمایه‌ای دولت نیز نفت و انرژی محسوب می‌شود. طی سال‌های اخیر به دلیل شرایط تحریم‌ها، درآمدهای حاصل از فروش منابع نفت و انرژی کاهش محسوسی یافته، درحالی‌که سایر منابع درآمد افزایش چشمگیری نیافته و درعین‌حال مخارج دولت به طور مستمر افزایش یافته است. به دلیل مسائل سیاسی، دولت‌ها توانایی چندانی ندارند که کاهش چشمگیری در هزینه‌های خود به وجود آورند و برای تامین مالی مخارج خود در شرایط کاهش درآمد به افزایش انتشار پول روی می‌آورند. بدین‌گونه انتشار پول درونزا می‌شود. در شرایطی که به دلیل مسائل سیاسی و بودجه‌ای پول درونزا می‌شود، کنترل حجم پول دیگر صرفاً یک مسئله اقتصادی نیست و عوامل سیاسی نیز در آن دخیل می‌شود.

طی دهه‌های اخیر این وضعیت کم‌وبیش در ایران شدت و ضعف داشته، اما شاید هیچ‌گاه دولت در ایران با این شدت در تنگنای مالی قرار نگرفته است. ایران طی یک سال اخیر دو جنگ بزرگ را از سر گذرانده است. طی این دو جنگ، به ویژه جنگ اخیر، زیرساخت‌های مهم صنایع بزرگ ارزآور فولاد و پتروشیمی کشور نیز در تیررس تهاجم دشمن قرار گرفت و آسیب‌های جدی به آنها وارد شد. از سوی دیگر، رژیم تحریم‌ها همچنان پابرجاست و اخیراً نیز در جدیدترین اقدام و برای وارد آوردن فشار هرچه بیشتر به ایران، آمریکا محاصره دریایی علیه ایران برقرار کرد. از سوی دیگر کسب‌وکارهای زیادی به دلیل شرایط جنگی با مشکلات عمده مواجه شدند و تولیدات غیرنفتی کشور نیز آسیب دید. با این اوصاف سمت عرضه اقتصاد ایران شاید بیش از هر زمان دیگری تحت فشار قرار گرفته است. این موضوع سبب شده دولت با چالش جدی در زمینه منابع درآمدی خود مواجه شود.

اکنون برای بحث در مورد چگونگی کنترل نرخ تورم در شرایط فعلی اقتصاد ایران، می‌توان از منظر تئوریک به این موضوع نگریست. نظریه مقداری پول عنوان می‌کند که نرخ تورم رابطه‌ای مستقیم با نرخ رشد سرعت گردش پول و نرخ رشد حجم پول و رابطه‌ای معکوس با نرخ رشد اقتصادی دارد. درحال‌حاضر، به دلیل موقعیت خاص اجتماعی و سیاسی در ایران، کنترل نرخ تورم از مسیر سیاست انقباضی کلاسیک، یعنی کاهش حجم پول یا حتی محافظه‌کارانه‌تر از آن، یعنی کاهش آهنگ رشد حجم پول، میسر نیست. در شرایط فعلی اقتصاد ایران، کاهش رشد حجم پول، عمدتاً به معنای اعمال انقباض در بودجه است که یکی از مهم‌ترین آثار آن، کاهش قدرت خرید کارمندان و در حالت بدتر تعدیل آنها خواهد بود. این موضوع صرفاً اقتصادی نیست و می‌تواند آثار سیاسی و اجتماعی قابل توجهی داشته باشد.

اما از منظر دو متغیر دیگر، یعنی سرعت گردش پول و نرخ رشد اقتصادی، راهکارهای حتی کوتاه‌مدتی را می‌توان متصور شد. با توجه به نشانه‌های مثبت اعلام توافق بر سر تفاهم‌نامه میان ایران و آمریکا، که در زمان نگارش این یادداشت تنها ساعاتی از اعلام آن در سحرگاه دوشنبه ۲۵ خرداد ۱۴۰۵ می‌گذرد، می‌توان امیدوار بود در صورت امضای نهایی آن و همچنین رسیدن به توافق نهایی در مرحله بعدی، دوره‌ای از رونق در اقتصاد ایران، همانند آنچه در سال نخست پس از امضای برجام شاهدش بودیم، رخ دهد. با این فرض، افزایش نرخ رشد اقتصادی، می‌تواند اثر کاهنده بر نرخ تورم داشته باشد. از منظر متغیر دوم، یعنی سرعت گردش پول، یکی از مهم‌ترین راهکارهای موثر، می‌تواند افزایش نرخ سود بانکی باشد، که سبب کاهش سرعت گردش پول شده و درنتیجه تاحدودی مانع از افزایش نرخ تورم خواهد شد. البته سیاست افزایش نرخ سود بانکی زمانی اثربخشی حداکثری خواهد داشت که اولاً نرخ سود بانکی به اندازه‌ای افزایش یابد که توانایی رقابت با بازدهی سایر بازارها را داشته باشد و ثانیاً به‌تدریج فاصله خود را با نرخ تورم تا آنجایی کم کند که درنهایت آن را پوشش دهد. درغیراین‌صورت، افزایش غیرهدفمند نرخ سود بانکی صرفاً منجر به افزایش هزینه تامین مالی تولید و فشار بر رشد اقتصادی خواهد شد

از منظری دیگر، یکی از سیاست‌های موثر برای مهار آتش تورم در دوره میان‌مدت و بلندمدت، تضعیف لنگرهای ذهنی نرخ تورم در ایران است. یکی از مهم‌ترین لنگرهای ذهنی نرخ تورم، نرخ سوخت، و به طور ویژه بنزین، است. یک سیاست کارآمد در این زمینه، همانند آنچه در اوایل دهه ۱۳۸۰ شمسی دنبال می‌شد، قاعده‌مند کردن قیمت‌گذاری نرخ سوخت خواهد بود. در این صورت، به‌تدریج از بار هزینه‌ای یارانه‌ای دولت در این حوزه کاسته شده و فشار آن بر بودجه کاهش خواهد یافت و همچنین لنگر ذهنی آن برای فعالان اقتصادی کم‌رنگ‌تر خواهد شد و افزایش قاعده‌مند قیمت آن اثر ذهنی کمتری بر تورم انتظاری خواهد داشت.

اما فارغ از انتخاب و انجام هریک از این سیاست‌ها، موضوع مهمی که می‌تواند اثربخشی آنها بر کاهش نرخ تورم و کاهش عوارض مترتب بر آنها بر سایر متغیرهای اقتصاد کلان نظیر کاهش رشد اقتصادی و افزایش نرخ بیکاری را به میزان بیشتری تضمین کند، افزایش اعتماد میان دولت و کارگزاران اقتصادی است. چنانچه دولت بتواند به سیاست‌های اقتصادی خود در عمل پایبند باشد و خلاف آنچه اعلام می‌کند، عمل نکند، به‌تدریج اعتماد کارگزاران اقتصادی جلب شده و در مراحل بعدی، دولت و بانک مرکزی با اثربخشی بیشتری می‌تواند سیاست‌های خود را در حوزه‌های پولی و غیرپولی اجرا کنند.

اگر بخواهیم به‌ترتیب اولویت راهکارهای عنوان‌شده را بیان کنیم، فوری‌ترین اقدام می‌تواند اجماع نظام تصمیم‌گیری کشور بر سر دستیابی هرچه سریع‌تر به توافقی با دنیا باشد که سبب رفع تحریم‌ها و گشایش‌های اقتصادی شود. پس از آن جلب اعتماد کارگزاران اقتصادی از طریق پایبندی به سیاست‌های اقتصادی اعلامی می‌تواند در دستور کار قرار گیرد. در مرحله بعد، افزایش تدریجی نرخ سود بانکی و نزدیک کردن آن به نرخ تورم می‌تواند سیاست موثری جهت کاهش نرخ تورم محسوب شود. در ادامه، حذف لنگرهای ذهنی نرخ تورم و در راس آنها قاعده‌مند کردن قیمت سوخت، یکی از مهم‌ترین اقداماتی است که باید صورت گیرد. درنهایت نیز دولتی که اعتماد کارگزاران اقتصادی را جلب کرده و اقدامات اولیه جهت کنترل نرخ تورم را انجام داده، می‌تواند با کمترین تاثیر منفی ممکن بر نرخ رشد اقتصادی و نرخ بیکاری، سیاست پولی انقباضی را اجرایی کرده و نرخ تورم را به نرخ هدف مورد نظر خود سوق دهد. پس از همه این موارد، بهینه‌سازی اندازه دولت و حذف ساختارهای زائد و موازی در ارکان دولت که سبب متورم شدن بودجه می‌شود، می‌تواند به‌عنوان سیاستی میان‌مدت دنبال شود.

رانت‌های توزیعی شتاب‌دهنده تورم

کنترل تورم در گروی کنترل انتظارات

محمدصادق عبداللهی‌پور
دانشجوی دکتری مالی- بانکداری دانشگاه علامه طباطبائی

اقتصاد کشور چندین سال است که به‌دلیل بی‌ثباتی‌های سیاسی و افق غیرشفاف اقتصادی متناظر با آن، درگیر انتظارات بدبینانه نسبت به وضعیت اقتصادی و تورمی در آینده است. در چنین شرایطی، اعتقاد جمعی نسبت به قیمت‌های بالاتر باعث می‌شود تا از هر فرصت و منبعی برای خرید دارایی‌ها استفاده شود و دائماً تقاضای بیشتر باعث سوق دادن قیمت‌ها به سطوح بالاتر شود. با توجه به فشارهای اقتصادی تحریم‌های بین‌المللی، تولید ناخالص داخلی حقیقی کشور نیز بیش از یک دهه رشدی نداشته و رشد اقتصادی نزدیک به صفر بوده است. در یک تصویر ساده، برای بیش از یک دهه توان خلق ثروت در اقتصاد کشور ثابت بوده اما رشد دائمی نقدینگی باعث شده تا تقاضا برای همان میزان کالاها و خدمات افزایش پیدا کند، واضح است که افزایش تقاضا برای مقدار ثابتی از ظرفیت تولید کالا و خدمات منجر به افزایش قیمت اسمی آن‌ها می‌شود. در اقتصادی که قدرت انتظارات تورمی به تنهایی اثر سایر سیاست‌گذاری‌های اقتصادی و پولی برای کاهش تورم را به راحتی خنثی می‌کند، رانت‌های قابل توجهی نیز در حال توزیع است که بر آتش شرایط تورمی می‌افزاید. تسهیلات با نرخ بهره پایین و با فاصله بسیار قابل توجه نسبت به نرخ تورم، در اختیار متقاضیان قرار می‌گیرد. بدیهی است که هر عقل سلیمی برای تسهیلات با نرخ حقیقی بهره منفی صف می‌کشد تا آن را به دست آورده و در دارایی‌های مختلف سرمایه‌گذاری کند. اندکی بعد، تورم باعث افزایش قیمت دارایی خریداری‌شده به میزان بسیار بیشتر از نرخ بهره تسهیلات می‌شود و تسهیلات‌گیرنده، سود حقیقی از محل رانت نرخ بهره دستوری پایین کسب می‌کند. حال فرض کنید در کنار این رانت قابل توجه، ارز دولتی نیز با نرخ برابری بسیار پایین‌تر در اقتصاد توزیع شود. هر عقل سلیمی نیز به فکر دستیابی به منابع ارزی کشور برای استفاده از این رانت می‌افتد؛ ارز را با نرخ پایین در اختیار بگیرد، کالایی وارد و آن را به راحتی با نرخ بازار به فروش رساند.

بنابراین رانت‌های توزیعی در اقتصاد و در صدر آن‌ها رانت نرخ بهره و رانت نرخ ارز، باعث می‌شوند تا تقاضا برای کالاها و خدمات در کشور بیشتر هم بشود. بنابراین با اقتصادی روبرو هستیم که علاوه بر انتظارات تورمی بالا در اثر شرایط سیاسی، مداخلات غیرکارشناسی هم مزید بر علت برای افزایش تورم می‌شوند. البته از اواخر سال ۱۴۰۴ و با ته کشیدن منابع ارزی کشور، سیاست‌گذار ناچار به حذف قابل توجه رانت ارزی شد و به سمت سیاست تک‌نرخی‌سازی ارز حرکت کرد. در این میان البته شوک‌های سمت عرضه نیز تا حدودی بر روند کوتاه‌مدت تورم مؤثر بوده‌اند و باعث افزایش شتاب تورم شده‌اند. با این حال ردپای عوامل اصلی تورم در اقتصاد کشور همچنان در سمت تقاضا و ناشی از مسائل پولی است. بنابراین صورت مسئله در وضعیت تورمی اقتصاد ایران خیلی روشن است و برای بررسی علل تورم فعلی و راهکارهای کاهش آن نیاز نیست تا به دنبال ایده‌های محیرالعقول یا اختراع چرخ از اول باشیم. اصرار برخی از کارشناسان بر راهکارهای صرفاً اقتصاد خرد مانند نظارت، بهبود رقابت، افزایش بهره‌وری و... همان‌طور که در طول این چند دهه شکست خورده در ادامه نیز شکست خواهد خورد.

راهکار ساده است. در ابتدا تلاش مسئولین کشور و سیاست‌گذاران اقتصادی باید آن باشد که مسائل سیاسی کشور و درگیری‌های نظامی و چالش‌های ایدئولوژیک مدیریت شده و به حداقل برسد. تعامل با همه دنیا می‌تواند نااطمینانی‌های سیاسی را به شکل قابل توجهی کاهش دهد. در این حالت، افق اقتصادی برای فعالیت‌های مولد که منجر به رشد اقتصادی شود بهبود می‌یابد. انتظارات برای تورم‌های بالاتر کمتر می‌شود و بخش قابل توجهی از تقاضای بالا برای کالاها و خدمات کاهش می‌یابد. کنترل انتظارات تورمی، پیش‌شرط هر برنامه‌ای برای کنترل تورم کشور است. هر راهکاری که با کنترل انتظارات تورمی از طریق کاهش ریسک‌های سیاسی شروع نشود، با اطمینان می‌توان گفت که سرنوشتی چون برنامه‌های اقتصادی چند دهه گذشته خواهد داشت. با کنترل انتظارات تورمی، بستر برای اجرا و اثرگذاری سیاست‌های پولی و ارزی و استفاده از ابزارهای مختلف در سطح کلان و خرد مهیا می‌شود. همراه با کنترل این انتظارات، گام بعدی حذف رانت‌های نرخ بهره و نرخ ارز است. چراکه وقتی رانتی توزیع می‌شود، تقاضای سفته‌بازانه برای دریافت اعتبار بانکی به‌منظور دستیابی به منابع و استفاده از آن رانت همچنان بالا می‌ماند. فرض کنید فاصله نرخ ارز دولتی و نرخ ارز بازار ۵۰ درصد باشد و در شرایطی که نرخ تورم ۲۳درصد است، نرخ بهره بانکی نیز ۲۳درصد باشد. در این حالت کنترل انتظارات تورمی کافی نیست. زیرا همچنان انگیزه برای دریافت اعتبار و دستیابی به نرخ ارز ارزان وجود دارد و مابه‌التفاوت «نرخ بهره» و «فاصله ارز دولتی از بازار آزاد»، بازدهی سفته‌بازانه متقاضیان خواهد بود. یا فرض کنید نرخ تورم ۵۰ درصد باشد و نرخ بهره بانکی ۲۳درصد باشد. در این حالت نیز کنترل انتظارات تورمی کافی نیست. زیرا همچنان انگیزه برای دریافت اعتبار با نرخ پایین و سرمایه‌گذاری در بازارهای دارایی برای کسب عایدی متناسب با نرخ تورم وجود دارد. دریافت اعتبار بیشتر منجر به خلق نقدینگی بیشتر می‌شود و این عامل خود باعث افزایش تورم می‌شود.

بعد از گام‌های اخیر، بستر برای سایر اصلاحات اقتصادی مهیا می‌شود. رفع و رجوع ناترازی‌های بانکی نیز تا حدود قابل توجهی در گروی مسائل فوق است. مادامی که انگیزه سفته‌بازانه برای دریافت اعتبار وجود دارد، متقاضیان با وضعیت اعتباری نامناسب، منابع بانکی را دستوری و غیردستوری دریافت می‌کنند و بازنمی‌گردانند. ناترازی بانک‌ها و کاهش کیفیت دارایی‌های بانک‌ها حادتر شده و تأمین و پوشش این ناترازی در نهایت از محل پایه پولی انجام می‌شود که خود منجر به افزایش نقدینگی و در نهایت افزایش تورم می‌شود. همچنین با کاهش انتظارات تورمی و حل چالش‌های سیاسی، علاوه بر امکان افزایش درآمدهای نفتی، سرمایه‌گذاری در بخش مولد اقتصاد هم افزایش یافته و با بزرگ‌شدن کیک اقتصاد، سهم درآمدهای مالیاتی دولت نیز بهبود می‌یابد. لذا کسری بودجه دولت نیز که در بسیاری از موارد با تأمین از محل پایه پولی منجر به افزایش تورم می‌شود، تا حدود مناسبی مدیریت می‌شود.

اگر بخواهیم جمع‌بندی کنیم، راه‌حل برون‌رفت از چرخه تورمی فعلی که در سال جدید در بسیاری از اقلام سه‌رقمی نیز شده است، در ابتدا و به‌عنوان پیش‌نیاز حل بحران‌ها و اصطکاک‌های سیاسی است تا بتوان انتظارات تورمی را کنترل کرد و کاهش داد. بعد از کاهش انتظارات تورمی امکان اثرگذاری از طریق سیاست‌گذاری پولی فراهم می‌شود. در گام بعد حذف رانت‌های توزیع‌شده در اقتصاد و در صدر این لیست، حذف رانت نرخ بهره و رانت نرخ ارز، فرصت‌های آربیتراژی را به شکل قابل توجهی کاهش می‌دهد. کاهش این فرصت‌ها تقاضای سفته‌بازانه برای اعتبار و کالاها را کاهش می‌دهد. در نتیجه این امر، رشد نقدینگی کنترل می‌شود و می‌توان انتظار داشت نرخ تورم کنترل شده و به میانگین‌های بلندمدت آن بازگردد. این راهکارِ ساده و این مسیرِ روشن فقط نیازمند عزم مسئولین کشور برای حل بحران‌های یادشده است. مجدداً تأکید می‌شود که هر راهکاری که در آن کاهش انتظارات تورمی از طریق حل چالش‌های سیاسی به عنوان گام صفر تعریف و اجرا نشود، در بهترین حالت به منزله جارو زدن مشکلات برای دوره بسیار کوتاه به زیر فرش است؛ راهکارهایی که شاید اسامی زیبایی داشته باشند، از کنترل مقداری ترازنامه بانک‌ها و هدایت اعتبار و تشویق به بنگاه‌سازی بانک‌ها گرفته تا سیاست‌های توسعه صنعتی و طرح پیشران و در این فقره آخر دیکتاتوری اعتباری!

آکادمی

مقالاتی درباره حال و آینده اقتصاد ایران

بن‌بست‌های خودساخته

چرا افزایش بهره‌وری در اقتصاد ایران جایی ندارد؟



توسعه پس از جنگ، بدون دولت راهبر ممکن نیست

ایران بدون دولت توسعه‌بخش از بحران عبور نمی‌کند
کمال اطهاری در گفت‌وگو با «آینده‌نگر» از الگوی توسعه‌ای کشورها بعد از جنگ می‌گوید

دولت رفاه و دولت توسعه‌بخش دو الگویی است که در دوران بعد از جنگ، بیشتر کشورهای درگیر جنگ به آن توجه کرده‌اند؛ از انگلستان و آلمان تا کره جنوبی و ژاپن همه این دولت‌ها برای نظم‌بخشی به خرابی‌های بعد از جنگ به نقش برجسته دولت توجه داشته‌اند. کمال اطهاری، تحلیل‌گر مسائل توسعه ایران معتقد است که باید دولت به الگوی دولت‌توسعه‌بخش برگردد و از این مسیر می‌تواند الگوی توسعه در ایران را تدوین کند. این مصاحبه را بخوانید.

لیلا ابراهیمیان
دبیر بخش راهبرد

■ دولت‌ها برای روز بعد از جنگ، چه برنامه‌ای را و با چه مشخصه‌ای در نظر می‌گیرند؟

جنگ همیشه با ویرانی، کاهش درآمد، افزایش سطح فقر، رکود و عقب‌افتادگی همراه است. تمام کشورهای درگیر جنگ، از جنگ دوم جهانی تا جنگ‌های بعد از آن، نظامی را در نظر گرفته‌اند که نقش دولت در آن بسیار پررنگ بوده است. دولت باید می‌توانست به تبعات جنگ فائق آید. انگلستان با دولت رفاه، آلمان با دولت رفاه محافظه‌کار یا Social Market یعنی بازار اجتماعی‌شـــده سر کار می‌آید. اقتصاد در جامعه با این شیوه تنیده می‌شود. این دولت‌ها نه به دنبال برنامه‌ریزی متمرکزند و نه به دنبال رهاسازی محض. این دولت‌ها امر مسئولیت را در فعالیت بنگاه‌ها وارد می‌کنند با جهت‌گیری رقابتی. این شیوه در مسکن اجتماعی آلمان بسیار مفید عمل کرده است. مثلاً با وام دادن به خانوارهایی که مسکن آن‌ها تخریب شده، به بازسازی منازل می‌پردازند و در انگلستان مسکن اجاری به‌واسطه دولت ساخته می‌شود. این سیستم در اروپا به دلیل دموکراتیک بودن، قابلیت اجرایی بیشتری دارد. در این سیستم نظارت محلی وجود دارد.

در ژاپن الگوی ادامه دولت توسعه‌بخش کار می‌کند. ژاپن توسعه‌اش دموکراسی‌محور نیست و الگوی سیاسی تک‌حزبی است؛ نوعی دیکتاتوری نرم. دولت توسعه‌بخش با کارکرد فراهم کردن رفاه و زیرساخت کار می‌کند و شرکت‌ها را برای رقابت در بازار جهانی آماده می‌کند.

در کره جنوبی هم شـــیوه همین بود. کره جنوبی بعد از جنگ ژاپن و جنگ دو کره ورژنی از الگوی دولت توســـعه‌بخش را انتخاب کرده و با شـــرایط تاریخی خود منطبق می‌کند. البته دولت توسعه‌بخش هم در طول زمان تغییر می‌کند و بازنگری می‌شود؛ از تمرکز بالای دولت در توسعه تا تعدیل در مفاهیم.

در انتهای قرن بیســـتم، هاجون چانگ (Ha-Joon Chang) از کره جنوبی، مفهوم دولت توســـعه‌بخش را از اقتصاد فراتر برد. از نظر وی دولت توسعه‌بخش متصدی چهار کارکرد است: یک، هماهنگ‌سازی تامین مالی و سرمایه‌گذاری برای دگرگونی ساختاری؛ دو، تنظیم چشم‌انداز آینده اقتصاد؛ سه، ساختن و اصلاح نهادها و سازمان‌های پیشران؛ چهار، میانجی تعارضات. و این‌که دولت توسعه‌بخش باید از طریق خلق و بهبود فناوری‌ها و سازمان‌های جدید، بر توسعه پیچیده‌ترین قابلیت‌های تولیدی جامعه تمرکز کند.

■ دولت توســـعه‌گرا یا دولت توسعه‌بخش؛ دولت در ژاپن پس از جنگ جهانی دوم، چه مسیری را برای توسعه طی کرده است؟

بحث دولت توسعه‌بخش «developmental state» در ایران، مغفول مانده است. نه این‌که اصلاً مطرح نشده باشد، بلکه پردازش لازم صورت نگرفته است تا بتوان از آن به‌صورت کاربردی برای توسعه ایران استفاده کرد. این در حالی است که در ادبیات توسعه و مطالعات توســـعه (development studies)، این مفهوم یکی از مباحث اساسی، تعیین‌کننده و کاربردی است.

در کتاب‌ها و مقاله‌هایی که در ایران منتشر شده، معادل developmental state را «دولت توسعه‌گرا» در نظر گرفته‌اند، که این معادل‌گذاری نادرست است، زیرا «توسعه‌گرا» معـــادل developmentalist و developmentalism اســـت که هردو به مکتب



آمریکای لاتین اشاره دارند. بنابراین، این معادل‌سازی ما را از مفهوم «دولت توسعه‌بخش» دور می‌کند و تحلیل‌ها را به سمت مکتب آمریکای لاتین سوق می‌دهد.

این واژگان نخســـتین‌بار در ســـال ۱۹۸۲ توســـط چالمرز جانســـون(Chalmers Johnson) مطرح شد و به‌سرعت نیز وارد ادبیات توسعه شد. او زمانی این اصطلاح را به کار برد که در حال تحلیل اقتصاد و پیشرفت ژاپن بود. «دولت توسعه‌بخش» نزد او، دولتی است که همه‌چیز را به بازار واگذار نمی‌کند، اقتصاد دستوری لنینی را نیز رد می‌کند و ترکیبی از برنامه‌ریزی و بازار را در دستور کار قرار می‌دهد. دولت، نقش سازمان‌دهنده این دو را ایفا می‌کند.

این مفهوم پیش از جانسون نیز توسط اقتصاددانان، به‌ویژه اقتصاددانان توسعه، استفاده می‌شده، اما به‌طور خاص مفهوم‌سازی و مقوله‌بندی نشده بود؛ کاری که جانسون انجام داد

با گشایش این ادبیات، ریشه دولت توسعه‌بخش به فردریک لیست(Friedrich List) بازمی‌گردد. در ادبیات توسعه گفته می‌شود که پس از انقلاب صنعتی در انگلستان و فرانسه و شکل‌گیری سرمایه‌داری، تمام کشورهایی که قصد داشتند وارد مسیر سرمایه‌داری و صنعتی شدن شوند، به انواعی از دولت‌های توسعه‌بخش متوسل شدند. نخستین دولت توسعه‌بخش نیز توسط بیسمارک در آلمان پایه‌گذاری شد.

جهت‌گیری این دولت‌ها به‌گونه‌ای بود که با شـــکل‌گیری تراست‌های آلمانی، رقابت ناقص شکل گرفت. فردریک لیست نظریه خود را در اوایل قرن نوزدهم مطرح کرد و جالب اینجاست که اقتصاددانان آمریکایی نیز برای ساماندهی اقتصاد خود از آن بهره گرفتند. این نظریه در آمریکا بسیار مقبول واقع شد، در تاریخ ثبت شده و درباره آن اجماع وجود دارد

لیست معتقد بود که نمی‌توان بازار را به‌صورت یک‌باره به‌روی اقتصادهای پیشرفته‌ای مانند انگلستان و فرانسه گشود. باید ساختار اقتصادی سامان‌دهی می‌شد و نوعی رقابت

نقش آموزش در دولت توسعه‌بخش برجسته است. دولت توسعه‌بخش باید شکل‌دهنده اصلی آموزش نه‌تنها با هدف بخشیدن برترین کیفیت به کارگران و فعالیت‌آفرینان، بلکه برای ملت‌سازی باشد. به عبارت دقیق‌تر، دولت توسعه‌بخش دو محتوای اصلی مرتبط با شکل‌گیری را هدف می‌گیرد: «امور اقتصادی و سیاسی-اجتماعی»

ناقص ایجاد می‌گردید تا از صنایع نوپا حمایت شود. این مفاهیم بعداً وارد ادبیات اقتصاد توسعه شدند و بیسمارک نیز این فرآیند را در آلمان پیاده کرد. بیسمارک برای کاهش تضادهای طبقاتی در آلمان، بیمه‌های اجتماعی را ایجاد کرد؛ و نخستین دولتی که در اروپا چنین سیاستی را به‌کار گرفت، دولت بیسمارک بود. دولت در ژاپن نیز دولت توسعه‌بخش بود.

■ **در واقع این دولت‌ها در برابر بازارســـپاری محض، تلاش می‌کنند از صنایع و اقتصاد خود حمایت کرده تا به سمت رقابت ناقص حرکت کنند و از توان رقابتی اقتصادشان حمایت‌می‌کنند.**

بله. هدف آن‌ها این اســـت که توان رقابتی اقتصادشان را بالا ببرند و پس از رسیدن به این توان و جبران عقب‌ماندگی، بازار خود را به‌تدریج باز کنند؛ چه بازار کالا، چه بازار مالی و... این رویکرد در کشـــورهایی به‌کار گرفته شد که نمی‌خواستند به الگوی اقتصاد سوسیالیستی تن دهند. نوعی از همین الگو را کشورهای اسکاندیناوی نیز به‌کار گرفتند که از آن با عنوان «دولت توسعه‌بخش دموکراتیک» (democratic developmental state) یاد می‌شود.

■ **در ایران بعد از جنگ ۴۰ روزه، چه باید کرد؟**

آتش جنگ ۴۰ روزه و تجاوز آمریکا و اســـرائیل به خـــاک ایران را ملت بزرگ ایران با بردن آتش جنبش‌ها به زیر خاکســـتر بردباری خاموش کرد تا متجاوزان را نومید، و خود برای خود تعیین سرنوشت کند. همین وضعیت را در جنگ ۱۲ روزه خردادماه هم داشتیم. حال هرچه این تعیین سرنوشت در جهت توسعه دموکراتیک آگاهانه‌تر و فراگیرتر باشد، متجاوزان خارجی و خودکامگان داخلی (که گویا عهدی گفته و ناگفته بین آن‌ها هست) امکان و جرئت کمتری برای حضور و بقا در ایران خواهند داشت. در این شرایط پرداختن به گفتمان دولت توسعه‌بخش از این‌رو برای فعالان مدنی و سیاسی ضروری است که به آن‌ها امکان توافق خلاق درباره یک برنامه حداقلی را می‌دهد؛ چه جریان راســـت که این روزها گویا از به‌ازارسپاری جامعه دست‌کشیده و دریافته «تغییر پارادایم» ضروری است، و چه جریان چپ که تغییر پارادایم از سوسیالیسم دولتی به سوسیال‌دموکراسی را در دستور کار قرار داده است؛ اما هنوز هیچ‌یک اهمیت نظری و کاربردی مفهوم دولت توسعه‌بخش را برای تبدیل پارادایم‌های انتزاعی خود به یک برنامه حداقلی قابل‌توافق و ســـازگار با شرایط ایران، درنیافته‌اند. ذکر این نکته هم، به‌رغم آشـــکاری آن، ضروری اســـت که در واژگان دولت توســـعه‌بخش، دولت معادل state است یعنی مجموع قوای سه‌گانه، نه معادل government که مدیریت قوه مجریـــه را معنی می‌دهد و در ترجمه‌ام معادل آن را «حکومت» گذاشته‌ام. خلط این‌دو معنی در ایران به دلیل نبود معادل‌های تفکیک‌شده برای آن‌ها رایج است. درباره این موضوع و چگونگی ظهور و سقوط دولت توسعه‌بخش در ایران، در فصل نهم کتاب «درآمدی بر سرمشق توسعه اقتصاد و جامعه دانش در ایران» بحث کرده‌ام.

پس از پایان جنگ دوم جهانی، اقتصاد به‌مثابه علم اجتماعی کاربردی تبلور یافت، و مطالعات اقتصادی درباره چگونگی پیمودن فرایند رشد و توسعه اقتصادی، سر برکشید. بسیاری از نویسندگان آن زمان خصلت‌نمایی و کاربردی کردن مفهوم توسعه اقتصادی، و بعد دولت توسعه‌بخش را در دستور کار خود نهادند. از این رو، در آغاز لازم است برای شناختی بهتر از استدلال مفهومی-منطقی این مقاله، به‌طور اجمالی به تفاوت مفاهیم رشد اقتصادی و توسعه اقتصادی بپردازیم. از نظر موراییس، برای یک ملت، هرچند رشد اقتصادی شـــرط لازم برای دستیابی به توسعه اقتصادی اســـت، اما کافی نیست. رشد اقتصادی بیشتر به تولیدات کشور می‌پردازد، تا در طول زمان درآمد سرانه پیوسته افزایش یابد. اما توسعه اقتصادی بهبود کیفیت زندگی مردم از طریق دگرگونی ساختار تولیدی (گسترش، هم‌پیوندی، و پالایش ساختار تولیدی) است، که شامل نه‌تنها دگرگونی مثبت در ترکیب محصول، بلکه همچنین در تخصیص منابع به بخش‌های مختلف اقتصاد برای ارتقای شاخص‌های رفاه است.

■ **دولت باید چه مسیری را طی کند؟**

دولتی که در جست‌وجوی راهبردهای عقلانی رشد، نه به شیوه‌ای غیرعقلانی و صرفاً نمایشی است، و هدف توسعه خود را فرارفتن از موقعیت پیرامونی (periphery) در نظام اقتصادی جهان قرار داده، دولتی اســـت با اهداف توسعه‌بخش. برای رسیدن به مقصود، دولت می‌بایست ساختار مولد خود را برای توسعه بیشتر اقتصادی و اجتماعی دگرگون سازد. از این رو دولت نیازمند است پروژه‌ای توسعه‌بخش را تعریف و اجرا کند.

■ **تفاوت «دولت رفاه» با «دولت توسعه‌بخش» چیست؟**

دولت رفاه بر پایه دولت توسعه‌بخش شکل می‌گیرد. یعنی دولت نیروی کار را به بازار نمی‌سپارد. هدف اصلی دولت توسعه‌بخش، توسعه است، و در رأس آن، توسعه اقتصادی. بنابراین، نهادهای لازم برای توسعه را سازمان‌دهی می‌کند. نهادهایی همچون رفاه و بیمه، برای آنکه تضادهای طبقاتی مانعی بر ســـر راه توسعه ایجاد نکنند. دولت توسعه‌بخش آمـــوزش می‌دهد تا نیروی کاری کارآمد و ورزیده تربیت کند؛ فرایندی که درنهایت به انقلاب صنعتی در انگلستان انجامید.

در انگلستان هم دولتی توسعه‌بخش شکل گرفت، اما با تکیه بر استعمار، برای انباشت ســـرمایه. یعنی دولت صرفـــاً برای تحقق بازار آزاد عمل نمی‌کرد، بلکه دیگر کشـــورها را مســـتعمره می‌کرد تا ثروت آن‌ها را مصادره کند و عقب‌ماندگی‌شـــان را توجیه کند. کشورهایی که نمی‌توانستند از مسیر استعمار به انباشت سرمایه اولیه دست یابند، ناچار بودند دولت توســـعه‌بخش تشکیل دهند. کشـــورهای اسکاندیناوی نیز چنین کردند و سرمایه‌گذاری‌های لازم را برای پرورش نیروی انسانی انجام دادند.

این کشورها باید فرآیندی را که از قرن شانزدهم در انگلستان و سپس در فرانسه آغاز شده بود، به‌ســـرعت طی می‌کردند. می‌بایست نهادسازی می‌کردند، نهاد بازار را تنظیم می‌کردند، زیربناها را می‌ســـاختند و... . و برای رســـیدن به این هدف، راهی جز مداخله دولت وجود نداشت. آن‌ها نمی‌توانستند مانند انگلستان جنگ تریاک راه بیندازند یا ثروت هند را غارت کنند. بنابراین، وجود دولت توسعه‌بخش برای این کشورها یک ضرورت بود

این دولت‌ها بایـــد صنایع خاصی را پرورش می‌دادند و فرآیند توســـعه را به‌گونه‌ای مهندســـی می‌کردند که تمام ابعاد اجتماعی و اقتصـــادی را دربر گیرد. بعدها در دوران معاصر، محیط‌زیست نیز به این ابعاد افزوده شد.

■ **دولت توســـعه‌بخش چه ویژگی‌ای دارد و چگونه در جامعه برای توسعه اجماع‌سازی می‌کند؟**

دولت‌های توســـعه‌بخش در ادبیات ابتدایی‌اش کـــه مقوله‌بندی می‌کند، به‌خصوص لفت‌ویچ، یکی از شـــروطش را جامعه مدنی ضعیف می‌گذارد و در ایران هم بسیاری از تحلیل‌ها به خطا می‌رود که چون جامعه مدنی ما ضعیف نبوده، نتوانستیم توسعه پیدا کنیم و این تحلیل عجیب‌وغریبی اســـت که من بارها آن را نقد کردم. چند شرط دیگر هم هســـت که یکی اجماع نخبگانی و دیگری دیوان‌ســـالاری ورزیده است. دولت‌های توسعه‌بخش در تقابل و تخاصمی در عرصه جهانی حاضر نمی‌شوند و همچنین باید بتوانند وارد زنجیره جهانی ارزش شوند.

رویکرد لفت‌ویچ را از بابت جامعه مدنی ضعیف نقد می‌کنند و می‌گویند دولت می‌بایست

نکته‌هایی که باید بدانید

دولت توسعه‌بخش، دولت یک «اقتصاد مختلط» است؛ دولتی است که در آن ائتلاف طبقاتی توسعه‌بخش، متشکل از فعالیت‌آفرینان، کارگران، دیوانسالاری بخش عمومی، و بخش‌هایی از طبقات حاکم پیشین، قدرت سیاسی را در اختیار دارد و استراتژی توسعه ملی را به‌کار می‌گیرد، ازاین‌رو مخالف ائتلاف لیبرال و محافظه‌کاری است که از بخش‌های طبقه حاکم کهنه، توسط سرمایه‌داران رانت‌گیر و مالی تشکیل شده که منابع ائتلاف طبقاتی توسعه‌بخش را مدیریت می‌کنند.

ساکنان سکونتگاه‌های غیررسمی و محلات فرودست (فرسوده) شهری در سال ۱۳۵۵ حدود پنج درصد و اکنون حداقل ۲۰ درصد تخمین زده می‌شود. تراکم‌فروشی یا قانون‌فروشی به نام عقلانیت اقتصادی، اقتصاد و جامعه ایران را به رانت سپرد و بخش مولد ایران را در عمل نابود کرد.

بتواند جامعه را به امر توسعه قانع کند و واژه «امبدد» یا «تنیده‌شدگی» دولت در طبقات و اقشار و اقناع آن‌ها را به کار می‌برد. امبدد «حک‌شدگی» هم ترجمه و معادل‌گذاری شده؛ ولی تنیده‌شدگی معنای گویاتری به‌دست می‌دهد.

خصلت غالب دولت توسعه‌بخش، یا دولت عقلانیت برنامه (rational-plan) به‌طور مشخص سامان‌دهنده این اهداف اجتماعی و اقتصادی است. در دولت عقلانیت برنامه، تمرکز بر ساختار صنعت داخلی و پشتیبانی از ساختاری است که رقابت بین‌المللی ملت را تامین کند؛ حکومت در سیاست‌گذاری صنعتی تقدم می‌یابد... در سوی دیگر، به‌طور معمول دولتِ عقلانیت بازار حتی سیاست صنعتی ندارد.

به عقیده جانسون، دولت توسعه‌بخش دارای این خصایص بارز است: یک، دخالت ضروری در اقتصاد نه‌فقط تنظیم‌گری؛ دو، نقش اصلی برای یک دیوانسالاری کوچک اما بسیار زبده، که تنها نقشی معین برای شاخه‌های قانون‌گذاری و قضایی ایفا می‌کند؛ سه، هدایتگر ترازهای مالی خارجی است؛ چهار، از سیاست صنعتی عقلانیت‌یافته بهره می‌گیرد تا با جداسازی فناوری خارجی و تسهیل ورود ماشین‌آلات از صنایع ملی در مقابل کالاهای نهایی محافظت کند؛ پنج، رقابت در بخش‌های راهبردی برای تغییر ساختاری را راهبری می‌کند؛ شش، نهادهای مالی بازنگری مفهوم دولت توسعه‌بخش عمومی را تأسیس می‌کند؛ هفت، فراهم‌آورنده و تعمیق‌بخشنده به انگیزش مالی و اعتباری است؛ هشت، از بودجه‌ریزی جامع برای سرمایه‌گذاری‌های عمومی استفاده می‌کند؛ نُه، در علم و فناوری سرمایه‌گذاری می‌کند؛ ده، از قانون‌گذاری تفصیلی پرهیز می‌کند تا به مخالفت‌های خالق فعالیت‌آفرینان، و نیز آزادی عمل معین دیوانسالاری عمومی اجازه دهد.

■ **توسعه‌خواهی چه قواعدی دارد؟**

توسعه‌خواهی قواعدی دارد و دولت‌های توسعه‌بخش مثل ژاپن، کره و اسکاندیناوی در تجاربشان این قواعد را سامان دادند. در قانون اساسی ما دولت برتری دارد؛ درصورتی‌که در دولت توسعه‌بخش، دولت برتری ندارد و هماهنگ‌ساز بازار است و آن را جهت می‌دهد که قوی شود و تراست‌هایی پرورش می‌دهد تا بتوانند رقابت جهانی بکنند و خودش را منزوی‌نمی‌کند.

وقتی دولت سازندگی تشکیل می‌شود دولت توسعه‌بخش تشکیل نمی‌دهد و پارادایم شیفت سراسیمه‌ای می‌کند که دولت توسعه‌بخش را نفی می‌کند؛ مثلاً کارگران را از شمول قانون کار خارج می‌کند که مبارزات طبقاتی را تشدید می‌کند و این خلاف قواعد دولت توسعه‌بخش است؛ یا به‌جای این‌که نهاد رقابتی بازار را بسازد، برای آرام کردن سهم‌خواهان شرکت‌های خصولتی را پدید می‌آورد و به‌جای عقلانیت اقتصادی، تراکم‌فروشی و قانون‌فروشی را رایج می‌کند. هیچ‌کدام از اینها قواعد دولت توسعه‌بخش نیست. از طرف دیگر، جناح پوپولیست هم به بهانه این‌که اینها لیبرالی هستند که این‌طور نیست، ملغمه‌ای ضد توسعه به وجود می‌آورد که فطرت دولت توسعه‌بخش ندارد و برای این‌که حساب پس ندهد به‌جای توسعه، تعالی می‌گذارند و بعد هم پیشرفت می‌گویند.

گفته می‌شود توسعه پایدار توطئه دشمن است. توسعه پایدار تعریف شده و می‌گوید مشارکت و حفظ محیط‌زیست و تمام اینها شاخص‌بندی شده و مشخصات بسیار عینی و مورد اجماع است. برای این‌که پاسخگو نباشد می‌گوید پیشرفت، و هیچ‌کس تعریف نمی‌کند که پیشرفت چیست و همه‌چیز می‌تواند با این واژه توجیه شود که دارند پیشرفت می‌کنند و مثلاً اگر هندوانه صادر می‌کنند، می‌گویند صادرات پیشرفت پیداکرده و به خاطر بیش‌بهره‌برداری از آب محیط‌زیست را نابود می‌کنند.

■ **مرز بین دولت توسعه‌بخش با دولت‌های اقتدارگرا چگونه تعریف می‌شود؟**

دولت توسعه‌بخش هدف اصلی‌اش توسعه اقتصادی است و اقتصادی مثل اقتصاد ژاپن در اقتباس از دولت توسعه‌بخش بیسمارکی -میجی- سامان پیدا می‌کند. در دهه ۷۰ دولت توسعه‌بخش کره جنوبی تعریف می‌شود که اقتباسی از ژاپن است و در اینها بانک توسعه‌بخش وجود دارد و دولت رقابت ناقص را سامان‌دهی می‌کند و از شرکت‌ها به شرطی حمایت می‌کند که بتوانند در اقتصاد جهانی حاضر شوند و این خلاف اقتصاد توسعه دهه ۶۰ است که رابطه را قطع کنند و با سرمایه‌داری جهانی همکاری کنند. کمک‌های دولت توسعه‌بخش به صنایع فقط برای این نیست که صنایع نوپا را شکل بدهد و از صنایعی حمایت می‌کند که بتوانند در بازارهای جهانی شرکت کنند و در زنجیره ارزش قرار بگیرند. بعد هم چین این کار را می‌کند و دولت توسعه‌بخش را از کره جنوبی پردازش می‌کند و با شرایط خودش منطبق می‌کند؛ در واقع حزب کمونیست چین به یک دولت توسعه‌بخش تبدیل می‌شود، ولی با اقتدار تک‌حزبی. در اینها دموکراسیزاسیون دسترسی به سرمایه و دموکراسیزاسیون تمرکززدایی را رعایت می‌کنند؛ یعنی آن را اجتماعی می‌کنند. چین از لحاظ سیاسی هنوز تک‌حزبی است، ولی در بدنه تصمیم‌گیری کاملاً آزاد است و مثلاً بورژوازی در کنگره حزب کمونیست شرکت می‌کند. در چین هشت حزب فعال است که حزب کمونیست هژمونی دارد، اما احزابش را منحل نکرده و به‌صورت مشاورانش با او کار می‌کنند. گرته‌برداری‌های کودکانه‌ای که از چین می‌کنند بسیار ابتدایی است؛ همان‌طور که جریان سازندگی برداشت ابتدایی از نئولیبرالیسم‌بود.

■ **وضعیت و تجربه ایران را در مسیر توسعه چگونه ارزیابی می‌کنید؟**

ایران در آستانه انقلاب از لحاظ ساختاری به مرحله‌ای رسیده بود که داگلاس نورث آن را «نظام دسترسی محدود پایه» می‌گوید؛ یعنی ساختار عقب‌مانده را با دولت متمرکز شکسته، جهش اقتصادی کرده، طبقات شکل گرفته‌اند؛ ولی احزاب آزاد نیستند. مرحله بعدی تبدیل به «نظام دسترسی محدود بالغ» است که در آن احزاب و سندیکاها آزادی نسبی می‌یابند و بعد «نظام دسترسی باز» یا دموکراتیک کنونی است.

شاه با تشکیل حزب رستاخیز در مقابل تحول به نظام دسترسی محدود بالغ مقاومت کرد و در بالا (بورژوازی شکل گرفته در مقابل او) شکاف افتاد. آمریکا به‌زودی خطر این مقاومت را دریافت و از آنجا که می‌دانست اگر شوروی در افغانستان و ایران از لحاظ نظامی و سیاسی پیروز نشود، از لحاظ اقتصادی فروخواهد پاشید، هلال اخضر را با همه مخاطراتش شکل داد. برای آن‌که اهمیت موضوع روشن شود، باید بگویم درست در همان زمان کره جنوبی نیز در آستانه نظام دسترسی محدود بالغ قرار گرفته بود و ژنرال پارک، دیکتاتوری که دولت توسعه‌بخش کره جنوبی را ساخته بود در سال ۱۹۷۹ به دست «کیم»، دوست قدیمی خود و ریاست سازمان امنیت کشته شد. تازه توسعه در ایران ریشه‌ای دموکراتیک داشت و آن را نه ژنرال پارک (افسر سابق ارتش استعمارگر ژاپن در جنگ دوم!) بلکه روشنفکران مشروطه و شاگردان آن‌ها آغاز کرده و به انجام رسانده بودند و این شاه بود که با تشکیل دولت یکدست و تحمل نکردن حتی احزاب هویدا و آموزگار، خود و سلطنت پهلوی را از تاریخ حذف کرد. در چنین مرحله‌ای اگر در جامعه‌ای که در آن طبقات شکل گرفته‌اند حداقل دموکراسی برقرار نشود، نه‌تنها از لحاظ سیاسی بی‌ثبات می‌شود، بلکه توسعه آن نیز (به‌ویژه توسعه دانش‌بنیان) متوقف می‌شود که این بحران‌های اجتماعی و سیاسی شدیدی را به دنبال خواهد داشت. همین اتفاقی که با توافق نسبی روشنفکران سنتی و مدرن بر سر ضدیت با لیبرالیسم و پیروی از مشی خودکفایی انزواجویانه در ایران رخ داد؛ یعنی آن‌ها با غلبه انقلابی‌گری خرده‌بورژوایی، بر سر یک الگوی مبهم و منسوخ از لحاظ تاریخی توافق کردند. در مثالی ملموس، نبود الگوی توسعه و غلبه انقلابی‌گری خرده‌بورژوایی را در اصلاحات ارضی دوباره می‌توان دید: هیئت دولت در ابتدای سال ۱۳۵۸، انحلال یا ادامه فعالیت شرکت‌های زراعی و تعاونی تولید را به نظر و رأی سهام‌داران و اعضای آن‌ها واگذار کرد. از ۹۳ شرکت سهامی زراعی موجود ۸۸ شرکت و از ۳۹ شرکت تعاونی تولید نیز ۲۱ شرکت اعلام انحلال کردند؛ درحالی‌که این نهادها باید با استفاده از نهادهای پیشین بهره‌برداری دهبنیان مانند «بُنه» و «صحرا» حفظ و با فرهنگ روستاییان همخوان و الگویی برای روستاهای دیگر می‌شدند. حالا بخشی از عواقب این اقدام، بهره‌برداری غیرمجاز دوبرابری از منابع تجدیدپذیر آبی در ایران، بهره‌برداری ۲,۲۵ برابری از ظرفیت مجاز مراتع، تفکیک و افراز سالانه ۲۰۰ هزار هکتار از اراضی کشاورزی و کوچک و کوچک‌ترشدن آن‌ها که امکان مکانیزاسیون و فعالیت‌های فنی و علمی را غیرعملی می‌کند، آلودگی آب و خاک بر اثر مصرف بیش از اندازه کود و سم و رابطه منفی بین سرمایه‌گذاری در کشاورزی با ارزش افزوده آن شده است.

این‌ها باعث شده کشاورزان خُرد روزبه‌روز فقیرتر شوند و روستاهای کوچک که در تله فضایی فقر گرفتار آمده‌اند، کل روستا را رها کنند یا کولبری کنند یا به سکونتگاه‌های غیررسمی (حاشیه‌نشینی) روی آورند، آن هم درحالی‌که شغل و بیمه‌ای در انتظارشان

دولت توسعه‌بخش، دولت یک «اقتصاد مختلط» است؛ دولتی است که در آن ائتلاف طبقاتی توسعه‌بخش، متشکل از فعالیت‌آفرینان، کارگران، دیوانسالاری بخش عمومی، و بخش‌هایی از طبقات حاکم پیشین، قدرت سیاسی را در اختیار دارد و استراتژی توسعه ملی را به‌کار می‌گیرد، ازاین‌رو مخالف ائتلاف لیبرال و محافظه‌کاری است.

نیســت و باید با یارانــه و امداد زندگی کننــد. درحالی‌که پــس از اصلاحات ارضی سامان‌دهی‌شده از سوی روشنفکران مشروطه، تنها خوش‌نشینان بر اثر مکانیزاسیون مجبور به مهاجرت بودند و در کارخانه‌های در حال احداث می‌توانستند شغل و بیمه به دست آورند. در نتیجه ساکنان سکونتگاه‌های غیررسمی و محلات فرودست (فرسوده) شهری در سال ۱۳۵۵ حدود پنج درصد و اکنون حداقل ۲۰ درصد تخمین زده می‌شود. یا می‌توان از تراکم‌فروشی یا قانون‌فروشی به نام عقلانیت اقتصادی نام برد که اقتصاد و جامعه ایران را به رانت سپرد و بخش مولد ایران را در عمل نابود کرد.

■ **خیلی از دیکتاتوری‌ها مثلا در آمریکای لاتین دولت توسعه‌بخش تشکیل دادند ولی به نتیجه‌ای مانند ژاپن نرسید؟**

بله. خیلی از دیکتاتورهای امریکای لاتین اول دولت توسعه‌بخش تشکیل دادند و بعد این دیکتاتوری که خواست خودش را تثبیت کند، دولت توسعه‌بخش شکست خورد؛ مثلاً کشوری مثل آرژانتین تورم ۳۰۰درصدی دارد.

در برزیل نوع جدیدی از دولت توسعه‌بخش شکل گرفت که یک دولت توسعه‌بخش دموکراتیک است که هنری کاردوزو مبنایش را گذاشت. او مارکسیستی بود که توانست رئیس جمهور برزیل شــود که دیدگاهش اقتصاد توســعه بود. کاردوزو کتابی به نام «وابستگی و توسعه در امریکای لاتین» دارد که مکتب دهه شصتی اقتصاد توسعه را رد می‌کرد؛ ولی بر مبنای آن جامعیت دموکراسی سیاسی را دنبال می‌کرد، اما دموکراسی اجتماعــی را دنبال نمی‌کرد. وقتی حزب کارگران در برزیل آمد، با کمک اقتصاددانان توسعه‌ای که در امریکای لاتین قوی بودند، آنان توانستند پیوندی بین رفاه اجتماعی و رشد اقتصادی برقرار کنند.

■ **پیش‌نیازهای داشتن دولت توسعه‌بخش چیست و آیا این الزامات نهادی یا غیرنهادی در دولت‌هایی مثل دولت ایران وجود دارد یا نه؟**

در جامعه ایران کاملاً وجود دارد. شرط نخستینش اجماع نخبگانی است. وقتی اجماع نخبگانی مشــروطه‌خواهان وجود داشــت به طرف دولت توسعه‌بخش آمدند. در دولت رضاشــاه پیشنهاد سازمان برنامه کردند. آن موقع جهان از سازمان برنامه هنوز تعریفی نداشــت. اجماع نخبگانی بود که بعد از رضاشاه، محمدرضاشاه را مجبور کرد که به امر توسعه تن بدهد. هیچ بوروکراسی‌ای در جهان وجود ندارد که فساد در آن وجود نداشته باشد؛ ولی بوروکراسی ایران یک بوروکراسی زبده و صاحب اهداف روشن و مشخص بود و شخصیت‌هایی مثل ابتهاج، مجیدی، فرمانفرمایان و آموزگار سازمان برنامه ایران را هدایت کردند و هم دانش کافی و هم سلامت برنامه‌ریزی داشتند.

بعد از انقلاب اجماع نخبگانی نداریم و تحت تأثیر ادبیات توسعه دهه ۶۰ هستیم و مقوله دولت توسعه‌بخش اصلاً مورد بحث نیست. وقتی انتشارات تندر را با دوستان دیگر بنیاد گذاشتیم، کتاب «وابستگی و توسعه در امریکای لاتین» را نشر دادیم. نقد شدیدی به این جریان داشتم و در مقالاتی مثل «امپریالیسم و ایران» در نشریه رونق چاپ شد. یک‌شبه نرسیدم به این‌که توسعه یک امر دولتی‌سازی نیست و کتابم در سال ۱۳۶۱ چاپ شد. این ادبیات گم شد در حرف‌های شعاری که اول دولتی‌گرایی و بعد سراسیمگی در مقابل نئولیبرالیسم و بعد پوپولیسم و در این میان هنوز هم کسی برای وزیر اقتصاد کاندید می‌شود که می‌گوید ما برای مهار تورم می‌بایست مسائل مالی و پولی را سامان بدهیم. در این حرف توسعه‌گرایی نیست. بخش واقعی اقتصاد می‌تواند تورم را نگه دارد و بخش مالی باید در خدمتش باشد.

جون رابینسون می‌گوید اقتصاد کلاسیک در کشورهایی کار می‌کند که عوامل تولید در دست ســرمایه‌داران مثل موم نرم است. در کشوری که این‌گونه نیست، اگر این کار را بکنند جلوی تورم را نمی‌گیرد. ناقضانش می‌گویند این فرزند شــیکاگو است؛ یعنی می‌خواهد از جنبه سیاســی او را بزنند. باشد یا نباشد فرقی نمی‌کند. اصلاً نمی‌گویند ما یک دولت توســعه‌بخش نیاز داریم. بانک مرکزی را زیر نظر وزارت اقتصاد قرار می‌دهند که در خدمت اقتصاد دربیاید. فهم این در دولت نیست. می‌گویند دولت‌ها بد بودند که نگذاشــتند کارهایمان را بکنیم. نمی‌خواهند ایران را توسعه بدهند؛ یعنی بلد نیستند و دانشش را ندارند.

منتقدان هم جاده صاف‌کن پوپولیست‌ها شدند و از اول هم این‌طور بود که هرکس در دانشگاه شیکاگو پرورش پیدا کرده توسعه‌خواه نیست. فرد می‌تواند در دانشگاه شیکاگو باشد و توسعه‌خواه باشد. گندر فرانک ضد دولت توسعه‌بخش بود و بعد از این‌که با واقعیت کره جنوبی و چین روبه‌رو شد، حرف‌های دهه ۶۰ خود را پس گرفت. در ایران کسی حاضر نیست؛ یعنی رادیکالیزمی است که هنوز پیرو گندر فرانک باشد و هم مکتب شیکاگو را از لحاظ سیاسی نقض کند. کسی که از دانشگاه شیکاگو آمده است تا پوپولیست‌ها بر سر کار بیایند و جاده صاف‌کنش شود؛ همان‌طور که سازندگی جاده صاف‌کن رانت شد، چون دولت توسعه‌بخش را نمی‌شناخت و نمی‌شناسد.

کسانی که ناقض‌اند و در حوزه عمومی در نشر مباحث اقتصادی دست بالا را دارند جاده صاف‌کن پوپولیســت‌ها هستند. در این میان، در حوزه عمومی کار اساسی این است که جلو برویم و بتوانیم دولت توسعه‌بخش را بشناسیم و آن را بر شرایط ایران منطبق کنیم و در درجه اول یک اجماع نخبگانی ایجاد شود که بتواند قدرت به دانش گردن بگذارد. تا موقعی که اجماع نخبگانی به وجود نیاید قدرت به دانش گردن نمی‌گذارد. در ایران به خاطر توانمندی جامعه مدنی در دوران معاصر قدرت مجبور شده به دانش گردن بگذارد؛ حتی وقتی از لحاظ سیاسی اجازه نداده که دموکراسی سیاسی به وجود بیاید و این حداقل از درد و رنج مردم خواهد کاست.

آنچه مشــخص اســت دولت توســعه‌بخش یک مدل دولت راهبــر (state-led) صنعتی‌شدن برای کشورهای توسعه‌یابنده است، جایی که سازوکار بازار هنوز توسعه نیافته یا بازار مفقود است. توســعه‌نیافتگی (یا فقدان بازار) بدین معنی است که بازار عاملیت نمی‌دهد که چه صنایعی باید رشد کنند یا حذف شوند. در چنین شرایطی حکومت به جای آن‌که همه فعالیت‌های اقتصادی را به بازار بســپارد، باید بیش‌فعال شود. حکومت باید تشخیص دهد چه صنایعی هدف باید باشند و از آن‌ها پشتیبانی کند. با این‌همه ابزار پشتیبانی از صنایعی خاص نباید همانند حمایت تجاری عمل کند.

دولت توسعه‌بخش، دولت یک «اقتصاد مختلط» است؛ دولتی است که در آن ائتلاف طبقاتی توسعه‌بخش، متشکل از فعالیت‌آفرینان، کارگران، دیوانسالاری بخش عمومی، و بخش‌هایی از طبقات حاکم پیشین، قدرت سیاسی را در اختیار دارد و استراتژی توسعه ملی را به‌کار می‌گیرد، ازاین‌رو مخالف ائتلاف لیبرال و محافظه‌کاری است که از بخش‌های طبقه حاکم کهنه، توسط ســرمایه‌داران رانت‌گیر و مالی تشکیل‌شده که منابع ائتلاف طبقاتی توسعه‌بخش را مدیریت می‌کنند.

نقش آموزش در دولت توسعه‌بخش برجسته است. دولت توسعه‌بخش باید شکل‌دهنده اصلی آموزش نه‌تنها با هدف بخشیدن برترین کیفیت به کارگران و فعالیت‌آفرینان، بلکه برای ملت‌سازی باشد. به عبارت دقیق‌تر، دولت توسعه‌بخش دو محتوای اصلی مرتبط با شکل‌گیری را هدف می‌گیرد: «امور اقتصادی و سیاسی-اجتماعی».

نکته‌هایی که باید بدانید

در انگلستان هم دولتی توسعه‌بخش شکل گرفت، اما با تکیه بر استعمار، برای انباشت سرمایه. یعنی دولت صرفاً برای تحقق بازار آزاد عمل نمی‌کرد، بلکه دیگر کشورها را مستعمره می‌کرد تا ثروت آن‌ها را مصادره کند و عقب‌ماندگی‌شان را توجیه کند. کشورهایی که نمی‌توانستند از مسیر استعمار به انباشت سرمایه اولیه دست یابند، ناچار بودند دولت توسعه‌بخش تشکیل دهند. کشورهای اسکاندیناوی نیز چنین کردند و سرمایه‌گذاری‌های لازم را برای پرورش نیروی انسانی انجام دادند.

ایران در آستانه انقلاب از لحاظ ساختاری به مرحله‌ای رسیده بود که داگلاس نورث آن را «نظام دسترسی محدود پایه» می‌گوید؛ یعنی ساختار عقب‌مانده را با دولت متمرکز شکسته، جهش اقتصادی کرده، طبقات شکل گرفته‌اند؛ ولی احزاب آزاد نیستند. مرحله بعدی تبدیل به «نظام دسترسی محدود بالغ» است که در آن احزاب و سندیکاها آزادی نسبی می‌یابند و بعد «نظام دسترسی باز» یا دموکراتیک کنونی است.

چاره‌اندیشی و اقدام در دو سطح

جوامع کشاورزی و نگاه سازه‌محور به توسعه آبی



محمدامین خراسانی

استادیار دانشکده جغرافیا، دانشگاه تهران

چرا باید خواند:

اگر می‌خواهید مقاله‌ای درباره نقش آب در توسعه و چگونگی سیاست‌گذاری درباره آن بخوانید، خواندن این مقاله به شما توصیه می‌شود.

مقدمه

ساختار محیط و فرهنگ ایران، پیوندی ناگسستنی با آب دارد. مشـاهده فرهنگ ایرانی از روش‌های زراعت و آبیاری گرفته تا عمیق‌ترین لایه‌های زندگی، رابطه معنادار سرزمین ایران با آب را روشن می‌کند. بر اساس تغییرات اقلیمی و مدیریت ناکارآمد سـرزمین، ایران از جمله کشورهایی است که در سال ۲۰۲۵ با کمبود مزمن آب مواجه می‌شود. «بان کی مون» دبیرکل سابق سازمان ملل در گزارشی اعلام کرد تا سال ۲۰۲۵ بیش از نیمی از جمعیت جهان (از جمله ایران) و تا سـال ۲۰۵۰، ۷۵ درصد جمعیت جهان با کمبود آب شیرین مواجه خواهند بود. هم‌اکنون تنـش آبی بین چند اسـتان و اعتراضات کشـاورزان در نقاط مختلف کشـور تبدیل به یک مسئله جدی در صحنه سیاسی ایران شـده اسـت. وزارت نیرو اعلام کرده ۸ میلیون جمعیت روسـتایی درگیر تنش آبی هستند. کاهش چشم‌گیر میزان و کیفیت ذخایر آب کشور طی مدت زمانی نه‌چندان طولانی، به ناکارآمدی سیاسـت‌های بخش آب و نحوه سیاست‌گذاری این حوزه بازمی‌گردد. با این تفاصیل، نباید از یاد برد که تسلط نگاه عرضه‌محور سازه‌ای در ایران و کشورهای همسایه، در قامت یک تهدید بزرگ باعث شـده که اتفاقاتی فراتر از مرزها در منطقه خاورمیانه شـکل بگیرد. به عبارت دیگر، فقدان سیاست‌گذاری منطقی بخش آب در کشورهای همسایه باعث شده تا فشار مضاعفی بر بخش آب در ایران و البته به دنبال آن، بر بخش کشاورزی وارد شود. همچنین ساخت سدها در مناطق روستایی با توجه به شرایط خاص این مناطق که بسیار شکننده هستند و نیز به دلیل لحاظ نکردن شرایط پایداری محیط روستا و نبود مدیریت و نگرش سیستمی در سطوح مختلف، سبب ناپایداری در ابعاد مختلف توسعه شده است. البته که سدها با تأمین آب برای آبیاری، تولید محصولات کشاورزی را افزایش داده و با کنترل سیل، دارایی بسیاری از مردم را حفظ می‌کنند، اما این وضعیت تصویر کاملی از واقعیات موجود نیست.

طرح مسئله

وابستگی به آب تنها به گروهی خاص برنمی‌گردد، با این همه، به دلیل وابستگی جامعه روستایی به فعالیت‌های کشاورزی، آب دارای نقشی بسیار مهم در توسعه روستایی و کشاورزی است. در جوامعی که کشاورزی بخش اساسی اقتصاد و حرفه آنها را تشکیل می‌دهد وجود سدها، توسعه منابع آب و نیز تخریب آنها از عوامل اصلی توسعه یا افول آن جامعه بوده است.

پیامدهای انسانی سدسازی در جهان نیز به اندازه پیامدهای اکولوژیکی اهمیت دارد. نحوه احداث و پیامدهای اجتماعی-اقتصادی سدها به صورت مسئله‌ای جهانی و در محافل بین‌المللی مطرح است که اثربخشی سدها بر جوامع و آبادی‌های مجاور، نحوه معیشت مردم و ساکنان حوزه‌های پیرامونی و نیز اکوسیستم‌ها از این گونه مسائل‌اند. سازگاری با محیط، مهم‌ترین معیار قابل قبول بودن هر پروژه بخصوص پروژه‌های سدسازی است. معنای این معیار این است که پروژه را پس از اجرا، بتوان بخشی از محیط (یکی از اجزای آن) دانست. با توجه به اینکه پروژه‌های سدسازی اغلب به عنوان ابزاری جهت دستیابی توسعه تلقی می‌شوند، همواره بر تأثیر اقتصادی آنها بر جوامع انسانی تأکید شده است. اصولاً سدها به منظور ذخیره آب و تامین آب شرب و کشاورزی و صنعت ساخته می‌شوند. هر طرح جامع آب باید عناصری مانند منابع زمین و آب موجود را که نیازهای خانگی، انرژی، کشاورزی، صنعت، تجارت و مانند آن را برآورده می‌سازد مورد توجه قرار دهد. احداث سد الگوهای کاربری زمین، آب و سایر منابع طبیعی را تغییر می‌دهد و این می‌تواند در مقیاس گسترده تأثیرات منفی داشته باشد. مطالعات موردی کمیسیون جهانی سدها نشان می‌دهد که تاثیرات منفی و مستقیم ساخت سد، به طور ناعادلانه‌ای بر دوش کشاورزان معیشـتی و مردم بومی، اقلیت‌های قومی و زنان افتاده است. این تغییرات به روستاییان خسارت می‌زند و به همین دلیل ساختار اجتماعی، فرهنگی، اقتصادی و شبکه‌های مربوط از هم گسیخته و ارائه خدمات اجتماعی با مشکلاتی مواجه می‌شود. سدسازی به عنوان عامل تأثیرگذاری که در عرصه فضایی باعث تحولات ساختاری-کارکردی شده، برخی کارکردهای اساسی سکونتگاه‌های روستایی در نتیجه تولید فضای جدید در ابعاد مکانی- فضایی را تغییر داده است.

تحلیل و جمع‌بندی

برای نیل به راه‌حل شدنی در رابطه با مسئله نگاه سازه‌محور و پیامدهای ناگوار آن در سطح نواحی کشاورزی و روستایی، باید در دو سطح چاره‌اندیشی کرد و بدون تردید، حرکت در یکی از این دو بدون حرکت موازی در دیگری، بی‌نتیجه خواهد ماند.

سطح اول، اصلاح رویکرد مدیریت بخش آب به اهمیت جوامع محلی از منظر محیط زیستی، میراثی و اقتصادی اجتماعی است. تجربه دهه‌های متوالی نادیده گرفتن این جوامع باعث شده تا مشارکت آنها در همه مراحل ایده‌پردازی، ساخت تا بهره‌برداری از سازه‌های موجود به سمت صفر میل کرده و نارضایتی از این پروژه‌ها که از دید این جوامع، نوعی تعدی به محیط و میراث طبیعی و فرهنگی آنها محسوب می‌شود، شکل بگیرد. البته که نمی‌توان نگاهی مطلق به این موضوع داشت و از کنار تجارب موفق موجود در جوامع کشاورزی در زمینه سازه‌های آبی در اندازه‌های کوچک و متوسط به سادگی عبور کرد، اما این امر نافی عدم حضور و رضایت روستاییان و کشاورزان از اجرای انبوه پروژه‌های بزرگ‌مقیاس نیست.

سطح دوم، اصلاح اندازه و شیوه ورود بخش سیاست خارجه به موضوع پروژه‌های سازه‌محور آبی در کشورهای همسایه است. در این زمینه همان‌طور که می‌دانیم، نقدهای زیادی وارد بوده و انفعال عجیب موجود، نمی‌تواند منافع ملی و به ویژه منافع جوامع کشاورزی کشور را تامین کند. کاهش سـریع دسترسی به منابع آبی در کشورهای همسایه ایران به ویژه عراق، نتیجه ضعف در تحرک به‌اندازه و به‌موقع در تعامل آبی با همسایگانی مانند ترکیه بوده و ضرورت دارد که تغییر این وضع در اولویت دستور کار سیاست‌گذاران قرار داشته باشد.

در انتها، توجه به این موضوع خالی از لطف نیسـت که اگـر گذر زمان و پژوهش‌های علمی نشان‌دهنده درستی سناریوی اثرگذاری سازه‌های بزرگ آبی ترکیه بر وقوع زلزله‌های عظیم اخیر در این کشـور باشند، زنگ خطر و هشدارباش مهمی خطاب به همه طرفداران توسعه سازه‌محور بخش آب -و البته جوامع محلی که بزرگ‌ترین قربانیان این فجایع هستند- به صدا درآمده است.

نکته‌هایی که باید بدانید

- **مطالعات موردی کمیسیون جهانی سدها نشان می‌دهد که تاثیرات منفی و مستقیم ساخت سد، به طور ناعادلانه‌ای بر دوش کشاورزان معیشتی و مردم بومی، اقلیت‌های قومی و زنان افتاده است. این تغییرات به روستاییان خسارت می‌زند و به همین دلیل ساختار اجتماعی، فرهنگی، اقتصادی و شبکه‌های مربوط از هم گسیخته و ارائه خدمات اجتماعی با مشکلاتی مواجه می‌شود.**
- **سدسازی به عنوان عامل تأثیرگذاری که در عرصه فضایی باعث تحولات ساختاری-کارکردی شده، برخی کارکردهای اساسی سکونتگاه‌های روستایی در نتیجه تولید فضای جدید در ابعاد مکانی-فضایی را تغییر داده است.**
- **فقدان سیاست‌گذاری منطقی بخش آب در کشورهای همسایه باعث شده تا فشار مضاعفی بر بخش آب در ایران و البته به دنبال آن، بر بخش کشاورزی وارد شود.**

سیاست‌گذار بایستی بداند که همه مواردی که در پاراگراف نخست اشاره شد و سایر نهادهای پیشینی سرمایه‌گذاری در اقتصاد همچون توجه به حق مالکیت، مقابله با انحصار، اهتمام به تامین امنیت در کشور، کاهش ریسک فعالیت، کاهش هزینه مبادله، وجود شفافیت اطلاعات و غیره از مقومات نهادی ارتقای نظام تامین مالی کشور خواهد بود.

ارتقای قابلیت سرمایه‌پذیری

از ضرورت اصلاحات نهادی و تدوین بسته‌های سیاستی جهت تامین مالی تا چابکی بنگاه در جذب منابع مالی جدید



غلامرضا دشتی‌منش

مدیر مرکز پژوهش‌های اتاق بازرگانی بوشهر
پژوهشگر حوزه اکوسیستم کارآفرینی و اخلاق کسب‌وکار

ضرورت اصلاحات نهادی فضای سرمایه‌گذاری

با آغـــاز روز و طلوع آفتاب، آفتاب ســـخاوتمندانه بر همه پدیده‌های هستی می‌تابد مگر آن دسته از پدیده‌هایی که در پستو گرفتار شده و مانعی بین آنها و آفتاب قرار گرفته است. بی‌تردید سرمایه نیز همچون آفتاب است و خود بر همه‌جا جاری خواهد شـــد، مگر آنکه مانعی در کار باشد. زمانی که ریسک ســـرمایه‌گذاری بالا باشد، حق مالکیت پاس داشته نشود، هزینه مبادله بالا باشد، امنیت در کشور تضمین نشود، در تامین انرژی کاهلی رخ دهد، رقابت‌پذیری بنگاه پایین باشد، قوانین مخل، کار را برای بخش خصوصی سخت کرده باشند، اقدام موثری برای جذب و نگهداشت منابع انسانی کارآمد به انجام نرسد، محیط کسب‌وکار، به طور مداوم با چالش‌های بزرگی روبه‌رو شود و پای ده‌ها مسئله اساسی دیگر در میان باشد، قطعاً سرمایه‌گذاری جدید رخ نخواهد داد.

سیاســـت‌گذاران کشور نبایستی مدام در پی شناسایی راهکارهای جدید تامین مالی برای بنگاه‌ها باشند چراکه راهکارهای موجود در اقتصاد ایران هنوز مورد بهره‌برداری قرار نگرفته‌اند. بایستی اهتمام سیاست‌گذاران از ایده به سمت عمل و کنش موثر منتقل شود. ایده‌های جدید برای تامین مالی بنگاه هرچند که خیلی جذاب باشند، تا زمانی که بستر نهادی مناسبی برای ســـرمایه‌گذاری وجود نداشته باشد، منتج به ارتقای نرخ سرمایه‌گذاری نخواهند شد. این یک واقعیت است که پول، کاملاً هوشیار است و راه خود را به سوی بهترین مقصد پیدا خواهد کرد. پول به سمتی می‌رود که خروجی مطلوب داشته باشد. بنابراین ضرورت دارد تا پرسش اصلی خود را از اینکه چه راهکاری برای تامین مالی بنگاه در سال جدید وجود دارد به این سوال که بستر نهادی برای جذب سرمایه در بنگاه چگونه باید باشد، تغییر دهیم و از سوی دیگر نیز به جای آنکه در پی کشف ایده‌های جدید باشیم، اراده نهادهای مرتبط با محیط کسب‌وکار متوجه اقدام عملی و کنش اساسی معطوف به اصلاحات نهادی شود.

سیاست‌گذار بایستی بداند که همه مواردی که در پاراگراف نخست اشاره شد و سایر نهادهای پیشینی سرمایه‌گذاری در اقتصاد همچون توجه به حق مالکیت، مقابله با انحصار، اهتمام به تامین امنیت در کشور، کاهش ریسک فعالیت، کاهش هزینه مبادله، وجود شفافیت اطلاعات و غیره از مقومات نهادی ارتقای نظام تامین مالی کشور خواهد بود. اگر اینچنین ترتیبات نهادی در کشور حاکم شود، سرمایه از هر کشوری به سمت بنگاه‌های کشور رهسپار خواهد شد.

لزوم تدوین بسته سیاستی مکمل راهکارهای تامین مالی

البته باید اشـــاره کرد که همه موارد پیش‌گفته، منافاتی با آن ندارد که به بررسی راهکارهای موجود تامین مالی بنگاه پرداخته شود و چارچوب‌های سیاستی مناسبی برای ارتقای اثربخشی راهکارهایی همچون تسهیلات بانکی، ســـرمایه‌گذاری خارجی، انتشار اوراق، فروش سهام و مواردی از این دست، طراحی و اجرا شود. درواقع وقتی سخن از راهکار به میان می‌آید، بایستی در نظر آورد که هر راهکاری، تنها در یک نظام سیاستی کارآمد، موثر و مفید واقع خواهد شد. به عنوان مثال همیشه استفاده از وام‌های بانکی، یکی از راهکارهای تامین مالی بنگاه بوده است اما در شرایطی که نرخ سپرده‌گذاری در بانک‌ها کاهش یافته، چه سیاستی برای استمرار استفاده از این راهکار در بنگاه‌ها وجود خواهد داشت؟

به عنوان مثال آیا می‌توان تسهیلات بانکی را در بخش‌های مولد اقتصاد به سمت پروژه‌های با ارزش افزوده بالا هدایت کرد و برای سرریز مالی پروژه، جهت سرمایه‌گذاری در پروژه‌های بعدی برنامه‌ریزی کرد؟ به بیان دیگر آنکه بایستی وام‌های بانکی را در یک چارچوب سیاستی مشخص و برنامه‌ریزی‌شده قرار داد تا بنگاه‌ها و پروژه‌های بیشتری از یک حجم محدود از تسهیلات بانکی منتفع شوند. همچنین می‌توان افتتاح حساب صنایع ملی در استان محل فعالیت را مورد نظر قرار داد تا با افزایش نرخ سپرده‌گذاری در بانک‌های استانی، ظرفیت تامین مالی بنگاه‌ها از طریق تسهیلات بانکی افزایش یابد و این امر تلاشی باشد برای توزیع برابر فرصت‌های سرمایه‌گذاری و انتفاع بنگاه‌های بیشتر از منابع موجود. مورد دیگر آن است که وضعیت درآمدی و قابلیت بنگاه‌ها به طور شفاف تعیین شود و با ارائه یک دسته‌بندی از کسب‌وکارها، زمینه را برای تامین مالی موارد دارای اولویت در راستای پیشگیری از ورشکستگی بنگاه‌ها یا رشد بیشتر بنگاه‌های دارای ظرفیت بالا فراهم کرد. به هر روی سیاست‌گذار بایستی در کنار اهتمام به شناسایی راهکارهای تامین مالی به نظام سیاستی مکمل این راهکارها بیندیشد و هر راهکاری را به نحوی به کار ببرد که بیشترین انتفاع حاصل شود. یکی از این قبیل سیاست‌ها آن است که بنا به مورد استفاده از منابع مالی مورد نیاز بنگاه، تسهیلات به صورت جمعی به بنگاه‌ها واگذار شود، مثلاً بر پایه همجواری بنگاه‌ها در شهرک‌های صنعتی، هزینه تامین زیرساخت‌های مشابه چند بنگاه همچون راهسازی یا بازاریابی صادراتی یا اتصال بنگاه‌ها به شـــبکه توزیع برق، به طور همزمان و به اتکای یک وام بانکی برای ایشان فراهم شود تا بهره‌وری تسهیلات اعطایی افزایش یابد و به اتکای یک وام بانکی، نیاز چندین بنگاه مرتفع شود؛ به عبارتی هدف آن است که به جای افزایش نرخ تسهیلات اعطایی در کشور، بهره‌وری و کارآیی تسهیلات بانکی افزایش یابد. یکی از راهکارها جهت اجرای چنین سیاستی، اعطای همزمان وام به چندین بنگاه برای رفع نیاز یکسان ایشان است.

خلق یک بنگاه سرمایه‌پذیر

سخن پایانی این‌که در کشور همواره نگاه به سوی محیط خارجی کسب‌وکارها محدود می‌شود، درحالی‌که ادبیات کسب‌وکار و کارآفرینی به ما گوشزد می‌کند که محیط یک کسب‌وکار، به دو بخش محیط خارجی و محیط داخلی تقسیم می‌شود و برای بهبود نظام اقتصادی کشور، توجه به هر دو مولفه محیط خارجی و داخلی ضرورت خواهد داشت. به عنوان مثال به همان اندازه که ارائه تسهیلات بانکی و وجود انواع راهکارهای تامین مالی در کشور دارای اهمیت است، به همان اندازه و شاید هم بیشتر از آن، قابلیت سرمایه‌پذیری بنگاه دارای اهمیت خواهد بود. آیا بنگاه در سازمان خود، فرآیند مشخصی برای جستجو، جذب و تزریق منابع مالی جدید به بنگاه را طراحی و پیاده‌سازی کرده است؟ آیا در چارت سازمانی و در واحد مالی، این مسئولیت تعریف شده و در شرح وظایف آورده شده است؟ آیا امکان‌سنجی پروژه‌های نیازمند به سرمایه‌گذاری با تکیه بر شناسایی ریسک‌ها و کنترل و کاهش عدم قطعیت‌ها طراحی و تدوین شده است؟ به باور نگارنده این سطور، در برخی موارد، بنگاه ایرانی، بیش از آنکه از محیط خارجی کسب‌وکار ضربه بخورد، از فقدان کارآمدی در محیط داخلی کسب‌وکار خود دچار چالش می‌شود. شاید بیان این نکته خالی از فایده نباشد که تامین مالی یک بنگاه در کشور، به همان اندازه که به توانمندی نظام بانکی در اعطای تسهیلات به کسب‌وکارها وابسته باشد، به برخورداری بنگاه از یک نظام مدیریتی منسجم و تفکر علمی و سیستمی در حوزه مالی و سازمانی مرتبط خواهد بود. برخورداری یک بنگاه از یک ساختار و سازمان پیشرفته مالی است که چابکی کسب‌وکار در شناسایی و جذب منابع مالی جدید را افزایش خواهد داد.

در پایان، باید اشاره کرد که سه ضلع اساسی مثلث سرمایه‌گذاری در کشور و ارتقای نظام تامین مالی بنگاه‌ها در سال پیش رو، اصلاحات نهادی فضای سرمایه‌گذاری، طراحی چارچوب سیاستی برای راهکارهای تامین مالی در نظام بانکی کشور و همچنین بهبود نظام مدیریتی و سازمانی بنگاه‌ها با رویکرد ارتقای سرمایه‌پذیری است و باید باور داشت که بدون این سه ضلع، سرمایه مقصد امن و مطلوب دیگری، غیر از بنگاه‌های کشور، برای خود خواهد یافت.

مدیریت کمیابی

از بحران منابع تا بحران حکمرانی آب



روجا کیان‌پور

رئیس گروه کشاورزی مرکز ملی مطالعات راهبردی کشاورزی و آب اتاق ایران

از صاحب بن عباد [وزیر آل‌بویه (قرن چهارم هجری)] به سرپرست وادی زرین‌رود:

ما تو را به سبب کفایت تو که از تجربه مایه گرفته است؛ درایت تو که از خرد سیراب شده است؛ امانتی که موجب آرامش است و استواری تو در کارها، مورد اعتماد قرارداده و به سرپرستی رودخانه زرین‌رود گماشتیم... و بدان که این کار که بر عهده تو گذاشته شده، از اموری است که قوام ملک، عایدات آن و زندگی مردم بدان بسته است.

پس چنان باش که از تو انتظار می‌رود...[*]

مفهوم کمیابی: از محدودیت منابع تا ناکارآمدی حکمرانی

در اقتصاد، «کمیابی» به معنای محدود بودن منابع در برابر نیازهای نامحدود انسان است (منکیو، ۱۴۰۳)، اما در عرصه سیاست‌گذاری عمومی، این مفهوم بیش از آنکه صرفاً به کمبود اشاره داشته باشد، بازتابی از کیفیت حکمرانی و نحوه تخصیص منابع است. کشورها با سطح مشابهی از منابع می‌توانند نتایج کاملاً متفاوتی در خروجی بخش‌های مختلف و توسعه پایدار رقم بزنند؛ تفاوت اصلی نه در میزان منابع، بلکه در کارآمدی نهادهای تصمیم‌گیر و شیوه حکمرانی است (Rodrik, 2007).

در نظام‌های حکمرانی شفاف و داده‌محور، کمیابی به مسئله‌ای قابل‌مدیریت تبدیل می‌شود. سیاست‌گذاری مبتنی بر شواهد، هماهنگی نهادی و نظارت کارآمد، موجب افزایش بهره‌وری و پایداری تولید می‌گردد. نمونه بارز آن خصوص تاثیر کمبود منابع در بخش کشاورزی، استرالیا است که با وجود محدودیت شدید منابع آبی، از طریق سیاست‌های انگیزشی و بهره‌گیری از فناوری، امنیت غذایی خود را حفظ کرده است (FAO, 2021).

در ایران، بخش کشاورزی بیشترین درصد منابع آب تجدیدپذیر را مصرف می‌کند (وزارت جهاد کشاورزی، ۱۴۰۲)، بیش از هر بخش دیگری از ضعف نهادی و ناهماهنگی سیاستی رنج می‌برد. وابستگی این بخش به معیشت و اشتغال روستایی موجب شده است که افت بهره‌وری و کاهش درآمد کشاورزان، به بحرانی اجتماعی و تهدیدی برای امنیت ملی تبدیل شود (Islami and Rahmani, 2019). افزون بر آب، سایر نهاده‌های پایه‌ای تولید نیز در معرض کمیابی و تخریب‌اند؛ از جمله فرسایش خاک، افت کیفیت بذر، کمبود کود و سموم یا عدم تامین به‌موقع آن‌ها و محدودیت نهاده‌های دامی که استمرار تولید کشاورزی را با اختلال روبه‌رو کرده‌اند (Oskouhi & Esmaili, 2021؛ Emadodin et al., 2012).

کمبود منابع و چالش حکمرانی در کشاورزی ایران

تحلیل روندهای بلندمدت نشان می‌دهد که توسعه کشاورزی ایران عمدتاً بر گسترش سطح زیرکشت و برداشت فزاینده از منابع آب استوار بوده است، نه بر بهبود بهره‌وری. مطالعات اخیر نیز نشان می‌دهد رشد تولید کشاورزی کشور طی دهه‌های گذشته بیش از آنکه حاصل نوآوری یا بهره‌وری باشد، متکی بر استفاده گسترده از منابع سطحی و زیرزمینی بوده و از پایداری لازم برخوردار نیست (Maghrebi et al., 2020; Khorsandi et al., 2023). بهره‌وری آب در تولید محصولات اصلی مانند گندم، جو، چغندر قند و برنج در سال ۱۴۰۲ حدود ۲/۱ کیلوگرم در هر مترمکعب بوده، در حالی‌که میانگین جهانی بیش از ۲/۵ کیلوگرم در هر مترمکعب است (FAO, 2023). این اختلاف نشان می‌دهد بحران آب در ایران بیش از آنکه ناشی از کمبود طبیعی منابع باشد، ریشه در حکمرانی ضعیف و تصمیمات ناپایدار دارد (Madani, 2014; Bozorg-Haddad et al., 2020).

نمونه بارز آن، گسترش باغات سیب پرآب‌بر به جای تاکستان‌های سنتی کم‌آب‌بر در حوضه آبریز دریاچه ارومیه است که طی دو دهه گذشته سالانه حدود ۷۰۰ میلیون مترمکعب از منابع تجدیدپذیر منطقه را کاهش داده است (Madani, 2014). چنین تصمیماتی، بدون توجه به ظرفیت آبی و داده‌های واقعی اتخاذ شده‌اند و الگوی کشت را به‌طور بنیادین دگرگون کرده‌اند.

در نتیجه، کمیابی منابع در ایران بیش از هر چیز ناشی از ضعف حکمرانی، سیاست‌گذاری کوتاه‌نگر و فقدان نظام اطلاعاتی منسجم است. همان‌طور که کیان‌پور و همکاران (۱۴۰۴) ذکر کرده‌اند، در غیاب داده‌های معتبر، سیاست‌گذاری‌های بخش کشاورزی بیش از آنکه مبتنی بر علم باشد، بر ضرورت‌های مقطعی و فشارهای سیاسی استوار است. ازاین‌رو، عبور از بحران آب و کشاورزی کشور تنها با اصلاح ساختار حکمرانی، شفافیت و داده‌محوری در تصمیم‌گیری ممکن خواهد بود.

پیامدهای فراتر از اقتصاد کمیابی منابع در کشاورزی ایران

کمیابی منابع در بخش کشاورزی ایران پیامدهایی فراتر از مسائل اقتصادی دارد. این بخش به دلیل نقش مستقیم در اشتغال و معیشت میلیون‌ها نفر، پیوندی تنگاتنگ با ثبات اجتماعی و امنیت ملی برقرار می‌کند. طبق نتایج سرشماری عمومی کشاورزی (۱۴۰۳)، بیش از ۱۸ میلیون نفر به طور مستقیم یا غیرمستقیم به بخش کشاورزی وابسته هستند و اختلال در تولید محصولات کشاورزی می‌تواند موجی از مهاجرت روستایی، تنش‌های اجتماعی و نارضایتی اقتصادی ایجاد کند.

مطالعات بانک جهانی در ایران (World Bank, ۲۰۲۲) نشان می‌دهد که طی دو دهه گذشته، سالانه حدود ۷۵ هزار خانوار روستایی به دلیل خشکسالی، کاهش منابع و افت درآمد، مجبور به مهاجرت شده‌اند. بخش قابل توجهی از این مهاجرت‌ها به حاشیه کلان‌شهرها انجام شده که خود منشا چالش‌های امنیتی، حاشیه‌نشینی و نارضایتی اجتماعی بوده است. همچنین، فرونشست زمین در استان‌های فارس، اصفهان و کرمان نمونه دیگری از پیامدهای کمیابی یکی از منابع بخش کشاورزی یعنی آب است؛ این پدیده باعث آسیب جدی به زیرساخت‌های کشاورزی، کاهش دارایی‌های فیزیکی و منابع طبیعی و در نتیجه کاهش توان کشور برای نگهداری جمعیت در مناطق مرزی و روستایی می‌شود (Madani, 2014; Bozorg-Haddad et al., 2020).

از منظر اقتصادی، کمیابی منابع باعث افزایش وابستگی به واردات مواد غذایی می‌شود. بر اساس گزارش کیان‌پور و همکاران (۱۴۰۴)، شاخص وابستگی انرژی غذایی ایران در سال ۱۴۰۲ به ۳۱/۶ درصد رسیده است؛ به این معنا که حدود یک سوم از کالری مصرفی کشور از واردات تأمین می‌شود. همچنین وابستگی به دانه‌های روغنی، خوراک دام و کودهای شیمیایی نیز بسیار بالاست و در شرایط تحریم یا بی‌ثباتی ژئوپلیتیکی، تهدید مستقیمی برای امنیت ملی محسوب می‌شود (FAO, 2023).

امنیت غذایی به‌مثابه رکن امنیت ملی

امنیت غذایی، بر اساس تعریف FAO (۲۰۲۳)، زمانی تحقق می‌یابد که همه افراد در هر زمان به غذای کافی، سالم و مغذی دسترسی فیزیکی و اقتصادی داشته باشند. گزارش کیان‌پور و همکاران (۱۴۰۴) با تحلیل روند بیش از دو دهه شاخص‌های تولید و مصرف نشان می‌دهد

تجربه ایران نشان می‌دهد که کمیابی منابع در کشاورزی، بیش از محدودیت طبیعی، بازتاب بحران حکمرانی است. سیاست‌های ناهماهنگ، تصمیمات کوتاه‌مدت و فقدان داده‌های معتبر باعث شده است که حتی منابع موجود نیز به درستی استفاده نشوند.

که امنیت غذایی کشور از سه عامل اصلی تأثیر می‌پذیرد: نوسانات اقلیمی، وابستگی وارداتی و ناکارآمدی نهادی. طبق همین گزارش، تولید گندم در سال ۱۴۰۲ حدود ۱۳ میلیون تن بوده است، در حالی‌که نیاز واقعی کشور ۱۵/۵ میلیون تن برآورد می‌شود. شکاف فاصله تولید با مصرف در دانه‌های روغنی و ذرت بسیار بیشتر است. وابستگی به واردات در حالی است که بخش کشاورزی تحت تأثیر سیاست‌های قیمت‌گذاری غیرواقعی آب و انرژی، قوانین خلق‌الساعه و نبود انگیزه بهره‌وری پایدار است. در محصولاتی مانند سیب‌زمینی، مرغ و تخم‌مرغ نیز در سالیان اخیر حساسیت‌هایی بوجود آمده که عدم توجه به تامین به‌موقع این محصولات می‌تواند پیامدهای امنیتی و اجتماعی داشته باشد.

بنابراین، امنیت غذایی نه‌تنها مسئله اقتصادی، بلکه رکن اساسی امنیت ملی است. تداوم مدیریت ناکارآمد در این بخش می‌تواند هرگونه اختلال در عرضه مواد غذایی را به بحران اجتماعی و سیاسی تبدیل کند.

تجربه‌های تطبیقی: مدیریت کمیابی در کشورهای دارای اقلیم خشک

در مواجهه با محدودیت‌های منابع طبیعی و فشارهای ناشی از تغییرات اقلیمی، تجارب کشورهای مراکش و استرالیا نشان می‌دهد که موفقیت در مدیریت منابع محدود، نه بر پایه وفور منابع بلکه بر کیفیت حکمرانی، سیاست‌گذاری مبتنی بر داده و مشارکت فعال جامعه است.

در مراکش، برنامه ملی بهره‌وری آب با هدف ارتقای کارایی مصرف آب در کشاورزی، شامل ترویج سیستم‌های نوین آبیاری، آموزش کشاورزان و اعمال قیمت‌گذاری واقعی آب، توانست بهره‌وری آب را طی کمتر از ده سال به طور قابل توجهی افزایش داده و اثرات منفی کم‌آبی بر تولیدات کشاورزی را کاهش دهد (World Bank, 2024). هم‌زمان، این کشور با ایجاد نقشه‌های دقیق مکانی از وضعیت خاک و مواد مغذی، امکان مدیریت بهینه کودها و اصلاح خاک را فراهم کرده و از کاهش حاصلخیزی خاک و افزایش خطرات محیط‌زیستی جلوگیری نموده است (Bouslihim et al., 2025).

در استرالیا، بحران کم‌آبی سال ۲۰۰۷، زمینه‌ای برای اصلاحات ساختاری در نظام مدیریت منابع آب فراهم کرد؛ اصلاحات شامل ایجاد بازارهای منطقه‌ای برای مبادله حق‌آبه‌ها، تعیین سقف برداشت آب و تقویت نظارت بر تخصیص منابع بود که باعث بهینه‌سازی مصرف آب و افزایش انعطاف‌پذیری کشاورزان در مواجهه با نوسانات اقلیمی شد (Grafton et al., 2011; Murray–Darling Basin Authority, 2022).

علاوه بر این، استرالیا چارچوب‌های نظارتی سختگیرانه‌ای برای استفاده از سموم و کودهای شیمیایی در کشاورزی ایجاد کرد تا علاوه بر افزایش بهره‌وری، مخاطرات محیط‌زیستی و بهداشتی مرتبط با کاربرد نامناسب این مواد کاهش یابد (Matthews AO et al.2021).

وجه مشترک این تجارب، ایجاد پیوند میان سیاست، داده و جامعه و بهره‌گیری از فناوری و اطلاعات دقیق برای تصمیم‌گیری است؛ رویکردی که امکان تبدیل تهدید بحران منابع به فرصت نوآوری و پایداری را فراهم می‌آورد.

در ایران، با وجود محدودیت شدید منابع آب و خاک و فشارهای ناشی از افزایش جمعیت و تغییرات اقلیمی، تصمیم‌گیری‌ها غالباً به شکل دستوری و بدون بهره‌گیری از داده‌های علمی و بدون لحاظ آمایش سرزمینی صورت می‌گیرد که مانع استفاده بهینه از منابع محدود و تحقق کشاورزی پایدار می‌شود. الگوگیری از تجربیات مراکش و استرالیا می‌تواند زمینه‌ساز طراحی سیاست‌های جامع و هوشمندانه برای مدیریت منابع آب، خاک و نهادها در ایران باشد و به ارتقای بهره‌وری، کاهش هدررفت منابع و کاهش اثرات محیط‌زیستی کشاورزی کمک کند.

جمع‌بندی: از مهار کمیابی تا اصلاح حکمرانی

تجربه ایران نشان می‌دهد که کمیابی منابع در کشاورزی، بیش از محدودیت طبیعی، بازتاب بحران حکمرانی است. سیاست‌های ناهماهنگ، تصمیمات کوتاه‌مدت و فقدان داده‌های معتبر باعث شده است که حتی منابع موجود نیز به درستی استفاده نشوند.

برای عبور از این وضعیت، سه محور کلیدی پیشنهاد می‌شود:

- **بازسازی نظام داده و پایش منابع:** ایجاد سامانه ملی داده‌های کشاورزی و آب به منظور اتخاذ تصمیمات مبتنی بر واقعیت.
- **اصلاح ساختار یارانه‌ها و قیمت‌گذاری منابع:** قیمت‌گذاری واقعی آب و انرژی همراه با حمایت هدفمند از بهره‌وران کوچک، انگیزه بهینه‌سازی مصرف را افزایش می‌دهد.
- **بازتعریف امنیت غذایی:** هدف پایداری و تاب‌آوری زنجیره تأمین غذا باشد نه خودکفایی کمی مطلق. تنوع‌بخشی به منابع وارداتی، توسعه فناوری‌های بومی و سرمایه‌گذاری در بخش خصوصی از راهکارهای اصلی است.

امنیت ملی ایران در گرو اصلاح حکمرانی منابع است؛ تا زمانی که داده، شفافیت و عقلانیت به محور تصمیم‌گیری در کشاورزی تبدیل نشود، حتی با منابع بیشتر، کشور در معرض ناامنی پایدار خواهد بود.

*** از کتاب «پابه‌پای زاینده‌رود»، حشمت‌اله انتخابی، صص ۱۳۲-۱۳۳.**

منابع

شریعتمدار، س.م.ح.، کشاورز، ع.، بخشایش، م. و فکاری سردهائی، ب. (۱۴۰۱). «گزارش اقتصاد کشاورزی سال ۱۳۹۸». اتاق بازرگانی صنایع، معادن و کشاورزی ایران، مرکز ملی مطالعات راهبردی کشاورزی و آب. تهران: انتشارات بادبادک.

کیان‌پور، ر.، خسروی، ع.، فارسی علی‌آبادی، م.م.، پورسپاهی سامیان، ح.، ولی‌اللهی بیشه، آ. (۱۴۰۴). «گزارش امنیت غذایی کشور: ارزیابی خوداتکایی کشاورزی و غذایی ایران با نگاهی به وضعیت عرضه و مصرف مواد غذایی در جامعه، ۱۳۷۹-۱۴۰۲». تهران: اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران، مرکز ملی مطالعات راهبردی کشاورزی و آب. در دست انتشار.

مرکز آمار ایران. (۱۴۰۳). نتایج سرشماری عمومی کشاورزی ۱۴۰۳.

منکیو، ن. گریگوری. (۱۴۰۳). مبانی علم اقتصاد. ترجمه حمیدرضا ارباب. تهران: نشر نی.

وزارت جهاد کشاورزی. (۱۴۰۲). آمارنامه کشاورزی سال ۱۴۰۲. تهران: دفتر فناوری اطلاعات و آمار.

Matthews AO, K., Astin AM PSM, A., Corbett, m. & Suann, C. (2021) Australian Government Department of Agriculture, Fisheries and Forestry. (2025). Final Report of the Independent Review of the Pesticides and Veterinary Medicines Regulatory System in Australia. Retrieved from haveyoursay.awe.gov.au/agvet-chemicals-regulatory-reform..

Bouslihim, Y., et al. (2025). Baseline high-resolution maps of soil nutrients in Morocco. PMC. Retrieved from https://pmc.ncbi.nlm.nih.gov/articles/PMC12334725/.

Bozorg-Haddad, O., Vojdani, M., & Ramezani, M. (2020). Water governance and sustainable agriculture in Iran: challenges and perspectives. Journal of Water and Climate Change, 11(4), 845–860.

Food and Agriculture Organization. (2021). The State of Food and Agriculture 2021: Making agri-food systems more resilient to shocks and stresses. Rome: FAO.

Food and Agriculture Organization. (2023). FAOSTAT Database: Crop production and water productivity. Rome: Food and Agriculture Organization.

Food and Agriculture Organization. (2023). FAOSTAT Database: Food security and crop production data. Rome: Food and Agriculture Organization.

Food and Agriculture Organization. (2023). The State of Food Security and Nutrition in the World 2023. Rome: Food and Agriculture Organization of the United Nations.

Grafton, R. Q., et al. (2011). An Integrated Assessment of Water Markets. Water Resources Research, 47(4). Retrieved from https://gradwater.oregonstate.edu/sites/gradwater.oregonstate.edu/files/Readings/reep_watermarkets_grafton_et_al.pdf.

Khorsandi, M., Omidi, T., & van Oel, P. (2023). Water-related limits to growth for agriculture in Iran. Heliyon, 9(6), e16213. https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2023.e16213

Murray–Darling Basin Authority. (2022). Basin Plan Timeline and History. Retrieved from https://www.mdba.gov.au/water-management/basin-plan/basin-plan-timeline-and-history.

Madani, K. (2014). Water management and governance in Iran: Current challenges and future strategies. Environmental Science & Policy, 37, 98–107.

Maghrebi, M., Madani, K., Hashemi, H., & Farinosi, F. (2020). Iran's Agriculture in the Anthropocene. Earth's Future, 8(12), e2020EF001547. https://doi.org/10.1029/2020EF001547

Rodrik, D. (2007). One Economics, Many Recipes: Globalization, Institutions, and Economic Growth. Princeton University Press.

World Bank. (2022). Climate impacts on rural livelihoods and migration in Iran. Washington, DC: World Bank Group.

World Bank. (2024). Promoting Climate Resilient Irrigation in Morocco. Retrieved from https://www.worldbank.org/en/news/feature/2024/06/17/promoting-climate-resilient-irrigation-in-morocco.

Islami, R. & Rahmani, A. (2019). Policymaking and Water Crisis in Iran. Quarterly Journal of The Macro and Strategic Policies, 27 (7): 410-435.

Emadodin, I., Narita, D. & Bork, H.R. (2012). Soil degradation and agricultural sustainability: an overview from Iran. Environment, Development and Sustainability, 14, 611–625. DOI: https:// doi.org/10.1007/s10668-012-9351-y.

Oskouhi, M. & Esmaili, K. (2021). Analysis of governance theories and water resources management in Iran. Water and Sustainable Development, 8(1), fa1-fa10 ref. 9 ref. DOI: https:// doi.org/10.22067/jwsd.v8i1.88216.

توسعه در ایران

وقتی تعریف‌ها به ضد خود تبدیل می‌شوند



مرتضی افقه

اقتصاددان

چرا باید خواند:
اگر به خواندن درباره مفهوم توسعه و ادبیات توسعه علاقه‌مند هستید، این مقاله به شما توصیه می‌شود.

مقدمه

اینکه توسعه را چه چیزی و چگونه تعریف کنیم، بر فرایند و نتیجه آن تأثیرگذار است. در واقع تعریف هر واژه یا اصطلاح، علاوه بر تعیین هدف، نقشه راه یا برنامه عملیاتی و ابزار دستیابی به آن هدف را نیز ترسیم می‌کند. نکته حائز اهمیت آنکه، تعریف واژه‌ها و اصطلاحات (هم هدف و هم فرایند) به خصوص در علوم انسانی (اجتماعی) معمولاً متناسب با شرایط زمانی و مکانی جوامع اصلاح شده و تکامل می‌یابند. «توسعه» از جمله مفاهیم مهمی است که در ایران به دلیل تعریفی ناسازگار با ساختارهای حاکم بر کشور، نه تنها جامعه را به سوی پیشرفت و رفاه سوق نداده، بلکه در بسیاری حوزه‌ها از آن دور کرده که حاصلی جز اتلاف وسیع منابع و فرصت‌سوزی‌های جبران‌ناپذیر نداشته است. در واقع، غفلت از ارائه تعریفی سازگار با شرایط فرهنگی، سیاسی، اجتماعی و اقتصادی حاکم بر جامعه از واژه مهمی همچون توسعه منجر به طی مسیرهای گمراه‌کننده و انحرافی شده است.

نمونه‌های متعددی از تأثیر تعریف بر عملکرد و نتیجه می‌توان ارائه کرد. از جمله می‌توان به تغییر مفهوم توسعه در ادبیات دهه ۷۰ میلادی اشاره کرد. در شرایطی که پیشرفت‌های سریع و خیره‌کننده جوامع توسعه‌یافته بر مبنای تعریفی محدود به رشد اقتصادی (افزایش سالانه درآمد سرانه یا افزایش ظرفیت‌های تولیدی) در جریان بود، متفکرین توسعه و سیاستگذاران وقت متوجه شدند که هرچند این رشد سریع موجب افزایش رفاه کوتاه‌مدت مردم شده است اما تداوم رشد سریع اما بی‌اعتنا به تبعات محیط زیستی آن موجب ناپایداری این رشد در آینده خواهد شد. از آنجا که عقلانیت بر روند توسعه کشورهای پیشرفته امروزی حاکم است، سیاستگذاران توسعه برای مقابله با بحران جدید و برای حفظ محیط زیست اقدام به بازتعریف توسعه کردند. بنابراین، از آن تاریخ واژه توسعه پایدار به معنی افزایش مستمر درآمد سرانه و رشد اقتصادی با «حفظ محیط زیست و منابع طبیعی برای نسل‌های بعد» وارد ادبیات توسعه شد.

نکته‌هایی که باید بدانید

- **اگر قرار است که کشور از بن‌بست‌های خودساخته فعلی رها شود، باید تحولاتی اساسی و عمیق در ساختارهای فکری و نگرشی تصمیم‌گیران و تصمیم‌سازان کشور صورت پذیرد.**
- **مشکلات ناشی از وابستگی به نفت یا هر عامل دیگری غیر از نیروهای انسانی باید تاکنون به تصمیم‌گیران و سیاستگذاران کشور فهمانده باشد که غفلت یا بی‌اعتنائی به نیروهای انسانی ارزشمند و راندن آن‌ها از کشور چه عواقبی تاکنون داشته و چه تهدیدهائی در آینده برای کشور و مردم در پی خواهد داشت.**
- **اگر توسعه را همان رشد اقتصادی که «بر افزایش سالانه درآمد سرانه تأکید می‌کند» تعریف کنیم، برنامه‌های توسعه و تخصیص منابع (محدود) می‌تواند با استفاده از منابع طبیعی (مثل نفت) که به رشدی ناپایدار منتهی می‌شود، تدوین و اجرا شوند.**

یا در مثالی دیگر، اگر توسعه را همان رشد اقتصادی که «بر افزایش سالانه درآمد سرانه تأکید می‌کند» تعریف کنیم، برنامه‌های توسعه و تخصیص منابع (محدود) می‌تواند با استفاده از منابع طبیعی (مثل نفت) که به رشدی ناپایدار منتهی می‌شود، تدوین و اجرا شوند. یا اگر توسعه را به «فرایندی که به توزیع برابرتر درآمد منجر شود» تعریف کنیم، باز هم تخصیص منابع از طریق بودجه یا برنامه‌های توسعه در همان راستا صورت خواهد گرفت. همچنین در تعریف ثروت ملی کشور، می‌توان منابع طبیعی مثل نفت را ثروت تلقی کرد، و در مقابل می‌توان وجود نیروهای انسانی توسعه‌یافته و جوان، متخصص، دلسوز و باانگیزه را ثروت ملی تعریف کرد. اگر تعریف اول از ثروت ملاک قرار گیرد، همه تصمیمات و اقدامات در سطح ملی به سمت کشف و استخراج و فروش نفت و سایر منابع طبیعی هدایت می‌شوند. اما اگر تعریف دوم از ثروت پذیرفته شده باشد آنگاه تصمیمات و اقدامات در جهت آموزش و پرورش نیروهای انسانی مستعد و حفظ و بهره‌برداری از آن‌ها سوق داده می‌شوند. تجربه سه دهه گذشته و روند جاری حاکی از اتکاء به تعریف اول بوده و هست که نتیجه آن بی‌اعتنائی به نیروهای جوان، شایسته، نخبه، و دلسوز کشور و در نهایت انزوا یا مهاجرت انبوه نخبگان از کشور بوده است. در مقابل، اتکاء مطلق به نفت و دیگر معادن کشور، تداوم وابستگی و آسیب‌پذیری ایران به کشورهای قدرتمند اقتصادی را در پی داشته است.

در مثالی دیگر، در انتقاد از رژیم پیش در وابسته کردن کشور به صادرات تک‌محصولی، از ابتدای پیروزی انقلاب واژه صادرات غیرنفتی وارد ادبیات سیاسی و اقتصادی کشور شد و تمام برنامه‌های کوتاه و بلندمدت با هدف نیل به این مفهوم تدوین شدند. اما تعریف غلط از این واژه بعد از چهار دهه پس از انقلاب، هنوز کشور را از وابستگی به منابع خام و در نتیجه زیان‌های این نگاه غلط رها نکرده است؛ زیرا بعد از چهار دهه تکرار و تأکید بر صادرات غیرنفتی، باز هم محصولات و مواد معدنی خام (محصولات خام کشاورزی یا معدنی) یا نیمه‌خام (محصولات پتروشیمی و فولادی و برخی مشتقات نفتی) سهم اصلی صادرات غیرنفتی را به خود اختصاص داده‌اند و مسئولان به صادرات حدود ۴۰ تا ۵۰ میلیارد دلاری غیرنفتی اما همچنان به صورت خام و نیمه‌خام تفاخر می‌کنند.

با توجه به نکات ذکر شده، اکنون می‌توان بر تعریف صحیح و مبتنی بر واقعیات جامعه از توسعه تأکید بیشتری کرد.

مفهوم توسعه اقتصادی در ادبیات رایج

محورهای ارزشی توسعه از دید گولت، تودارو و تیروال

بعد از تحولات عمیقی که در مفهوم توسعه در روند تاریخ کوتاه این واژه صورت گرفت، دنیس گولت دامنه فراگیری مفهوم توسعه را به خارج از مرزهای اقتصاد کشاند و زمینه را برای ارائه تعریفی جامع فراهم کرد. تعریف او از توسعه نه‌تنها اهداف اقتصادی را در بر می‌گیرد، بلکه شامل جنبه‌های غیراقتصادی جامعه نیز می‌شود. این تفسیر از مفهوم توسعه به‌وسیله دو توسعه‌دان معاصر یعنی مایکل تودارو و آنتونی تیروال مورد تأکید و تبیین قرار گرفته است. به نظر می‌رسد این نوع نگاه به توسعه باعث تحولی در مفهوم توسعه و ورود عوامل غیراقتصادی به این تعریف شده باشد. همچنین، این نگاه، به وضوح به اثرات متقابل حوزه‌های اقتصادی و غیراقتصادی نیز اشاره کرده است. گولت سه جزء اساسی یا سه ارزش محوری را به عنوان معیار فرآیند توسعه بیان کرده است. این سه ارزش محوری که به عنوان اهدافی اساسی در ذات همه انسان‌ها وجود دارند عبارتند از: «معیشت، اعتماد به نفس، و آزادی».

اولین ارزش محوری: معیشت؛ توان تأمین نیازهای اساسی

برخورداری مادی همه افراد جامعه در حدی که تأمین نیازهای اساسی دغدغه کسی نباشد دیگر هدف نیست بلکه جزء بدیهی و جدایی‌ناپذیر هر تعریف و فرآیندی از توسعه است که وجود آن لازمه نیل به اهداف عالی‌تر توسعه یعنی ارضاء نیازهای معنوی است. بنابراین، افزایش درآمد سرانه،

تخریب وسیع محیط زیست و منابع طبیعی مثل جنگل‌ها و مراتع، تخریب یا تخلیه منابع کمیاب و البته ارزشمند آبی، وجود و تداوم آلودگی‌های کشنده در بسیاری از شهرهای بزرگ و تعطیلی‌های ناگزیر مراکز آموزشی و بعضاً تولیدی، و... عمدتاً ناشی از بی‌تدبیری‌ها و بی‌کفایتی‌هایی است که کشور را از نیروهای انسانی و مولد ثروت محروم کرده است.

محو فقر مطلق، ایجاد فرصت‌های شغلی بیشتر و کاهش نابرابری درآمدی تامین‌کننده شرایط لازم و نه کافی برای توسعه خواهند بود.

دومین ارزش محوری: عزت نفس؛ خود را باور داشتن

همه مردم و جوامع به دنبال نشان دادن عزت نفس و اعتماد به نفس هستند. بخش قابل توجهی از این هدف با نیل به قدرتی قابل حصول است که به وسیله آن بتوان بخش وسیع‌تری از نیازهای مادی و معنوی را رفع کرد. امروز برخورداری و ثروتمند بودن به یک معیار نسبتاً جهانی ارزش تبدیل شده است. به‌خاطر اعتبار ملی که به همراه ارزش‌های مادی موجود در جوامع پیشرفته وجود دارد، امروزه اعتماد و ارزش عمدتاً به کشورهایی که دارای ثروت‌های انسانی و اقتصادی و قدرت علمی هستند یعنی کشورهای توسعه‌یافته داده می‌شود.

سومین ارزش محوری: آزادی از بندگی: قادر به انتخاب بودن

سومین و آخرین ارزش محوری در تعریف ارائه شده برای توسعه آزادی است. آزادی در اینجا به‌معنی احساس رهائی از شرایط از خود بیگانه‌کننده زندگی مادی و بندگی طبیعت، از جهل، از انسان‌های دیگر، از مصیبت، و از نهادها و اعتقادات متحجرانه است. آزادی شامل دامنه وسیعی از انتخاب‌ها برای جوامع و اعضای آنها به‌همراه حداقل شدن موانع خارجی برای نیل به اهدافی که به توسعه معروف‌اند، می‌شود. همان‌گونه که ملاحظه می‌شود آزادی در اینجا هرآن چیزی است که مانع از استفاده انسان‌ها از استعدادهایشان برای نیل به حداکثر برخورداری در جهت رفع نیازهای مادی و معنوی است.

یکی از مهم‌ترین نتایج ارزش محوری سوم، تأکید بر آزادی به معنی افزایش دامنه انتخاب است که از طریق تسلط بر طبیعت و محیط مادی حاصل می‌شود. تودارو می‌گوید: «در مقایسه با فقر، ثروت به انسان قدرت بیشتری برای تسلط بر طبیعت و محیط مادی می‌دهد. ثروت همچنین به افراد آزادی انتخاب رفاه بیشتر و یا برخورداری از کالا و خدمات بیشتر می‌دهد یا به او اختیار می‌دهد تا همه خواست‌های مادی را انکار کرده و به یک زندگی کاملاً معنوی بپردازد». (Todaro and Smith, 2015, 22-23)

توسعه از دید آمارتیا سن

در تداوم تکامل مفهوم توسعه آمارتیا سن توسعه‌دان برجسته هندی‌الاصل و برنده جایزه نوبل سال ۱۹۹۸ اقتصاد کتاب ارزشمند «توسعه به مثابه آزادی» را به رشته تحریر درآورد و در آن توسعه را برابر با آزادی دانست. در واقع از نظر سن «گسترش آزادی‌ها هم یک هدف اولیه و هم مهم‌ترین ابزار توسعه است. توسعه شامل حذف عوامل متعددی است که دامنه انتخاب افراد را بسیار محدود می‌کنند و یا فرصت‌های کمی برای ابراز هویت (وجود) در اختیار آنها قرار می‌دهد ... حذف محدودیت‌های اساسی انسان زمینه‌ساز تقویت توسعه خواهد شد ... در مجموع، اهمیت ذاتی آزادی بشر به عنوان هدف اساسی توسعه در این است که آزادی در هر بخش باعث تقویت و گسترش آزادی در سایر بخش‌ها خواهد شد» همچنین از نظر آمارتیا سن، توسعه باید منجر به محو عواملی شود که آزادی انسان‌ها را محدود می‌کنند. این عوامل عبارتند از: فقر و ستمگری، نبود فرصت‌های اقتصادی، محرومیت‌های اجتماعی نهادینه شده، غفلت از بودجه‌های عمومی، و انتقادناپذیری و یکه‌تازی دولت‌ها.

تودارو در چاپ سیزدهم کتاب خود در سال ۲۰۲۰ میلادی مبنای تعریف خود از توسعه را نوشته‌های آمارتیا سن قرار داده و بر نقش قابلیت و توانمندی مورد نظر آمارتیا سن تأکید زیادی کرده است (Todaro and Smith, 2020, 10-13). با این وصف، تودارو علاوه بر تأیید دیدگاه آمارتیا سن از نقش آزادی در مفهوم توسعه، معتقد است که مبنای این دیدگاه وی، بحثی است که آرتور لوئیس در نوشته خود در مورد نقش رشد اقتصادی بر افزایش دامنه انتخاب انسان ارائه کرده است: «فایده رشد اقتصادی تنها به آن نیست که ثروت شادی را افزایش می‌دهد، بلکه به آن است که دامنه انتخاب انسان را افزایش می‌دهد» (همان، ۱۳، به نقل از Lewis ، 1963، 420).

پیش‌نیازهای توسعه

برای نیل به توسعه، وجود حداقل سه پیش نیاز ضروری است:

پیش‌نیاز اول

اولین پیش‌نیاز فرآیند توسعه در جامعه وجود خواست توسعه در بین مردم و به‌خصوص در بین رهبران و تصمیم‌گیران جامعه است. اگر جهت‌گیری یک جامعه به سمت یک زندگی غیرمادی در مقایسه با جامعه‌ای که بدنبال حداکثر بهره‌مندی از یک زندگی مادی است باشد، نتیجه‌ای کاملاً متفاوت به‌دست می‌آید. با این وصف ممکن است جوامعی توجه به زندگی غیرمادی داشته باشند اما نیل به آن را منوط به بهره‌مندی تعریف شده و معقولی از زندگی مادی بدانند. بدیهی است این گروه از افراد در مقایسه با جامعه‌ای که توجه صرف به زندگی غیرمادی دارد از قابلیت بیشتری برای رشد برخوردار است.

دستیابی به این مرحله که خواست توسعه در بین مردم و به‌خصوص تصمیم‌گیران گسترش یافته تا باعث توسعه شود یک تحول غیر اقتصادی است. به عبارت دیگر، اولین تحول در فرآیند توسعه تغییر در خواست و نگاه جامعه به زندگی مادی و معنوی و ارتباط بین این دو و اولویت و اهمیت هرکدام در فعالیت‌های افراد و جامعه است. بنا بر این قرار دادن برخورداری از یک زندگی مادی مطلوب در اولویت اصلی زندگی، پیش‌نیاز اولیه فرآیند توسعه است که بدون این تحول، سایر فعالیت‌ها و اقدامات برای نیل به توسعه بی‌نتیجه یا کم‌اثر و با هزینه و زمان بیشتر همراه خواهد بود

پیش‌نیاز دوم

برای نیل به توسعه، شرط لازم خواست توسعه است اما شرط کافی، آمادگی جامعه برای پرداخت هزینه‌های نیل به توسعه است. به عبارت دیگر، قرار گرفتن خواست توسعه در اولویت اصلی زندگی باید همزمان باشد با آمادگی جامعه در پرداخت هزینه‌های نیل به این هدف. حذف برخی از تعلقات فرهنگی و سنتی و وابستگی‌های بازدارنده توسعه، به خصوص حذف تنگ‌نظری‌های فرهنگی، اجتماعی، مذهبی، و سیاسی در نظام انتخاب و انتصاب مسئولین حاکمیتی، از جمله این هزینه‌ها است. در این مسیر ممکن است ساختارهای اجتماعی، سیاسی، فرهنگی، سنتی فراوانی نیاز به حذف، تغییر اساسی و یا اصلاح داشته باشند. اگر جامعه در مقابل این تغییر و تحولات مقاومت کند، تلاش در نیل به توسعه بی‌اثر یا کم‌اثر خواهد بود

پیش‌نیاز سوم

سومین پیش‌نیاز، تجهیز جامعه به ابزار دستیابی به توسعه است. اگر توسعه را همان‌گونه که ذکر شد فرایندی بدانیم که به تسلط انسان بر طبیعت و محیط مادی منجر می‌شود، بدون تردید انسان و عقل و اندیشه او عامل منحصر به فرد و بی‌بدیل جوامع برای نیل به چنین هدفی است. بنابراین، جوامع باید بیشترین تلاش را برای بهره‌مندی از تمامی نیروهای انسانی به خصوص خردمندان و اندیشمندان خود در گسترش مرزهای دانش در همه ابعاد کرده تا از طریق به‌کارگیری یافته‌های علمی و حل مجهولات موجود در طبیعت و جامعه زمینه تسلط و به خدمت گرفتن آنها را برای تأمین نیازهای مادی و معنوی و افزایش رفاه فراهم کنند.

جایگاه محوری علم و عالم در فرایند توسعه

همان‌گونه که ملاحظه شد، جایگاه علم و دانش در فرآیند توسعه به حدی است که می‌توان تعریفی از توسعه با محوریت علم و دانش بیان کرد: «توسعه فرآیندی است که در آن جامعه با بهره‌گیری از عقل و اندیشه و ابداع نیروهای انسانی خود به نقطه‌ای از توان علمی دست یابد تا با شناخت و تسلط بیشتر بر طبیعت و محیط اجتماعی پیرامون به ابزار بیشتری برای رفع نیازهای مادی و معنوی خود دست یابد». نیل به این مرحله، همان‌گونه که در ادبیات جاری بیان شد، دامنه انتخاب و آزادی جامعه را در انتخاب نوع زندگی مادی و معنوی افزایش می‌دهد. بنا بر این، تفاوت در رتبه علمی، بستر تفاوت در رتبه توسعه‌یافتگی جوامع فراهم کرده و این تفوق علمی باعث تفوق تکنولوژیک و به‌دنبال آن تفوق اقتصادی، اجتماعی، سیاسی و... یک جامعه بر جامعه یا جوامع دیگر خواهد شد.

نقش عوامل غیر اقتصادی

سه پیش‌نیاز فوق، تحولاتی غیراقتصادی‌اند: یعنی برای نیل به توسعه، قبل از تجویز نسخه‌ها و توصیه‌های صرفاً اقتصادی باید از تحولاتی که منجر به تغییر نگرش در دیدگاه‌ها، خواست‌ها، و در مجموع ارزش‌ها و هنجارها شده و تحولات لازم برای پذیرش هزینه توسعه را فراهم کند، مطمئن شد تا زمینه برای پیشرفت و رفاه اقتصادی و غیراقتصادی فراهم شود. در غیر این صورت نسخه‌ها و اقدامات صرفاً اقتصادی منجر به اتلاف وسیع سرمایه‌های مادی و طبیعی و فرصت‌سوزی‌های جبران‌ناپذیر خواهد شد. هرچند اقدامات صرفاً اقتصادی نیز ممکن است زمینه‌های لازم برای تحولات غیراقتصادیِ لازم برای توسعه را فراهم آورد، اما برنامه‌ریزی در این زمینه باید آگاهانه و با هدف ایجاد تحولات غیراقتصادی لازم برای رشد اقتصادی و تسلط بیشتر بر طبیعت و محیط پیرامون برای نیل به درجه آزادی بالاتر درانتخاب نوع زندگی مطلوب صورت گیرد.

با توجه به این توضیحات، می‌توان نتیجه گرفت که توسعه زمانی اتفاق می‌افتد که:

- انسان از موجودی تسلیم طبیعت و محیط پیرامون خود بودن، به موجودی مسلط بر آنها تبدیل می‌شود؛
- تلقی از منشأ توسعه باید از غیرانسان (منابع طبیعی مثل نفت در ایران) به انسان تغییر یابد؛
- منشأ تولید از فعالیت جسمی به فعالیت فکری و ابداعی تبدیل می‌شود.

و در نهایت می‌توان گفت که: توسعه، فرایندی است که «انسان توسعه‌نیافته را به انسان توسعه‌یافته تبدیل کند»؛ انسان توسعه‌یافته آنگاه قادر خواهد بود که با نیروی عقل و اندیشه، از منابع محدود موجود، محصول بیشتری برای افزایش رفاه مادی و معنوی خود تولید کند.

تحلیل، جمع‌بندی و نتیجه‌گیری

همان‌گونه که ملاحظه شد، آخرین و جدیدترین مفهوم از توسعه همان دیدگاه گولت و آرتور لوئیس است که در نگاه متفکرین متأخر توسعه مثل تودارو و آمارتیا سن نیز تبلور یافت و امروز بر ادبیات توسعه غالب است که: «توسعه فرایندی است که منجر به آزادی (در همه ابعاد) از طریق افزایش دامنه انتخاب می‌شود». با این وصف، آرتور لوئیس افزایش دامنه انتخاب را از طریق تسلط انسان بر طبیعت و محیط مادی می‌داند اما تسلط انسان بر طبیعت به چه معناست و از چه طریق امکان‌پذیر می‌شود؟ منظور از تسلط بر طبیعت به معنی شناخت طبیعت و روابط عناصر موجود در طبیعت و مکانیزم تأثیر و تأثر آن‌ها بر یکدیگر است. این شناخت آنگاه زمینه را برای به خدمت گرفتن طبیعت و محیط مادی در جهت تأمین نیازهای انسان و البته افزایش رفاه او فراهم می‌کند اما این اتفاق چگونه رخ خواهد داد؟ تردیدی نیست که تنها ابزاری که به شناخت و به خدمت گرفتن طبیعت منجر می‌شود، عقل و اندیشه و ابداع انسان است.

بشر البته از زمان‌های بسیار دور توانسته بود با استفاده از ابزار عقل و اندیشه خود برای تأمین نیازهای خود و نیز برای رفع مشکلات و خطراتی که زندگی‌اش را تهدید می‌کردند، از نیروهای موجود طبیعت به صورت محدود بهره‌مند شود، اما تا سده‌های اخیر همین دانش محدود برای شناخت و استفاده از نیروهای طبیعت به صورت تجربی اتفاق می‌افتاد. به همین دلیل ابزاری که ساخته می‌شده ساده و ابتدائی و در حد رفع نیازهای اولیه و برای حفظ جان تا حد ممکن بود. به علاوه، همین دانش محدود نیز در طول سده‌ها یا دهه‌ها و به کندی اتفاق می‌افتاد. این بدان دلیل بود که بشر در مقابل طبیعت منفعل بود نه فعال. یعنی در طول سال‌ها تلاش برای تأمین نیازهای خود و بعد از تجربه‌ای طولانی و عمدتاً به صورت تصادفی به شناختی که منجر به تسلط بیشتر بر طبیعت می‌شد، نائل می‌آمد. اما با تحولاتی (عمدتاً فکری و فلسفی و نگرشی) که بعد از قرون وسطی و به خصوص پس از رنسانس در غرب اتفاق افتاد، روند این شناخت و بهره‌مندی از طبیعت شتاب گرفت. هرچند اختراعات و اکتشافات بعد از این دوره هم به صورت تصادفی و اتفاقی بود اما هرچه به امروز نزدیک‌تر شده‌ایم، تسلط انسان بر طبیعت و محیط مادی در جهت به خدمت گرفتن آن برای افزایش رفاه مادی (و در نتیجه معنوی) هدفمندتر و آگاهانه‌تر شده است. در واقع، از ابتدای قرن بیستم به این سو، تسلط انسان بر طبیعت و به خدمت گرفتن آن از حالت انفعال به فعال تبدیل شد و این مهم با برنامه‌ریزی برای بهره‌گیری هوشمندانه از عقل و اندیشه و پژوهش شتاب بیشتری گرفت و امروز به مرحله‌ای رسیده که سرعت پیشرفت‌های تکنولوژیک بسیار سریع و خیره‌کننده شده به گونه‌ای که در بسیاری موارد جوامع فرصت انطباق با تکنولوژی‌های نو را نمی‌یابند. بعلاوه، سرعت پیشرفت‌های تکنولوژیک به حدی است که در بسیاری موارد، تکنولوژی‌های نو در فاصله زمانی کوتاهی تکنولوژی‌های مشابه پیشین را از صحنه خارج می‌کنند: همان تحولی که شومپیتر «انهدام خلاقه» نامیدش. این شتاب البته محدود به پیشرفت‌های تکنولوژیک نبوده بلکه همه ابعاد اجتماعی، فرهنگی، سیاسی و... را به‌صورت هماهنگ پوشش داده است.

این تحولات عمیق و وسیع تاریخی زمانی اتفاق افتاد که کشورهای پیشرفته امروزی با پیشگامی انگلستان و کشورهای اروپائی، اولاً توانستند خود را از زیر سیطره کلیسا برهانند، و ثانیاً به قدرت عقل و اندیشه انسان در تسلط بر طبیعت و محیط مادی و به خدمت گرفتن آن برای تأمین نیازهای مادی (و در نتیجه معنوی) و افزایش رفاه خود پی بردند. این مهم اما وقتی شتاب بیشتری گرفت که این جوامع از انفعال علمی و اختراعی و ابداعی خارج شده و با سرمایه‌گذاری در تأسیس و گسترش مراکز علمی و پژوهشی، تلاش کردند به صورت فعال و هدفمند از عقل و اندیشه نیروهای انسانی خود به شناخت و به خدمت گرفتن طبیعت و محیط مادی، سطح رفاه و آسایش جامعه را افزایش دهند. در واقع، در دوره جدید پیشرفت‌های تکنولوژیک با برنامه‌ریزی توسط دولت‌ها و با سرمایه‌گذاری در مراکز علمی و پژوهشی و بهره‌گیری از تمامی افراد مستعد و دارای ضریب هوشی‌های متفاوت (نه الزاماً افراد با ضریب هوشی بالا) به صورت فعال سرعت پیشرفت‌های علمی و تکنولوژی را به سطحی خیره‌کننده رسانده‌اند.

امروز اما پیشرفت‌های علمی و تکنولوژیک، محدود به مشارکت دانشگاه‌ها نبوده بلکه با سرمایه‌گذاری وسیع و رقابتی شرکت‌های بزرگ و چندملیتی در پژوهش‌های علمی و تکنولوژیک، شتاب بسیار بیشتری گرفته است. بدون تردید این سرعت همه‌جانبه در پیشرفت جوامع توسعه‌یافته ناشی از شناختی است که از نقش محوری و بی‌بدیل نیروهای انسانی متخصص در فرایند توسعه یافته‌اند. بی‌جهت نیست که این کشورها که به‌طور معمول مانع مهاجرت افراد عادی می‌شوند، نیروهای نخبه، متخصص، و باتجربه را از کشورهای دیگر به‌خصوص در حال توسعه‌ها با آغوش باز می‌پذیرند تا از دانش و توان و تخصص آن‌ها در افزایش تولید ملی و رفاه جامعه خود بهره‌مند شوند. تردیدی نیست که این گروه از افراد که به دلیل تنگناهای اقتصادی، سیاسی، فرهنگی و اجتماعی موجود در کشور خود مجبور به مهاجرت شده‌اند، خود نیز از پیشرفت و رفاه این جوامع بهره‌مند می‌شوند.

در ایران اما سال‌هاست که مسیری معکوس در حال طی شدن است. همان‌گونه که بیان شد و در حالی که در کشورهای پیشرفته، چه پیشگامان و چه اخیراً توسعه‌یافته‌ها، انسان و عقل و اندیشه او را عامل اصلی پیشرفت‌ها و رفاه جوامع خود می‌دانند و سرمایه‌گذاری‌های وسیعی در جهت آموزش و پرورش و حفظ نیروهای انسانی خود و نیز جذب متخصصین دیگر کشورها می‌کنند، در ایران با بی‌تدبیری تمام، نه تنها تلاشی برای حفظ نیروهائی که با هزینه و تلاش بسیار صاحب تخصص و تجربه شده‌اند، صورت نمی‌پذیرد، بلکه با ایجاد محدودیت‌های سیاسی، اجتماعی، فرهنگی و ... زمینه را برای مهاجرت آن‌ها به کشورهای دیگر فراهم می‌کنند. حاصل این بی‌تدبیری برای امروز و فردای کشور تاکنون بسیار پرهزینه و خسارت‌بار بوده است. نزدیک‌ترین نمونه از انبوه خسارات این بی‌تدبیری همین بحران کمبود گاز در ماه جاری و ماه گذشته است. چقدر این جمله تکراری در همین مدت شنیده شده است که: چرا ایران با داشتن دومین ذخایر گازی جهان، برای جلوگیری از آسیب و نارضایتی مردم از سرمای شدید زمستان، بسیاری از کارخانه‌های تولیدی و مراکز رفاهی و خدماتی خود را وادار به تعطیلی و توقف فعالیت و تولید کرده است تا بتواند گاز لازم برای را به خانه‌های مردم برساند. تعطیلی واحدهای تولیدی و خدماتی هرچند در ظاهر ممکن است مانع از نارضایتی مردم از نبود گاز و تحمل سرما شده باشد اما در آینده‌ای نزدیک، کاهش تولید و عرضه کالا و خدمات ناشی از این تعطیلی‌های اجباری منجر به افزایش تورم و ایجاد کمبودهای دیگر شده و نارضایتی مردم را از جهتی دیگر به دنبال خواهد داشت. این مشکل تنها یکی از ده‌ها مشکلی است که به دلیل غفلت یا بی‌اعتنائی به نقش نیروهای انسانی متخصص و باتجربه و بنابراین مهاجرت آن‌ها صورت پذیرفته است. در واقع، تخریب وسیع محیط زیست و منابع طبیعی مثل جنگل‌ها و مراتع، تخریب یا تخلیه منابع کمیاب و البته ارزشمند آبی، وجود و تداوم آلودگی‌های کشنده در بسیاری از شهرهای بزرگ و تعطیلی‌های ناگزیر مراکز آموزشی و بعضاً تولیدی، و... عمدتاً ناشی از بی‌تدبیری‌ها و بی‌کفایتی‌هایی است که کشور را از نیروهای انسانی و مولد ثروت محروم کرده است مهاجرت انبوه نیروهای متخصص و با دانش کشور، باعث بروز بحران‌هائی عمیق و تأثیرگذار در زندگی حال و آینده مردم کشور کرده است. خروج و مهاجرت بی‌سابقه نیروهای انسانی متخصص حتی بنگاه‌های اقتصادی اعم از تولیدکنندگان کالا و خدمات را با مشکل کمبود این نیروه مواجه کرده است. این کمبود یا نبود نیروهای متخصص در حالی است که ادعا می‌شود بیکاری فارغ‌التحصیلان دانشگاهی از میانگین بیکاری کشور بسیار بیشتر است. این تناقض می‌تواند از یک طرف ناشی از کاهش کیفیت آموزش در مراکز علمی و دانشگاهی باشد و از سوی دیگر، ناشی از مهاجرت وسیع نیروهای متخصص و کیفی به کشورهای دیگر باشد.

بنابراین، اگر قرار است که کشور از بن‌بست‌های خودساخته فعلی رها شود، باید تحولاتی اساسی و عمیق در ساختارهای فکری و نگرشی تصمیم‌گیران و تصمیم‌سازان کشور صورت پذیرد. تجدیدنظر در تعاریف ضد توسعه پیش‌گفته، در نظام ارزشی ناشی از بی‌اعتنائی به اهمیت زندگی مادی مردم، در تعریف انسان به عنوان تنها ثروت و عامل بی‌بدیل رشد و پیشرفت اقتصادی، و نیز در حذف نیروهای انسانی از مشارکت در فرایند تصمیم‌گیری و تصمیم‌سازی به دلیل اعتقادات و گرایش‌ها و وابستگی‌های سیاسی، فرهنگی، اجتماعی، مذهبی و قومی و... از جمله این تحولات عمیق ساختاری است که باید در نظام تصمیم‌گیری و تصمیم‌سازی کشور صورت پذیرد. مشکلات ناشی از وابستگی به نفت یا هر عامل دیگری غیر از نیروهای انسانی باید تاکنون به تصمیم‌گیران و سیاستگذاران کشور فهمانده باشد که غفلت یا بی‌اعتنائی به نیروهای انسانی ارزشمند و راندن آن‌ها از کشور چه عواقبی تاکنون داشته و چه تهدیدهائی در آینده برای کشور و مردم در پی خواهد داشت.

فـردا

نگاهی به آخرین تحولات تکنولوژی و اثرات آن بر اقتصاد



آینده در دسترس

هوش مصنوعی، اینترنت ماهواره‌ای و باقی قضایا

آرش پارساپور

خبرنگار بخش تکنولوژی

اینترنت ماهواره‌ای مرده است

نقشه راه استارلینک برای تسخیر بنگاه‌های اقتصادی چیست؟

در نگاه اول، سرویس اینترنت ماهواره‌ای استارلینک (Starlink) و رقبای هم‌رده‌اش در مدار پایین زمین (LEO)، صرفاً راهکاری برای رفع شکاف دیجیتال در مناطق دورافتاده به نظر می‌رسند. رساندن اینترنت به نقاطی که در آن‌ها سیم‌کشی و تاسیس دکل کاری سخت است و اینترنت ماهواره‌ای می‌تواند این خلا را پر کند. اما این دیدگاه تقلیل‌گرایانه، تنها بخش کوچکی از یک تحول عظیمِ زیرساختی جهان امروز ما را نشان می‌دهد. استارلینک و یاران دیگرش در زمینه عرضه اینترنت ماهواره‌ای با سرعتی خیره‌کننده در حال پوست‌اندازی از یک سرویس اینترنت مصرفی (B2C) به یک پلتفرم زیرساختی جهانی، امن و چندلایه هستند؛ پلتفرمی که مدل‌های عملیاتی کسب‌وکارها را در خشکی، دریا، هوا و حتی فضا باز تعریف می‌کند. برای تصمیم‌گیران کلان و مدیران ارشد، این شبکه یک دارایی استراتژیک برای مدیریت ریسک و تضمین تداوم کسب‌وکار (Business Continuity) است.



۱ اتصال مستقیم به تلفن همراه (Direct-to-Cell): بازتعریف ارتباطات سیار سازمانی

یکی از بزرگ‌ترین جهش‌های استراتژیک اخیر استارلینک، تجاری‌سازی حوزه اتصال مستقیم به تلفن‌های همراه معمولی است. این فناوری که نیاز به سخت‌افزارهای گران‌قیمتِ ماهواره‌ای (مانند گوشی‌های ایریدیوم) را حذف کرده، به گوشی‌های هوشمند اجازه می‌دهد در هر نقطه از کره زمین، فارغ از پوشش دکل‌های مخابراتی، به شبکه متصل بمانند. این امر یک «شبکه ایمنی جهانی» برای عملیات B2B ایجاد می‌کند:

- **لجستیک و زنجیره تأمین:** ناوگان‌های حمل‌ونقل جاده‌ای و ریلی در مسیرهای ترانزیتیِ بین‌قاره‌ای، دیگر با «نقاط کور داده» مواجه نمی‌شوند. این یعنی ردیابی بلادرنگ محموله‌ها (Real-time Tracking)، کاهش هزینه‌های بیمه و مدیریت دقیق ناوگان.
- **صنایع استخراجی و کشاورزی کلان:** ابرشرکت‌های معدنی و کشت‌وصنعت‌ها، اکنون از این سرویس برای دریافت داده‌های تله‌متری استفاده می‌کنند. مدیر یک معدن در قلب آفریقا یا استرالیا می‌تواند بدون نیاز به احداث دکل‌های پرهزینه اختصاصی (CAPEX بالا)، با کارگران و ماشین‌آلات خود در ارتباط مداوم باشد.
- **مدیریت بحران سازمانی:** شرکت‌های بیمه و سازمان‌های امدادی می‌توانند در مناطق فاجعه‌دیده که زیرساخت‌های زمینی فروپاشیده‌اند، شبکه ارتباطی اختصاصی خود را در کسری از ثانیه مستقر کنند. طبق برآوردها، بلوغ بازار جهانی اتصال مستقیم ماهواره به تلفن همراه در سال جاری (۲۰۲۶)، رشد ۴۹ درصدی را تجربه کرده و هزینه‌های رومینگ بین‌المللی سازمانی را به شدت کاهش داده است.

۲ پهنای باند سازمانی (Enterprise Broadband): پایان عصر قطعی و پیچیدگی شبکه

قطع ارتباطات برای کسب‌وکارهای مدرن فاجعه‌بار است؛ زیان ناشی از قطعی شبکه در شبکه‌های توزیع و خرده‌فروشی، به‌طور متوسط بیش از ۱۰۰ هزار دلار در ساعت برآورد می‌شود. استارلینک با دو رویکرد زیربنایی، این ریسک سیستماتیک را حل می‌کند:

- **اتصال افزونه (Redundancy) و معماری SD-WAN:** راهکارهایی نظیر Super-Broadband (حاصل همکاری با شرکت T-Mobile)، یک معماری هیبریدی به شرکت‌ها می‌دهد. یک روتر هوشمند و سازمانی، شبکه 5G زمینی را با استارلینک ادغام می‌کند و در صورت قطعی هر کدام، بدون حتی یک میلی‌ثانیه افت سرعت اینترنت، ترافیک را به مسیر جایگزین منتقل می‌کند.
- **شبکه‌های خصوصی و امن (Private Networks):** سرویس‌هایی مانند StarEdge Horizon فراتر از اینترنت می‌روند؛ آن‌ها امکان ایجاد شبکه‌های خصوصی مجازی (VPN) بر بستر مستقیم ماهواره را فراهم می‌کنند. در بازارهای حساس مالی، انرژی و ساخت‌وساز، این یعنی داده‌های محرمانه شرکت بدون عبور از نودهای (Nodes) ناامنِ اینترنت عمومی منتقل می‌شوند که بالاترین سطح امنیت سایبری را در برابر نفوذ هکرها و مخربین تضمین می‌کند.

۳ تسخیر آسمان و دریا: تحول عملیاتی در هوانوردی و حمل‌ونقل دریایی

بزرگترین مزیت رقابتی استارلینک (مدار LEO) در برابر اینترنت‌های ماهواره‌ای سنتی (مدار GEO)، تأخیر بسیار پایین (Low Latency زیر ۴۰ میلی‌ثانیه) آن و در نتیجه عملکرد سریع‌تر و سرعت بهتر آن است. این ویژگی‌ها، اقتصادِ سکوهای متحرک را متحول کرده است:

- **هوانوردی تجاری:** تا به امروز (۲۰۲۶)، بیش از ۱,۴۰۰ هواپیمای مسافربری و باری به استارلینک مجهز شده‌اند. اما ارزش افزوده برای ایرلاین‌ها (مانند Ha-waiian Airlines و گروه هانجین) صرفاً فروش Wi-Fi به مسافر نیست؛ بلکه امکان «نگهداری پیش‌گیرانه (Predictive Maintenance)» است. موتور هواپیما ترابایت‌ها داده را در حین پرواز به‌صورت زنده به تیم مهندسی روی زمین ارسال می‌کند تا پیش از فرود، قطعات تعویضی آماده باشند. این امر زمان خواب هواپیما (Grounding Time) را به حداقل می‌رساند.
- **دریانوردی و لجستیک دریایی:** با اتصال بیش از ۱۵۰,۰۰۰ شناور تجاری و کشتی کروز، مالکان خطوط کشتیرانی اکنون می‌توانند مسیرهای مصرف سوخت را بر اساس داده‌های لحظه‌ای آب‌وهوا بهینه‌سازی کنند. این اتصال، هزینه‌های عملیاتیِ

قطع ارتباطات برای کسب‌وکارهای مدرن فاجعه‌بار است؛ زیان ناشی از قطعی شبکه در شبکه‌های توزیع و خرده‌فروشی، به‌طور متوسط بیش از ۱۰۰ هزار دلار در ساعت برآورد می‌شود.



دریانوردی را به‌طور چشمگیری کاهش داده است.

۴ توانمندسازی انقلاب صنعتی چهارم: اینترنت اشیاء (IoT)، کشاورزی هوشمند و رباتیک

استارلینک در حال تبدیل شدن به شریان عصبی برای اتوماسیون صنعتی در دورافتاده‌ترین نقاط جهان است. شرکت‌های پیشرو در حال ادغام کیت‌های سازمانی استارلینک با ماشین‌آلات خودکار هستند و در آینده دور ماشین‌آلات خودران و اتوماتیک در تمامی کارخانه‌ها و مزارع دیده می‌شوند که رصد ۲۴ ساعته بر آن‌ها امکان‌پذیر است.

پلتفرم فضایی؛ نه فقط یک سرویس‌دهنده

مهم‌تر از کاربردهای سخت‌افزاری که پیش‌تر گفته شد؛ باید تغییر ماهیت استارلینک را از یک ISP (ارائه‌دهنده اینترنت) به یک «پلتفرم زیرساختی (IaaS)» درک کرد. استارلینک اکنون در سه لایه تجاری ارزش‌آفرینی می‌کند:

- **لایه B2C:** اینترنت پرسرعت برای منازل (ایجاد بازار مصرف جدید).
- **لایه B2B:** سرویس‌های SLA دار (تضمین کیفیت خدمات) برای صنایع هوایی، دریایی و سازمان‌ها با اولویت پایداری.
- **لایه B2B2C (تغییردهنده بازی):** ایفای نقش به‌عنوان «دکل مخابراتی فضایی» برای اپراتورهای تلفن همراه زمینی. استارلینک به جای رقابت با تلکام‌ها، زیرساخت خود را به آن‌ها اجاره می‌دهد تا اپراتورها پوشش خود را جهانی کنند.

استارلینک مدت‌هاست که از سایه یک پروژه جاه‌طلبانه خارج شده و وارد فاز «پذیرش در مقیاس زیرساخت حیاتی» شده است. برای صاحبان سرمایه، هیئت‌مدیره‌ها و طراحان مدل‌های کسب‌وکار، استارلینک گزینه لوکسی به حساب نمی‌آید. این فناوری اکنون بستر اصلیِ تضمین تداوم فعالیت (BCP)، کاهش ریسک زنجیره تأمین، و کلید گسترش عملیات به بازارهای دست‌نیافتنی است. در اقتصاد شبکه‌ای امروز، کسب‌وکارهایی که زیرساخت فضایی را در استراتژی IT خود لحاظ نکنند، به زودی مزیت رقابتی خود را روی زمین از دست خواهند داد.

حوزه تحول	کاربرد سازمانی (B2B)	دستاورد و مزیت رقابتی (ROI)
۱. ارتباطات سیار (Direct-to-Cell)	لجستیک جاده‌ای، معدن و امداد	حذف نقاط کور، ردیابی بلادرنگ، کاهش هزینه رومینگ
۲. پهنای باند سازمانی	شبکه هیبریدی (5G + ماهواره) و VPN اختصاصی	قطعی صفر (۰٪ Downtime)، امنیت داده‌های محرمانه
۳. حمل‌ونقل هوایی و دریایی	اتصال شناورها و هواپیماهای تجاری	نگهداری پیش‌گیرانه (حین پرواز)، بهینه‌سازی مصرف سوخت
۴. اتوماسیون و اینترنت اشیاء (IoT)	کشاورزی هوشمند، تراکتور خودران، کنترل خطوط لوله	کنترل ماشین‌آلات از راه دور، حفظ تداوم تولید صنعتی
۵. پردازش لبه (مراکز داده مداری)	استقرار سرورها در مدار زمین (ماهواره‌های نسل جدید)	پردازش هوش مصنوعی با تأخیر نزدیک به صفر

اینترنت از آسمان؛ استراتژی بقا در عصر انجماد دیجیتال

استارلینک و معادله‌ای که بازرگان ایرانی باید با آن کنار بیاید

آرش پارساپور
خبرنگار بخش تکنولوژی

در تجـــارت بین‌الملل، «اعتماد دیجیتال» هم‌ســـنگِ اعتبار اسنادی (LC) ارزش دارد. وقتی شما آفلاین می‌شوید، شریک تجاری شما در شانگهای یا دبی، قطعی اینترنت شما را به پای مشکلات زیرســـاختی نمی‌گذارد؛ او آن را به عنوان «ریسک غیرقابل پیش‌بینی زنجیره تأمین» در پرونده شما ثبت می‌کند. همین پارسال در خرداد ماه ۱۴۰۴ بود که جنگ دوازده‌روزه بین ایران و رژیم صهیونیستی تازه شروع شده بود و اینترنت جهانی در سراسر کشور تقریباً قطع بود. یک صادرکننده در تهران با خریدار چینی‌اش روی یک محموله‌ی سه‌ماهه مذاکره داشت. همان شب که باید جزئیات نهایی می‌شد، اتصال قطع شد. روز بعد هم. روز سوم، خریدار با تامین‌کننده‌ای در ترکیه قرارداد بست. آن صادرکننده یک هفته بعد متوجه شد یک همتایش با یک آنتن کوچک روی بام دفترش کل آن روزها آنلاین بوده. این اتفاقی بوده که شاید برای بســـیاری از بازرگانان رخ داده باشد. این داستان را بسیاری از فعالین تجاری در سال گذشته از نزدیک تجربه کردند. در اقتصاد امروز که فرآیندهای لجستیک (Logistics)، ترخیص گمرکی و تبادلات ارزی بر بســـتر بلاک‌چین و ERPهای ابری (Cloud-based) مدیریت می‌شوند، قطعی ارتباط به معنای توقف فیزیکی کالا در بنادر است. اما آنچه این روزها در گفت‌وگوی محافل تجاری و جلسات هیئت‌مدیره‌ها بیشتر مطرح است، نه خود قطعی، که سوال بعد از آن است: «دفعه بعد چه می‌کنیم؟ اصلا همین روزها چه کنیم؟» پاسخی که بیش از هر چیز دیگری در راهروهای اتاق بازرگانی شنیده می‌شود، یک کلمه ممنوعه اما راهبردی است: استارلینک.

ماهواره‌ای که همه می‌شناسند و کمتر کسی رسماً دارد؛ از کالای قاچاق تا دارایی ثابت (CapEx)

اگر بخواهیم صادقانه بنویسیم، استارلینک در ایران دقیقاً همان مسیری را می‌رود که بیست سال پیش «ماهواره» رفت. همان ممنوعیت، همان قاچاق، همان گسترش خاموش و شاید همان عاقبت. با این تفاوت کلیدی که دیش‌های ماهواره تلویزیونی برای «سرگرمی» بودند، اما استارلینک اکنون شریان حیاتی «اقتصاد» است. در دهه هفتاد، دیش ماهواره جرم بود. نیروی انتظامی از پشت‌بام‌ها جمعشان می‌کرد و با دارندگان و فروشندگان این دستگاه‌ها برخورد قانونی می‌شد. اما در دهه نود، تقریباً در هر خانه‌ای چندین دیش وجود داشت و شبکه‌های ایرانی هم روی ابر رفتند. قانون عوض نشد؛ واقعیت عوض شد. امروز هیچ مقامی برای داشتن دیش ماهواره کسی را محاکمه نمی‌کند. قبح قانونی این عمل ریخته، حتی اگر متن قانون هنوز ایستاده باشد. استارلینک هم تقریبا همین مسیر را می‌رود، فقط سریع‌تر و البته سلبی‌تر. بر اساس برآوردهای موجود، تعداد دستگاه‌های استارلینک در ایران در سال ۱۴۰۴ به حدود ۴۰ تا ۵۰ هزار دستگاه رسیده بود. بازار سیاه B2B در تهران اکنون تجهیزات Enterprise (نسخه‌های تجاری و پرقدرت‌تر استارلینک) را با حاشیه سودهای نجومی به شرکت‌های بازرگانی می‌فروشد. اغلب از طریق مسافران یا واردات غیررسمی از کشورهای همسایه وارد شـــده‌اند. لایسنس رسمی وجود ندارد. SpaceX، شرکت سازنده، مجاز به فروش مستقیم به ایران نیست؛ اما از سال ۲۰۲۲ که دولت بایدن مجوز فروش ابزارهای ارتباطی به ایرانیان را صادر کرد، خرید از طریق واســـطه ممکن است. این یعنی بازرگان ایرانی علاوه بر دور زدن تحریم‌های بانکی، اکنون باید تحریم‌های لجستیکِ ارتباطی را نیز با پرداخت هزینه‌های گزافِ نگهداری اکانت (Subscription) به دلالان رمزارزی دور بزند.

چرا استارلینک با اینترنت ماهواره‌ای قدیمی فرق دارد؛ تغییر پارادایم در تبادلات B2B

برای درک اینکه چرا این فناوری برای کسب‌وکار مهم است، باید بفهمیم چه چیز جدیدی به دنیای فناوری آورده. اینترنت ماهواره‌ای قدیمی- مثل آنچه شرکت‌هایی مثل ViaSat یا HughesNet ارائه می‌دادند- از ماهواره‌های ژئواستشنری کار می‌کرد: ماهواره‌هایی که در ارتفاع ۳۶ هزار کیلومتری زمین، ثابت می‌مانند. این فاصله‌ی بلند یعنی سیگنال باید رفت‌وبرگشتی ۷۲ هزار کیلومتر طی کند. نتیجه؟ تأخیر (latency) بالای ۶۰۰ میلی‌ثانیه. برای ایمیل شاید قابل تحمل باشـــد؛ برای ویدیوکال تجاری، ارسال فایل‌های بزرگ، یا استفاده از پلتفرم‌های B2B، عملاً غیرقابل استفاده است. شما نمی‌توانید در یک سامانه معاملات آنلاین (Trading Platform) یا سیستم سوئیفت جایگزین، با ۶۰۰ میلی‌ثانیه تأخیر کار کنید؛ بازار پیش از شما حرکت کرده است. استارلینک در مدار پایین زمین (LEO) پرواز می‌کند، در ارتفاعی حدود ۵۵۰ کیلومتر. تأخیرش به ۲۰ تا ۴۰ میلی‌ثانیه می‌رسد- نزدیک به اینترنت زمینی معمولی. سرعت دانلود در حالت عادی بین ۱۰۰ تا ۲۵۰ مگابیت بر ثانیه است. این یعنی ویدیوکال، استفاده از ابزارهای CRM، دسترسی به پلتفرم‌های بازرگانی بین‌المللی- همه ممکن اســـت. علاوه بر این، همگام‌سازی داده‌های لحظه‌ای انبارها، پایانه‌های فروش و مسیرهای کشتیرانی (Tracking) بدون هیچ نقصی انجام می‌پذیرد. این همان چیزی است که استارلینک را از «اینترنت ماهواره‌ای قدیمی» جدا می‌کند و به ابزاری بالقوه برای تداوم کسب‌وکار تبدیلش می‌کند

آزمون واقعی: چه اتفاقی در قطعی‌های اخیر افتاد؟ تحلیل ریسک سیستماتیک

در جریان جنگ دوازده‌روزه و جنگ اخیر، اینترنت جهانی که می‌توانیم به آن اینترنت زمینی هم بگوییم، به شدت مختل شد. گزارش‌ها نشان می‌دهد بخشی از دارندگان استارلینک موفق شدند ارتباط خود را حفظ کنند. برای یک مدیر صادرات که باید الس‌سی (اعتبار اسنادی) تأیید می‌کرد، یا یک شـــرکت لجســـتیک که موقعیت محموله‌هایش را رصد می‌کرد، این اتصال چند مگابیتی به‌معنای ادامه حیات تجاری بود. اما قطعی دی‌ماه ۱۴۰۴- که در ادامه ناآرامی‌های سیاسی اعمال شد- داستان متفاوت‌تری داشت و نقطه عطفی در مدیریت بحران شرکت‌ها محسوب می‌شد. ایران برای اولین بار توانست سیگنال‌های استارلینک را به‌طور گسترده‌ای مختل کند؛ ترکیبی از پارازیت فرکانســـی (RF jamming)، تداخل در GPS، و- طبق برخی گزارش‌ها- بستن برخی فرکانس‌ها در سطح سیستم. محققان دانشگاه جورجیا تک اعلام کردند که در اوج قطعی، کمتر از ۳ درصد ترافیک اینترنتی ایران زنده بود؛ و این ۳ درصد هم احتمالاً مربوط به سرویس‌های وایتلیست دولتی بود، نه استارلینک. این تجربه چند چیز مهم را به بازرگانان نشان داد:

اول: اســـتارلینک در شرایط قطعی «معمولی»- مثل اختلالات خرداد ماه ۱۴۰۴- کار می‌کند. اما در شـــرایط قطعی «سخت» که دولت تصمیم به اعمال آن می‌گیرد، آسیب‌پذیر است. این یعنی تجهیزات ماهواره‌ای را نمی‌توان به عنوان تنها ستونِ خیمه‌ی ارتباطی شرکت در نظر گرفت.

دوم: حتی در قطعی دی‌ماه، نه صد در صد مختل شـــد. برخی کاربران- احتمالاً آنهایی که آنتن را در مکان کمتر قابل ردیابی نصب کرده بودند- همچنان اتصال داشتند. این یعنی «ممانعت» نه «حذف کامل».

سوم: SpaceX در قطعی‌های اخیر سرویس را برای کاربران ایرانی رایگان کرد- نشانه‌ای که شرکت آمریکایی‌اند و تصمیماتش وابسته به سیاست واشنگتن است. این ریسک مستقلی است که بازرگان باید در نظر بگیرد. وقتی زیرساخت ارتباطی یک هلدینگ تجاری در تهران، تابع تصمیمات یک میلیاردر در تگزاس باشد، مفهوم استقلال تجاری زیر سوال می‌رود.

ابعاد حقوقی: کجای ماجرا ایستاده‌ایم؟ معمای حاکمیت شرکتی (Corporate Governance)

قانون ایران روشن است: استفاده از تجهیزات مخابراتی غیرمجاز جرم است. در نظریه، مجازات می‌تواند سنگین باشد. در عمل، اجرا متفاوت است. اما چالش اصلی برای کسب‌وکارهای شناسنامه‌دار، ثبت



این تجهیزات در ترازنامه مالی و پاسخگویی به حسابرسان است. خرید سخت‌افزاری قاچاق به ارزش هزاران دلار چگونه در دفاتر شرکت‌های معتبر بازرگانی سند می‌خورد؟

آنچه در این سال‌ها دیده‌ایم این است که برخوردها انتخابی و موقعیت‌محور بوده‌اند. در دوره‌های ثبات، تعقیب عملی نیست. در دوره‌های بحران سیاسی، ممکن است ریسک بالا برود. این برای یک شهروند با شهروند دیگر فرق می‌کند، و برای یک شرکت بزرگ با یک فرد، فرق می‌کند. شرکت‌های بزرگ‌تر سیبل‌های بزرگ‌تری برای برخوردهای قانونی هستند.

نکته‌ای که باید در نظر داشت: هنوز قانون مشخصی درباره استارلینک به‌عنوان فناوری تصویب نشـــده. «غیرمجاز بودن» از عدم صدور مجوز ناشی می‌شود، نه از ممنوعیت صریح. این فاصله‌ای اســـت که وکلای تجاری احتیاط می‌کنند روی آن حســـاب باز نشود، اما واقعیت را هم نمی‌توان نادیده گرفت. برای بازرگانانی که اســـتارلینک را به‌عنوان پشتیبان اضطراری (نه اتصال اصلی) در نظر می‌گیرند، ریسک حقوقی با ریسک اختلال تجاری باید مقایسه شود. قطعی اینترنت در محاکم بین‌المللی عموماً به عنوان «فورس ماژور» پذیرفته نمی‌شود، بنابراین تاوانِ قطع ارتباط، جریمه‌های سنگین دلاری است. این یک قضاوت فردی است که هر بنگاه باید با مشاور حقوقی خود انجام دهد

آینده: اینترنت ملی در مقابل آسمان باز؛ ظهور بلوک‌بندی‌های دیجیتال

یک واقعیت مهم که باید در نظر داشت: ایران در حال تکمیل زیرساختی است که به آن «شبکه ملی» یا «اینترنت ملی» می‌گویند. بر اساس گزارش‌ها، این شبکه بر زیرساخت‌های Huawei ساخته شـــده و به دولت امکان می‌دهد اینترنت بین‌المللی را از داخل جدا کند بدون اینکه سرویس‌های داخلی مختل شوند. این دقیقاً مدل توسعه‌یافته فایروال بزرگ چین (Great Firewall) است که برای تجارت داخلی امن، اما برای تجارت خارجی یک سد است. این یعنی سناریوی «قطعی گزینشی» در آینده محتمل‌تر می‌شود- وضعیتی که اینترنت داخلی کار می‌کند ولی دسترسی به شریک خارجی، پلتفرم بانکی بین‌المللی، یا بازار B2B جهانی قطع است. دقیقاً همان وضعیتی که برای بازرگان مهم است و جریان ارزی را متوقف می‌کند. در این سناریو، ارزش استارلینک نه به‌عنوان «اینترنت اصلی» بلکه به‌عنوان «پل ارتباطی اضطراری با دنیای خارج» معنا پیدا می‌کند. همچنین رقبای استارلینک نیز در حال ورودند که معادلات ژئوپلیتیک تجارت را تغییر خواهند داد:

- OneWeb (حالا Eutelsat OneWeb): متعلق به کنسرسیوم اروپایی است. خط‌مشی سیاسی متفاوتی دارد و شاید روزی از طریق مذاکرات B2B وارد بازار ایران شود.
- Amazon Kuiper: هنوز در مرحله اســـتقرار است اما تا ۱۴۰۶ باید سرویس تجاری داشته باشد و با اکوسیستم ابری AWS گره خورده است.
- Iridium (نسخه داده): پوشش جهانی، سرعت پایین‌تر، اما سخت‌تر قابل جَم شدن.

علاوه بر این‌ها، منظومه ماهواره‌ای «هزار بادبان» (Thousand Sails) چین در حال توســـعه است که ممکن اســـت در آینده نزدیک طی توافقات دوجانبه به صورت رسمی و فیلترشده در اختیار شـــرکت‌های ایرانی قرار گیرد. این اکوسیستم در حال پیچیده‌تر شدن است. اتکا به یک سرویس واحد، ریسک را بالا می‌برد.

برای بازرگان: چه باید کرد؟ معماری «تداوم کسب‌وکار» (BCP)

برای آینده چند فریم فکری برای تصمیم‌گیری می‌توان ارائه داد که از یک رویکرد واکنشی به یک استراتژی پیش‌دستانه تبدیل شود:

اول- تجارت بین‌الملل به «زیرساخت ارتباطی پشتیبان» نیاز دارد. درست مثل اینکه یک کارخانه ژنراتور دارد، یک واحد صادرکننده باید برنامه‌ای برای «اگر اینترنت قطع شد» داشته باشد. این برنامه لزوماً استارلینک نیست؛ می‌تواند سیم‌کارت رومینگ خارجی، VPN سازمانی در لایه‌های پنهان‌تر، یا توافق با یک دفتر نمایندگی در خارج (دبی یا استانبول) باشد تا امور ارزی را نیابتاً پیش ببرند.

دوم- برای شرکت‌هایی که حجم تجارت بین‌المللی بالاست، هزینه‌ی ماهیانه استارلینک (حدود ۱۲۰ دلار برای پلن استاندارد، یا ۵۰۰ دلار برای پلن تجاری) در مقایسه با یک روز از دست دادن ارتباط با مشتری خارجی، قابل توجیه است. توقف یک محموله پتروشیمی یا فاسد شدن محصولات کشاورزی در مرز به دلیل عدم ارسال داکیومنت‌ها، صدها هزار دلار خسارت دارد. این یک تصمیم اقتصادی است، یک محاسبه ساده نرخ بازگشت سرمایه (ROI) برای کاهش ریسک.

ســـوم- استارلینک نباید تنها لایه دفاعی باشد. تجربه دی‌ماه ۱۴۰۴ نشان داد که در شدیدترین سناریو، حتی این هم قطع می‌شود. راه‌حل لایه‌ای: یک اتصال اولیه (اینترنت زمینی)، یک پشتیبان اول (خط دیتا مجزا یا سیم‌کارت 4G)، و یک پشتیبان نهایی (ماهواره‌ای). تنوع‌بخشی به زیرساخت (Redundancy) الفبای بقاست.

چهارم- مهم‌تر از دستگاه، پروتکل است. داشتن استارلینک ارزشی ندارد اگر تیم ندانند در شرایط قطعی چه کســـی باید چه کاری انجام دهد. یک فرآیند مستند ســـاده: «اگر اینترنت قطع شد، مسئول ارتباطات خارجی از طریق الف با شریک تجاری در ب تماس می‌گیرد» ارزشمندتر از هر سخت‌افزاری است. داشتن یک نقشه راه مکتوب سازمانی (SOP) در شرایط بحران، از آشفتگی منابع انسانی جلوگیری می‌کند. استارلینک برای بازرگانان ایرانی نه یک معجزه است و نه یک خطر محض. یک فناوری واقعی است با محدودیت‌های واقعی، که در یک محیط حقوقی مبهم کار می‌کند.

آنچه روشن است این است که اتصال به اقتصاد جهانی دیگر نمی‌تواند فقط به یک زیرساخت واحد متکی باشد. بازرگانی که امروز روی این موضوع فکر می‌کند، فردا کمتر غافلگیر خواهد شد و مزیت رقابتی خود را در برابر رقبایی که آفلاین شده‌اند، حفظ خواهد کرد. ماهواره تجاری از آسمان می‌آید. ســـوال این نیست که آیا خواهد آمد؛ سوال این است که کسب‌وکار ما برای استفاده از آن آماده است یا نه.

جنگ قیمت در هوش مصنوعی

وقتی غول‌های فناوری برای جیب کسب‌وکارها رقابت می‌کنند

سوندار پیچای، مدیرعامل گوگل، اوایل ماه گذشته در کنفرانس سالانه توسعه‌دهندگان این شـــرکت جمله‌ای گفت که شاید بهترین توصیف از وضعیت امروز هوش مصنوعی سازمانی باشد: «بسیاری از شرکت‌ها تا ماه‌های آینده، بودجه سالانه هوش مصنوعی‌شان را تمام کرده‌اند.» این جمله را برای یک لحظه نگه دارید تا دوباره به آن برسیم. باید بدانید هوش مصنوعی مولد در دو سال گذشته مسیری عجیب طی کرده. ابتدا همه می‌پرسیدند «این به چه دردی می‌خورد؟» و «مگر می‌شود در سازمان‌ها هم از هوش مصنوعی استفاده کرد؟» اما حالا امروز سوال این است: «چطور می‌توانیم هزینه‌اش را کنترل کنیم؟» این تغییر سوال، به‌خودی‌خود خبر بزرگی است.

اخیرا گوگل با معرفی Gemini 3.5 Flash، به‌طور مستقیم وارد این بحث شد. اما آنچه در Google I/O 2026 اعلام شد، فراتر از یک محصول جدید است؛ نشانه‌ای است از اینکه صنعت هوش مصنوعی دارد از مرحله «شگفتی» و «استفاده روزانه برای کاربران نهایی» وارد مرحله «اقتصاد» و «کسب و کارها» می‌شود. برای مدیران مشاغل، این تفاوت، تفاوت بین یک ابزار آزمایشگاهی و یک زیرساخت عملیاتی همگانی است.

چرا هزینه ناگهان مهم شد؟

برای فهمیدن جمله سوندار پیچای باید یک قدم عقب برویم.

(داخل یک کادر جدا: توکن یعنی چه؟ یک مثال واقعی

یک شرکت بازرگانی متوســـط را تصور کنید که روزانه ۵۰ ایمیل انگلیسی دریافت می‌کند، ۲۰ پیش‌نویس پاسخ تهیه می‌کند، هفته‌ای دو گزارش بازار می‌خواند، و ماهی چند قرارداد مرور می‌کند. اگر همه این کارها از طریق یک سیستم هوش مصنوعی انجام شود، مصرف ماهانه چیزی در حدود ۱۰ تا ۲۰ میلیون توکن خواهد بود.

بـــا مدل‌های قدیمی‌تر یا گران‌تر، این حجم ممکن بود ماهی ۵۰ تا ۱۰۰ دلار هزینه داشـــته باشد- رقمی که توجیه اقتصادی آن آســـان بود. اما همان شرکت اگر از هوش مصنوعـــی برای پردازش انبوه داده اســـتفاده کند- مثلاً تحلیل خـــودکار پروفایل هزار تامین‌کننده، یا پردازش روزانه اخبار بازار در ده کشور- مصرف توکن می‌تواند ده‌ها برابر شود و هزینه به محدوده‌ای برسد که نیاز به توجیه مالی جدی دارد.

اینجاست که تفاوت قیمت بین مدل‌ها معنا پیدا می‌کند. اگر یک فرآیند روزانه با مدل گران ۳۰۰ دلار هزینه داشته باشد، با مدل ارزان‌تر همان کیفیت ممکن است به ۱۰۰ دلار برسد. در مقیاس سازمانی، این عدد طی یک سال به صدها هزار دلار تبدیل می‌شود.)

شایان ذکر است که مدل‌های زبانی بزرگ در هوش مصنوعی بر اساس «توکن» کار می‌کنند- واحدی که تقریباً معادل سه‌چهار کاراکتر متن است. هر بار که یک سیستم هوش مصنوعی متنی از مخاطب می‌خواند یا یک متن تولید می‌کند، توکن مصرف می‌کند و برای هر میلیون توکن، هزینه‌ای به کسب‌وکار تعلق می‌گیرد.

تاوقتی که هوش مصنوعی فقط در پروژه‌های آزمایشی استفاده می‌شد، این هزینه قابل چشم‌پوشی بود. اما وقتی سازمان‌ها شروع کردند به ادغام هوش مصنوعی در فرآیندهای روزمره- پاسخ به ایمیل، تحلیل اسناد، پشتیبانی مشتری، تهیه گزارش و... مصرف توکن به‌صورت تصاعدی رشد کرد. یک شرکت متوسط که چند ابزار هوش مصنوعی را به هم وصل کرده، می‌تواند در روز صدها میلیون توکن مصرف کند.

این همان چیزی اســـت که پیچای به آن اشاره کرد. بودجه‌هایی که برای یک سال برنامه‌ریزی شده بودند، در پنج ماه تمام می‌شوند. نه به‌خاطر اینکه هوش مصنوعی بی‌فایده است- بلکه دقیقاً به‌خاطر اینکه دارد کار می‌کند و همه از آن بیشتر از متر و معیار معقول استفاده‌می‌کنند.

Gemini 3.5 Flash: پاسخ گوگل به مشکل هزینه

مـــدل جدید گوگل با قیمت ۱.۵ دلار به ازای هر میلیون توکـــن ورودی و ۹ دلار برای خروجی معرفی شـــده است. برای مقایسه معنادار، باید گفت که مدل‌های هم‌رده آن در OpenAI و آنتروپیـــک در محدوده ۳ تا ۵ دلار برای ورودی قرار دارند. یعنی در کارهای سنگین و مقیاس‌پذیر، می‌توان هزینه را به نصف یا کمتر رساند. اما قیمت تنها نقطه تمایز نیست

گوگل ادعا می‌کند که این مدل در اغلب آزمون‌های اســـتانداردِ کدنویسی و اجرای وظایف پیچیده، از نسخه قبلی پرچمدار خودش (Gemini 3.1 Pro) بهتر عمل می‌کند- در حالی که قیمتش کمتر است. سرعت تولید خروجی نیز حدود چهار برابر افزایش یافته؛ حدود ۲۸۵ توکن در ثانیه که در مقیاس سازمانی تفاوت محسوسی ایجاد می‌کند.

این اعداد را می‌توان اینطور ترجمه کرد: اگر تیم‌های یک سازمان از هوش مصنوعی برای کارهای روزمره اســـتفاده می‌کنند- تهیه پیش‌نویس قراردادها، ترجمه مکاتبات، خلاصه‌کردن گزارش‌ها، پاسخ‌دهی به استعلام‌های تکراری- حالا همان تیم‌ها می‌توانند همان حجم کار را با هزینه کمتر انجام دهند.

ابزارهای عملی که همراه آن آمد

گوگل در کنـــار مدل اصلی، چند محصول دیگر هم معرفی کرد که دقیقا برای محیط کسب‌وکار طراحی شده‌اند.

Gemini Spark یک دســـتیار شخصی اســـت که در پس‌زمینه به طور شبانه‌روزی کار می‌کند. ایمیل‌ها را رصد می‌کند، جلسات را مدیریت می‌کند، یادآوری می‌فرستد و اطلاعات را از منابع مختلف جمع می‌کند. این نوع ابزار- که اصطلاحاً «ایجنت» یا همان «مامور» نامیده می‌شـــود- اساساً یک دســـتیار اداری دیجیتال است که ۲۴ ساعته کار می‌کند. رقبا هم نسخه‌های مشابهی دارند؛ OpenAI Operator و Copilot مایکروسافت از همین دسته‌اند.

درواقع باید گفت تا همین اواخر، هوش مصنوعی اساساً یک «پاسخ‌دهنده» بود. سوال می‌پرسیدی، جواب می‌گرفتی. این الگو برای نوشتن، ترجمه، و تحلیل متن مفید بود- اما هنوز به انسان نیاز داشت که نتیجه را بگیرد، تصمیم بگیرد، و اجرا کند.

آنچه گوگل و دیگر ســـازمان‌ها به آن تأکید دارند یک تغییر بنیادی‌تر است: هوش مصنوعی «اقدام‌کننده». سیستمی که نه فقط می‌گوید «این ایمیل را باید اینطور پاسخ دهی» بلکه خودش پاسخ می‌نویسد، می‌فرستد، پاسخ دریافتی را می‌خواند، و اگر نیاز به پیگیری بود، پیگیری می‌کند. این تفاوت را می‌توان اینطور تصویر کرد: هوش مصنوعی دیروز مثل یک مشـــاور بود که گزارش می‌داد. هوش مصنوعی امروز شبیه یک کارمند ارشد است که می‌داند چه باید بکند و آن را انجام می‌دهد- البته هنوز با نظارت انسانی.

این تغییر هنوز کامل نیست. سیستم‌های ایجنتی فعلی در محیط‌های کنترل‌شده خوب کار می‌کنند، اما در موقعیت‌های پیچیده و غیرمنتظره هنوز نیاز به راهنمایی دارند. اما مسیر روشن است، و کسب‌وکارهایی که الان فرآیندهای خود را برای این نوع همکاری آماده می‌کنند، در موقعیت بهتری خواهند بود.

Gemini Omni مدلی است که می‌تواند ورودی‌های مختلف- متن، تصویر، ویدیو- را بپذیرد و خروجی متناسب تولید کند. برای تیم‌های بازاریابی که نیاز به تولید محتوای بصری دارند، یا واحدهایی که اسناد تصویری را پردازش می‌کنند، این قابلیت مفید است و کاری کرده که ویدیوهای تبلیغاتی به آسان‌ترین و سریع‌ترین روش ممکن ساخته شوند؛ با هزینه‌ای به مراتب پایین‌تر از سفارش به استودیوها.



Antigravity 2.0 پلتفرم توسعه نرم‌افزار گوگل است که با هوش مصنوعی کامل‌تر شده. این بیشتر برای تیم‌های فنی است تا مدیران کسب‌وکار، اما اهمیت آن در مقیاس است: گوگل گفت که تیم‌های داخلی‌اش در ماه مارس روزانه نیم تریلیون توکن در این پلتفرم پردازش می‌کردند- این عدد تا زمان کنفرانس به سه تریلیون رسیده بود. رشد شش‌برابری در دو ماه.

روندی که مهم‌تر از خود محصول است

اگر فقط یک چیز از دنیای هوش مصنوعی امروز که وارد بازار B2B شده بخواهیم ببریم، این است: رقابت قیمتی در هوش مصنوعی سازمانی شروع شده و احتمالاً سال‌ها ادامه خواهد داشت.

گوگل، OpenAI، آنتروپیک و مایکروسافت همه دارند در جهت کاهش هزینه به‌ازای واحد کیفیت حرکت می‌کنند. این برای کسب‌وکارها خبر بدی نیست- برعکس. یعنی همان کاری که امروز ۱۰ دلار هزینه دارد، سال آینده شاید ۳ دلار باشد. کسانی که زیرساخت هوش مصنوعی خود را می‌سازند، از این کاهش قیمت‌ها بهره‌مند می‌شوند. بیایید یک نقطه مقایسه تاریخی داشته باشیم تا ببینیم که تاریخ در حال تکرار است: اوایل دهه ۲۰۱۰، ذخیره‌سازی ابری گران بود و فقط شرکت‌های بزرگ می‌توانستند آن را توجیه کنند. تا اواخر همان دهه، پایین آمدن قیمت‌ها باعث شد شرکت‌های کوچک هم به زیرساخت‌های یکسانی دسترسی داشته باشند. هوش مصنوعی دارد همان مسیر را طی می‌کند، فقط سریع‌تر.

برای کسب‌وکار ایرانی: واقعیت‌های عملی

دسترسی مستقیم به Gemini API از ایران، مثل اغلب سرویس‌های ابری آمریکایی، مستقیم ممکن نیست. کسب‌وکارهایی که از این ابزارها استفاده می‌کنند، از طریق سرورهای واسط، شرکای خارجی، یا ارائه‌دهندگان واسطه در کشورهای ثالث عمل می‌کنند. این یک واقعیت است که کل بازیگران صنعت می‌داند اما واقعیت دیگر اینست که دسترسی به این سرویس با اینترنت‌های سازمانی کار سختی نیست. اما آنچه مهم‌تر است، این است که کاربرد عملی این ابزارها برای یک بازرگان یا مدیر ایرانی چیست؟

- **ترجمه و مکاتبات بین‌المللی:** بسیاری از مدیران صادرات وقت قابل‌توجهی صرف ترجمه، پیش‌نویس ایمیل، یا بررسی قراردادهای خارجی می‌کنند. ابزارهای مبتنی بر این مدل‌ها می‌توانند این کار را با کیفیت قابل قبول در کسری از زمان انجام دهند. این نه به API مستقیم نیاز دارد، نه به زیرساخت پیچیده- ابزارهایی مثل ChatGPT، Claude.ai، یا Gemini Web همین کارها را از طریق واسط انجام می‌دهند.
- **تحلیل بازار و رقبا:** پردازش حجم زیادی از اطلاعات- گزارش‌های صنعتی، اخبار بازار، پروفایل رقبا- کاری است که هوش مصنوعی در آن برتری واقعی دارد. یک تحلیلگر می‌تواند در یک روز کاری چیزی را پردازش کند که بدون هوش مصنوعی هفته‌ها وقت می‌برد.
- **اتوماسیون اسناد داخلی:** گزارش‌های دوره‌ای، خلاصه جلسات، پیش‌نویس پیشنهادها- اینها کارهایی هستند که هوش مصنوعی می‌تواند ۷۰ تا ۸۰ درصد کار اولیه را انجام دهد و نیروی انسان فقط ویرایش و تأیید کند.

چه زمانی نباید از این ابزارها استفاده کرد؟

این سوال به‌اندازه سوال «چه زمانی استفاده کنیم» مهم است.

هوش مصنوعی مولد در اطلاعات حساس کسب‌وکار قابل اعتماد نیست- نه به‌خاطر ضعف فنی، بلکه به‌خاطر اینکه داده‌هایی که وارد این سیستم‌ها می‌کنید ممکن است در آموزش مدل‌های بعدی استفاده شوند. برای قراردادهای محرمانه، اطلاعات مالی، یا مکاتبات استراتژیک، باید از نسخه‌های Enterprise با تضمین‌های حریم خصوصی استفاده کرد. همچنین برای تصمیم‌گیری‌های نهایی در زمینه‌های حقوقی، مالی، یا فنی، خروجی هوش مصنوعی باید صرفاً نقطه شروع باشد، نه نقطه پایان.

جنگ قیمت به نفع ماست

آنچه درماه گذشته Google I/O 2026 اتفاق افتاد نشانه‌ای بود از اینکه رقابت میان بزرگ‌ترین شرکت‌های فناوری جهان دارد هوش مصنوعی را از یک امتیاز لوکس به یک زیرساخت قابل دسترس برای سازمان‌ها تبدیل می‌کند.

برای مدیران کسب‌وکار، پیام ساده است: ابزارهایی که یک سال پیش فقط برای شرکت‌های بزرگ صرفه اقتصادی داشتند، دارند در دسترس همه قرار می‌گیرند. کسانی که الان شروع به آزمایش و یادگیری می‌کنند، وقتی قیمت‌ها به کف برسد، زیرساخت و دانش لازم را خواهند داشت.

آن‌هایی که منتظر می‌مانند تا «فناوری کامل‌تر شود»- احتمالاً منتظر چیزی هستند که دیگر نخواهد آمد. این فناوری کامل نمی‌شود؛ فقط ارزان‌تر می‌شود.

کارمندانی که هرگز نمی‌خوابند

شیفت استراتژیک از «چت‌بات» به «عامل هوشمند» درکسب‌وکارها

در راهروهـــای مدیریتِ امروز، صحبت از هوش مصنوعی دیگر به نصب یک پنجره کوچکِ چت گوشه وبسایت ختم نمی‌شود. تا همین یکی دو سال پیش، اوج نوآوری کسب‌وکارها استفاده از چت‌بات‌هایی بود که در بهترین حالت، قوانین بازگرداندن کالا را به مشتری یادآوری می‌کردند یا مسیر ثبت سفارش را نشان می‌دادند. اما امروز در سال ۲۰۲۶، بلوغ تکنولوژی ما را با پدیده جدیدی روبه‌رو کرده است: «عامل‌های هوش مصنوعی» (AI Agents). کارمندان نامرئی و خودمختاری که نه‌تنها حرف می‌زنند، بلکه درک می‌کنند، تصمیم می‌گیرند و مهم‌تر از همه، عمل می‌کنند. برای رهبران کسب‌وکار، درک تفاوتِ این دو پدیده، مرز بین ماندن در گذشته و رهبریِ آینده است.

پایانِ عصرِ «فقط حرف زدن»

برای درک بهتر این جهش، بیایید یک ســـناریوی ســـاده روزمره را بررسی کنیم. فرض کنید یک مشتری می‌خواهد کالای معیوبی را مرجوع کند. اگر کسب‌وکار شما از یک «چت‌بات» استفاده کند، این نرم‌افزار صرفاً شبیه یک ماشین پاسخگویی پیشرفته عمل می‌کند؛ لینک قوانین مرجوعی را برای مشتری می‌فرستد و در نهایت از او می‌خواهد با پشتیبانی تماس بگیرد. چت‌بات‌ها حافظه کوتاهی دارند، فقط یک مرحله را می‌بینند و ابتکار عملی از خود نشان نمی‌دهند. اما اگر سیستم شما مجهز به یک «عامل هوش مصنوعی» باشـــد، داستان کاملاً تغییر می‌کند. این عامل، مشکل مشتری را می‌خواند، به‌طور مستقل وارد دیتابیس انبار می‌شود تا موجودی و گارانتی کالا را چک کند، سپس به نرم‌افزار حسابداری متصل می‌شود تا فاکتور را بررسی کند، مجوز مرجوعی را صادر کرده، یک برچسب پستی تولید می‌کند و در نهایت دستور بازپرداخت وجه را به سیستم مالی می‌فرستد. در واقع، عامل هوشمند منتظر دستور شما نمی‌ماند؛ او دارای حافظه بلندمدت، توانایی برنامه‌ریزی چندمرحله‌ای و قابلیت اتصال به ســـایر نرم‌افزارهای سازمان (APIها) است. او حس می‌کند، فکر می‌کند و اقدام می‌کند. این استقلال در تصمیم‌گیری، باعث شده تا عامل‌های هوش مصنوعی از بخش پشتیبانی مشتری خارج شده و به تمام لایه‌های عملیاتی B2B نفوذ کنند. امروز در شرکت‌های پیشرو، ما شاهد ظهور دستیاران مجازیِ مدیران ارشد (C-Suite) هستیم؛ سیستم‌هایی که در لحظه، گزارش‌های پیچیده مالی را تحلیل می‌کنند و در جلسات هیئت‌مدیره توصیه‌های استراتژیک می‌دهند.

معادله پیچیده پیاده‌سازی در ایران

برای یک کســـب‌وکار ایرانی، اســـتقرار این کارمندان نامرئی چالش‌های بومیِ خاص خود را دارد. مدل‌های زبانی پیشرفته در دنیا (مثل محصولات OpenAI یا AWS) به‌شدت وابسته به سرویس‌های ابری خارجی هستند. در کشوری با ریسکِ قطعی اینترنت، فیلترینگ و تحریم‌های فناوری، اتصالِ شریان حیاتیِ لجستیک و فروش سازمان به یک سرور خارجی، قماری خطرناک است.

راه‌حل، اســـتفاده از معماری‌های ترکیبی است. شـــرکت‌های داخلی باید به سمت استفاده از زیرســـاخت‌های ابری بومی و همکاری با شرکت‌های دانش‌بنیان ایرانی بروند که روی بومی‌سازیِ مدل‌های زبانِ فارسی کار می‌کنند. هرچند هوش مصنوعی در زبان فارسی هنوز خطاهای بیشتری نســـبت به انگلیسی دارد، اما برای وظایفِ محدود و مشـــخصِ دروس، باید توانایی کار در شرایط اختلال اینترنت را داشته باشد و پس از اتصال مجدد، داده‌های خود را بازیابی کند.

نقشه راه مدیران: از کجا شروع کنیم؟

اســـتراتژی درست، حرکت محتاطانه اما پیوسته است. مدیران باید کار را با کشف یک «گلوگاه» شروع کنند؛ جایی که بیشترین خطای انســـانی و اتلاف وقت را دارد. سپس با تعریف یک پروژه آزمایشی کوچک (Pilot)- مثلاً فقط در بخش پیگیری سفارشات- عامل هوشمند را مستقر کنند. در این مرحله، باید خروجی‌ها به دقت با عملکرد انسانی مقایسه شوند. آیا زمان پاسخگویی کاهش یافت؟ آیا هزینه‌ها افت کرد؟ پس از اثبات بازگشت سرمایه (ROI) و رفع باگ‌های امنیتی، می‌توان این سیســـتم را آرام‌آرام به ســـایر بخش‌های تدارکات، منابع انسانی و مالی توسعه داد. در نهایت، باید پذیرفت که عامل‌های هوش مصنوعی قرار نیست جایگزین مدیران شوند، اما مدیرانی که از عامل‌های هوش مصنوعی استفاده می‌کنند، قطعاً جایگزین مدیرانی خواهند شد که هنوز منتظرند تا چت‌بات‌ها مشکلاتشان را حل کنند.



آیا ابزارهایی که برای دفاع در برابر دشمنان خارجی طراحی شده‌اند، می‌توانند برای انضباط‌بخشی به پیمانکاران داخلی که حاضر به تسلیم شدن در برابر شرایط دولت نیستند به‌کار روند؟

بهای سنگینِ «نه» گفتن به دولت

چگونه در آمریکا یک اختلاف ساده در قرارداد تجاری، به پرونده تهدید امنیت ملی تبدیل شد؟



در اوایل مارس ۲۰۲۶، وزارت دفاع آمریکا در نامه‌هایی رسمی به آنتروپیک اعلام کرد که این شرکت- سازنده هوش مصنوعی Claude- به‌عنوان «ریسک زنجیره تأمین» شناخته می‌شود. این اقدام از یک جهت بی‌سابقه بود که در تاریخ چهل‌ساله این مکانیسم هرگز اتفاق نیفتاده بود: برای اولین بار، این برچسب علیه یک شرکت کاملاً آمریکایی به‌کار می‌رفت.

داستان از کجا آغاز شد؟ تابستان ۲۰۲۵، آنتروپیک و پنتاگون قراردادی تاریخی امضا کردند: Claude اولین مدل هوش مصنوعی پیشرفته بود که مجوز استفاده در شبکه‌های طبقه‌بندی‌شده نظامی آمریکا را دریافت کرد. اما ماه‌ها بعد، پنتاگون خواست شرایط این قرارداد را بازنویسی کند. مشخصاً می‌خواست بتواند از این هوش مصنوعی برای نظارت انبوه بر شهروندان آمریکایی و برای سلاح‌های کاملاً خودمختار- بدون هیچ دخالتی از انسان در هنگام هدف‌گیری یا شلیک- استفاده کند. آنتروپیک رد کرد. هفته‌ها مذاکره به جایی نرسید. ترامپ دستور داد همه نهادهای فدرال استفاده از محصولات این شرکت را متوقف کنند و وزیر دفاع یعنی هگست برچسب «ریسک زنجیره تأمین» را رسماً الصاق کرد.

این ابزار برای چه ساخته شده بود؟

برای فهمیدن اینکه چرا این اقدام بی‌سابقه است، باید پیشینه حقوقی آن را بدانیم. دو قانونی که پنتاگون برای این کار استفاده کرد- بخش ۳۲۵۲ از قانون عنوان ۱۰ و قانون امنیت زنجیره تأمین فدرال مصوب ۲۰۱۸- هر دو در بستر یک نگرانی مشخص متولد شدند: نفوذ فناوری چینی و روسی به زیرساخت‌های حیاتی آمریکا. قانون بخش ۳۲۵۲ به وزیر دفاع اختیار می‌دهد که منابع مشخصی را از تدارکات نظامی حذف کند، اما تعریف صریحی از «ریسک زنجیره تأمین» ارائه می‌دهد: خطری که «یک دشمن» ممکن است سیستمی را خراب‌کاری کند تا آن را از کار بیندازد یا تخریب کند.

قانون دوم، FASCSA، یک شورای بین‌وزارتی ایجاد کرد تا ریسک‌های زنجیره تأمین را ارزیابی کند و توصیه‌هایی برای حذف یا ممنوعیت ارائه دهد. اما همین قانون یک فرایند چندمرحله‌ای الزامی طراحی کرده که باید قبل از هر اقدامی طی شود.

همه سابقه‌ها علیه خارجی‌ها بود

پیش از آنتروپیک، هر بار که این مکانیسم‌ها به‌کار رفته بود، هدف شرکت‌هایی با پیوند مستند به دولت‌های متخاصم خارجی بود. مشهورترین مورد، ممنوعیت هوآوی و ZTE بود که در همان قانون بودجه دفاعی ۲۰۱۹ گنجانده شد. در آن قانون، کمیسیون ارتباطات فدرال آمریکا تأیید کرده بود که این شرکت‌ها «وابستگی‌های اساسی به دولت چین» دارند و قانون چین آن‌ها را ملزم می‌کند در عملیات جاسوسی همکاری کنند. ممنوعیت Kaspersky روسی هم همین مسیر را طی کرد: اول وزارت امنیت داخلی در ۲۰۱۷ دسترسی این نرم‌افزار به شبکه‌های فدرال را قطع کرد، بعد کمیسیون ارتباطات در ۲۰۲۲ آن را به فهرست شرکت‌های پرخطر اضافه کرد، و در نهایت در ۲۰۲۴ وزارت بازرگانی فروش محصولات آن را در خاک آمریکا ممنوع کرد.

اولین اجرای رسمی سیستم FASCSA هم در سپتامبر ۲۰۲۵ اتفاق افتاد: ممنوعیت Ac-ronis AG، یک شرکت سوئیسی امنیت سایبری. ضمن اینکه دلایل این تصمیم به‌خاطر طبقه‌بندی اطلاعاتی هرگز منتشر نشد.

آنتروپیک با همه اینها فرق دارد

پرونده آنتروپیک در هر جنبه مهمی از این الگو فاصله دارد.

هم پنتاگون و هم آنتروپیک تأیید کرده‌اند که اختلاف بر سر شرایط قرارداد بوده، نه هیچ ریسک امنیتی واقعی. متن قانون بخش ۳۲۵۲ «ریسک زنجیره تأمین» را به «دشمن» گره زده است. حقوق‌دانانی که این پرونده را در نشریه Lawfare تحلیل کرده‌اند استدلال می‌کنند که خواندن این قانون به‌گونه‌ای که هر محدودیت قراردادی که پنتاگون دوست ندارد را شامل شود، «یک اختیار امنیتی محدود را به یک سلاح تدارکاتی همه‌منظوره تبدیل می‌کند.» یک مشکل رویه‌ای هم وجود دارد: قانون صراحتاً الزام می‌کند که قبل از اجرای بخش ۳۲۵۲، وزیر دفاع باید به‌صورت مکتوب تأیید کند که این اقدام «برای حفاظت از امنیت ملی ضروری است» و «اقدامات کم‌تهاجمی‌تر در دسترس نیستند.» واضح‌ترین گزینه کم‌تهاجمی‌تر؟ پنتاگون می‌توانست ساده‌ترین کار ممکن را بکند: قرارداد را تمدید نکند و به رقیب دیگری برود. یک تصمیم خرید کاملاً روتین، بدون هیچ برچسب حقوقی، هیچ ممنوعیت ثانویه، و هیچ تحریم سراسری شرکت حقوقی Venable LLP هم در تحلیل مستقلی بین ممنوعیت هوآوی و اقدام علیه آنتروپیک تمایز گذاشته است: ممنوعیت هوآوی یک مجوز قانونی صریح از کنگره داشت. هیچ سابقه‌ای در حقوق تدارکات وجود ندارد که محدودیت‌های تجاری گسترده‌ای را که پنتاگون برای آنتروپیک پیشنهاد کرده توجیه کند.

واکنش صنعت

واکنش شرکت‌های بزرگ فناوری قابل توجه است. شورای صنعت فناوری اطلاعات- که اعضایش شامل Nvidia، آمازون و اپل می‌شود- نامه‌ای رسمی به هگست نوشت و نگرانی خود را از این سابقه‌گذاری اعلام کرد. این اقدام غیرمعمول است: این شرکت‌ها قراردادهای چند میلیارد دلاری با پنتاگون دارند و به‌ندرت اقدامی می‌کنند که دولت را ناراحت کند متیو اسلیگ من، بنیان‌گذار Grayhawk Law، دلیل این نگرانی را روشن می‌کند: «اگر به دولت مجوز داده شود که شرکت‌ها را از پا دربیاورد، همه شرکت‌ها همیشه زیر تهدید خواهند بود- و در نتیجه همیشه احساس می‌کنند باید هر چیزی که دولت می‌خواهد را بدون چون‌وچرا انجام دهند.» یک قاضی فدرال در کالیفرنیا همین استدلال‌ها را پذیرفت و اقدام پنتاگون را در حکمی ۴۳ صفحه‌ای مسدود کرد.

چرا این برای مدیران کسب‌وکار مهم است

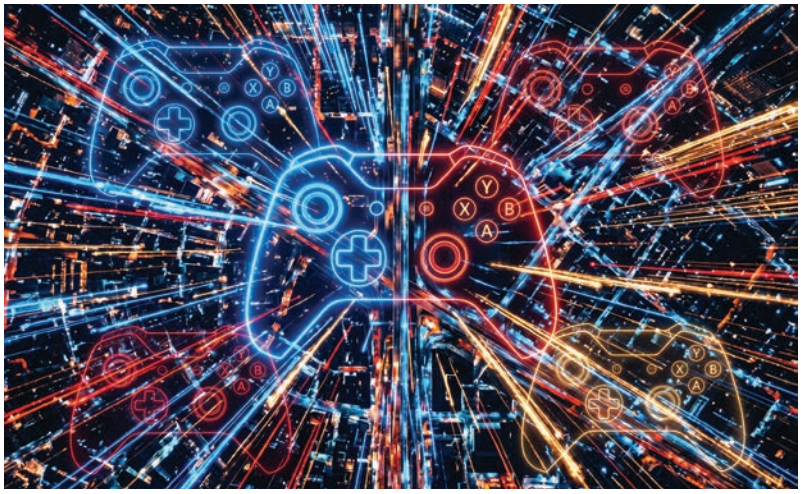
این پرونده فراتر از یک درگیری حقوقی است. یک سوال ساختاری برای هر شرکتی که با دولت‌های بزرگ کار می‌کند مطرح می‌کند: آیا ابزارهایی که برای دفاع در برابر دشمنان خارجی طراحی شده‌اند، می‌توانند برای انضباط‌بخشی به پیمانکاران داخلی که حاضر به تسلیم شدن در برابر شرایط دولت نیستند به‌کار روند؟ آنتروپیک خط قرمزهای اخلاقی‌اش را در برابر بزرگ‌ترین مشتری ممکن- وزارت دفاع یک ابرقدرت- حفظ کرد. هزینه‌اش سنگین بود. اما آیا تسلیم شدن هزینه‌ای کمتر داشت؟ پاسخ دادگاه‌ها به این سوال، به‌گفته Quartz، نحوه محاسبه ریسک هر شرکت فناوری آمریکایی در تعامل با پنتاگون را برای سال‌های آینده تعیین خواهد کرد.

وقتی بازی جدی‌ترین صنعت دنیاست

یک بازار ۱۰۰ میلیارد دلاری

یـــک عدد را در نظر بگیرید: ۱۰۳ میلیـــارد دلار. این درآمد صنعت بازی‌های موبایل در سال ۲۰۲۵ بود- بیشتر از کل درآمد سینمای هالیوود و اروپا روی هم، بیشتر از صنعت سخت‌افزار کامپیوتر و کنسول‌بازی و حتی بیشتر از صنعت موسیقی جهانی. هنوز هم فکر می‌کنید بازی موبایل سرگرمی نوجوانان است؟

سال‌هاســـت که در ادبیات کســـب‌وکار ایران، «صنعت بازی» جایگاهی جدی ندارد. درباره‌اش صحبت می‌شود، اما نه با همان احترامی که صنعت خودرو، نفت یا حتی صنعت نوپای فین‌تک از آن برخوردار است. این نگاه اشتباه است و داده‌ها این را ثابت می‌کنند.



صنعت بازی موبایل در ســـال ۲۰۲۵ تبدیل به بزرگ‌ترین بخش سرگرمی دیجیتال جهان شد. موبایل به تنهایی ۵۵ درصد از کل درآمد صنعت بازی را در اختیار دارد- نه کنسول و نه PC، بلکه همان دستگاهی که در جیب همه مردم و حتی کودکان ما است. سه میلیارد نفر در جهان بازی موبایل انجام می‌دهند؛ یعنی تقریبا نیمی از دنیا. یادمان نرود کل جمعیت قاره آمریکا حدود یک میلیارد نفر است.

اعداد کلیدی- بازار بازی موبایل ۱۴۰۴		
شاخص	عدد	توضیح
بازار جهانی		
درآمد بازی موبایل- ۲۰۲۵	۱۰۳ تا ۱۰۸ میلیارد دلار	بیشتر از کل سینمای جهان
سهم موبایل از کل بازار بازی	٪۵۵	از کنسول و PC بیشتر است
بازیکنان موبایل در جهان	۳ میلیارد نفر	٪۸۳ از کل گیمرهای جهان
پیش‌بینی بازار تا ۲۰۲۷	۱۳۲ میلیارد دلار	نرخ رشد سالانه ٪۱۳
پیش‌بینی بازار تا ۲۰۳۰	۳۹۲ میلیارد دلار	نرخ رشد مرکب ٪۱۸.۹
ایران		
تعداد بازیکنان در ایران	۳۴ میلیون نفر	پیمایش ملی دایرک- ۱۴۰۲
میانگین سنی بازیکن ایرانی	۲۹ سال	بازیکن حرفه‌ای: ۲۵ سال
استفاده از موبایل- بازیکن علاقه‌مند	٪۹۵	بالاترین پلتفرم در همه دسته‌ها
استفاده از موبایل- بازیکن مصمم	٪۹۴	موبایل بر کنسول و PC غالب است
استفاده از موبایل- بازیکن حرفه‌ای	٪۹۳	حتی در سخت‌ترین دسته بازیکنان

ایران: ۳۴ میلیون بازیکن که اغلب نادیده گرفته می‌شوند

تصویر دقیق‌تر از داخل کشـــور را بنیاد ملـــی بازی‌های رایانه‌ای (دایرک) در آخرین پیمایش ملی خود ترسیم کرده است.

بر اساس این پیمایش، ۳۴ میلیون نفر در ایران بازیکن هستند و «بازیکن» در این تعریف به کسی اطلاق می‌شود که حداقل یک ساعت در هفته با یکی از پلتفرم‌های دیجیتال بازی می‌کند. این جمعیت از نظر سنی یکدست نیست: میانگین سنی کل بازیکنان ۲۹ سال است. یعنی نه فقط نوجوانان- بلکه نیروی فعال اقتصادی کشور که اتفاقا دستش به جیبش هم می‌رود و یک خریدار بالقوه اســـت. آمارهای ایران حکایت از این دارند که در هر سه دسته از بازیکنان- علاقه‌مند تفننی، مصمم، و حرفـــه‌ای- بین ۹۲ تا ۹۵ درصد از گوشی هوشمند بازی می‌کنند. این رقم نشان می‌دهد که در ایران، بازی عملاً مترادف با موبایل است. تفکیک جغرافیایی هم جالب است: ۵۷.۵ درصد بازیکنان در شهرهای اصلی هستند، اما ۳۱ درصد در سایر شهرها و ۱۱.۵ درصد در مناطق روستایی. این یعنی بازی دیجیتال به حاشیه رسیده، نه فقط مرکز.

پدیده‌ای که اینترنت محدود ساخته

یکی از جالب‌ترین اثرات فیلترینگ و محدودیت اینترنت در ایران، رشد ناخواسته اما واقعی بازی‌های داخلی بوده است.

وقتی دسترسی به پلتفرم‌های خارجی دشوار می‌شود- چه از نظـــر پرداخت، چه از نظر اتصال- بازیکنان ایرانی به ســـمت محصولاتی می‌روند که در دســـترس‌اند. بازی آمیرزا یک نمونه واقعی است: یک بازی کلمه‌ای داخلی که به یکی از محبوب‌ترین اپلیکیشن‌های کشـــور تبدیل شد. شخصیت اصلی دیگر بازی ساخته شده توسط این استودیو یعنی «گل‌مراد»- در پیمایش ملی بنیاد ملی بازی، در فهرست شخصیت‌های محبوب بازیکنان زن قرار گرفت. این یک موفقیت فرهنگی است، نه فقط تجاری.

محدودیت اینترنت همچنین موانع پرداخت را برای بازی‌های خارجی بالا برده. خرید از اپ‌استور اپل یا گوگل‌پلی برای کاربر ایرانی مستلزم روش‌های دور زدن است. این مانع، مزیت رقابتی نســـبی برای بازی‌هایی ایجاد کرده که سیستم پرداخت ریالی داخلی دارند. نتیجه؟ استودیوهای بازی‌ســـازی ایرانی در بازار داخلی با کمترین رقابت از بزرگان جهانی روبرو هســـتند- یک موقعیت که در هیچ حوزه دیگری از اقتصاد دیجیتال قابل تصور نیست.



در جهان چه اتفاقی افتاده؟

بـــرای فهمیدن اینکه بازار ایران به کجا مـــی‌رود، باید روندهای جهانی را دید و یک رصد دقیق درباره آن داشت.

ناشران چینی بازی جهان را تغییر دادند. در سال ۲۰۲۵، شرکت‌هایی مثل Century Games و Microfun که برای بازار غربی محصول می‌ساختند، با سرعت و دقت اجرایی بی‌سابقه‌ای وارد شدند. دو شرکت اول در فهرست پردرآمدترین ناشران موبایل جهان قرار گرفتند- شرکت‌هایی که ده سال پیش اصلا وجود نداشتند.

هیبرید کژوال به جریان اصلی تبدیل شـــد. بازی‌های موبایل دیگر یا «ســـاده» هســـتند یا «پیچیده» نیستند- بهترین بازی‌های امروز در دنیای هر دو ویژگی را دارند: ورود آسان، اما عمق کافی برای نگه داشتن بازیکن. این مدل در ایران هم کار می‌کند- بازی‌های استراتژی ساده که در فهرست محبوب‌ترین‌های بازیکنان ایرانی دیده می‌شوند؛ مثل پسرخوانده و خروس جنگی.

هزینه کســـب کاربر بالا رفته. یکی از مشکلات بزرگ استودیوهای غربی، هزینه تبلیغات برای جذب بازیکن جدید است. این هزینه در بازارهای اشباع‌شده به‌قدری بالا رفته که مدل‌های قدیمی کار نمی‌کنند. اســـتودیوهای ایرانی با بازار کمتر اشباع‌شده، می‌توانند با هزینه‌های پایین‌تری کاربر جذب کنند. اپاستورها انحصارشـــان را از دست دادند. فشار قانونی اتحادیه اروپا باعث شد اپل و گوگل مجبور شوند روش‌های جایگزین توزیع را بپذیرند. این تغییر برای توسعه‌دهندگانی که می‌خواهند کنترل بیشتری روی کانال توزیع داشته باشند، مهم است.

اقتصادِ توجه: چرا رهبران کسب‌وکار نباید این بازی را ببازند؟

برای یک مدیرعامل، صادرکننده یا ســـرمایه‌گذار ســـنتی، احتمالاً پیوند زدنِ تجارت فولاد یا خرده‌فروشی با یک «بازی موبایل» در نگاه اول بی‌معنی به نظر می‌رسد. اما در اقتصاد دیجیتال، ما با مفهومی به نام «اقتصاد توجه» (Attention Economy) روبه‌رو هستیم. جایی که ۳۴ میلیون ایرانی- یعنی پویاترین بخشِ نیروی کار و مصرف‌کننده کشور با میانگین سنی ۲۹ سال- روزانه بین ۲۰ تا ۳۴۰ دقیقه از زمان و تمرکز مطلق خود را به یک صفحه نمایش خیره می‌شوند، آنجا دیگر زمین بازیِ نوجوانان نیست؛ بلکه یک مَعدن طلای تجاری است.

این اکوسیستم از سه زاویه استراتژیک برای بازرگانان و صاحبان سرمایه اهمیت حیاتی دارد:

۱

کانالِ بکر برای نفوذ به ذهن مصرف‌کننده

در حالی که برندها برای چند ثانیه دیده شدن در بیلبوردهای گران‌قیمتِ شهری یا شبکه‌های اجتماعیِ اشباع‌شده می‌جنگند، فضای تبلیغات درون‌بازی (In-Game Advertising) در ایران هنوز یک اقیانوس آبی و کشف‌نشده است. شما با مخاطبی روبه‌رو هستید که در متمرکزترین حالتِ ذهنی خود قرار دارد. کسب‌وکارهایی که رفتار این ۳۴ میلیون نفر را نشناسند، عملاً کورورنگیِ بازاریابی دارند و یکی از ارزان‌ترین و مؤثرترین کانال‌های جذب مشتری (User Acquisition) را به رقبا واگذار کرده‌اند.

۲

«صادرات نامرئی» در عصر تحریم‌ها

برای یک صادرکننده، کلمه «تحریم» مترادف با بن‌بســـتِ گمرک، کشتیرانی و انتقال ارز اســـت. اما صنعت بازی یک مزیت بی‌بدیـــل دارد: مرزهای فیزیکی را نمی‌شناســـد. اقتصاد خلاق و صادرات نرم‌افزار، یکی از معدود مســـیرهایی است که با گمرکات فیزیکی درگیر نمی‌شود. امروز استودیوهای هوشمندِ ایرانی، محصولات خود را با ثبت شرکت‌های واسط در هاب‌های اقتصادی مانند امارات، ترکیه یا ارمنستان، در بازارهای جهانی (به‌ویژه منطقه منا) عرضه می‌کنند. این یعنی یک فرصتِ ســـرمایه‌گذاریِ ریالی در داخل، با پتانسیلِ بازگشتِ ارزیِ دلاری.

۳

پناهگاهِ سرمایه در برابر محدودیت‌های اینترنتی

سرمایه‌گذاری در این حوزه بدون ریسک نیست؛ چالش‌های پرداخت بین‌المللی و قطعی‌های مقطعیِ اینترنت از موانع جدی هستند. اما همین محدودیت‌ها، یک توفیق اجباری (مزیت رقابتیِ ایزوله) برای سرمایه‌گذار داخلی ایجاد کرده است. دشواریِ خرید از اپاســـتور یا گوگل‌پلی برای کاربر ایرانی، باعث شده تا استودیوهای داخلی که دارای سیستم پرداخت ریالی (In-App Purchase) هستند، در یک بازار انحصاری و با کمترین رقابتِ خارجی رشد کنند. از سوی دیگر، بازی‌های موبایلی که معماریِ آفلاین/آنلاین دارند، در روزهای اختلال شدیدِ اینترنت، به تنها پناهگاهِ سرگرمیِ دیجیتال مردم تبدیل می‌شوند و نرخ درگیری (Engagement Rate) آن‌ها به شدت بالا می‌رود.

کلام آخر: عبور از کلیشه‌ها

در سال ۱۴۰۵، بازی موبایل دیگر یک زیرشاخه از «سرگرمی» نیست؛ بلکه صنعتی ۱۰۰ میلیارد دلاری است که رفتار، توجه و زمانِ نیمی از جمعیت کره زمین را معماری می‌کند. صنعتی که به تنهایی سینمای هالیوود و موسیقی جهانی را بلعیده است، دیگر منتظرِ به رسمیت شناخته شدن نمی‌ماند. برای رهبران کسب‌وکار و ســـرمایه‌گذاران ایرانی، زمانِ آن رسیده که تعصباتِ صنایع سنتی را کنار بگذارند. وقتی ۳۴ میلیون ایرانی در حال بازی کردن هستند، تجارت واقعی تازه آغاز شده است.

منبع: Sensor Tower State of Mobile

فرمول ۲۰۰ ساله برای عصر هوش مصنوعی

گفت‌وگو با باستین پاریزو، معاون ارشد خدمات جهانی کسب‌وکار و معمار دیجیتالِ «رکیت»

در راهروهـــای مدیریـــت امروز، «هوش مصنوعـــی» از یک واژه‌ی پرزرق‌وبرق در ارائه‌های پاورپوینـــت عبور کرده و به یک اضطرابِ استراتژیک برای رهبران کسب‌وکار تبدیل شده است. مدیران عامل، از ترسِ جا ماندن در رقابت بی‌رحمانه‌ی بازار (FOMO)، بودجه‌های کلانی را با عجله تصویب می‌کنند تا سازمانِ خود را به جدیدترین مدل‌های زبانی و ابزارهای هوشمند مجهز کنند. اما آمارها در پایان سال مالی بی‌رحم‌اند: بسیاری از این سرمایه‌گذاری‌های شتاب‌زده، هرگز به تغییر ملموسی در ترازنامه‌ها یا بهبودِ ساختاریِ بهره‌وری منجر نمی‌شوند و سازمان‌ها را با نرم‌افزارهای گران‌قیمتی که کسی از آن‌ها استفاده نمی‌کند، تنها می‌گذارند.

واقعیت این اســـت که پیاده‌سازی و استقرار هوش مصنوعی در یک اســـتارتاپِ چابکِ فناوری، مانورِ نسبتاً ساده‌ای است. اما پیوند زدنِ این تکنولوژیِ لبه‌ی دانش با دی‌ان‌ای (DNA) یک ســـازمان سنتی و عظیم- سازمانی با فرهنگِ ریشه‌دار، زنجیره تأمینِ درهم‌تنیده و ده‌ها هزار کارمند- شبیه به انجام عملِ جراحی قلب باز در حین دویدن است. بسیاری از این بنگاه‌های اقتصادیِ قدیمی، پس از اجرای چند پروژه آزمایشـــیِ پراکنـــده، در تله‌ی توهمِ فناوری گرفتار می‌شوند و هرگز به مرحله‌ی مقیاس‌پذیری نمی‌رسند. دقیقاً به همین دلیل است که وقتی یک امپراتوریِ کهن‌ســـالِ صنعتی موفق به رام کردنِ این فناوری می‌شود، باید تمام ابزارهای مدیریتی را زمین گذاشت و به استراتژیِ آن گوش داد.



شرکت بریتانیایی «رکیت» (Reckitt) را شاید با نام محصولاتش بهتر بشناسید: دتول، دورکس، نوروفـــن و البته قرص‌های ماشـــین ظرفشـــویی «فینیش» کـــه در ایران بســـیار محبوب‌اند. وقتی یک غول ۲۰۰ ســـاله که محصولاتش هر روز در صدها میلیون خانه در جهان مصرف می‌شـــود، تصمیـــم می‌گیرد هوش مصنوعی را در قلب عملیات جهانی‌اش جای دهد، تجربه‌اش دیگر صرفاً یک داستانِ موفقیتِ شرکتی نیست؛ بلکه یک «نقشه راه» است.

باستین پاریزو، معاون ارشد خدمات جهانی کسب‌وکار در رکیت، کسی است که این تحول را رهبری می‌کند. او در گفتگو با مجله AI Magazine از راهکارهایی حرف می‌زند که در پذیرش سازمانی هوش مصنوعی واقعاً جواب می‌دهند، و صادقانه از پروژه‌هایی می‌گوید که با شکست مواجه می‌شوند. یک جمله از این گفت‌وگو، خلاصه تمام استراتژی اوست: «۷۰ درصدِ ماجرا به نیروی انسانی برمی‌گردد، ۲۰ درصد به فرایندها و تنها ۱۰ درصد به فناوری.» برای مدیرانی که در حال تصمیم‌گیری برای سرمایه‌گذاری روی هوش مصنوعی هستند، این نسبت‌ها ارزش مکث کردن دارند.

آنچه در ادامه می‌خوانید، ترجمه گفت‌وگوی اختصاصی مجله AI Magazine با باستین پاریزو است.

باســـتین نزدیک به دو دهه اســـت که از قدرت فنـــاوری برای دگرگون‌ســـازی کســـب‌وکارها اســـتفاده می‌کند. او امروز یکی از جســـورانه‌ترین اقدامات استراتژیک رکیت را رهبری می‌کند: ادغام هوش مصنوعی در عملیات جهانی. هدف او، بازطراحیِ صفر تا صدِ فرایندها و خلقِ سازمانی چابک‌تر و مؤثرتر است.

استقرار هدفمند: از حرف تا عمل

برندهـــای رکیت هر روز در صدها میلیون خانه مصرف می‌شـــوند. این شرکت، اعتبار دو قرنِ خود را بر پایه کیفیت محصول و اعتماد مصرف‌کننده بنا کرده است. اما اکنون، رکیت روی هوش مصنوعی قمار بزرگی کرده تا بتواند این مزیت رقابتی را در بازاری که با سرعت نور تغییر می‌کند، حفظ کند.

سفر جدی رکیت در دنیای هوش مصنوعی از اوایل سال ۲۰۲۴ آغاز شـــد؛ دقیقاً زمانی که تیم رهبری سازمان یک سوال کلیدی مطرح کـــرد: «با توجه به ظهور هوش مصنوعی و انفجار داده‌ها، ما چه کار متفاوتی می‌توانیم انجام دهیم؟» پاسخ به این سوال، موتورِ برنامه‌ای را روشـــن کرد که هدفش استقرارِ ساختاریافته‌ی هوش مصنوعی در سراسرِ سازمان بود.

بخش «بازاریابی» به‌عنوان نقطه شروع طبیعی انتخاب شد. این دپارتمان که پیش‌تر از نظر داده‌محوری و استفاده از یادگیری ماشین (Machine Learning) به بلوغ رسیده بود، بستر حاصلخیزی برای آزمایش فراهم کرد؛ و نتایج، فراتر از انتظارات بود.

پس از اثبـــاتِ ارزشِ این فناوری، رکیت مجموعه‌ای از ابزارهای هوش مصنوعی را در حوزه‌های گزارش‌دهی، خلق محتوا و نوآوری، در اختیار بیش از ۱۰۰۰ بازاریاب خود قرار داد. خروجی چشمگیر بود: افزایش ۶۰ درصدی بهره‌وری بازاریابی و کاهش شـــدیدِ زمانِ صرف‌شده برای کارهای روتین.

پاریـــزو می‌گوید: «پروژه آزمایشـــیِ ما نشـــان داد کـــه زمانِ

فناوری همیشه موتورِ محرکِ تغییر و اثرگذاری بوده است. اینکه یک تکنولوژی جدید برای شما بحران ایجاد کند یا فرصت، کاملاً به نوعِ نگاه‌شما بستگی دارد.



اختصاص‌یافته به کارهای روزمره- مثل تحلیلِ داده‌های رسانه‌ای پس از یک کمپین تبلیغاتی- می‌تواند تا ۵۰ درصد کاهش یابد، آن هم با کیفیتی به‌مراتب بالاتر.»

از برنامه‌نویسی تا رهبریِ تحول

مسیر باستین پاریزو برای رسیدن به لبه تکنولوژی هوش مصنوعی یک مسیر خطی نبود، اما با نگاهی به گذشته، کاملاً منطقی به نظر می‌رسد. در تمام دوران حرفه‌ای او، فناوری یک محورِ ثابت بوده است.

پاریزو می‌گوید: «از برنامه‌نویسی تا تحول دیجیتال و حالا هوش مصنوعی؛ دهه‌هاست که فناوری، اصلی‌ترین عاملِ تمایز کسب‌وکارهاست. در تمام سمت‌هایی که داشته‌ام، فناوری همیشه موتورِ محرکِ تغییر و اثرگذاری بوده است. اینکه یک تکنولوژی جدید برای شما بحران ایجاد کند یا فرصت، کاملاً به نوعِ نگاهِ شما بستگی دارد.»

روزهای کاری باستین اصلاً قابل پیش‌بینی نیست. او به‌عنوان معمارِ یک ماموریتِ نوپا، به‌راحتی بین جلساتِ استراتژیکِ کلان و جزئیاتِ خردِ عملیاتی جابه‌جا می‌شود: «در یک روز کاری، ممکن است صبح در حال بررسی این باشم که چطور اتوماسیون می‌تواند رخنه‌های موجود در قراردادهای ما را پیدا کند، ظهر درباره سرعت‌بخشیدن به توسعه هوش مصنوعی در کل سازمان برنامه‌ریزی کنم، عصر با تیم تدارکاتِ مستقر در هند، درگیر یک جلسه عمیقِ تحلیلِ داده شوم و در نهایت، یک جلسه طوفانِ فکریِ هیجان‌انگیز با تیمِ چین درباره فروش از طریق پخش زنده (Live-stream) داشته باشم.»

تله‌ی مرگِ پروژه‌های آزمایشی (Pilot Trap)

با وجود تمام هیاهویی که پیرامون «هوش مصنوعی مولد» (Gen-erative AI) وجود دارد، اکثر تلاش‌های سازمانی برای پیاده‌سازی آن با شکست مواجه می‌شوند. بخش عمده‌ای از پروژه‌های آزمایشی (پایلوت‌ها) هرگز به مرحله تجاری‌سازی و اجرای سراسری نمی‌رسند. باستین دلیل این موضوع را به‌خوبی می‌داند.

او هشدار می‌دهد: «رایج‌ترین اشتباه شرکت‌ها در مسیر پذیرش هوش مصنوعی، اجرای همزمانِ تعدادِ زیادی پروژه است. ما می‌دانیم که مدیران تحت فشارند تا هرچه زودتر خودی نشان دهند و هوش مصنوعی را وارد کار کنند؛ اما در بیشتر مواقع، همین فقدانِ تمرکزِ استراتژیک باعث می‌شود پروژه‌ها در همان مرحله آزمایش درجا بزنند.»



داده‌های جهانی نیز این هشدار را تایید می‌کنند. بر اساس گزارش گروه مشاوره بوستون (BCG)، تنها ۴ درصد از شرکت‌ها رویکردی ساختاریافته برای استقرار هوش مصنوعی دارند، اما جالب اینجاست که همین گروهِ کوچک، بیشترین ارزشِ مالی را خلق کرده‌اند.

باستین همچنین این تصور غلط را که «فقط باید یک مدل زبانی (LLM) بخریم و از آن سوال بپرسیم» به چالش می‌کشد: «ارزشِ واقعی زمانی خلق می‌شود که شما راهکارهایتان را برای حل مشکلاتِ اختصاصیِ خودتان شخصی‌سازی کنید. هوش مصنوعی باید دانشِ پنهانِ سازمان و داده‌های ساختاریافته و ساختارنیافته‌ی شما را درک کند.»

او تاکید می‌کند که «موضوعیتِ مقیاس‌پذیری» (Scale) باید از همان روز اولِ پروژه لحاظ شود: «ماجرا بیشتر از آنکه درباره تکنولوژی باشد، درباره تغییرِ رفتارِ آدم‌ها، اصلاحِ فرایندها و رمزگشایی از دانش سازمانی است. به همین دلیل ما به قانون ۱۰/۲۰/۷۰ پایبندیم: ۷۰ درصد موفقیت وابسته به نیروی انسانی است، ۲۰ درصد وابسته به داده‌ها و فرایندها، و فقط ۱۰ درصد به فناوری مربوط می‌شود.»



سنجشِ دستاوردها: فرار از معیارهای توهم‌زا

اثبات بازگشت ســرمایه (ROI) همچنان یکی از چالش‌های اصلی پروژه‌های هوش مصنوعی اســت. باســتین در رکیــت چارچوبِ سخت‌گیرانه‌ای طراحی کرده تا مدیران فریبِ «حجمِ فعالیت‌ها» را نخورند و صرفاً «تأثیرِ واقعی» را بسنجند.

او می‌گوید: «همه‌چیز از تعریفِ دقیقِ کلمه موفقیت آغاز می‌شود. ما در رکیت هر ابزار هوش مصنوعی را با سه سوال می‌سنجیم: آیا کاری که قول داده بود را انجام می‌دهد؟ آیا روشِ کارآمدتری نسبت به قبل ارائه می‌دهد؟ و آیا کیفیت خروجیِ آن حداقل با روش‌های سنتیِ ما برابری می‌کند؟»

پلتفرم «تولید بینش و توسعه محصول» این شرکت، نمونه بارزی از این رویکرد اســت. این ابزار، بیــش از ۴۰ منبع داده‌ی داخلی و خارجی را تجمیع کرده و به تیم‌های طراحیِ محصول اجازه می‌دهد تا در لحظه به اطلاعاتِ بازار و مصرف‌کننده دسترسی داشته باشند. باستین با افتخار می‌گوید: «این ابزار، سرعتِ دسترسی به بینش‌های بــازار را ۷۰ درصــد افزایش داده و کمک می‌کنــد ایده‌هایی برای محصولات جدید خلق کنیم که احتمال موفقیتشان در تست‌های اولیه دو برابرِ گذشــته اســت. وقتی چنین سیستمی را در سطح جهانی مستقر می‌کنید، بازگشت سرمایه (ROI) کاملاً واضح و قابل اندازه‌گیری خواهد بود.»

شیفت استراتژیک به سوی مدل‌های کوچک و تخصصی (SLM)

بحث بر ســر اینکه آیا مدل‌های زبانیِ همه‌کاره و بزرگ (LLM) جای خود را به مدل‌های کوچک‌تر و تخصصی‌تر خواهند داد، بسیار داغ است. باستین معتقد است که آینده، بسته به نوع صنعت متفاوت خواهد بود.

او تحلیل می‌کند: «صنایعی مثل بیمه، بانکداری و داروسازی قطعاً به سمت مدل‌های زبانی کوچک و تخصصی (SLM) می‌روند، چرا که کار آن‌ها نیازمندِ دانشِ عمیق، ایزوله و حوزه‌محور است. اما در سایر بخش‌ها، هنرِ کار در این است که از قدرتِ مدل‌های عمومی استفاده کنیم، ولی آن‌ها را با داده‌ها و نیازهای اختصاصیِ خودمان آموزش دهیم (Fine-tuning).»

از نگاه باستین، مســیرِ آینده هوش مصنوعی، فاصله گرفتن از مفهومِ «چت‌بات» و حرکت به سمتِ ساختِ «عامل‌های هوشمند» (AI Agents) اســت: «راهکارهای هدفمندی که با استانداردهای کیفی، قوانینِ نظارتی و فرایندهای داخلیِ یک شرکت عجین شده‌اند، هوش مصنوعی را از یک پاسخگوی ساده (چت‌بات) به یک شریک و دستیارِ اجراییِ واقعی تبدیل می‌کنند.»

> مسیرِ آینده هوش مصنوعی، فاصله گرفتن از مفهومِ «چت‌بات» و حرکت به سمتِ ساختِ «عامل‌های هوشمند» (AI Agents) است

توازن میان نوآوری، حریم خصوصی و امنیت

هرچه هوش مصنوعی عمیق‌تر در رگ‌های سازمان جریان می‌یابد، مقوله «حاکمیت داده» (Data Governance) حیاتی‌تر می‌شــود. از نظر باستین، راهکار این است که همان سخت‌گیری‌های کلاسیکِ امنیتِ داده را روی هوش مصنوعی نیز اعمال کنیم.

او می‌گوید: «ما در مورد اســتفاده از APIها یا ابزارهای نرم‌افزاریِ شــرکت‌های ثالث (Third-party) به‌شدت گزینشی عمل می‌کنیم. رکیت برای هر برنامه‌ای که مستقر می‌کند، روی ایجادِ چارچوب‌های کنترلــی (Guardrails) و پروتکل‌های نظارتی ســرمایه‌گذاری کرده است.»

با این حال، او به چالش جدیدی اشاره می‌کند: «هوش مصنوعیِ مولد باعث شده تا حجم عظیمی از مکالمات، اسناد و دانش‌های پنهان، ناگهان به داده قابلِ پردازش تبدیل شوند. این داده‌های ساختارنیافته به قوانین و رویکردهای حاکمیتیِ کاملاً جدیدی نیاز دارند.»

در کنــار تمــام این فرایندهای ماشــینی، باســتین روی یک اصل بنیادی پافشــاری می‌کند: «ما عمیقاً به حفظ نظارت انسانی (Human-in-the-loop) معتقدیم. هوش مصنوعی می‌تواند به ما در گرفتن تصمیماتِ بهتر کمک کند، اما در نهایت این انسان‌ها هستند که باید مسئولیتِ تصمیم‌ها را بپذیرند و دکمه تایید را فشار دهند.»

استراتژیِ توسعه: عمیق اما محدود

پــس از موفقیــت در بخــش بازاریابــی، رکیت اکنــون در حال گسترش هوش مصنوعی به بخش تحقیق‌وتوسعه (R&D) و سایر دپارتمان‌هاســت. رویکرد رکیت در این توســعه، رویکردی کاملاً متمرکز است؛ استراتژی‌ای که باســتین آن را «عمیق و محدود» می‌نامد. به جای شلیکِ کور به همه‌جا، آن‌ها عملکردِ هر دپارتمان را زیر ذره‌بین می‌برند و هر ایده را از نظر امکان‌پذیری و کیفیت، به‌دقت راستی‌آزمایی (Stress-test) می‌کنند.

باســتین در پایــان مصاحبه، مقیاس‌پذیــری را در نهایت یک چالش انسانی می‌داند: «اگر یک تکنولوژی واقعاً مفید باشد، تیم‌ها خودبه‌خود از آن استفاده می‌کنند. بنابراین، ما زمان زیادی را صرف این می‌کنیم که ابزارهای هوش مصنوعی به بخشی از روتینِ روزمره کارمندان تبدیل شوند، نه اینکه فقط یک اسباب‌بازیِ جذاب و موقتی باشند. برای فرار از تله‌ی پروژه‌های آزمایشی بی‌شمار، ما همیشه قبل از اینکه حرفی از تکنولوژی بزنیم، یک سوال ساده می‌پرسیم: فرایند فعلی ما چیست و هوش مصنوعی دقیقاً کجای این فرایند قرار است باری از دوش ما بردارد؟»



منبع ai magazine

شکست

نگاهی به تجربیات ناموفق کارآفرینی

سقوط امپراتوری کتاب

چگونه بوردرز از قله موفقیت به ورشکستگی رسید





امیرحسین زراندوز
مشاور کسب و کار

مقدمه

در یکی از روزهای سرد فوریه ۲۰۱۱، یکی از نمادین‌ترین برندهای فرهنگی ایالات متحده برای همیشه فعالیت خود را متوقف کرد. گروه «بوردرز» (Borders Group)، مجموعه‌ای زنجیره‌ای که روزگاری با برخورداری از ۶۵۹ فروشگاه در سراسر آمریکا و چندین کشور دیگر، دومین خرده‌فروشی بزرگ کتاب در این کشور محسوب می‌شد، پس از چهار دهه فعالیت، درخواست ورشکستگی داد و به تاریخ پیوست. این فروپاشی نه‌تنها به‌منزله پایان یک بنگاه تجاری، بلکه نشانگر فرجام دورانی تعیین‌کننده در صنعت نشر و کتاب‌فروشی بود؛ روزگاری که در آن فروشگاه‌های بزرگ کتاب با قفسه‌های بی‌پایان، کافه‌های دنج و رویدادهای فرهنگی، کانون حیات فرهنگی شهرها به شمار می‌رفتند.

بوردرز در دوران اوج خود در اواخر دهه ۱۹۹۰ و اوایل دهه ۲۰۰۰ میلادی، فراتر از یک فروشگاه ساده کتاب عمل می‌کرد. این مکان‌ها به پناهگاهی برای کتاب‌پژوهان، دانشجویان، نویسندگان و تمامی افرادی مبدل شده بود که در جست‌وجوی فضایی آرام برای مطالعه، تفحص و الهام‌بخشی بودند. این شرکت با بهره‌مندی از بیش از ۱۹۵۰۰ کارمند و درآمد سالانه‌ای که در سال ۲۰۰۰ به ۳.۲ میلیارد دلار رسید، نه‌تنها یک قطب بزرگ تجاری، بلکه بخشی تفکیک‌ناپذیر از هویت فرهنگی آمریکا قلمداد می‌شد. مشتریان در این فضا امکان می‌یافتند ساعت‌ها میان مخازن انبوه کتاب به جست‌وجو بپردازند، در جایگاه‌های مناسب مستقر شوند و ضمن صرف قهوه، در نشست‌های نقد و بررسی یا مراسم امضای کتاب با نویسندگان مورد علاقه خویش دیدار کنند.

با وجود این نمای درخشان، بحرانی بنیادین در حال شکل‌گیری بود که پایه‌های این امپراتوری را متزلزل می‌ساخت. انقلاب دیجیتال، دگرگونی در رفتارهای مصرف‌کننده، ظهور رقبای قدرتمندی همچون «آمازون» و به‌ویژه تصمیمات راهبردی ناصواب مدیریت بوردرز، هشدارهایی بودند که نادیده گرفته شدند. در حالی که رقبا به‌طور گسترده در حوزه‌های فناوری، فروش برخط و کتاب‌های الکترونیکی سرمایه‌گذاری می‌کردند، بوردرز همچنان بر الگوی سنتی خویش اصرار داشت و بر این باور ناصحیح بود که مخاطبان همواره به فروشگاه‌های فیزیکی و آثار چاپی وفادار خواهند ماند.

زوال بوردرز صرفاً یک شکست تجاری متعارف نبود، بلکه پیامد مستقیم مجموعه‌ای از خطاهای استراتژیک، تأخیرهای زیان‌بار و مقاومت در برابر تغییرات محیطی محسوب می‌شد. این شرکت در سال ۱۹۹۸ تصمیم گرفت فرآیند فروش آنلاین خود را به آمازون واگذار کند؛ تصمیمی که بعدها به عنوان یکی از مخرب‌ترین انتخاب‌های راهبردی در تاریخ کسب‌وکار شناخته شد. این خطا سبب گردید بوردرز نه‌تنها از موج نخست تحولات دیجیتال عقب بماند، بلکه ارتباط مستقیم خود با مشتریان در فضای مجازی را از دست داده و موقعیت رقیب اصلی خود را تقویت کند. متعاقباً با عرضه کتاب‌خوان «کیندل» توسط آمازون در نوامبر ۲۰۰۷ و آغاز انقلاب کتاب‌های الکترونیکی، بوردرز تا سال ۲۰۱۰ فاقد راهبردی منسجم برای ورود به این بازار بود. این تأخیر سه‌ساله در محیطی که با سرعتی فزاینده تغییر می‌کرد، عملاً به معنای پذیرش زوال نهایی تلقی می‌شد.

با این حال، چالش‌های بوردرز تنها به حوزه تحول دیجیتال محدود نمی‌گشت. سوءمدیریت مالی، گسترش بی‌رویه فروشگاه‌ها در مناطق غیراستراتژیک، سرمایه‌گذاری سنگین در بخش‌های رو به افول نظیر موسیقی و لوح‌های فشرده تصویری و همچنین انعقاد قراردادهای اجاره بلندمدت و پرهزینه، بحران را عمیق‌تر ساخت. تا سال ۲۰۱۰ میلادی، حجم بدهی‌های بوردرز از ۱.۲ میلیارد دلار فراتر رفت و بیش از ۲۰۰ شعبه آن به مرحله زیان‌دهی رسیدند. در همین بازه زمانی، سهم بازار این شرکت از ۱۸ درصد در سال ۲۰۰۰ به تنها ۶ درصد در سال ۲۰۱۰ تنزل یافت. ترازنامه‌های مالی نشانگر زیان‌های خالص سالانه‌ای در ابعاد صدها میلیون دلار بود که منجر به تضعیف شدید جریان نقدی شرکت شد.

سرنوشت بوردرز نه‌تنها برای صنعت نشر، بلکه برای تمامی بنگاه‌های اقتصادی فعال در عصر تحول دیجیتال، حاوی آموزه‌های ارزشمندی است. این تجربه نشان می‌دهد که چگونه یک برند مقتدر و محبوب می‌تواند در طول یک دهه به‌طور کامل فرو بپاشد؛ صرفاً به این سبب که در همگام‌سازی خود با تغییرات بنیادین بازار ناکام ماند. این رخداد هشداری برای هر کسب‌وکاری است که تصور می‌کند موفقیت‌های پیشین، تضمین‌کننده بقا در آینده خواهد بود. فراتر از آن، داستان مذکور یادآور این واقعیت است که در زیست‌بوم کنونی، تحول دیجیتال دیگر یک گزینه انتخابی نیست، بلکه ضرورتی حیاتی محسوب می‌شود.

در این نوشتار، به واکاوی عمیق علل سقوط بوردرز پرداخته خواهد شد. این نوشتار مسیر طی‌شده از دوران شکوه این برند تا اتخاذ تصمیمات اشتباهی را که منجر به نابودی آن شده، بررسی نموده و آموزه‌هایی را که کسب‌وکارهای معاصر، به‌ویژه در فضای اقتصادی ایران، می‌توانند از این شکست استخراج کنند، تبیین می‌کند. تحلیل مذکور با اتکا به داده‌ها، آمار و منابع معتبر، تصویری جامع از یکی از بزرگ‌ترین فروپاشی‌های تجاری قرن بیست‌ویکم ارائه می‌دهد و تشریح می‌کند که چگونه غفلت از نوآوری، مقاومت در برابر تغییر و خطاهای راهبردی می‌توانند حتی مستحکم‌ترین برندها را با شکست مواجه سازند.

قله موفقیت

پیشینه «بوردرز» به سال ۱۹۷۱ در «آن‌آربر» میشیگان بازمی‌گردد؛ زمانی که برادران تام و لوئیس بوردرز فروشگاهی به مساحت ۸۰۰ مترمربع را با هدف تحول در صنعت کتاب‌فروشی بنیان نهادند. وجه تمایز این واحد تجاری نسبت به سایر رقبا، بهره‌گیری پیشگامانه از سامانه رایانه‌ای مدیریت موجودی بود؛ نوآوری‌ای که در دهه ۱۹۷۰ امری بی‌سابقه تلقی می‌شد. لوئیس بوردرز، دانش‌آموخته مؤسسه فناوری ماساچوست (MIT)، الگوریتم پیچیده‌ای را جهت تحلیل الگوهای خرید مشتریان، بهینه‌سازی موجودی و پیش‌بینی تقاضای آتی طراحی کرد. این سامانه به مجموعه امکان می‌داد تا ضمن عرضه آثار متناسب در زمان مقتضی، هزینه‌های انبارداری را به حداقل برساند؛ مزیتی راهبردی که سایر رقیبان تنها پس از گذشت سال‌ها به آن دست یافتند.

تحول بنیادین بوردرز در دهه‌های ۱۹۸۰ و ۱۹۹۰ به وقوع پیوست. در شرایطی که اغلب کتاب‌فروشی‌ها به‌طور میانگین حدود ۲۰ هزار عنوان کتاب عرضه می‌کردند، بوردرز بیش از ۱۰۰ هزار عنوان را در هر فروشگاه در اختیار مخاطبان قرار می‌داد. این تنوع بی‌سابقه در کنار قابلیت تأمین کتب نایاب در کمتر از ۴۸ ساعت، این مجموعه را به مقصد نهایی کتاب‌پژوهان و محققان مبدل ساخت. فروشگاه‌های بوردرز با شباهت به کتابخانه‌های عمومی، گستره وسیعی از آثار، از رمان‌های پرفروش تا متون تخصصی نایاب را شامل می‌شدند.

بوردرز فراتر از یک خرده‌فروشی صرف، تجربه‌ای فرهنگی به‌شمار می‌آمد. این شرکت پیش از برندهایی نظیر استارباکس، مفهوم «فضای سوم» را در صنعت کتاب پیاده‌سازی کرد؛ محیطی مجهز به نشیمن‌های راحت، کافی‌شاپ و نورپردازی ملایم که مراجعان را به حضور طولانی‌مدت و تفحص در آثار ترغیب می‌کرد. این فروشگاه‌ها به کانون‌های اجتماعی برای مطالعه و تعامل بدل شده بودند. برگزاری رویدادهای مستمر نظیر نشست‌های امضای کتاب، اجرای موسیقی و کارگاه‌های آموزشی، بوردرز را به یک مرکز فرهنگی محلی ارتقا داد که پیامد آن نه‌تنها افزایش شاخص فروش، بلکه ایجاد وفاداری عمیق در میان مشتریان بود.

روند توسعه بوردرز در دهه ۱۹۹۰ شتابی فزاینده گرفت. پس از تصاحب توسط شرکت «کی‌مارت» (Kmart) در سال ۱۹۹۲، این



پیشینه «بوردرز» به سال ۱۹۷۱ در «آن‌آربر» میشیگان بازمی‌گردد؛ زمانی که برادران تام و لوئیس بوردرز فروشگاهی به مساحت ۸۰۰ مترمربع را با هدف تحول در صنعت کتاب‌فروشی بنیان نهادند.

دومین ضربه مهلک بر پیکره بوردرز، تأخیر طولانی‌مدت در ورود به عرصه کتاب‌های الکترونیک بود. در حالی که آمازون با معرفی دستگاه «کیندل» (Kindle) در نوامبر ۲۰۰۷، انقلاب گسترده‌ای در شیوه عرضه و مطالعه کتاب ایجاد کرد، نزدیک به سه سال طول کشید تا بوردرز واکنشی جدی به این تحول نشان دهد.

مجموعه وارد فاز گسترش تهاجمی شد و سرمایه لازم برای افتتاح فروشگاه‌های بزرگ در سراسر آمریکا را جذب کرد. درآمد شرکت از ۱.۶ میلیارد دلار در سال ۱۹۹۵ به ۲.۵ میلیارد دلار در سال ۱۹۹۸ افزایش یافت. در دوران اوج موفقیت در سال ۲۰۰۰، بوردرز با برخورداری از ۳۵۰ فروشگاه و بیش از ۳۰ هزار کارمند، به درآمد سالانه ۳.۲ میلیارد دلار دست یافت و جایگاه دومین زنجیره بزرگ کتاب‌فروشی آمریکا را پس از «بارنز اند نوبل» از آن خود کرد. همچنین گسترش به بازارهای بین‌المللی نظیر بریتانیا، استرالیا و سنگاپور، این برند را به نامی جهانی مبدل ساخت.

مزیت‌های رقابتی بوردرز در آن مقطع تردیدناپذیر بود. تنوع بی‌نظیر محصولات، فضای فرهنگی متمایز، برنامه‌های وفاداری با بیش از ۲۰ میلیون عضو فعال و جای‌گیری راهبردی فروشگاه‌ها در مراکز پرتردد شهری، جایگاه این برند را تثبیت کرد. افزون بر این، تسلط علمی کارکنان بر حوزه کتاب و ارائه مشاوره‌های تخصصی به مشتریان، ویژگی منحصربه‌فردی محسوب می‌شد که در عصر خدمات خودکار به‌ندرت یافت می‌شد.

در آغاز دهه ۲۰۰۰، بوردرز نه‌تنها یک بنگاه اقتصادی موفق، بلکه نمادی از فرهنگ مطالعه و مقصدی اجتماعی برای میلیون‌ها شهروند محسوب می‌شد. مشتریان این مجموعه را به‌دلیل تجربه زیسته‌ای که فراهم می‌آورد، برمی‌گزیدند. با این حال، همین موفقیت‌های چشمگیر موجبات اعتمادبه‌نفس مفرط و وابستگی شدید به الگوی تجاری فیزیکی را فراهم آورد و بذر شکست را در بطن سازمان کاشت. همزمان با اوج‌گیری شکوه بوردرز، انقلاب دیجیتالی در حال تکوین بود که به‌زودی قواعد حاکم بر این صنعت را به‌طور بنیادین دگرگون ساخت.

علل شکست بوردرز: چرا یک غول سقوط کرد؟

فروپاشی مجموعه «بوردرز» صرفاً پیامد خطایی واحد نبود، بلکه از تلاقی زنجیره‌ای از تصمیمات استراتژیک نادرست، مقاومت در برابر تغییر و ناتوانی در تحلیل عمیق تحولات بنیادین صنعت کتاب نشأت می‌گرفت. این شرکت که زمانی پیشگام نوآوری در عرصه کتاب‌فروشی شناخته می‌شد، در دهه ۲۰۰۰ به‌تدریج از مسیر اصلی خود منحرف و در نهایت، قربانی تصلب استراتژیک و فقدان انعطاف‌پذیری سازمانی شد. جهت واکاوی دقیق این بحران تجاری، بررسی پنج عامل کلیدی که مستقیماً موجبات زوال این امپراتوری را فراهم آوردند، ضرورت دارد.

۱ واگذاری فروش آنلاین به آمازون: اشتباه راهبردی جبران‌ناپذیر

شاید سرنوشت‌سازترین خطای استراتژیک بوردرز، تصمیم به واگذاری کامل فرآیند فروش آنلاین خود به شرکت آمازون در سال ۱۹۹۸ باشد. در برهه‌ای که اینترنت با شتابی فزاینده به مجرای اصلی مبادلات تجاری بدل می‌شد و آمازون در مراحل آغازین رشد خود قرار داشت، مدیران بوردرز به‌جای سرمایه‌گذاری بر توسعه زیرساخت‌های دیجیتال بومی، برون‌سپاری این بخش حیاتی از کسب‌وکار خود را برگزیدند. این توافق‌نامه به آمازون امکان داد تا علاوه بر مدیریت فروش آنلاین کتاب‌های بوردرز، به داده‌های ارزشمند مشتریان دست یابد، الگوهای خرید آنان را تحلیل کند و از این طریق، بهینه‌سازی تجربه کاربری خود را سرعت بخشد.

در واقع، بوردرز با این اقدام، پایگاه مشتریان خود را به‌صورت مستقیم در اختیار رقیب اصلی‌اش قرار داد. با هر بار مراجعه مشتری به وب‌سایت بوردرز، تعاملی مستقیم با پلتفرم آمازون شکل می‌گرفت و در این میان، آمازون بود که مدیریت ارتباط با مشتری را عهده‌دار می‌شد، داده‌ها را گردآوری می‌کرد و ساختار تجربه خرید را قوام می‌بخشید. تداوم این قرارداد تا سال ۲۰۰۷، موجب شد بوردرز قریب به یک دهه از کسب دانش در حوزه تجارت الکترونیک، ایجاد زیرساخت‌های دیجیتال و درک رفتار مصرف‌کنندگان آنلاین محروم بماند. هنگامی که این شرکت سرانجام در سال ۲۰۰۸ به راه‌اندازی پلتفرم آنلاین مستقل مبادرت ورزید، فرصت‌های کلیدی از دست رفته بود؛ چراکه در آن مقطع، آمازون به قدرت بلامنازع تجارت الکترونیک بدل گشته بود و بوردرز فاقد پیشینه تجربی، زیرساخت‌های فنی و اعتماد لازم میان مشتریان برای رقابت در این عرصه بود.

۲ تأخیر بحران‌آفرین در ورود به بازار کتاب الکترونیک و نادیده‌انگاشتن تحول دیجیتال

دومین ضربه مهلک بر پیکره بوردرز، تأخیر طولانی‌مدت در ورود به عرصه کتاب‌های الکترونیک بود. در حالی که آمازون با معرفی دستگاه «کیندل» (Kindle) در نوامبر ۲۰۰۷، انقلاب گسترده‌ای در شیوه عرضه و مطالعه کتاب ایجاد کرد، نزدیک به سه سال طول کشید تا بوردرز واکنشی جدی به این تحول نشان دهد. در این بازه زمانی، رقبایی نظیر آمازون، «بارنز اند نوبل» با عرضه دستگاه «نوک» (Nook) و حتی اپل با ارائه «آی‌پد» و «آی‌بوکز»، سهم بازار را میان خود تقسیم و استانداردهای نوین این صنعت را تدوین کردند. هرچند بوردرز در نهایت در سال ۲۰۱۰ با همکاری شرکت «کوبو» (Kobo) به این بازار گام نهاد، اما این اقدام بیش از آنکه حرکتی راهبردی تلقی شود، واکنشی دیرهنگام و برخاسته از اضطرار به نظر می‌رسید

آمارهای موجود، گویای واقعیتی تلخ در روند افول این شرکت است؛ سهم کتاب‌های الکترونیک از کل بازار کتاب ایالات متحده، از ۱.۱ درصد در سال ۲۰۰۸ به بیش از ۲۰ درصد در سال ۲۰۱۱ افزایش یافت و بوردرز عملاً از این موج رشد فزاینده بی‌بهره ماند. در شرایطی که آمازون و بارنز اند نوبل در حال پی‌ریزی زیست‌بوم‌های دیجیتال یکپارچه‌ای بودند که کتاب، سخت‌افزار و تجربه کاربری را با یکدیگر پیوند می‌زد، بوردرز کماکان بر مدل سنتی فروشگاه‌های فیزیکی و آثار چاپی تکیه داشت. این تأخیر علاوه بر از دست دادن سهم بازار، حامل پیامی صریح برای مشتریان و سرمایه‌گذاران بود: بوردرز توان رهبری صنعت را از دست داده و از جریان نوآوری عقب مانده است.

۳ مدیریت مالی ناکارآمد، سرمایه‌گذاری در حوزه‌های رو به زوال و انباشت بدهی

در دوران گذار جهان به سوی بسترهای دیجیتال، بوردرز همچنان به تخصیص سرمایه در بخش‌های فیزیکی و در حال افول ادامه می‌داد. یکی از بنیادین‌ترین خطاهای مالی این مجموعه، وابستگی مفرط به فروش محصولات چندرسانه‌ای نظیر لوح‌های فشرده موسیقی (CD) و فیلم (DVD) بود. در اواسط دهه ۲۰۰۰ میلادی، این کالاها بخش عمده‌ای از درآمد فروشگاه‌های بوردرز را تأمین می‌کردند؛ با این حال، با ظهور سرویس‌های پخش آنلاین (Streaming)، این بازار با سرعتی شتابان رو به اضمحلال رفت. علی‌رغم کاهش ۴۵ درصدی فروش فیزیکی موسیقی در ایالات متحده بین سال‌های ۲۰۰۵ تا ۲۰۰۸، بوردرز همچنان بر این حوزه اصرار داشت و برای جبران افت فروش، به ارائه تخفیف‌های گسترده متوسل شد که در نهایت منجر به کاهش شدید حاشیه سود شد.

افزون بر این، در دورانی که حفظ انعطاف‌پذیری مالی ضرورتی حیاتی داشت، بوردرز به گسترش بی‌رویه شعب فیزیکی خود مبادرت ورزید. انعقاد قراردادهای اجاره بلندمدت و پرهزینه برای فروشگاه‌های بزرگ در مناطق پرتردد، بار مالی سنگینی بر ترازنامه شرکت تحمیل کرد؛ به‌گونه‌ای که تنها در سال ۲۰۰۸، هزینه‌های اجاره‌بهای این شرکت بالغ بر ۴۰۰ میلیون دلار شد. تا سال ۲۰۱۰، مجموع بدهی‌های مجموعه به ۱.۲ میلیارد دلار رسید و جریان نقدی حاصل از عملیات، دیگر پاسخگوی هزینه‌های جاری و بازپرداخت دیون نبود. تلاقی سرمایه‌گذاری در بازارهای رو به سقوط، هزینه‌های ثابت گزاف و بدهی‌های کلان، بوردرز را در بن‌بستی قرار داد که هرگونه امکان مانور مالی و بازسازی ساختاری را از آن سلب کرد.



فروپاشی مجموعه «بوردرز» صرفاً پیامد خطایی واحد نبود، بلکه از تلاقی زنجیره‌ای از تصمیمات استراتژیک نادرست، مقاومت در برابر تغییر و ناتوانی در تحلیل عمیق تحولات بنیادین صنعت کتاب نشأت می‌گرفت.

۴ فرهنگ سازمانی مقاوم در برابر تغییر و بی‌ثباتی مدیریتی

یکی از مؤلفه‌های مغفول اما بسیار اثرگذار در فروپاشی بوردرز، حاکمیت فرهنگ سازمانی مقاوم در برابر تحول و تزلزل شدید در ارکان مدیریت ارشد بود. این مجموعه در دهه ۲۰۰۰ با تغییرات مکرر در سطوح عالی رهبری مواجه شد؛ به‌گونه‌ای که در بازه زمانی سال‌های ۲۰۰۲ تا ۲۰۱۰، توالی پنج مدیرعامل مختلف را تجربه کرد. این بی‌ثباتی مدیریتی مانع از تدوین و اجرای دورنمای راهبردی بلندمدت و یکپارچه شد و هر مدیرعامل با اولویت‌ها و رویکردهایی وارد سازمان می‌شد که غالباً با جهت‌گیری‌های پیشین تضاد داشت.

افزون بر تعدد مدیران، بدنه سازمانی بوردرز نیز در برابر گذار به دوران دیجیتال مقاومت می‌ورزید. بسیاری از مدیران میانی و کارکنان باسابقه که دهه‌ها در محیط فروشگاه‌های فیزیکی فعالیت کرده بودند، تجارت الکترونیک و کتاب‌های دیجیتال را نه یک فرصت رشد، بلکه تهدیدی علیه الگوی سنتی کسب‌وکار خویش تلقی می‌کردند. این نگرش موجب تعویق در اتخاذ تصمیمات حیاتی، عدم تخصیص بودجه‌های لازم و نادیده انگاشتن نوآوری‌های ضروری گشت. در سازمانی که فرهنگ آن بر پایه صیانت از وضعیت موجود بنا شده بود، هرگونه تلاش برای تغییر با تقابل‌های داخلی مواجه می‌شد و این ایستایی در نهایت به بهای زوال کامل شرکت تمام شد.

۵ ناتوانی در سازگاری با تحولات رفتاری مصرف‌کنندگان و تنزل سهم بازار

آخرین عامل کلیدی در سقوط بوردرز، ناتوانی این شرکت در درک و انطباق با تغییرات بنیادین در الگوهای رفتاری مصرف‌کنندگان بود. در دهه ۲۰۰۰، ماهیت خرید کتاب دستخوش تحولی اساسی شد و معیار انتخاب مشتریان از حضور صرف در فروشگاه‌های فیزیکی، به سوی مؤلفه‌هایی نظیر سرعت، سهولت، قیمت رقابتی و دسترسی نامحدود زمانی و مکانی تغییر یافت. قابلیت‌هایی همچون خرید آنلاین با تحویل در مقصد، امکان پیش‌نمایش متون، مطالعه نظرات کاربران و دریافت پیشنهادهای شخصی‌سازی‌شده، به استانداردهای نوین صنعت بدل گشت. نسل‌های جدیدتر، به‌ویژه نسل‌های هزاره و زد، نسبت به تجربه‌های خرید سنتی وفاداری کمتری نشان می‌دادند و انجام مبادلات در بسترهای سریع دیجیتال را ترجیح می‌دادند

بوردرز کوشید با تعبیه فضاهایی نظیر کافه، چیدمان صندلی‌های راحتی و برگزاری رویدادهای فرهنگی، جذابیت فروشگاه‌های فیزیکی خود را ارتقا بخشد؛ اما این اقدامات نتوانست روند تغییر ترجیحات مشتریان را متوقف سازد. هم‌زمان، رقبایی همچون آمازون، والمارت و تارگت با ارائه تخفیف‌های گسترده و تجربه‌های کاربری برتر در فضای مجازی، پایگاه مشتریان این شرکت را جذب کردند. در نتیجه، سهم بوردرز از بازار کتاب ایالات متحده از ۱۸ درصد در سال ۲۰۰۰ به ۶ درصد در سال ۲۰۱۰ تنزل یافت. این سقوط شدید نشان‌دهنده شکست شرکت در جذب مخاطبان جدید و ناتوانی در حفظ مشتریان وفادار پیشین بود. در نهایت، بوردرز در دنیایی که دیگر قواعد سنتی را برنمی‌تافت، توان رقابتی خود را از دست داد و از گردونه تجارت خارج شد.

درس‌آموخته‌ها از شکست بوردرز

فروپاشی مجموعه بوردرز صرفاً یک شکست تجاری تلقی نمی‌شود، بلکه تجربه‌ای آموزنده است که درس‌هایی ارزشمند برای تمامی بنگاه‌های اقتصادی، فارغ از ابعاد، صنف یا موقعیت جغرافیایی، دربر دارد. این آموزه‌ها نه بر پایه نظریات انتزاعی، بلکه بر مبنای تجارب تلخ شرکتی استخراج شده‌اند که روزگاری در جایگاه غول صنعت خود قرار داشت. برای هر کسب‌وکاری که در پی پایداری و رشد در دنیای پرتحول معاصر است، درک عمیق این پنج درس کلیدی، مرز میان بقا و فنا را تعیین خواهد کرد.

۱ تحول دیجیتال؛ نه یک انتخاب، بلکه ضرورتی بنیادین برای بقا

نخستین و شاید حیاتی‌ترین آموزه از سقوط بوردرز این است که تحول دیجیتال دیگر یک گزینه اختیاری یا پروژه‌ای جانبی محسوب نمی‌شود، بلکه ضرورتی استراتژیک برای استمرار حیات هر سازمان است. بوردرز با این تصور نادرست که می‌تواند فرآیند تحول دیجیتال را به آمازون واگذار کند و خود صرفاً بر مدیریت فروشگاه‌های فیزیکی متمرکز بماند، مرتکب خطایی مهلک شد. تحول دیجیتال صرفاً به معنای راه‌اندازی یک وب‌سایت یا حضور در شبکه‌های اجتماعی نیست، بلکه بازتعریف جامع مدل کسب‌وکار، فرآیندها، فرهنگ سازمانی و شیوه تعامل با مخاطب را شامل می‌شود.

شرکت‌های پیشرو که این ضرورت را درک کردند، امروزه بر صنایع خود سلطه دارند. آمازون با جای‌گذاری تحول دیجیتال در ساختار بنیادین (DNA) خود، از یک کتاب‌فروشی ساده به بزرگ‌ترین پلتفرم تجارت الکترونیک جهان بدل گشت. نتفلیکس نیز با درک به‌موقع آینده دیجیتال، از سرویس اجاره لوح فشرده به قطب جهانی پخش آنلاین تغییر ماهیت داد. در مقابل، مجموعه‌هایی نظیر «بلاک‌باستر» که بر مدل‌های فیزیکی اصرار ورزیدند یا «کداک» که علی‌رغم ابداع دوربین دیجیتال، از تجاری‌سازی آن واهمه داشتند، به تاریخ پیوستند. از این رو، کسب‌وکارهایی که تحول دیجیتال را نادیده انگاشته یا آن را به تعویق می‌اندازند، به‌ناچار مسیر زوال را طی خواهند کرد.

۲ حفظ رابطه مستقیم با مشتری؛ حیاتی‌ترین دارایی استراتژیک

دومین درس بنیادین از شکست بوردرز، ضرورت صیانت از رابطه مستقیم با مشتری به عنوان ارزشمندترین سرمایه راهبردی است. واگذاری فروش آنلاین بوردرز به آمازون، در واقع به معنای تسلیم پایگاه داده‌ها و مدیریت ارتباط با مشتریان به اصلی‌ترین رقیب تجاری بود. این تصمیم علاوه بر محروم‌سازی بوردرز از تحلیل الگوهای رفتاری مصرف‌کنندگان در فضای مجازی، به آمازون فرصت داد تا با بهره‌گیری از داده‌های مذکور، الگوریتم‌های پیشنهادی خود را بهینه‌سازی نموده، تجربه کاربری را شخصی‌سازی کند و وفاداری مشتریان را به نفع خود تضمین کند.

در اقتصاد داده‌محور امروز، اطلاعات مربوط به مصرف‌کننده حکم «طلای سیاه» را دارد. آگاهی از ترجیحات، زمان خرید و محرک‌های ترغیب‌کننده مشتریان، مزیتی رقابتی و حیاتی به شمار می‌رود. قدرت شرکت‌های بزرگی چون اپل، گوگل و آمازون نیز بیش از محصولاتشان، ریشه در تحلیل داده‌های کلان کاربران دارد. برون‌سپاری این رابطه به واسطه‌ها، به‌ویژه در صورتی که واسطه مذکور رقیب تجاری باشد، به معنای واگذاری آینده سازمان است. بنگاه‌های موفق حتی در صورت بهره‌گیری از پلتفرم‌های ثالث برای عرضه کالا، همواره می‌کوشند تا از طریق ابزارهایی نظیر نرم‌افزارهای اختصاصی، برنامه‌های وفاداری و کانال‌های ارتباطی مستقیم، مالکیت رابطه با مشتری را حفظ کنند؛ چرا که سپردن مشتری به رقیب، خطایی راهبردی و جبران‌ناپذیر محسوب می‌شود.

۳ سرعت تصمیم‌گیری و اجرای مؤثر در جهان دیجیتال؛ مرز میان بقا و زوال

سومین درس محوری از فروپاشی بوردرز، اهمیت تعیین‌کننده سرعت در تصمیم‌گیری و اجرا است. این شرکت نزدیک به سه سال برای واکنش به عرضه «کیندل» زمان صرف کرد و همین تأخیر، پیامدی ویرانگر به همراه داشت. در اقتصاد دیجیتال، سرعت نقش تعیین‌کننده دارد؛ بازارها با شتاب دگرگون می‌شوند، فناوری‌های نو پدیدار می‌گردند و الگوهای رفتاری مشتریان پیوسته تغییر می‌کند. بنگاه‌هایی که نمی‌توانند با سرعت کافی تصمیم بگیرند، آزمون کنند، بیاموزند و خود را با شرایط جدید سازگار سازند، از مسیر رقابت کنار می‌مانند و در بسیاری موارد امکان بازیابی جایگاه از دست‌رفته را نیز نخواهند داشت.

بسیاری از شرکت‌های موفق معاصر، رویکرد «شکست سریع، یادگیری سریع» را به‌عنوان بخشی از منطق عمل خود پذیرفته‌اند. آنان می‌دانند که کمال‌گرایی افراطی می‌تواند مانع پیشرفت شود و عرضه سریع یک محصول اولیه،



آخرین عامل کلیدی در سقوط بوردرز، ناتوانی این شرکت در درک و انطباق با تغییرات بنیادین در الگوهای رفتاری مصرف‌کنندگان بود.

فروپاشی بوردرز نه‌تنها برای کسب‌وکارهای بین‌المللی، بلکه برای بنگاه‌های ایرانی نیز واجد آموزه‌های عملی و قابل اتکا است. بازار ایران، با ویژگی‌های خاص خود از جمله محدودیت‌های ساختاری، تحریم‌های بین‌المللی، نوسانات شدید اقتصادی و تغییرات شتابان در رفتار مصرف‌کنندگان، محیطی پیچیده و پرریسک برای فعالیت اقتصادی پدید آورده است.

دریافت بازخورد و اصلاح تدریجی آن، غالباً کارآمدتر از تعویق طولانی‌مدت برای دستیابی به نسخه‌ای کاملاً بی‌نقص است. آمازون با فلسفه «روز اول» (Day 1) همواره خود را در وضعیت آغازین و چابک یک استارت‌آپ تصور می‌کند و تصمیمات را با سرعت و انعطاف اتخاذ می‌کند. نتفلیکس نیز طی چند سال از مدل دی‌وی‌دی به پخش آنلاین و سپس به تولید محتوا تغییر مسیر داد. در مقابل، بوردرز به‌سبب بوروکراسی سنگین، فرآیندهای طولانی تصمیم‌گیری و مقاومت‌های درون‌سازمانی، از تحرک لازم برخوردار نبود. نتیجه روشن است: در فضای دیجیتال، کندی در عمل، معادل زوال تدریجی است.

۴ انعطاف‌پذیری مدل کسب‌وکار؛ مهم‌تر از وفاداری غیرانتقادی به الگوی سنتی

چهارمین آموزه مهم از شکست بوردرز آن است که پایبندی سخت‌گیرانه به یک مدل کسب‌وکار سنتی، حتی اگر در گذشته موفقیت‌آمیز بوده باشد، می‌تواند به تصمیمی پرهزینه و حتی مرگبار تبدیل شود. بوردرز به فروشگاه‌های بزرگ، قفسه‌های مملو از کتاب و تجربه فیزیکی خرید دلبستگی داشت و نتوانست در زمانی که محیط رقابتی دگرگون می‌شد، از این وابستگی فاصله بگیرد. این پایبندی بیش از آنکه بر مبنای تحلیل راهبردی باشد، حاصل هراس از تغییر و تعلق خاطر به دستاوردهای پیشین بود. در حالی که بنگاه‌های موفق می‌دانند مدل کسب‌وکار ابزاری برای تحقق راهبرد است، نه بخشی ثابت از هویت سازمان، و در صورت تغییر بازار، فناوری یا رفتار مشتری، باید آمادگی اصلاح یا جایگزینی آن را داشته باشند.

نمونه‌ای شاخص از انعطاف‌پذیری، نتفلیکس است که از اجاره دی‌وی‌دی از طریق پست به پخش آنلاین و سپس به تولید محتوای اختصاصی گذار کرد و هر بار، مدل کسب‌وکار خود را بازتعریف کرد. اپل نیز از یک شرکت رایانه‌ای به سازمانی با محوریت تلفن همراه، موسیقی و خدمات تبدیل شد. مایکروسافت از تمرکز بر نرم‌افزارهای دسکتاپ به سوی رایانش ابری و خدمات مبتنی بر کلود حرکت کرد. این شرکت‌ها به‌درستی دریافتند که بقا در گرو سازگاری است، نه مقاومت. در مقابل، بوردرز تا واپسین مراحل به مدل فروشگاه فیزیکی متکی ماند و به بازگشت شرایط به گذشته امید بست؛ امیدی که هرگز محقق نشد. جمع‌بندی این تجربه آن است که مدل کسب‌وکار باید در خدمت راهبرد قرار گیرد، نه اینکه به قید و بند آن بدل شود

۵ نهادینه‌سازی فرهنگ نوآوری و یادگیری مستمر در ساختار بنیادین سازمان

پنجمین و آخرین درس کلیدی از سقوط بوردرز این است که فرهنگ سازمانی، در عمل، از استراتژی تعیین‌کننده‌تر است. تدوین بهترین راهبردها بر روی کاغذ، در صورتی که فرهنگ سازمانی از اجرای آن پشتیبانی نکند، به نتیجه‌ای ملموس منتهی نخواهد شد. بوردرز از فرهنگی برخوردار بود که در برابر تغییر مقاومت می‌کرد، نوآوری را تهدید تلقی می‌نمود و به الگوهای گذشته دلبستگی داشت. همین ویژگی سبب شد حتی در مواقعی که برخی مدیران قصد پیشبرد تحول دیجیتال را داشتند، با موانع درون‌سازمانی مواجه شوند و امکان تحقق برنامه‌ها فراهم نشود.

در مقابل، بسیاری از شرکت‌های موفق امروز، نوآوری و یادگیری مستمر را در بنیان‌های سازمانی خود جای داده‌اند. آمازون با اصولی همچون «مشتری‌محوری افراطی» (Customer Obsession) و «ابداع و ساده‌سازی» (Invent and Simplify) رویکردی مداوم به نوآوری اتخاذ کرده است. گوگل با سیاست «۲۰ درصد زمان» (20% time) امکان پرداختن کارکنان به پروژه‌های ابتکاری را فراهم می‌کند. اپل نیز با تمرکز شدید بر تجربه کاربری و استانداردهای سخت‌گیرانه در طراحی، پیوسته در حال بازتعریف محصولات خود است. چنین سازمان‌هایی نوآوری را پروژه‌ای مقطعی نمی‌دانند، بلکه آن را فرآیندی مداوم تلقی می‌کنند که باید در فرهنگ و سازوکارهای سازمان نهادینه شود. بوردرز هرگز این واقعیت را به‌طور مؤثر درونی نکرد و هزینه آن را با خروج از صحنه رقابت پرداخت. نتیجه نهایی روشن است: فرهنگ سازمانی یا سازمان را به سوی آینده هدایت می‌کند، یا آن را در گذشته نگه می‌دارد.

درس‌هایی برای کسب‌وکارهای ایرانی

فروپاشی بوردرز نه‌تنها برای کسب‌وکارهای بین‌المللی، بلکه برای بنگاه‌های ایرانی نیز واجد آموزه‌های عملی و قابل اتکا است. بازار ایران، با ویژگی‌های خاص خود از جمله محدودیت‌های ساختاری، تحریم‌های بین‌المللی، نوسانات شدید اقتصادی و تغییرات شتابان در رفتار مصرف‌کنندگان، محیطی پیچیده و پرریسک برای فعالیت اقتصادی پدید آورده است. در چنین شرایطی، بهره‌گیری از درس‌هایی که از شکست برندهای بزرگ جهانی به دست می‌آید، می‌تواند مبنایی راهگشا برای طراحی راهبردهای بقا و رشد باشد. از این‌رو، کسب‌وکارهای ایرانی که در پی تداوم فعالیت و توسعه در این فضای پرتلاطم هستند، باید این آموزه‌ها را به‌صورت جدی در سیاست‌ها و تصمیم‌های راهبردی خود ادغام کنند.

۱ تحول دیجیتال دیگر انتخاب نیست، بلکه شرط بقا است

نخستین و مهم‌ترین درس برای کسب‌وکارهای ایرانی آن است که تحول دیجیتال دیگر یک گزینه اختیاری یا پروژه‌ای جانبی محسوب نمی‌شود، بلکه ضرورتی استراتژیک و حیاتی برای بقا به شمار می‌رود. بخش قابل توجهی از بنگاه‌های سنتی در ایران همچنان تصور می‌کنند می‌توانند با تداوم مدل‌های گذشته به فعالیت خود ادامه دهند و گذار دیجیتال را به آینده موکول کنند. این رویکرد، از حیث منطق راهبردی، همان خطایی است که بوردرز مرتکب شد و هزینه آن را با زوال پرداخت. شواهد موجود نیز حاکی از رشد پرشتاب تجارت الکترونیک در ایران و افزایش نفوذ اینترنت تا سطحی فراتر از هشتاد درصد جمعیت است. افزون بر این، تجربه پلتفرم‌هایی نظیر دیجی‌کالا، اسنپ، تپسی و دیوار نشان می‌دهد که مصرف‌کنندگان ایرانی نه‌تنها پذیرای خدمات دیجیتال هستند، بلکه در زمانی کوتاه به آن‌ها خو می‌گیرند و وابستگی رفتاری پیدا می‌کنند. از این منظر، کسب‌وکارهایی که همچنان صرفاً بر فروشگاه‌های فیزیکی تکیه دارند و از حضور دیجیتال مؤثر و منسجم برخوردار نیستند، در معرض کاهش سهم بازار قرار می‌گیرند.

با این همه، تحول دیجیتال به داشتن یک وب‌سایت یا صفحه‌ای در شبکه‌های اجتماعی محدود نمی‌شود. معنای دقیق‌تر آن، بازتعریف مدل کسب‌وکار، دیجیتالی‌سازی فرآیندهای کلیدی، استفاده نظام‌مند از داده در تصمیم‌گیری و ایجاد تجربه‌ای یکپارچه برای مشتری در تمامی نقاط تماس است. بر این اساس، بنگاه‌های ایرانی باید بپذیرند که آینده از آن سازمان‌هایی است که امروز گذار دیجیتال را به‌عنوان مسئله‌ای راهبردی پیگیری می‌کنند، نه آن‌هایی که تصمیم‌گیری را به فردا موکول می‌سازند.

۲ کنترل رابطه مستقیم با مشتری سرمایه‌ای راهبردی است که نباید به دست رقبا بیفتد

دومین درس حیاتی برای کسب‌وکارهای ایرانی، ضرورت حفظ کنترل رابطه مستقیم با مشتری است. بسیاری از بنگاه‌ها در ایران به‌گونه‌ای فزاینده به پلتفرم‌های واسط، از جمله دیجی‌کالا، اسنپ‌فود یا انواع بازارگاه‌های آنلاین، وابسته شده‌اند و بخش عمده فروش خود را از این مسیر انجام می‌دهند. این وابستگی، از حیث پیامدهای راهبردی، مشابه همان خطایی است که بوردرز با واگذاری فروش آنلاین خود به آمازون مرتکب شد. هنگامی که فروش به‌طور کامل از طریق یک واسطه انجام می‌شود، کسب‌وکار به‌تدریج دسترسی مستقیم به مشتری، داده‌های مربوط به او و امکان مدیریت رابطه بلندمدت را از دست می‌دهد. در چنین ساختاری، این پلتفرم واسط است که می‌داند مشتری چه چیزی می‌خرد، در چه زمانی خرید می‌کند، چگونه جست‌وجو می‌کند و چه عواملی او را به خرید ترغیب می‌سازد.

در اقتصاد امروز، داده‌های مشتریان یکی از



درس کلیدی از سقوط بوردرز این است که فرهنگ سازمانی، در عمل، از استراتژی تعیین‌کننده‌تر است. تدوین بهترین راهبردها بر روی کاغذ، در صورتی که فرهنگ سازمانی از اجرای آن پشتیبانی نکند، به نتیجه‌ای ملموس منتهی نخواهد شد.

اصلی‌ترین منابع مزیت رقابتی محسوب می‌شود و از دست دادن آن، به تضعیف قدرت تحلیل، کاهش توان شخصی‌سازی خدمات و محدود شدن امکان وفادارسازی می‌انجامد. از این رو، کسب‌وکارهای ایرانی حتی در صورت استفاده از پلتفرم‌های واسط، باید راهبردهایی برای حفظ و تقویت رابطه مستقیم با مشتری تدوین کنند. این راهبردها می‌تواند شامل توسعه وب‌سایت یا اپلیکیشن اختصاصی، گردآوری نظام‌مند اطلاعات تماس مشتریان، طراحی برنامه‌های وفاداری، ارسال خبرنامه و ایجاد کانال‌های ارتباطی مستقیم باشد. هدف آن است که مشتری صرفاً در چارچوب پلتفرم واسط تعریف نشود، بلکه پیوندی پایدار و مستقیم با برند برقرار شود تا کسب‌وکار بتواند داده‌ها را جمع‌آوری و تحلیل کند و تجربه‌ای متناسب با نیازهای هر مشتری ارائه دهد. آموزه بوردرز در این زمینه روشن است: واگذاری رابطه با مشتری به واسطه، در نهایت به معنای واگذاری آینده کسب‌وکار است.

۳ سرعت واکنش به تغییرات بازار، تمایز میان پیشرو و پیرو را رقم می‌زند

سومین آموزه کلیدی برای کسب‌وکارهای ایرانی، اهمیت سرنوشت‌ساز سرعت در واکنش به تغییرات بازار است. بازار ایران به‌واسطه نوسانات اقتصادی، تغییرات نرخ ارز، تحریم‌ها و دگرگونی‌های شتابان در رفتار مصرف‌کننده، از جمله محیط‌های کسب‌وکار پرنوسان به شمار می‌رود. در چنین فضایی، سازمان‌هایی که توان تصمیم‌گیری سریع، آزمون ایده‌ها، یادگیری از نتایج و انطباق به‌موقع را ندارند، به‌تدریج از رقابت عقب می‌مانند و در بسیاری موارد امکان بازیابی جایگاه خود را نیز از دست می‌دهند. تجربه بوردرز که واکنش آن به «کیندل» سه سال به طول انجامید، نشان می‌دهد تأخیر در مواجهه با یک تغییر فناورانه می‌تواند پیامدی ویرانگر داشته باشد؛ کسب‌وکارهای ایرانی نیز نمی‌توانند چنین فاصله زمانی‌ای را تاب بیاورند.

هرگاه فناوری تازه‌ای ظهور کند، رقیبی جدید وارد بازار شود یا ترجیحات مشتریان تغییر یابد، واکنش باید در کوتاه‌ترین زمان ممکن صورت گیرد. تحقق این امر مستلزم برخورداری از ساختاری چابک، فرآیندهای تصمیم‌گیری کوتاه، فرهنگ مبتنی بر آزمون و خطا و پذیرش شکست به‌عنوان بخشی از مسیر یادگیری است. نمونه‌هایی از کسب‌وکارهای موفق ایرانی، از جمله دیجی‌کالا، اسنپ و کافه‌بازار، نشان داده‌اند که سرعت در طراحی و عرضه محصولات، اصلاح مسیر و سازگاری با شرایط جدید، یکی از مهم‌ترین مزیت‌های رقابتی در ایران محسوب می‌شود. در مقابل، بنگاه‌های سنتی که با بوروکراسی فرساینده، چرخه‌های طولانی تصمیم‌گیری و مقاومت در برابر تغییر مواجه‌اند، با شتاب بیشتری سهم بازار خود را از دست می‌دهند. جمع‌بندی روشن است: در بازار پرنوسان ایران، کندی در واکنش، به تضعیف تدریجی و در نهایت خروج از رقابت می‌انجامد.

۴ تنوع‌بخشی و انعطاف‌پذیری مدل کسب‌وکار در برابر نوسانات، ضرورتی حیاتی است

چهارمین درس مهم برای کسب‌وکارهای ایرانی آن است که اتکای انحصاری به یک مدل کسب‌وکار یا یک منبع درآمد، در محیط پرریسک و ناپایدار ایران می‌تواند پیامدهای سنگین داشته باشد. بوردرز با تمرکز یک‌سویه بر فروشگاه‌های فیزیکی، در مواجهه با تغییرات بازار مسیر جایگزینی در اختیار نداشت. بنگاه‌های ایرانی نیز باید این تجربه را جدی بگیرند و راهبردهای تنوع‌بخشی و انعطاف‌پذیری را در معماری مدل کسب‌وکار خود نهادینه سازند. تنوع‌بخشی در این چارچوب، به معنای توسعه هم‌زمان و یکپارچه کانال‌های فروش است؛ به‌گونه‌ای که سازمان نه صرفاً بر فروشگاه فیزیکی متکی باشد و نه صرفاً بر فروش آنلاین، بلکه پیوندی هماهنگ میان این دو ایجاد کند.

افزون بر کانال‌های فروش، تنوع در محصولات و خدمات نیز اهمیت دارد؛ به‌نحوی که اختلال یا افت در یک بخش، به‌واسطه ظرفیت‌های بخش‌های دیگر جبران شود. تنوع در بازارهای هدف نیز باید مدنظر قرار گیرد تا وابستگی به یک بخش محدود از مشتریان، ریسک عملیاتی و درآمدی را تشدید نکند. در کنار این موارد، انعطاف‌پذیری مدل کسب‌وکار بدین معنا است که سازمان در صورت تغییر شرایط بازار، فناوری یا رفتار مصرف‌کننده، آمادگی اصلاح مسیر و بازطراحی مدل خود را داشته باشد. تجربه دوره همه‌گیری کووید-۱۹ نمونه‌ای روشن ارائه می‌کند؛ بسیاری از رستوران‌ها و کافه‌ها با بسته شدن خدمات حضوری، به‌سرعت به سمت تحویل، بیرون‌بر و سازوکارهای جدید فروش حرکت کردند و توانستند تداوم فعالیت خود را حفظ کنند، در حالی که کسب‌وکارهای فاقد انعطاف‌پذیری، با تعطیلی گسترده مواجه شدند. بر این اساس، در محیط پرنوسان ایران، تنوع و انعطاف‌پذیری نقش بیمه بقا را ایفا می‌کند.

۵ سرمایه‌گذاری در نوآوری، فناوری و توسعه سرمایه انسانی، پیشران رشد پایدار است

پنجمین و آخرین آموزه حیاتی برای کسب‌وکارهای ایرانی آن است که سرمایه‌گذاری در نوآوری، فناوری و توسعه سرمایه انسانی، هزینه‌ای مصرفی تلقی نمی‌شود، بلکه سرمایه‌گذاری راهبردی برای آینده سازمان است. بوردرز به‌دلیل رویکرد محافظه‌کارانه، مقاومت در برابر نوآوری و فقدان سرمایه‌گذاری کافی در فناوری و توانمندسازی نیروی انسانی، نتوانست خود را با تحولات بازار سازگار سازد و در نهایت از میدان رقابت خارج شد. در ایران نیز بسیاری از بنگاه‌ها به علت محدودیت‌های مالی، فشارهای کوتاه‌مدت و تمرکز بر بازدهی فوری، سرمایه‌گذاری در نوآوری و فناوری را به تعویق می‌اندازند یا آن را به حداقل می‌رسانند؛ رویکردی که ممکن است در کوتاه‌مدت توجیه‌پذیر به نظر برسد، اما در بلندمدت توان رقابتی سازمان را فرسوده می‌سازد.

نوآوری در این چارچوب، به معنای اختصاص منابع به تحقیق و توسعه، آزمون ایده‌های تازه، همکاری با استارت‌آپ‌ها و دانشگاه‌ها و ایجاد فضایی است که کارکنان در آن امکان خلاقیت و پذیرش ریسک داشته باشند. سرمایه‌گذاری در فناوری نیز به‌کارگیری ابزارهای نوین برای خودکارسازی فرآیندها، تحلیل داده، مدیریت ارتباط با مشتری و ارتقای تجربه کاربری را در بر می‌گیرد. توسعه سرمایه انسانی نیز مستلزم آموزش مستمر، جذب و نگهداشت استعدادها، تقویت فرهنگ یادگیری و سرمایه‌گذاری در کیفیت رهبری و مدیریت است. تجربه برخی کسب‌وکارهای موفق ایرانی، از جمله دیجی‌کالا، کافه‌بازار و اسنپ، نشان می‌دهد تمرکز پایدار بر این سه محور می‌تواند به مزیت رقابتی بلندمدت و رشد مستمر منجر شود. نتیجه نهایی آن است که سازمان‌هایی که امروز برای آینده سرمایه‌گذاری نمی‌کنند، در آینده نیز ظرفیت رقابت و تداوم را از دست خواهند داد.

نتیجه‌گیری

سقوط بوردرز فقط داستان شکست یک کتاب‌فروشی بزرگ نیست، بلکه هشداری جدی برای همه کسب‌وکارهای امروز است. این شرکت با وجود سابقه طولانی، فروش بالا و شبکه گسترده فروشگاه‌ها، به این دلیل از بین رفت که تغییرات بازار و فناوری را جدی نگرفت و بیش از حد به مدل سنتی خود تکیه کرد. نتیجه این غفلت، ورشکستگی کامل و از دست رفتن هزاران شغل بود. برای کسب‌وکارهای ایرانی، درس بوردرز کاملاً روشن است. در محیطی که با نوسان، رقابت و تغییر سریع رفتار مشتریان همراه است، تحول دیجیتال دیگر انتخاب نیست، بلکه شرط بقاست. حفظ رابطه مستقیم با مشتری، سرعت در تصمیم‌گیری، انعطاف‌پذیری در مدل کسب‌وکار و سرمایه‌گذاری در نوآوری و نیروی انسانی، عواملی هستند که می‌توانند مسیر آینده یک سازمان را تعیین کنند.

در نهایت، مسئله اصلی این نیست که تغییر اتفاق می‌افتد یا نه، بلکه این است که هر کسب‌وکار با چه سرعتی می‌تواند خود را با آن هماهنگ کند. آینده متعلق به سازمان‌هایی است که امروز برای تغییر اقدام می‌کنند، نه آن‌هایی که فردا فقط از فرصت‌های ازدست‌رفته حرف می‌زنند.



این شرکت با وجود سابقه طولانی، فروش بالا و شبکه گسترده فروشگاه‌ها، به این دلیل از بین رفت که تغییرات بازار و فناوری را جدی نگرفت و بیش از حد به مدل سنتی خود تکیه کرد.



شرکتی که سلاحش را به رقیب واگذارکرد

۱۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ دلار، دارایی امپراتوری پنهانی که از آلمان و بریتانیا بزرگ‌تر است!

فاطمه صدقی
خبرنگار بخش تجربه

سال ۱۹۸۶، لری فینک، مدیر ارشد شرکت «فرست بوستون»، یک شرطبندی بزرگ روی نرخ بهره انجام داد. او اشتباه کرد و همین یک محاسبه غلط باعث شد در طول یک فصل، صد میلیون دلار از پول شرکت دود شود و هوا برود. فینک بلافاصله اخراج شد. در آن روزها، وال‌استریت پر از قصه آدم‌هایی بود که با یک باخت سنگین برای همیشه غیب می‌شدند و نامشان از تالارهای مالی خط می‌خورد؛ فینک هم می‌توانست خیلی راحت به یکی دیگر از همین نام‌های فراموش‌شده تبدیل شود اما او اهل تسلیم نبود. فینک به جای گوشه‌نشینی، وسط خاکستر این شکست ایستاد تا ریشه فاجعه را پیدا کند. سوالی که به جانش افتاده بود، آرامش را از او می‌گرفت؛ چرا غول‌های وال‌استریت با این همه ادعا، هنوز الفبای مدیریت ریسک را بلد نیستند؟ چطور شرکت‌های بزرگ مالی با میلیاردها دلار دارایی، در تاریکی قدم برمی‌دارند و نمی‌دانند چقدر به لبه پرتگاه نزدیک شده‌اند؟

سومین ابرقدرت اقتصادی جهان

فینک برای پاسخ به همین پرسش کلیدی، دو سال بعد یعنی در سال ۱۹۸۸ با هفت شریک دیگر همراه شد و زیرزمینی را در ساختمان بلک‌استون نیویورک اجاره کرد. آن‌ها هیچ دارایی تحت مدیریت و هیچ مشتری خاصی نداشتند و تمام سرمایه‌شان فقط یک ایده بود؛ ساختن شرکتی که ریسک را بهتر از هر کس دیگری در دنیا بفهمد. آن روز کسی نمی‌دانست این هشت نفر در حال بنیان‌گذاری شرکتی هستند که سه دهه بعد، بیش از ده هزار میلیارد دلار دارایی تحت مدیریت خواهد داشت. این رقم چنان شگفت‌انگیز است که اگر دارایی تحت مدیریت این شرکت را به عنوان اقتصاد یک کشور فرض کنیم، آن‌ها پس از آمریکا و چین، سومین ابرقدرت اقتصادی روی کره زمین هستند؛ امپراتوری مالی بزرگی که تمام کشورهای توسعه‌یافته جهان، از ژاپن و آلمان گرفته تا بریتانیا و فرانسه را پشت سر می‌گذارد. برای درک بهتر این عظمت، کافی است بدانیم با این کوه ثروت می‌توان بزرگ‌ترین غول‌های فناوری جهان یعنی اپل، مایکروسافت،

انویدیا، آمازون و گوگل را یک‌جا و نقدی خرید و باز هم تلی از میلیاردها دلار پول روی میز باقی گذاشت! این موفقیت چشمگیر روی چند استراتژی هوشمندانه بنا شده است که هرکدام از آن‌ها، یک شاه‌کلید ارزشمند برای هدایت و رشد هر کسب‌وکاری به شمار می‌رود.

پیشگوی تریلیون‌دلاری

وقتی فینک اخراج شد، به یک حقیقت تلخ پی برد؛ این‌که تصمیمات مالی بزرگ در وال‌استریت بر پایه احساسات و حدس و گمان گرفته می‌شوند. در آن دوران، مدیران صندوق‌های سرمایه‌گذاری معمولاً درک دقیقی از میزان ریسک لحظه‌ای خود نداشتند، اطلاعاتشان پراکنده بود و تحلیل‌ها به صورت دستی انجام می‌شد؛ در نتیجه، تا زمانی که ضرری سنگین به بار نمی‌آمد، کسی متوجه اشتباه خود نمی‌شد. بلک‌راک برای حل این چالش اساسی، سیستمی هوشمند طراحی کرد که بعدها «علاءالدین» نام گرفت؛ نامی که مخفف دارایی، بدهی، مشتقات و شبکه سرمایه‌گذاری بود. اما فراتر از این عنوان پیچیده، علاءالدین حکم یک چراغ را داشت. چراغی که اتاق تاریک تصمیم‌گیری‌های وال‌استریت را روشن می‌کرد تا صندوق‌های بازنشستگی، بانک‌ها و شرکت‌های بیمه بالاخره ببینند کجا ایستاده‌اند. علاءالدین هر شب پس از بسته شدن بازارها، پانصد هزار سناریوی مختلف را برای هر پرتفوی شبیه‌سازی می‌کرد. زلزله اقتصادی در آسیا، سقوط ارزش دلار، افزایش ناگهانی نرخ بهره یا بحران سیاسی در خاورمیانه؛ هرکدام از این اتفاق‌ها چه تاثیری روی دارایی مشتری می‌گذاشت؟ پاسخ همه این سوال‌ها هر صبح روی میز بود. بلک‌راک کاری را که تا پیش از آن هیچ بانک یا صندوقی به تنهایی توان انجامش را نداشت، به یک خدمت روزانه و دقیق تبدیل کرد.

گروگان‌گیری نرم مشتری!

بزرگ‌ترین شاهکار لری فینک این بود که علاءالدین را انحصاری و صرفاً برای خودش نگه نداشت و در سال ۲۰۰۰، دسترسی به این سیستم را به رقبا، بانک‌های مرکزی و صندوق‌های بازنشستگی فروخت. این تصمیم در نگاه اول عجیب به نظر می‌رسید، چرا که هیچ شرکتی قوی‌ترین ابزار رقابتی‌اش را در اختیار رقیبانش نمی‌گذارد، اما فینک به یک استراتژی پنهان چشم دوخته بود. مکانیزم این استراتژی بر پایه ایجاد یک وابستگی عمیق و واقعی در مشتریان بنا شده است؛ وابستگی ریشه‌داری که هرگونه تمایل به جدایی را عملاً از بین می‌برد. وقتی یک صندوق بازنشستگی سال‌ها دارایی‌هایش را روی پلتفرم علاءالدین مدیریت می‌کند، تمام داده‌های تاریخی، تحلیل‌ها، گزارش‌ها و فرآیندهای داخلی‌اش در این بستر شکل می‌گیرد. در



سال ۱۹۸۶، لری فینک، مدیر ارشد شرکت «فرست بوستون»، یک شرط‌بندی بزرگ روی نرخ بهره انجام داد. او اشتباه کرد و همین یک محاسبه غلط باعث شد در طول یک فصل، صدمیلیون دلار از پول شرکت دود شود و هوا برود. فینک بلافاصله اخراج شد. در آن روزها، وال‌استریت پر از قصه آدم‌هایی بود که با یک باخت سنگین برای همیشه غیب می‌شدند و نامشان از تالارهای مالی خط می‌خورد؛ فینک هم می‌توانست خیلی راحت به یکی دیگر از همین نام‌های فراموش‌شده تبدیل شود، اما او اهل تسلیم نبود. فینک به جای گوشه‌نشینی، وسط خاکستر این شکست ایستاد تا ریشه فاجعه را پیدا کند.

چنین شرایطی، کارمندان با سیستم خو گرفته‌اند، رویه‌ها بر اساس آن مکتوب شده و تصمیمات استراتژیک بر پایه گزارش‌های آن گرفته می‌شود. حالا اگر این صندوق بخواهد به پلتفرم دیگری کوچ کند، باید تمام داده‌ها را منتقل کند، همه کارمندان را دوباره آموزش دهد، فرآیندهای جدید طراحی کند و ماه‌ها ریسک اشتباه و بی‌نظمی را به جان بخرد. این هزینه و لجستیک خروج آن‌قدر سنگین است که حتی در صورت وجود رقیب ارزان‌تر، اکثر مشتریان ماندن را ترجیح می‌دهند. امروز در مقیاس کوچک‌تر، هر کسب و کاری می‌تواند از همین منطق برای وفادارسازی مشتریان سازمانی خود استفاده کند. کافی است ابزاری کاربردی در اختیار آن‌ها بگذارید که فرآیندهای روزمره‌شان را تسهیل کند؛ این ابزار می‌تواند یک داشبورد ساده برای پیگیری سفارش‌ها، یک سیستم حسابداری پایه یا حتی یک بات تلگرامی برای مدیریت کارهای تکراری باشد. نکته کلیدی اینجاست که به مرور زمان، داده‌های مهم مشتری در این بستر ذخیره می‌شود و تیم آن‌ها به این روند عادت می‌کند. از آن لحظه به بعد، فرمول علاءالدین تکرار می‌شود و رابطه شما با مشتری از یک خرید و فروش ساده، به یک وابستگی متقابل و سودآور تبدیل خواهد شد

بیل و کلنگ‌فروشان مدرن

در اواخر دهه نود و اوایل دوهزار، هم‌زمان با رشد اولیه بازار هوش مصنوعی، ولع سرمایه‌گذاری در این حوزه همه‌گیر شد. در این میان یک علامت سؤال بزرگ وجود داشت: از بین غول‌هایی مثل گوگل، مجموعه‌های نوظهوری مثل اوپن‌ای‌آی یا حتی شرکت‌هایی که هنوز متولد نشده بودند، کدام‌یک برنده نهایی این مسابقه می‌شد؟ بلک‌راک برای حل این معما، به جای شرط‌بندی روی یک نام خاص، مسیر هوشمندانه‌تری را انتخاب کرد و سرمایه‌اش را روی پیش‌نیازهای حیاتی این فناوری، یعنی برق و مراکز داده متمرکز ساخت. این تصمیم، نمونه بارز پیاده‌سازی «استراتژی زیرساخت‌محور» در عصر جدید بود؛ منطقی الهام‌گرفته از جریان معروف تب طلای کالیفرنیا که در آن، فروشندگان بیل و کلنگ بسیار ثروتمندتر از جویندگان طلا شدند. بلک‌راک با بازآفرینی همین فرمول در دنیای مدرن، مستقیماً به سراغ تامین نیازهای حیاتی شرکت‌های فناوری رفت. از نظر آن‌ها فرقی نمی‌کرد کدام مدل یا الگوریتم هوش مصنوعی در نهایت بازار را فتح کند، چرا که تمام این غول‌های دیجیتال برای بقا و پردازش اطلاعات خود، به سرورهای قدرتمند، انرژی ارزان و شبکه‌های پرسرعت نیاز مبرم داشتند. امروز کسب‌وکارهای کوچک‌تر و استارت‌آپ‌ها نیز می‌توانند با تغییر زاویه دید خود، از همین الگو برای کشف فرصت‌های بکر بازار استفاده کنند. کافی است به جای ورود به بازارهای اشباع‌شده، موج‌های در حال شکل‌گیری پیرامون خود را شناسایی کنید و به جای رقابت مستقیم، زیرساخت آن موج را بسازید. برای مثال، اگر همه به فکر راه‌اندازی فروشگاه اینترنتی هستند، شما پلتفرم مدیریت موجودی انبار طراحی کنید؛ اگر تب تولید پادکست داغ شده، ابزار ویرایش و توزیع صدا خلق کنید و اگر بازار فروش دوره‌های آنلاین پررونق است، به سراغ ساخت سیستم‌های مدیریت دانش‌آموز بروید. با این رویکرد، خود را از رقابت مستقیم و فرساینده با هزاران نفر معاف می‌کنید و در جایگاه هوشمندانه‌ای قرار می‌گیرید که بیل و کلنگ برندگان را تامین می‌کند.

اول هویت، بعد استراتژی

فینک در یکی از نامه‌های سالانه‌اش به سرمایه‌گذاران نوشت که وظیفه ما اتصال پول مردم به آینده‌ای بهتر است؛ هدفی که فراتر از بازدهی محض، به دنبال هدایت سرمایه به جایگاه درست و سازنده آن در دنیا بود. این رویکرد مأموریت‌محور، هسته اصلی تمایز این غول مالی را شکل داد. بلک‌راک از همان روزهای نخست پافشاری کرد که یک شرکت مالی معمولی نباشد، بلکه به عنوان زیرساخت اعتماد در بازارهای جهانی عمل کند. اکنون نوبت شماست؛ این عبارت را به عنوان یک الگو پیش روی خود بگذارید، نام بلک‌راک را بردارید و هویت کسب و کار خودتان را جایگزین آن کنید. اگر بتوانید با همین صراحت و اصالت، جمله‌ای مشابه برای مجموعه خود بنویسید، نشان می‌دهد که فلسفه وجودی و مأموریت واقعی‌تان را پیدا کرده‌اید. در غیر این صورت، پیش از چیدن هرگونه استراتژی یا برنامه توسعه، باید تمام تمرکز خود را روی پاسخ به این سؤال کلیدی بگذارید. بلک‌راک از یک زیرزمین در نیویورک به ده هزار میلیارد دلار دارایی رسید و این موفقیت خیره‌کننده، حاصلِ پافشاری بر ارزش‌ها بود. آن‌ها از روز اول می‌دانستند چه مشکلی را می‌خواهند در بازار حل کنند و همین وضوح بی‌نظیر، مسیر رشد و دستیابی به هر هدف دیگری را برایشان ممکن کرد.

در سال ۲۰۱۵، تیم جری، مدیر عضویت شعبه لس‌آنجلس «سوهو هاوس»، جلوی دوربین نشست و با خونسردی اعلام کرد که کیم کارداشیان بارها برای عضویت در این کلوپ درخواست داده و هربار تقاضایش رد شده است. او حتی اضافه کرد ستاره‌های برنامه‌های عامه‌پسند تلویزیونی و افرادی که صرفاً به خاطر حاشیه‌ها و جنجال‌های رسانه‌ای مشهور شده‌اند، در این فضا پذیرفته نمی‌شوند.

در ستایش «نه» گفتن

چرا ثروتمندان برای ورود به این کلوپ التماس می‌کنند؟

جلب توجه در دنیای امروز بازی فوق‌العاده گران قیمتی است. بیشتر برندهای بزرگ دنیا بخش عمده‌ای از سرمایه خود را پای بوق و کرنای تبلیغات می‌ریزند؛ از اجاره بیلبوردهای غول‌پیکر اتوبان‌ها گرفته تا ساخت تیزرهای پر زرق‌وبرق و حضور همیشگی در فضای مجازی. در میان این هیاهو، مجموعه‌ای به نام «سوهو هاوس» مسیر متفاوتی را انتخاب کرده است. این کلوپ بین‌المللی کمتر از دو درصد از درآمد خود را به تبلیغات سنتی اختصاص می‌دهد! با وجود این سکوت تبلیغاتی، آمارها حکایت از یک اتفاق شگفت‌انگیز دارد؛ لیست انتظار متقاضیان ورود به این مجموعه به رقم باورنکردنی ۱۱۲ هزار نفر رسیده است. یعنی هزاران نفر، بدون دریافت هیچ‌گونه پیام تبلیغاتی مستقیمی، داوطلبانه در صفی طولانی به انتظار ایستاده‌اند. این موفقیت حاصل یک اتفاق تصادفی نیست، بلکه از سیستمی هوشمند و دقیق سرچشمه می‌گیرد. ساختار این باشگاه به گونه‌ای طراحی شده که معادله شهرت را دگرگون کند. در این الگو، سوهو هاوس برای جذب مخاطب پافشاری نمی‌کند، غریبه‌ها باید شایستگی خود را جهت عضویت در این جامعه انحصاری اثبات کنند!

شهرت و ثروت کارداشیان برای ورود کافی نیست

در سال ۲۰۱۵، تیم جری، مدیر عضویت شعبه لس‌آنجلس «سوهو هاوس»، جلوی دوربین نشست و با خونسردی اعلام کرد که کیم کارداشیان بارها برای عضویت در این کلوپ درخواست داده و هر بار تقاضایش رد شده است. او حتی اضافه کرد ستاره‌های برنامه‌های عامه‌پسند تلویزیونی و افرادی که صرفاً به خاطر حاشیه‌ها و جنجال‌های رسانه‌ای مشهور شده‌اند، در این فضا پذیرفته نمی‌شوند. این خبر در عرض چند ساعت فضای رسانه‌ای دنیا را تکان داد؛ جادویی که هیچ آژانس تبلیغاتی و هیچ بودجه کلانی نمی‌توانست اثری شبیه به آن را در بازار خلق کند. البته این رویکرد سرسختانه یک اتفاق گذرا نبود، بلکه از یک سیاست استراتژیک سرچشمه می‌گرفت. سوهو هاوس از همان روزهای نخست دریافت که محصول واقعی‌اش حق عضویت نیست، بلکه «هویت» است. وقتی یک برند بر پایه فروش هویت و سبک زندگی شکل می‌گیرد، رد کردن آدم‌های ناسازگار با آن اتمسفر، به قوی‌ترین ابزار تبلیغاتی‌اش تبدیل می‌شود. این فیلتر محکم، به اعضای داخلی حس خوشایند «برگزیده بودن» را هدیه می‌دهد و برای آدم‌های بیرون از کلوپ، تصویری اصیل و دست‌نیافتنی می‌سازد؛ ارتعاشی که در نهایت هر دو گروه را به صحبت درباره این برند وادار می‌کند. پشت این سیاست، یک منطق روان‌شناختی دقیق و حساب‌شده قرار دارد. در دنیای تجارت، وقتی محصولی به خاطر محدودیت در تولید کمیاب می‌شود، هر کسی با داشتن پول کافی شانس تصاحب آن را دارد؛ اما وقتی این کمیاب بودن ریشه در انتخاب گزینشی آدم‌ها داشته باشد، ثروت دیگر متضمن ورود نیست. سوهو هاوس با این فرمول، مفهوم کمیابی را از یک موقعیت اقتصادی به یک جایگاه فرهنگی ارتقا داد و همین چرخش هوشمندانه، به قدرتمندترین حرکت بازاریابی‌اش تبدیل شد.

پول هم بلیت ورود نیست!

جالب اینجاست که سوهو هاوس برای حفظ این اتمسفر خاص، در جذب اعضای جدید هم به سراغ روش‌های سنتی نمی‌رود و یک سیستم توصیه اجباری را به کار گرفته است. بر اساس این سازوکار، هر درخواست عضویت باید حتماً از سوی یک عضو فعلی معرفی شود؛ بنابراین اگر متقاضی، معرفی



یک حقیقت پنهان در دنیای بازاریابی هست که کمتر کسی شجاعت گفت‌وگو درباره‌اش را دارد؛ بیشتر برندها، استراتژی‌های خود را بر پایه ترس بنا می‌کنند. ترس از اینکه مشتری به سراغ رقیب برود، ترس از اینکه قیمت را کم نکنند و بازار را از دست بدهند و ترس از اینکه کمتر دیده شوند. این ترس مفرط است که آن‌ها را مجبور می‌کند مدام بیلبورد بخرند، تخفیف بدهند و فریاد بزنند که «ما اینجاییم». اما سوهو هاوس در مسیر معکوس این جریان گام برداشت؛ چرا که آن‌ها دریافتند مخاطبان هوشمند امروزی، سیگنال‌های ناشی از ضعف یک برند را به سرعت دریافت می‌کنند و بر اساس یک قاعده کلی، هر چیزی که بیش از حد نیازمند جلوه کند، پرستیژ و جذابیت خود را از دست می‌دهد

درون کلوپ نداشته باشد، پرونده‌اش وارد چرخه ارزیابی نمی‌شود. این مکانیزم چندین هدف استراتژیک را هم‌زمان محقق می‌سازد. در گام نخست، اعضای مجموعه خودشان بار معرفی و گسترش باشگاه را به دوش می‌کشند؛ اما انگیزه این کار پاداش مالی نیست، بلکه حفظ اعتبار و پرستیژ فردی است. معرفی یک شخص نامناسب، جایگاه خود معرف را در این شبکه به خطر می‌اندازد؛ بنابراین اعضا در انتخاب‌های خود نهایت وسواس را به خرج می‌دهند. از سوی دیگر، فرد تازه‌وارد از همان ابتدا یک رابطه اجتماعی قوی با شبکه درون باشگاه دارد و به شکل یک فرد غریبه و تنها وارد این فضا نمی‌شود. همین ارتباط اولیه، احتمال ماندگاری و وفاداری او را به کلوپ تا حد زیادی بالا می‌برد. سوهو هاوس با این روش کاری کرده است که حفظ کیفیت و اصالت کلوپ، به یک مسئولیت جمعی تبدیل شود؛ حلقه‌ای همدل که در آن همه اعضا خود را پاسدار خانه‌ای مشترک می‌دانند.

اول آدم‌ها، بعد دیوارها!

حال تصور کنید قصد دارید یک کسب‌وکار جدید یا شعبه‌ای تازه راه‌اندازی کنید؛ مسیر معمول این است که ابتدا به سراغ اجاره ملک، طراحی دکوراسیون و خرید تجهیزات می‌روید و در نهایت چشم به در می‌دوزید تا مشتریان از راه برسند. در کتابچه استراتژی سوهو هاوس، این قاعده کاملاً دگرگون شده است. شاهکار توسعه این مجموعه، برنامه‌ای به نام «شهرهای بدون خانه» است؛ ایده‌ای با منطقی بسیار ساده که هوشمندی عمیقی در پس آن جریان دارد. سوهو هاوس پیش از تصمیم‌گیری برای ساخت یک مقر فیزیکی در هر نقطه از جهان، ابتدا عضویت دیجیتال آن منطقه را فعال می‌کند. با این روش، فعالان حوزه‌های خلاق، هنرمندان و افراد تأثیرگذار آن جغرافیا به شبکه جهانی متصل می‌شوند و در رویدادهای محلی و موقتی کلوپ گرد هم می‌آیند. این گروه در قدم اول سقفی به نام باشگاه فیزیکی بالای سر خود ندارند، اما هسته اولیه یک اجتماع پرشور را شکل می‌دهند. نیک جونز، بنیان‌گذار سوهو هاوس، ارزش این رویکرد را این‌گونه توصیف می‌کند: «برنامه شهرهای بدون خانه یکی از موفق‌ترین پروژه‌های ماست؛ یک شاخص دقیق که پیش‌بینی می‌کند کلوپ فیزیکی ما در آینده چقدر در آن شهر محبوب و پرطرفدار خواهد شد.» دستاورد بزرگ این آیندنگری، روز گشایش ساختمان فیزیکی نمایان می‌شود. در همان لحظه افتتاح، یک جامعه منتظر و مشتاق وجود دارد؛ افرادی که از قبل به یکدیگر وصل شده‌اند، هویت مشترکی یافته‌اند و حس تعلق عمیقی به برند دارند. سوهو هاوس با این فرمول، ابتدا اجتماع وفادار خود را می‌سازد و سپس دیوارها و ساختمان را بنا می‌کند.

هنر خلق اشتیاق

رویکرد سوهو هاوس در دنیای رسانه نیز با همین دست‌فرمان هوشمندانه پیش می‌رود. آن‌ها یک مجله دیجیتال به نام «هاوس نوتز» منتشر می‌کنند که اگر ویترین آن را تماشا کنید، اثری از خودستایی یا آگهی‌های مستقیم برای کلوپ پیدا نخواهید کرد. این رسانه به جای تمرکز بر معرفی شعبه‌ها، به سراغ چیزهایی می‌رود که مخاطب هدفش تشنه آن است؛ گفت‌وگو با معماران برجسته، گزارش‌های دست‌اول از جشنواره‌های هنری، پرتره اعضایی که پروژه‌های خلاقانه و جسورانه دارند، راهنمای گشت‌وگذار در محله‌های نوظهور جهان و البته معرفی کتاب و پوشش رویدادهای فرهنگی. این یعنی تولید محتوایی ناب که هر فعال حوزه خلاق، چه عضو این کلوپ باشد و چه نباشد، با اشتیاق آن را دنبال می‌کند. این استراتژی محتوایی، سوهو هاوس را از قالب یک پاتوق ساده خارج کرده و جایگاهی به عنوان یک مرجع فکری و فرهنگی به آن می‌بخشد. وقتی مخاطب مجله را ورق می‌زند و از خواندن مطالب عمیق آن لذت می‌برد، ناخودآگاه پیوند عاطفی و مثبتی با این نام تجاری برقرار می‌سازد. در واقع، زمانی که او در آینده با فرصت عضویت در کلوپ روبه‌رو می‌شود، از قبل یک ذهنیت بسیار روشن و مشتاق دارد. متخصصان بازاریابی این فرآیند را «آماده‌سازی مخاطب» می‌نامند؛ فرآیندی که سوهو هاوس با خلق ارزش واقعی به آن هویت می‌دهد و مسیرش را از پیام‌های تبلیغاتی تکراری جدا می‌کند.

آنچه آسان به‌دست آید خواهان ندارد!

یک حقیقت پنهان در دنیای بازاریابی هست که کمتر کسی شجاعت گفت‌وگو درباره‌اش را دارد؛ بیشتر برندها، استراتژی‌های خود را بر پایه ترس بنا می‌کنند. ترس از اینکه مشتری به سراغ رقیب برود، ترس از اینکه قیمت را کم نکنند و بازار را از دست بدهند و ترس از اینکه کمتر دیده شوند. این ترس مفرط است که آن‌ها را مجبور می‌کند مدام بیلبورد بخرند، تخفیف بدهند و فریاد بزنند که «ما اینجاییم». اما سوهو هاوس در مسیر معکوس این جریان گام برداشت؛ چرا که آن‌ها دریافتند مخاطبان هوشمند امروزی، سیگنال‌های ناشی از ضعف یک برند را به سرعت دریافت می‌کنند و بر اساس یک قاعده کلی، هر چیزی که بیش از حد نیازمند جلوه کند، پرستیژ و جذابیت خود را از دست می‌دهد. در واقع، سوهو هاوس بازاریابی خود را بر پایه اطمینان کامل بنا کرد؛ اطمینان از اینکه دقیقاً می‌داند چه هویتی دارد، چه مخاطبانی را هدف گرفته و مهم‌تر از همه، چه کسانی را نمی‌خواهد. همین صلابت و اقتدار در ساختار بود که به آن‌ها اجازه داد درهای خود را به روی جریان عامه ببندند، درخواست چهره‌های فوق‌معروفی مثل کیم کارداشیان را رد کنند و فیلترهای سخت‌گیرانه‌ای برای پذیرش اعضا بگذارند. آن‌ها با این رویکرد به کل بازار ثابت کردند که در دنیای خاص و متمایز برندهای لوکس، هر بار که با اقتدار و بر اساس ارزش‌های خود «نه» می‌گویید، ارزش و اعتبار «بله» خود را در ذهن مخاطب چند برابر می‌کنید. شاید راز آن صف ۱۱۲ هزار نفری پشت درها هم در همین فرمول نهفته باشد؛ آدم‌ها همیشه بیشتر از آنچه دارند، می‌خواهند آنچه را که دسترسی به آن ساده نیست به‌دست آورند.



سوهو هاوس بازاریابی خود را بر پایه اطمینان کامل بنا کرد؛ اطمینان از اینکه دقیقاً می‌داند چه هویتی دارد، چه مخاطبانی را هدف گرفته و مهم‌تر از همه، چه‌کسانی را نمی‌خواهد. همین صلابت و اقتدار در ساختار بود که به آن‌ها اجازه داد درهای خود را به روی جریان عامه ببندند، درخواست چهره‌های فوق‌معروفی مثل کیم کارداشیان را رد کنند و فیلترهای سخت‌گیرانه‌ای برای پذیرش اعضا بگذارند. آن‌ها با این رویکرد به کل بازار ثابت کردند که در دنیای خاص و متمایز برندهای لوکس، هربار که با اقتدار و بر اساس ارزش‌های خود «نه» می‌گویید، ارزش و اعتبار «بله» خود را در ذهن مخاطب چند برابر می‌کنید. شاید راز آن صف ۱۱۲ هزار نفری پشت درها هم در همین فرمول نهفته باشد؛ آدم‌ها همیشه بیشتر از آنچه دارند، می‌خواهند آنچه را که دسترسی به آن ساده نیست به‌دست آورند

موریتا چنان به ایده واکمن ایمان داشت که تمام اعتبار خود را وسط گذاشت و اعلام کرد اگر این دستگاه در بازه زمانی مشخص شده ۳۰ هزار نسخه نفروشد، از سمت خود استعفا خواهد داد! موریتا برای بردن این شرط‌بندی بزرگ و زنده کردن ایده رویاگونه‌اش، سراغ یک شگرد بازاریابی بی‌سابقه رفت که با تبلیغات سنتی آن زمان زمین تا آسمان فرق داشت.

سونی چگونه از ویرانه‌های جنگ زاده شد؟

شرکت سونی با شعار «باورکن، بساز» بحران را پشت سرگذاشت

بعضی از بزرگ‌ترین داستان‌های تاریخ تجارت از جاهایی شروع می‌شوند که آدم باورش نمی‌شود. سال ۱۹۴۶، درست زمانی که توکیو میان ویرانه‌های پس از جنگ دست‌وپا می‌زد، آکیو موریتا و ماسارو ایبوکا شرکتشان را با ۵۳۰ دلار سرمایه و فقط ۲۰ کارمند، در یک طبقه از یک فروشگاه نیمه‌ویران و بمباران‌شده تأسیس کردند. آن روزها هیچ‌کس فکرش را هم نمی‌کرد این کارگاه کوچک، روزی امپراتور دنیای سرگرمی شود. سونی پایش را در مسیری گذاشت که با تمام فرمول‌های معمول بازار فرق داشت؛ آن‌ها سراغ بازارهایی می‌رفتند که هنوز وجود نداشتند و چیزهایی می‌ساختند که مردم ابتدا نیازی به حضورشان احساس نمی‌کردند. داستان واکمن نمونه بارز همین رویکرد است. وقتی این محصول سال ۱۹۷۹ به بازار آمد، منتقدان مسخره‌اش می‌کردند و می‌گفتند کدام آدم عاقلی برای یک دستگاه ناقص که قابلیت ضبط ندارد و فقط موسیقی پخش می‌کند، پول می‌دهد؟ اما این جعبه کوچک خیلی زود جایش را میان ۴۰۰ میلیون مخاطب پیدا کرد و به یک ابزار همه‌گیر تبدیل شد. پانزده سال بعد یعنی سال ۱۹۹۴، این موج بدبینی دوباره دور سر پلی‌استیشن چرخید؛ کنسولی که مدتی بعد با فروش باورنکردنی ۱۰۲ میلیون نسخه‌ای، دهان همه را بست. سونی به جای گوش دادن به غرغرهای بازار، آینده را همان‌طور که خودش می‌خواست نقاشی کرد و سبک زندگی میلیون‌ها انسان را برای همیشه تغییر داد. اما غول تکنولوژی ژاپن چطور این معجزه‌ها را رقم زد؟



ویدیوی پلی‌استیشن به پرافتخارترین تبلیغ سال‌های ۱۹۹۹ و ۲۰۰۰ در دنیا تبدیل شد و به تالار مشاهیر کلیو راه یافت. جیمز سینکلیر، نویسنده متن این آگهی، بعدها اشاره کرد که آن‌ها می‌خواستند به بازیکنان یادآوری کنند گیمر بودن مایه خجالت نیست، بلکه بخشی از اصالت وجود آن‌هاست که باید به آن افتخار کنند. انعکاس این پیام در سال ۱۹۹۹، یعنی در دورانی که جامعه هنوز گیمینگ را یک سرگرمی بچگانه می‌دانست، یک انقلاب فرهنگی تمام‌عیار به پا کرد؛ انقلابی که توانست بازی کردن را از یک عادت نوجوانانه، به یک هویت بزرگسالانه، عمیق و جذاب تبدیل کند

باور کن، بساز، تسخیر کن!

«آکیو موریتا» و «ماسارو ایبوکا» از هر نظر با هم تفاوت داشتند. ایبوکا مهندسی خلاق و ایده‌پرداز بود؛ از آن دست آدم‌هایی که می‌توانستند ساعت‌ها در آزمایشگاه بمانند و از هیچ، یک شاهکار فنی خلق کنند. در مقابل، موریتا اگرچه فیزیکدان بود، اما ذاتاً یک بازاریاب نابغه به شمار می‌رفت؛ کسی که رگ خواب مخاطب را در دست داشت و می‌دانست چگونه باید یک محصول را به جهان معرفی کند. این دو نفر، مکمل یکدیگر بودند؛ زوجی شگفت‌انگیز که نمونه‌شان کمتر در تاریخ کسب و کار دیده شده است. موریتا از همان روزهای اول، آینده سونی را در گرو جهانی شدن می‌دید. در دهه ۱۹۵۰، زمانی که تمام صنایع ژاپنی غرق در بازار داخلی بودند، او راهی نیویورک شد تا شعبه آمریکای سونی را پایه‌گذاری کند. این ایده برای هیئت مدیره چنان هضم‌نشدنی و جسورانه بود که در ابتدا با آن مخالفت کردند. اما موریتا پایش را در یک کفش کرده بود و اعتقاد داشت برای تسخیر یک فرهنگ، باید در دل آن نفس کشید. او بعدها گفت: «اگر می‌خواهید دنیا را بشناسید، باید درون آن زندگی کنید.» علاوه بر این، موریتا باور سرسختانه‌ای داشت که در آن دوران با تمسخر برخی از کارشناسان همراه شد. او همیشه تأکید می‌کرد که شرکت‌ها نباید به سراغ تحقیقات مرسوم بازار و نظرسنجی بروند، بلکه باید با نگاهی شهودی به تماشای زندگی مردم بنشینند، نیازهای پنهان آن‌ها را کشف کنند و سپس دست به تولید بزنند.

شرط‌بندی روی صندلی مدیرعامل!

اگر بخواهیم محصولی را انتخاب کنیم که روح این برند را در کامل‌ترین شکل ممکن نشان دهد، باید سراغ واکمن برویم؛ دستگاهی که داستان تولدش با یک نیاز بسیار ساده شخصی شروع شد. بنیان‌گذاران شرکت از حمل رادیوهای سنگین و ضبط‌صوت‌های بزرگ در سفر و پیاده‌روی خسته شده بودند و دلشان می‌خواست بدون مزاحمت برای دیگران، در حرکت به موسیقی گوش کنند. همین خواسته، جرقه‌ای شد تا به فکر ساخت دستگاهی کوچک‌تر، سبک‌تر و کاملاً شخصی بیفتند. این ایده جذاب در ابتدا پشت درهای شرکت به بن‌بست خورد و با دیواری بلند از شک و تردید روبه‌رو شد، تیم بازاریابی و فروش با قاطعیت می‌گفتند دستگاهی که ضبط نمی‌کند و فقط پخش‌کننده است، هیچ خریداری

نخواهد داشت. اما آکیو موریتا نگاه دیگری به این قصه داشت؛ او دست گذاشت روی زمان‌های پرت مردم در مترو، پارک و خیابان و باور داشت اگر پای موسیقی را به این لحظه‌های مرده باز کند، یک بازار بی‌رقیب و کاملاً جدید خلق می‌شود. موریتا چنان به این ایده ایمان داشت که تمام اعتبار خود را وسط گذاشت و اعلام کرد اگر این دستگاه در بازه زمانی مشخص شده ۳۰ هزار نسخه نفروشد، از سمت خود استعفا خواهد داد! موریتا برای بردن این شرط‌بندی بزرگ و زنده کردن ایده رویاگونه‌اش، سراغ یک شگرد بازاریابی بی‌سابقه رفت که با تبلیغات سنتی آن زمان زمین تا آسمان فرق داشت. شرکت به جای آگهی‌های معمولی، فراخوانی داد و گروهی از جوانان توکیو با هدفون‌هایی بر گوش در شلوغ‌ترین خیابان‌ها راه افتادند؛ آن‌ها همراه با ریتم آهنگ‌ها حرکت می‌کردند و دستگاه را به دست رهگذران مشتاق می‌دادند تا کیفیتش را شخصاً امتحان کنند. این شگرد که امروزه «بازاریابی تجربی» نامیده می‌شود، قفل بازار را شکست و نتیجه درخشانش در همان سه ماه اول مشخص شد. تمام ۳۰ هزار دستگاه به سرعت فروش رفت و موریتا سر جایش ماند. واکمن تا سال ۲۰۱۰ نزدیک به ۴۰۰ میلیون نسخه فروخت و مفهوم کاملاً جدیدی به اسم «موسیقی شخصی» را وارد فرهنگ بشری کرد. واقعیت این است که قبل از واکمن، موسیقی یک تجربه عمومی و جمعی بود؛ اما بعد از واکمن، هرکس دنیای صوتی مخصوص به خودش را پیدا کرد.

یک انتقام خلاقانه

اواخر دهه ۱۹۸۰، سونی و نینتندو روی یک پروژه مشترک کار می‌کردند؛ قرار بود سونی یک قطعه جانبی برای کنسول «سوپر نینتندو» بسازد تا قابلیت پخش سی‌دی به آن اضافه شود. قرارداد امضا شده بود و تیم‌ها مشغول کار بودند، تا اینکه نینتندو بدون هیچ اخطار قبلی، در یک کنفرانس عمومی اعلام کرد که این همکاری را لغو کرده و با فیلیپس وارد معامله شده است. سونی آن روز یک سیلی علنی از رقیب خورد، اما به جای عقب‌نشینی، تصمیمی گرفت که مسیر صنعت سرگرمی را برای همیشه عوض کرد؛ سونی آستین‌ها را بالا زد تا کنسول مستقل خودش را بسازد. با این حال، چالش اصلی تازه بعد از تولید خودش را نشان داد، چرا که بازی‌های ویدیویی در ذهن عموم مردم یک سرگرمی کاملاً کودکانه به شمار می‌رفت و نینتندو هم سال‌ها برای تثبیت این تصویر تلاش کرده بود. سونی برای شکستن این سد ذهنی و فتح بازار، فراتر از ابزارهای معمولی رفت و یک تبلیغ ۶۰ ثانیه‌ای ساختارشکن به نام «زندگی مضاعف» ساختند و روانه تلویزیون کردند. در این ویدیو خبری از نمایش بازی، گرافیک یا صحنه‌ای از گیم‌پلی نبود؛ یعنی تمام آن چیزهایی که مردم انتظار داشتند در تبلیغ یک کنسول ببینند، حذف شده بود. در عوض، ۱۹ آدم مختلف یکی‌یکی روی صفحه می‌آمدند و با لحنی شبیه به اعتراف، از یک زندگی مضاعف و پنهان حرف می‌زدند. یک مرد کت و شلوار پوش از شب‌های پرماجرایش می‌گفت، یک زن از دشمنانی که نابود کرده و دیگری از امپراتوری‌هایی که به زانو درآورده بود. این زنجیره اعترافات با یک جمله تکان‌دهنده به پایان می‌رسید: «قدرت پلی‌استیشن را دست‌کم نگیرید.» این ویدیو به پرافتخارترین تبلیغ سال‌های ۱۹۹۹ و ۲۰۰۰ در دنیا تبدیل شد و به تالار مشاهیر کلیو راه یافت. جیمز سینکلیر، نویسنده متن این آگهی، بعدها اشاره کرد که آن‌ها می‌خواستند به بازیکنان یادآوری کنند گیمر بودن مایه خجالت نیست، بلکه بخشی از اصالت وجود آن‌هاست که باید به آن افتخار کنند. انعکاس این پیام در سال ۱۹۹۹، یعنی در دورانی که جامعه هنوز گیمینگ را یک سرگرمی بچگانه می‌دانست، یک انقلاب فرهنگی تمام عیار به پا کرد؛ انقلابی که توانست بازی کردن را از یک عادت نوجوانانه، به یک هویت بزرگسالانه، عمیق و جذاب تبدیل کند.

تزریق امید در رگ‌های جهان

اما سونی این جادوی خلق نیاز و تغییر سبک زندگی را به همان یک بار محدود نکرد. سال ۲۰۰۹، در روزگاری که بحران مالی شدیدی سراسر جهان را فرا گرفته بود و بیشتر برندها از ترس رکود، تبلیغاتشان را محافظه‌کارانه و محدود می‌کردند، سونی دست به یک قمار بزرگ زد. آن‌ها کمپینی جهانی را در بیش از ۲۰ کشور دنیا به راه انداختند که با نام «باور کن، بساز» شناخته شد. هسته مرکزی این کمپین روی یک ایده ساده اما قدرتمند دست می‌گذاشت و اعلام می‌کرد که دیگر مرزی بین تخیل و واقعیت وجود ندارد؛ اگر می‌توانی چیزی را تصور کنی، سونی ابزار ساختنش را در اختیارتان می‌گذارد. این پیام درست روی نیاز اصلی آن دوران دست گذاشت، چرا که مردم در دل یک بحران سنگین اقتصادی، بیشتر از هر زمان دیگری نیاز داشتند باور کنند که دنیا می‌تواند جای قشنگ‌تر و بهتری باشد. سونی با هوشمندی این نیاز روانی را کشف کرد و تمام تصاویر تبلیغاتی‌اش را با همین حس امید و پویایی پیوند زد. هدف غایی سونی همیشه خلق یک تجربه بی‌نقص بوده است؛ تجربه‌ای فراتر از مرزهای جغرافیایی که هر انسانی در هر نقطه‌ای از جهان بتواند آن را با تمام وجود لمس کند. همین رویکرد انسان‌محور باعث شده این غول ژاپنی پس از هشت دهه فراز و نشیب، همچنان در اوج محبوبیت باقی بماند. امروز وقتی کسی محصولی از این برند را انتخاب می‌کند، در واقع به یک وعده دیرینه و صادقانه بابت بهبود کیفیت زندگی‌اش اعتماد کرده است؛ اعتمادی ریشه‌دار که هیچ فرمول تبلیغاتی و بازاریابی مدرنی نمی‌تواند جای خالی آن را پر کند.



سونی برای تبلیغ واکمن به جای آگهی‌های معمولی، فراخوانی داد و گروهی از جوانان توکیو با هدفون‌هایی بر گوش در شلوغ‌ترین خیابان‌ها راه افتادند؛ آن‌ها همراه با ریتم آهنگ‌ها حرکت می‌کردند و دستگاه را به دست رهگذران مشتاق می‌دادند تا کیفیتش را شخصاً امتحان کنند. این شگرد که امروزه «بازاریابی تجربی» نامیده می‌شود، قفل بازار را شکست و نتیجه درخشانش در همان سه ماه اول مشخص شد. تمام ۳۰ هزار دستگاه به سرعت فروش رفت و موریتا سر جایش ماند. واکمن تا سال ۲۰۱۰ نزدیک به ۴۰۰ میلیون نسخه فروخت و مفهوم کاملاً جدیدی به اسم «موسیقی شخصی» را وارد فرهنگ بشری کرد. واقعیت این است که قبل از واکمن، موسیقی یک تجربه عمومی و جمعی بود؛ اما بعد از واکمن، هرکس دنیای صوتی مخصوص به خودش را پیدا کرد

کارآفرین

نگاهی به زندگی کارآفرینان برتر جهان



از ایده تا امپراتوری

مروری بر زندگی چهار کارآفرینی که کسب‌وکارشان به شعبه‌های بزرگ بدل شد



ویلیام روزنبرگ چطور برند «دانکین» را ساخت؟

رویای قهوه و دونات آمریکایی

نسیم بنایی
دبیر بخش کارآفرین خارجی

اوکیست؟

ویلیام روزنبرگ ایده‌ای ساده داشت که به یک برند عظیم تبدیل شد. او توانست دونات دانکین را در آمریکا راه‌اندازی کند. این برند در حال حاضر به‌عنوان یکی از بزرگ‌ترین فرنچایزها در آمریکا و جهان شناخته می‌شود.

خیلی پیش از آن‌که دانکین به یکی از شناخته‌شده‌ترین برندهای قهوه و دونات در جهان تبدیل شود، فقط یک ایده تجاری ساده بود؛ ایده‌ای از مردی که مردم زحمتکش را خوب می‌شناخت. آن مرد، ویلیام روزنبرگ بود؛ کارآفرینی آمریکایی که شرکتی را بر پایه سرعت، قیمت مناسب و سلیقه روزمره مردم بنا کرد. او زندگی را با ثروت یا امتیازهای ویژه آغاز نکرد. نقطه شروعش کار سخت، فرصت‌های کوچک و نگاه تیزبینانه به خواسته‌های مشتریان بود.

امروز دانکین یکی از غول‌های صنعت غذا و نوشیدنی است. میلیون‌ها نفر آن را به خاطر قهوه، دونات، ساندویچ‌های صبحانه و تجربه‌ای سریع و آشنا می‌شناسند. اما این برند در آغاز بسیار کوچک‌تر بود. داستان آن به‌طور نزدیک با زندگی روزنبرگ گره خورده است؛ کسی که شمّ تجاری‌اش به شکل‌گیری یکی از موفق‌ترین زنجیره‌های رستورانی آمریکا کمک کرد. اما او چطور دانکین را ساخت و به یک برند ملی و جهانی تبدیل کرد؟

قدم به قدم تا آینده درخشان

ویلیام روزنبرگ در ۱۰ ژوئن ۱۹۱۷ در بوستونِ ماساچوست به دنیا آمد. او در خانواده‌ای معمولی بزرگ شد و از همان اوایل یاد گرفت که زندگی به تلاش، انضباط و پشتکار نیاز دارد. مانند بسیاری از جوانان در دوره‌های سخت اقتصادی، او هم ناچار بود از سن کم، کار کند.

کودکی و جوانی او زیر تأثیر واقعیت‌های زندگی آمریکایی‌های عادی در اوایل قرن بیستم شکل گرفت. پول همیشه به‌آسانی به دست نمی‌آمد و خودِ کشور هم به‌زودی با چالش‌های بزرگی، از جمله رکود بزرگ، روبه‌رو شد. روزنبرگ برای ورود به دنیای کسب‌وکار مسیر دانشگاهی طولانی‌ای را طی نکرد. در عوض، از راه تجربه یاد گرفت. او با کار کردن در کنار مردم، فروش به آن‌ها و تماشای شیوه خرج کردن پولشان، انسان‌ها را می‌فهمید.

او در جوانی شغل‌های مختلفی را تجربه کرد و دانش عملی کسب‌وکار به دست آورد. از همان ابتدا یک بازرگان مشهور نبود. آینده‌اش را قدم‌به‌قدم ساخت. همین مسیر بود که بعدتر او را به نمادی از کارآفرین خودساخته تبدیل کرد. روزنبرگ همچنین در دوره‌ای زندگی و کار کرد که ایالات متحده به‌سرعت تحت تأثیر جنگ، صنعت و رشد پس از جنگ در حال تغییر بود. او از نزدیک دید که مردم شاغل در روزهای طولانی کار، به غذا و نوشیدنی سریع و مقرون‌به‌صرفه نیاز دارند. این درک بعداً به هسته اصلی کسب‌وکاری تبدیل شد که او بنا کرد.

آنچه او را متفاوت می‌کرد فقط سخت‌کوشی نبود؛ خیلی‌ها سخت کار می‌کردند. چیزی که او را متمایز می‌ساخت این بود که الگوها را می‌دید. دقت می‌کرد. می‌فهمید چه چیزی فروش می‌رود، مردم چه چیزهایی را سریع می‌خواهند و کدام خوراکی‌ها و نوشیدنی‌ها هستند که بارها و بارها به سراغشان برمی‌گردند. همین حس عملی پایه موفقیت او شد.

یک کشف برای تجارت

روزنبرگ پیش از آن‌که دانکین را به وجود بیاورد، در حوزه خدمات غذایی و توزیع کار می‌کرد. یکی از تلاش‌های مهم اولیه او در کسب‌وکار، رساندن غذا به کارگرانی بود که در جاهایی مانند کارخانه‌ها و مراکز صنعتی کار می‌کردند. این تجربه برای او یک دوره آموزشی بسیار ارزشمند بود.

او متوجه نکته‌ای بسیار مهم شد: در میان همه چیزهایی که مردم می‌خریدند، قهوه و دونات محبوبیت ویژه‌ای داشتند. کارگران آن‌ها را دوست داشتند چون سریع، ارزان، تا حدی سیرکننده و آرامش‌بخش بودند. قهوه انرژی می‌داد و دونات خوردنش آسان و لذت‌بخش بود. این دو در کنار هم، برای آدم‌های پرمشغله، ترکیبی ایده‌آل می‌ساختند.

امروز شاید این موضوع بدیهی به نظر برسد، اما در آن زمان تبدیل کردن این مشاهده به یک مدل تجاری متمرکز، حرکتی هوشمندانه بود. روزنبرگ فهمیده بود که موفقیت اغلب نه از اختراع چیزی کاملاً تازه، بلکه از ارائه محصولات آشنا به شکلی بهتر، سریع‌تر و قابل‌اعتمادتر به دست می‌آید. او استعدادی ویژه در دیدن فرصت در عادت‌های معمولی داشت. این اغلب نشانه یک کارآفرین قوی است. او دنبال تجمل نبود؛ روی تقاضا تمرکز کرده بود.

دانکین چگونه آغاز شد؟

ویلیام روزنبرگ در سال ۱۹۴۸، در کوئینسیِ ماساچوست رستورانی به نام Open Kettle افتتاح کرد. این مکان دونات، قهوه و چند غذای ساده دیگر می‌فروخت. اما وقتی رفتار مشتریان را زیر نظر گرفت، یک نکته کاملاً روشن شد: محبوب‌ترین اقلام، قهوه و دونات بودند. همین بینش او را به ساده‌سازی کسب‌وکار سوق داد. به‌جای آن‌که همزمان بخواهد کارهای زیادی انجام دهد، بر چیزی متمرکز شد که مشتریان آشکارا بیش از همه دوست داشتند.

روزنبرگ در سال ۱۹۵۰، نام کسب‌وکار را به «دونات دانکین» تغییر داد. این نام جدید هوشمندانه، به‌یادماندنی و مستقیم بود. به یکی از عادت‌های واقعی مشتریان اشاره می‌کرد: فرو بردن دونات در قهوه. نام برند دقیقاً به مشتری می‌گفت این کسب‌وکار درباره چیست. گیرا بود، راحت در ذهن می‌ماند و کاملاً با محصول هماهنگ بود. این یکی از هوشمندانه‌ترین تصمیم‌های روزنبرگ بود. برندینگ در کسب‌وکار اهمیت زیادی دارد و او نامی ساخت که

تولد ویلیام روزنبرگ در ماساچوست
۱۹۱۷

نام اوپن کتل به دونات دانکین تغییر کرد
۱۹۵۰

فرنچایز دونات دانکین آغاز شد
۱۹۵۵

امروز دانکین یکی از غول‌های صنعت غذا و نوشیدنی است. میلیون‌ها نفر آن را به خاطر قهوه، دونات، ساندویچ‌های صبحانه و تجربه‌ای سریع و آشنا می‌شناسند. اما این برند در آغاز بسیار کوچک‌تر بود. داستان آن به‌طور نزدیک با زندگی روزنبرگ گره خورده است.

دوستانه، سرگرم‌کننده و کاملاً پیوندخورده با تجربه مشتری بود.

هسته اصلی ایده دانکین ساده بود: «محصولاتی را بفروش که مردم از قبل دوست دارند» و آن‌ها را با قیمت مناسب عرضه کن، سریع سرویس بده، کیفیت را یکدست نگه دار، جایی بساز که مردم بتوانند هر روز به آن برگردند! و به همین سادگی «جادو» کن!

روزنبرگ یک حقیقت ساده را فهمیده بود: بسیاری از مشتریان دنبال تجمل پیچیده نیستند؛ آن‌ها چیزی قابل‌اعتماد می‌خواهند. یک فنجان قهوه خوب و یک دونات تازه می‌توانست به بخشی از برنامه روزانه تبدیل شود. اگر سرویس سریع بود و طعم محصول قابل‌اعتماد می‌ماند، مردم باز هم برمی‌گشتند و باز هم برمی‌گشتند.

این موضوع به‌ویژه در آمریکای پس از جنگ مهم بود؛ زمانی که افراد بیشتری رفت‌وآمد روزانه برای کار داشتند، طبق برنامه‌های منظم کار می‌کردند و به دنبال گزینه‌های غذایی سریع در بیرون از خانه بودند. دانکین دقیقاً با این سبک زندگی جور بود. روزنبرگ فقط یک کسب‌وکار غذایی نساخت؛ او کسب‌وکاری مبتنی بر عادت ساخت. راز کار همین بود.

جادو به کار افتاد

وقتی دانکین دوناتس هویت خود را پیدا کرد، رشد ممکن شد. مشتریان از این مفهوم خوششان آمد و مدل کسب‌وکار هم ساده و قابل‌فهم و تکرارشدنی بود. روزنبرگ در سال ۱۹۵۵، شروع به فرنچایز کردن دانکین دوناتس کرد. این یک نقطه عطف بود.

فرنچایز یعنی افراد دیگر بتوانند با استفاده از همان برند، همان محصولات و همان سیستم کسب‌وکار، شعبه‌های دانکین دوناتس را باز کنند. به‌جای آن‌که او فقط با پول خودش و فروشگاه به فروشگاه رشد کند، می‌توانست با کمک شرکا سریع‌تر گسترش یابد. این راهبرد به شرکت کمک کرد به شهرها و مناطق تازه برود. همچنین باعث شد تجربه‌ای یکدست برای مشتریان شکل بگیرد. مردم کم‌کم فهمیدند دانکین دوناتس یعنی چه: توقفی سریع برای قهوه، دونات و خدماتی قابل‌اعتماد. فرنچایز بعدها به یکی از نیرومندترین ابزارهای رشد در دنیای رستوران تبدیل شد و روزنبرگ از نخستین افرادی بود که ارزش آن را به‌خوبی فهمید.

دانکین به این دلیل موفق نشد که پرزرق‌وبرق بود. موفق شد چون مفید، آشنا و هوشمندانه اداره می‌شد. یعنی می‌توان گفت:

۱ به مردم عادی خدمت می‌کرد

دانکین برای نخبگان طراحی نشده بود. برای کارگران، مسافران روزانه، خانواده‌ها، دانشجویان و هر کسی بود که قهوه و غذا را سریع و با قیمتی منصفانه می‌خواست. همین جذابیت گسترده، بازار بزرگی برای آن ساخت

۲ بر سرعت تمرکز داشت

مردم اغلب در راه رفتن به سر کار یا در زمان استراحتی کوتاه برای قهوه توقف می‌کردند. سرعت خدمت‌رسانی مهم بود. دانکین با زندگی مدرن هماهنگ بود.

۳ ثبات ارائه می‌کرد

مشتریان غافلگیری را در سرگرمی دوست دارند، نه در صبحانه. آن‌ها همان طعم همیشگی قهوه، همان کیفیت دونات و همان سرویس قابل‌اعتماد را می‌خواستند. دانکین این را به آن‌ها می‌داد.

۴ برند به‌یادماندنی داشت

نام، رنگ‌ها و هویت محصولی آن باعث می‌شد برند به‌راحتی شناخته شود و در ذهن بماند.

۵ از طریق فرنچایز گسترش یافت

این به شرکت کمک کرد سریع رشد کند و به جوامع بیشتری برسد.

۶ بخشی از برنامه روزانه شد

شاید این بزرگ‌ترین دلیل بود. دانکین فقط جایی برای غذا خوردن نبود؛ به توقف روزانه مردم تبدیل شد. وقتی برندی بخشی از عادت روزمره شود، قدرتمند می‌شود.

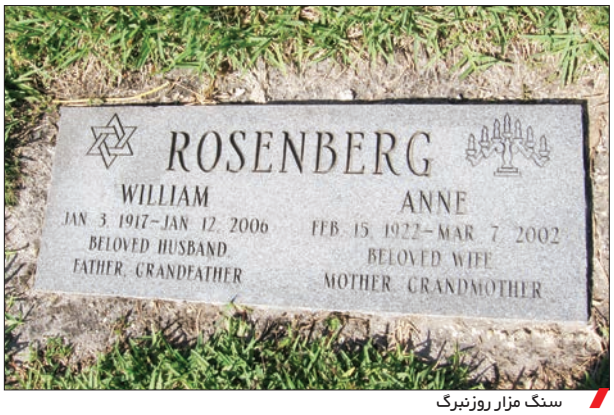
رشد پیش از عصر اینترنت



روزنبرگ و همسرش

امروز وقتی می‌گویند یک کسب‌وکار «وایرال» شده، معمولاً منظورشان این است که شبکه‌های اجتماعی یک‌شبه آن را مشهور کرده‌اند. اما دانکین به شیوه‌ای قدیمی‌تر به محبوبیتی گسترده رسید: از راه تبلیغ دهان‌به‌دهان، گسترش قابل‌مشاهده شعب، وفاداری مشتریان و آشنایی عمومی با برند. در دهه‌های پیش از اینترنت، موفقیت از این راه‌ها پخش می‌شد: مردم به دوستان و خانواده خود درباره آن می‌گفتند یا شعبه‌ها در محله‌های بیشتری ظاهر می‌شدند یا مشتریان بارها و بارها بازمی‌گشتند! به همین دلیل حضور محلی برند پررنگ بود و در اکثر مواقع هم کیفیت محصول ثابت می‌ماند.

دانکین به جایی تبدیل شد که مردم حتی بی‌آن‌که زیاد درباره‌اش فکر کنند، آن را به هم پیشنهاد می‌دادند. ممکن بود یک کارگر بگوید: «بیا از دانکین قهوه بگیریم.» یک مسافر روزانه ممکن بود آن را بخشی از هر صبح خود کند. خانواده‌ها ممکن بود یک جعبه دونات با خود به خانه ببرند. با گذشت زمان، نام آن به‌طور طبیعی پخش شد



سنگ مزار روزنبرگ

موفقیت این برند از چند نقطه قوت ساده آمد: قهوه خوب، دونات‌های محبوب، سرویس سریع، برندینگ قوی و مدل فرنچایزی که امکان رشد سریع را فراهم کرد. با گذشت زمان، شرکت از دونات فراتر رفت و به یکی از بازیگران اصلی فرهنگ قهوه و صبحانه تبدیل شد. داستان روزنبرگ فقط درباره غذا نیست؛ درباره خودِ کارآفرینی است: دیدن نیاز مردم، ساده نگه داشتن ایده، و ساختن چیزی آن‌قدر قابل‌اعتماد که مردم هر روز به آن برگردند. دانکین این‌گونه آغاز شد. و به همین دلیل ماندگار شد.

دهه ۱۹۶۰
شرکت با افتتاح شعب فرنچایزی بیشتر، به‌سرعت رشد کرد

دهه ۱۹۹۰
دانکین وارد عرصه فست‌فود و قهوه در سرتاسر آمریکا شد

۲۰۰۶
ویلیام روزنبرگ درگذشت

نگاهی به زندگی جان فریمونت مک‌کالو

امپراتور بستنی قیفی

خیلی پیش از آن‌که «دیری کوئین» (Dairy Queen) به یکی از آشناترین نام‌ها در دنیای بستنی و فستفود تبدیل شـود، کار خود را با یک محصول ساده و یک ایده تجاری هوشـمندانه آغاز کرد. در مرکز این داستان، جان فریمونت مک‌کالو قرار داشت؛ بازرگانی که نامش با خلق و موفقیت‌های اولیه دیری کوئین گره خورده است. او با همکاری پسرش و یک شریک تجاری، توانست بستنی «سافت‌سرو» (بستنی نرم قیفی) را به برندی قدرتمند تبدیل کند که در سراسـر ایالات متحده و فراتر از آن گسترش یافت.

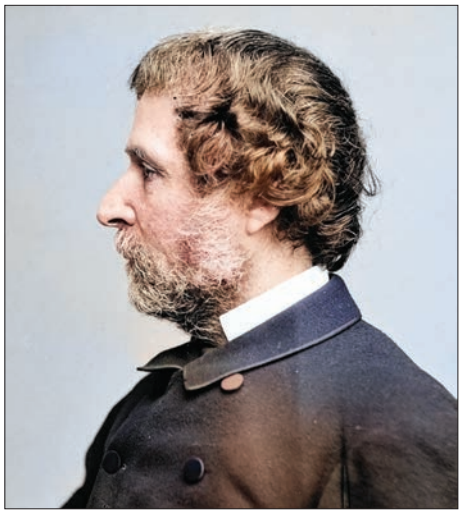
امروزه دیری کوئین را با بستنی‌های قیفی، «بلیزاردها» (Blizzards)، برگرها، سـیب‌زمینی سرخ‌کرده و تصویری خانواده‌پسند می‌شناسند. اما ریشه‌های آن بسیار ساده‌تر بود. این شرکت بر پایه روشی نوین برای سرو دسر منجمد بنا شد؛ روشـی که محصولی نرم‌تر، تازه‌تر و جذاب‌تر از بستنی‌های سفتِ سنتی را به مشتریان ارائه می‌داد. آنچه به عنوان یک آزمایش آغاز شد، به‌سرعت به کسب‌وکاری پررونق تبدیل گشت.

مردی که فرصت‌ها را می‌دید

جان فریمونت مک‌کالو یک بازرگان آمریکایی بود که نامش با بنیان‌گذاری دیری کوئین پیوندی ناگسستنی دارد. او در دورانی زندگی می‌کرد که ایالات متحده به‌سـرعت در حال تغییر بود؛ جاده‌های جدید، فروشگاه‌های جدید و فرصت‌های تازه برای رشد کسب‌وکارهای غذایی در حال ظهور بود.

مک‌کالو در ابتدا مشـهور نبود. او هم مانند بسـیاری از کارآفرینان نسل خود، شهرت خود را نه از طریق چهره شدن، بلکه از طریق کار عملی در دنیای تجارت به دسـت آورد. او فروش مواد غذایی، عادت‌های مشتری و ارزش ارائه محصولی را که مردم از آن لذت ببرند و بخواهند دوباره بخرند، به‌خوبی درک می‌کرد. او همکاری نزدیکی با پسـرش، الکس مک‌کالو، و همچنین شـرب نوبل داشت؛ گرداننده کسب‌وکاری که نقشی حیاتی در افتتاح اولین شعبه دیری کوئین ایفا کرد. آن‌ها با هم فرمول بستنی سافت‌سرو را که به قلب این تجارت تبدیل شد، توسعه داده و آزمایش کردند.

نقطـه قوت جان فریمونت مک‌کالو فقـط در اختراع نبود، بلکه در توانایـی او برای دیدن فرصت‌های تجاری نهفته بود. بسـیاری از بنیان‌گذاران ایده محصـول را دارند، اما تعداد کمی



اوکیست؟

داستان مک‌کالو و دیری کوئین همچنین بازتاب‌دهنده موضوع گسترده‌تری در کارآفرینی آمریکایی است. این داستان نشان می‌دهد چگونه یک محصول می‌تواند به یک کسب‌وکار و یک کسب‌وکار به یک عادت فرهنگی تبدیل شود.

می‌دانند چگونه آن ایده را به سیسـتمی تبدیل کنند که قابلیت رشد داشـته باشد. مک‌کالو هم محصول و هم بازار را می‌شـناخت. او متعلق به دوره‌ای از تاریخ تجارت آمریکا بود که در آن کارآفرینان اغلب شرکت‌ها را از طریق تجربه مستقیم می‌ساختند؛ آن‌ها با امتحان کردن، فروختن، اصلاح کردن و دوباره تلاش کردن یاد می‌گرفتند. مک‌کالو به همین سنتِ عمل‌گرایانه تعلق داشت.

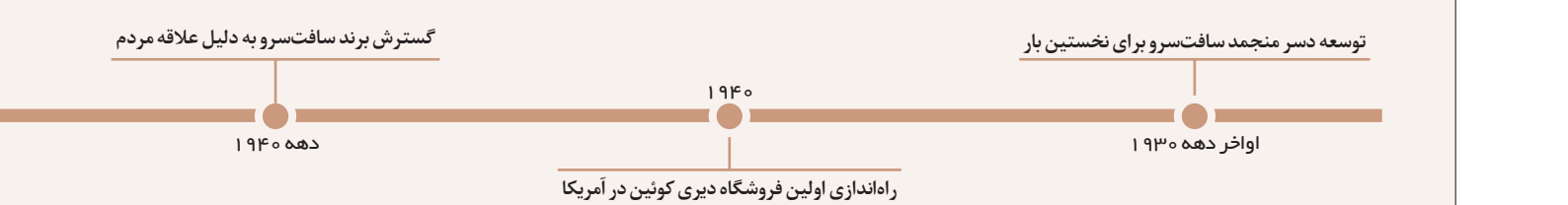
همه‌چیز از یک بستنی شروع شد

داستان دیری کوئین با بستنی سافت‌سرو (Soft-serve) شروع می‌شـود. در آن زمان، بیشتر بسـتنی‌هایی که در فروشـگاه‌ها فروخته می‌شد، سـفت‌تر و منجمدتر بودند. مک‌کالو و شرکایش باور داشتند که یک دسر منجمد نرم‌تر که به‌صورت تازه سرو شود، می‌تواند مشتریان را جذب کند. ایده سـاده اما قدرتمند بود: بسـیاری از مردم بستنی‌ای را دوسـت داشتند که نرم، کرمی و خوردنش بلافاصله پس از خرید آسان باشد. بستنی نرم حس تازگی و لذت بیشتری داشت و تجربه‌ای متفاوت از بستنی‌های سنتی ایجاد می‌کرد.

پیش از راه‌اندازی یک فروشگاه کامل، مک‌کالو و شرکایش محصول را آزمایش کردند. طبق گزارش‌ها، آن‌ها یک فروش آزمایشـی در یک مغازه موجود برگزار کردند و متوجه شـدند که مشتریان با اشتیاق فراوان استقبال کرده‌اند. این یک لحظه کلیدی بود؛ چرا که نشان داد محصول نه تنها در تئوری جذاب است، بلکه تقاضای واقعی در بازار دارد. این موفقیت اولیه به بنیان‌گذاران اعتمادبه‌نفس لازم برای حرکت به جلو را داد.

اولین فروشگاه دیری کوئین در سال ۱۹۴۰ در جولیت، ایلینوی افتتاح شد. مدیریت این شعبه بر عهده شرب نوبل بود که با مک‌کالوها همکاری می‌کرد. این مکان به عنوان زادگاه برند دیری کوئین شناخته می‌شود. زمان‌بندی این کار بسیار مهم بود. آمریکای دهه ۱۹۴۰ کشوری بود که در آن رستوران‌های گذری (Drive-ins)، دکه‌های غذای جاده‌ای و ایده‌های خدمات سریع در حال رواج یافتن بود. با رشد فرهنگ اتومبیل‌سواری و زمانی که خانواده‌ها در سفر می‌گذراندند، کسب‌وکارهای غذایی راحت و در دسترس فرصت خوبی برای موفقیت داشتند.

دیری کوئین با این دنیا همخوانی داشت. این برند محصولی را ارائه می‌داد که مردم از قبل عاشـقش بودند (بستنی)، اما در شکلی که نو و هیجان‌انگیز به نظر می‌رسید. خریدنش آسان، خوردنش لذت‌بخش و در هوای گرم بسـیار جذاب بود. همچنین جذابیت گسترده‌ای داشت: کودکان دوستش داشتند، بزرگسالان دوستش داشتند و خانواده‌ها می‌توانستند با هم از آن لذت ببرند. نام Dairy Queen (ملکه لبنیات) هم انتخابی هوشمندانه بود. این نام القاکننده کیفیت،



دیری کوئین با دنیای کسب‌وکارهای غذاییِ راحت و در دسترس همخوانی داشت. این برند محصولی را ارائه می‌داد که مردم از قبل عاشقش بودند (بستنی)، اما در شکلی که نو و هیجان‌انگیز به نظر می‌رسید. خریدنش آسان، خوردنش لذت‌بخش و در هوای گرم بسیار جذاب بود.

غنا و پیشرو بودن در محصولات لبنی بود. صدایی دوستانه اما مطمئن داشت که باعث می‌شد در ذهن مشتری بماند.

زیربنای تجارت

آنچه مک‌کالو را به شخصیتی مهم تبدیل کرد، فقط کمک به خلق بستنی سافت‌سرو نبود؛ بلکه این بود که او می‌دانست چگونه کسب‌وکاری حول محور آن بسازد. او چندین مورد را به‌وضوح می‌دید؛ مثلاً اینکه مشتریان دسرهای منجمد تازه و کرمی را دوست دارند. یا اینکه محصول جذابیت توده‌ای و همگانی دارد و این مفهوم را می‌توان در مکان‌های بسیاری تکرار کرد. در نهایت او می‌دانست که یک برند قوی می‌تواند به گسترش کار کمک کند.

این چشم‌انداز تجاری به دیری کوئین کمک کرد تا فراتر از یک موفقیت محلی برود. مک‌کالو و شرکایش تشخیص دادند که این ایده قابلیت انتقال دارد؛ ایده آن‌ها محدود به یک شهر یا یک محله نبود و می‌توانست در جوامع مختلف پاسخگو باشد. این بینش، زیربنای گسترش شرکت را بنا نهاد. رشد دیری کوئین بر پایه چندین نقطه قوت عملی استوار بود. نخست ارائه چیزی متفاوت بود. یعنی مردم از قبل عاشق بستنی بودند، اما سافت‌سرو حسی نو داشت. نرم‌تر و کرمی‌تر بود و تازه سرو می‌شد. همین موضوع به دیری کوئین برتر داد. مورد بعدی جذابیت خانوادگی بود. دیری کوئین مکانی بود که خانواده‌ها می‌توانستند با هم در آن وقت بگذرانند. بستنی یکی از محبوب‌ترین خوراکی‌ها در جهان است و دیری کوئین از این جذابیت جهانی به‌هوشمندی استفاده کرد. سادگی عنصر بعدی به شمار می‌رفت. کسب‌وکار با یک مفهوم متمرکز آغاز شد. آن‌ها سعی نکردند در آنِ واحد کارهای زیادی انجام دهند. این سادگی، مدیریت را آسان‌تر و درک برند را برای مشتریان راحت‌تر کرد. رشد از طریق مشتریان وفادار هم بخشی از کار محسوب می‌شد. مشتریان معمولاً فقط یک‌بار مراجعه نمی‌کردند. اگر از بستنی خوششان می‌آمد، بازمی‌گشتند. این عادتِ تکرار خرید، موتور محرک اصلی موفقیت در کسب‌وکارهای غذایی است. گسترش از طریق فرنچایز هم استراتژی اصلی به شمار می‌آمد. مانند بسیاری از زنجیره‌های موفق، دیری کوئین با اجازه دادن به دیگران برای باز کردن شعبه تحت این برند رشد کرد. این کار به شرکت کمک کرد بسیار سریع‌تر از زمانی که می‌خواست فقط با شعب دولتی یا شخصی رشد کند، در سراسر کشور پخش شود.

بستنی به سبک آمریکایی

رشد دیری کوئین با تغییرات بزرگ در سبک زندگی آمریکایی‌ها همراه شد. با افزایش مالکیت خودرو و سفرهای جاده‌ای، کسب‌وکارهای غذایی کنار جاده‌ای محبوبیت زیادی پیدا کردند. شهرهای کوچک و بزرگ در سراسر کشور پتانسیل داشتن یک ایستگاه بستنی‌فروشی محلی را داشتند، به‌ویژه در ماه‌های گرم سال.

دیری کوئین به‌طور طبیعی با این روند سازگار شد و به منظره‌ای آشنا در جوامع مختلف تبدیل گشت. برای بسیاری از مردم، اینجا فقط جایی برای خرید دسر نبود؛ بلکه بخشی از خاطرات تابستان، گردش‌های خانوادگی و برنامه‌های روزمره محلی شد. این پیوند عاطفی اهمیت زیادی داشت. برخی برندها به دلیل کارایی موفق می‌شوند و برخی دیگر چون محبوب هستند. دیری کوئین توانست هر دو ویژگی را داشته باشد: هم مفید بود و هم خاطره‌انگیز. با گذشت زمان، شرکت منوی خود را گسترش داد. آن‌ها از سافت‌سرو فراتر رفتند و خوراکی‌های منجمد دیگر و بعدها اقلام فستفودی مانند برگر، سیب‌زمینی سرخ‌کرده و هات‌داگ را اضافه کردند. اما هویت اصلی برند همچنان با دسر منجمد پیوند داشت.

کارآفرین کلاسیک

جان فریمونت مک‌کالو نماینده نوع کلاسیکی از کارآفرینان است: سازنده کسب‌وکاری که ارزش تجاری را در یک محصول ساده می‌بیند و آن را به‌طور هوشمندانه مقیاس‌بندی می‌کند. او درسی را درک کرد که بسیاری از بنیان‌گذاران بزرگ می‌دانند: یک کسب‌وکار برای قدرتمند بودن نیازی به پیچیدگی ندارد. در واقع، برخی از بزرگ‌ترین برندها بر پایه یک وعده بسیار ساده بنا شده‌اند که به‌خوبی اجرا می‌شود. برای دیری کوئین، آن وعده با بستنی سافت‌سرو شروع شد؛ خوشمزه، نرم، تازه، سریع و لذت‌بخش برای تقریباً همه! مک‌کالو کمک کرد تا این وعده به یک مدل تکرارپذیر تبدیل شود. همین موضوع او را در تاریخ تجارت مهم می‌کند.

با گذشت دهه‌ها، دیری کوئین به تغییر ادامه داد. این شرکت فقط یک دکه بستنی‌فروشی باقی نماند؛ بلکه آیتم‌های بیشتری به منو اضافه کرد و خود را با سلیقه‌های جدید مشتریان وفق داد. برخی از محصولات مشهور بعدی، به‌ویژه بلیزارد (Blizzard)، به معرفی برند به نسل‌های جدید کمک کردند. شرکت همچنین قالب‌های مختلفی برای فروشگاه‌های خود ایجاد کرد؛ از جمله مکان‌هایی که هم بر غذا و هم بر دسرهای منجمد تمرکز داشتند. این توانایی برای تکامل باعث شد دیری کوئین در بازاری بسیار رقابتی همچنان مرتبط باقی بماند. بسیاری از کسب‌وکارهای غذایی پس از موفقیت‌های اولیه ناپدید می‌شوند چون در تغییر کردن ناتوان هستند. دیری کوئین زنده ماند چون هویت خود را حفظ کرد و در عین حال به رشد ادامه داد. حتی با گسترش منوها، مرکز عاطفی برند ثابت ماند: مکانی دوستانه که با خوشگذرانی، آرامش و لذت‌های آشنا گره خورده است. جان فریمونت مک‌کالو با تمرکز بر یک ایده ساده اما قدرتمند، به ساخت یکی از ماندگارترین برندهای غذایی آمریکا کمک کرد. او با همکاری پسرش الکس و شرب نوبل، دیری کوئین را توسعه داد و راه‌اندازی کرد؛ شرکتی که بستنی سافت‌سرو را به مرکز زندگی مصرف‌کنندگان آمریکایی آورد. از اولین فروشگاه در جولیت در سال ۱۹۴۰، دیری کوئین از طریق جذابیت بالا برای مشتری، گسترش هوشمندانه و محصولی که مردم واقعاً از آن لذت می‌بردند، رشد کرد. با گذشت زمان، این برند به چیزی فراتر از یک تجارت بستنی تبدیل شد؛ دیری کوئین به بخشی آشنا از زندگی خانوادگی، غذا خوردن‌های بین‌راهی و فرهنگ عامه غذایی تبدیل شد. داستان مک‌کالو یادآور این نکته است که کسب‌وکارهای بزرگ اغلب با مشاهده‌ای دقیق و یک پیشنهاد ساده که به‌خوبی اجرا شده، آغاز می‌شوند. دیری کوئین برای بزرگ شدن نیازی به پیچیده بودن نداشت؛ تنها کافی بود چیزی را که مردم دوست داشتند به آن‌ها بدهد و این کار را با ثبات و تداوم تکرار کند. این‌گونه بود که ایده یک بستنی نرم به یک امپراتوری تجاری تبدیل شد.



یکی از نخستین فروشگاه‌ها که فریمونت راه‌اندازی کرد

دهه ۱۹۵۰
ورود دیری کوئین به عادت‌های روزمره مردم

۱۹۸۵
معرفی محصول بلیزارد در آمریکا

دهه ۱۹۶۰
شهرت یافتن دیری کوئین به‌عنوان برند خوراکی منجمد آمریکا

توشیفومی سوزوکی مفهوم فروشگاه‌های محلی را جابه‌جا کرد

تاجر سامورایی

اوکیست؟

توشیفومی سوزوکی به‌عنوان مدیری سخت‌گیر و استراتژیک شناخته می‌شد. او به جزئیات توجه زیادی داشت و از پاسخ‌های ساده و سطحی راضی نمی‌شد. او باور داشت موفقیت در خرده‌فروشی از پرسشگری مداوم به دست می‌آید.

امروز سون-الون یکی از شناخته‌شده‌ترین برندهای فروشگاه‌های رفاهی در جهان است. این برند به سریع بودن، نزدیک بودن و باز بودن در زمانی که مردم به آن نیاز دارند مشهور است. مشتریان برای خرید نوشیدنی، تنقلات، غذای آماده، قهوه و مایحتاج روزمره به آن سر می‌زنند. در بسیاری از شهرها، این برند فقط یک فروشگاه نیست؛ بلکه بخشی از زندگی روزانه است.

در پشت یکی از مهم‌ترین فصل‌های رشد سون-الون، توشیفومی سوزوکی قرار دارد؛ مدیر ژاپنی‌ای که به شرکت کمک کرد تا به یک غول مدرن خرده‌فروشی تبدیل شود. او بنیان‌گذار برند اصلی سون-الون در ایالات متحده نبود، اما نقشی محوری در قدرتمندتر شدن آن ایفا کرد؛ به‌ویژه از طریق رشد سون-الون ژاپن و گسترش بعدی گروه تجاری‌ای که پشت آن قرار داشت.

سوزوکی به خاطر نگاه تیزبینانه‌اش به خرده‌فروشی، مطالعه دقیق رفتار مشتریان و آمادگی‌اش برای به چالش کشیدن عادت‌های قدیمی تجاری مشهور شد. تحت رهبری او، سون-الون در ژاپن به الگویی برای فروشگاه‌های رفاهی در سراسر جهان تبدیل شد. ایده‌های او نشان داد که یک فروشگاه رفاهی می‌تواند بسیار فراتر از یک مغازه کوچک سر کوچه باشد. این فروشگاه می‌توانست به سیستمی داده‌محور، بسیار کارآمد و کاملاً متمرکز بر مشتری تبدیل شود.

پرسشی که به کسب‌وکار انجامید

توشیفومی سوزوکی در سال ۱۹۳۲ در ژاپن به دنیا آمد. او در دوره‌ای دشوار و پرتحول در تاریخ این کشور بزرگ شد. ژاپن در سال‌های نوجوانی و جوانی او با جنگ، بازسازی و دگرگونی‌های بزرگ اجتماعی و اقتصادی روبه‌رو بود. این شرایط نسلی از مدیران و رهبران تجاری را شکل داد که یاد گرفتند عمل‌گرا فکر کنند، سریع سازگار شوند و برای کارایی ارزش زیادی قائل باشند. سوزوکی در ژاپن تحصیل کرد و سپس وارد دنیای کسب‌وکار شد. او مسیر حرفه‌ای خود را قدم‌به‌قدم ساخت، نه آن‌که از همان ابتدا به عنوان یک کارآفرین مشهور ظاهر شود. او به‌تدریج به عنوان مدیری منضبط، قضاوت‌گر و علاقه‌مند به نحوه خرید مردم عادی شناخته شد.

یکی از بخش‌های مهم دوران اولیه کاری او، ارتباطش با ایتو-یوکادو بود؛ یک شرکت ژاپنی خرده‌فروشی که بعدها سکوی اصلی اثرگذاری او شد. سوزوکی در ایتو-یوکادو درک عمیقی از عملیات خرده‌فروشی و تقاضای مشتری پیدا کرد. او فقط به فروش کالا علاقه نداشت؛ بلکه می‌خواست بفهمد چرا مشتریان برخی کالاها را می‌خرند، چه زمانی آن‌ها را می‌خرند و فروشگاه‌ها چگونه می‌توانند بهتر به این نیازها پاسخ دهند. همین توجه به جزئیات، به یکی از



برجسته‌ترین ویژگی‌های او تبدیل شد. سوزوکی از آن دسته مدیران پر سر و صدا و ستاره‌مانند نبود که برخی رهبران شرکتی امروز هستند. او بیشتر تحلیل‌گر، منضبط و نظام‌مند بود. او باور داشت که خرده‌فروشی موفق نیازمند مشاهده دقیق، اصلاح مداوم و احترام جدی به نیازهای روزمره مشتری است.

از ۷ صبح تا ۱۱ شب!

پیش از تمرکز بر نقش سوزوکی، باید دانست که سون-الون ابتدا در ایالات متحده آغاز شد. کسب‌وکار اولیه از یک شرکت در ایالت تگزاس شکل گرفت و به‌تدریج به زنجیره‌ای از فروشگاه‌های رفاهی تبدیل شد. نام «سون-الون» از ساعات کاری غیرمعمول آن در آن زمان گرفته شده بود: از ۷ صبح تا ۱۱ شب. بعدها بسیاری از شعبه‌های آن به خاطر ۲۴ساعته بودن شهرت یافتند.

ایده اصلی بسیار ساده بود؛ خرید سریع، مکان‌های در دسترس، ساعات کاری طولانی، محصولات ضروری روزانه! این مدل خوب جواب داد، به‌ویژه هنگامی که فرهنگ خودرو و زندگی حومه‌ای در آمریکا گسترش یافت. اما بزرگ‌ترین تحول این شرکت بعدتر از ژاپن آمد؛ جایی که توشیفومی سوزوکی ظرفیت بسیار بیشتری در این الگو دید، چیزی فراتر از آنچه بسیاری دیگر تصور می‌کردند.

در اوایل دهه ۱۹۷۰، سوزوکی در ایتو-یوکادو کار می‌کرد و به انتقال مفهوم فروشگاه رفاهی به ژاپن علاقه‌مند شد. در آن زمان، همه این ایده را خوب نمی‌دانستند. برخی تردید داشتند که مدل آمریکایی فروشگاه‌های رفاهی در ژاپن موفق شود. اما سوزوکی مخالف بود. او باور داشت

توشیفومی سوزوکی در ژاپن به دنیا آمد
۱۹۳۲

۱۹۵۰ تا ۱۹۶۰
او با ایتو-یوکادو، شرکت رو به رشد خرده‌فروشی ژاپنی، همکاری کرد

سوزوکی به انتقال مفهوم فروشگاه رفاهی سون-الون به ژاپن علاقه‌مند شد
اوایل دهه ۱۹۷۰

سوزوکی به خاطر نگاه تیزبینانه‌اش به خرده‌فروشی، مطالعه دقیق رفتار مشتریان و آمادگی‌اش برای به چالش کشیدن عادت‌های قدیمی تجاری مشهور شد.

که این مفهوم می‌تواند موفق شـود، به شرطی که هوشمندانه با عادت‌های محلی مشتریان سازگار شود. این نکته بسیار مهم بود. او نمی‌خواست فقط یک فروشگاه آمریکایی را کپی کرده و در ژاپن قرار دهد. او می‌خواست مدل را برای زندگی ژاپنی از نو بازاندیشی کند. این تصمیم یکی از هوشـمندانه‌ترین اقدامات دوران حرفه‌ای او بود. در سال ۱۹۷۴، نخستین فروشگاه سون-الون ژاپن افتتاح شد. این آغاز یک تغییر مهم در تاریخ خرده‌فروشی بود.

انقلاب از مسیر دقت

سـوزوکی نکته‌ای بسیار مهم را درک کرده بود: سهولت و در دسترس بودن فقط به نزدیک بودن مربوط نمی‌شود؛ بلکه به مرتبط بودن هم بستگی دارد. یک فروشگاه رفاهی واقعاً مفید باید کالاهای درست را عرضه کند، تقاضای محلی را بشناسد، موجودی خود را به‌شکل کارآمد تأمین و تجدید کند و در وقت مشتری صرفه‌جویی کند. همچنین باید قابل اعتماد به نظر برسد و با عادت‌های در حال تغییر زندگی روزمره هماهنگ باشد. شاید این حرف ساده به نظر برسد، اما در عمل انقلابی بود. بسیاری از خرده‌فروشان بیش از حد بر اندازه تمرکز داشتند. سوزوکی بر دقت تمرکز کرد. او فروشگاه‌های کوچک‌تری می‌خواست که هوشمندانه‌تر کار کنند.

به‌جای آن‌که فروشـگاه‌های رفاهی فقط مغازه‌هایی سـاده با موجودی نامنظم باشند، او کمک کرد تا سون-الون در ژاپن به یک سیستم بسیار سازمان‌یافته خرده‌فروشی تبدیل شود. فروشگاه‌ها با دقت بررسی می‌کردند چه چیزی فروش می‌رود، چه چیزی نمی‌رود، و مشتریان هر منطقه در ساعات مختلف روز چه می‌خواهند. همین انضباطِ متمرکز بر مشتری، به یکی از دلایل اصلی موفقیت شرکت تبدیل شد.

او کسب‌وکار را بومی‌سازی کرد و این مهم‌ترین قدم بود. سوزوکی می‌دانست که مشتریان ژاپنی عادت‌ها، برنامه‌های روزانه و ترجیحات غذایی خاص خود را دارند. بنابراین فروشگاه‌ها خود را با آن سازگار کردند. سون-الون ژاپن به‌جای تکیه صرف بر ایده‌های وارداتی، محصولاتی را عرضه کرد که با زندگی محلی سازگار بودند. این محصولات شامل غذاهای تازه، وعده‌های برنجی، تنقلات، نوشـیدنی‌ها و اقلام کاربردی روزانه‌ای بود که برای مصرف‌کنندگان ژاپنی انتخاب شـده بودند. سوزوکی همچنین داده را به هسـته کار تبدیل کرد. او در استفاده از اطلاعات، جلوتر از زمان خود بود. سـون-الون ژاپن به مطالعه دقیق الگوهای فروش مشهور شد. مدیران بررسی می‌کردند که چه چیزی در چه سـاعتی، در چه فصلی و در کدام محله فروش می‌رود. این کار به فروشـگاه‌ها کمک می‌کرد هوشمندانه‌تر موجودی بگیرند و ضایعات را کاهش دهند.

یکی دیگر از اقداماتش این بود که لجستیک را بهبود داد. یک فروشگاه رفاهی فقط به اندازه سیستم تأمینش خوب اسـت. سـوزوکی این را به‌خوبی می‌دانست. او از سیستم‌های بسیار کارآمد تحویل و مدیریت موجودی حمایت کرد تا فروشگاه‌ها بتوانند تازه، سریع و پاسخ‌گو باقی بماننـد. او بر زندگی روزمره تمرکز داشـت. این شرکت به بخشی از زندگی عادی مردم تبدیل شد. افراد می‌توانسـتند پیش از کار، هنگام ناهار، آخر شب یا در راه بازگشت به خانه به آن سر بزنند. فروشگاه‌ها خود را با ریتم زندگی مشتری هماهنگ می‌کردند، نه برعکس.

همچنین به سازگاری مداوم باور داشت. سوزوکی فکر نمی‌کرد موفقیت یعنی یک کار را تا ابد به همان شکل تکرار کردن. او معتقد بود فروشگاه‌ها باید مدام یاد بگیرند. رفتار مصرف‌کننده تغییر می‌کند و خرده‌فروش هم باید همراه آن تغییر کند.

رشد از مسیر محلی

تحت تأثیر سوزوکی، سـون-الون به چیزی بسیار فراتر از جایی برای خرید تنقلات تبدیل شد. این برند به یک سکوی انعطاف‌پذیر خرده‌فروشی بدل شد. مهم‌ترین دلایل موفقیت آن، سهولت همراه با هوشمندی بود. فروشگاه‌های زیادی از نظر موقعیت مکانی راحت‌اند، اما تعداد کمتری از آن‌ها از نظر انتخاب کالا، دقت موجودی و سـرعت هم واقعاً راحت‌اند. سون-الونِ تحت هدایت سـوزوکی می‌خواست همه این ویژگی‌ها را هم‌زمان داشته باشد. به‌علاوه درک قوی از مشتریان داشت. این شرکت به دلیل توجه دقیق به رفتار خرید مشتریان مشهور شد. همین موضوع باعث می‌شد فروشگاه‌ها مفیدتر به نظر برسند. این شرکت غذاهای تازه و آماده مصرف بهره می‌گرفت. به‌ویژه در ژاپن، سون-الون به خاطر غذاهای آماده باکیفیت شناخته شد. این موضوع به آن برتری‌ای نسبت به بسیاری از مغازه‌های کوچک ساده داد. هویت برند هم قابل اعتماد بود. مشتریان می‌دانستند سون-الون نماینده چه‌چیزی است: دسترسی آسان، محصولات مفید و سرعت.

علت رشد محبوبیت آن این بود که فروشگاه‌های بیشتری در محله‌های بیشتری افتتاح شـدند، مردم واقعاً آن‌ها را مفید یافتند و مشتریان بارها بازمی‌گشتند. تبلیغ دهان‌به‌دهان گسترش پیدا می‌کرد و فروشگاه‌ها به بخشی از زندگی روزانه شهری تبدیل شدند. این یکی از قدرتمندترین شکل‌های رشد کسب‌وکار است: شرکتی آن‌قدر کاربردی می‌شود که مردم بدون فکر زیاد به آن تکیه می‌کنند. وارد برنامه روزانه می‌شود. دقیقاً همین اتفاق برای سون-الون افتاد. به‌ویژه در ژاپن، سون-الون به‌شدت در تار و پود زندگی مدرن روزانه تنیده شد. این فقط یک زنجیره فروشگاهی نبود؛ به نوعی سیستم پشتیبانی زندگی روزمره تبدیل شده بود.

توشیفومی سوزوکی یکی از بزرگ‌ترین استراتژیست‌های خرده‌فروشی در دنیای کسب‌وکار مدرن بود. هرچند او نام اصلی سون-الون را خلق نکرد، اما نقشی عظیم در شکل‌گیری هویت مدرن این شرکت از طریق رشد و موفقیت سون-الون ژاپن ایفا کرد. او با تمرکز بر رفتار مشـتری، سازگاری محلی، محصولات تازه، داده و لجسـتیک، به تبدیل فروشگاه رفاهی به بخشی بسیار کارآمد و عمیقاً مفید از زندگی روزمره کمک کرد. تحت رهبری او، سـون-الون نه فقط یک زنجیره مغازه، بلکه الگویی برای نحوه کارکرد خرده‌فروشـی مدرن شد. داستان او یادآور این حقیقت است که موفقیت در کسب‌وکار اغلب از درک فوق‌العادهِ زندگی عادی مردم به دست می‌آید. سوزوکی دیـد که مردم به چه چیزی نیـاز دارند، چه زمانی به آن نیـاز دارند و فروشـگاه‌ها چگونه می‌توانند بهتر به آن‌ها خدمت کنند. از دل همین بینش، یک امپراتوری خرده‌فروشـی رشد کرد. این‌گونه بود که سون-الون به چیزی بسـیار فراتر از یک فروشـگاه رفاهی تبدیل و توشیفومی سوزوکی به یکی از چهره‌های کلیدی پشت موفقیت جهانی آن بدل شد.



بسیاری از مصرف‌کنندگان با این ترکیب رنگی و لوگو آشنایی کامل دارند.

۱۹۷۴
افتتاح اولین فروشگاه سون-الون ژاپن

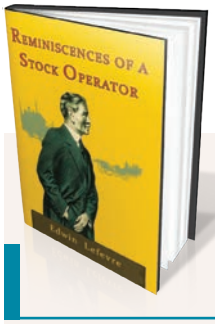
اواخر دهه ۱۹۷۰
سون-الون ژاپن گسترش یافت

دهه ۲۰۰۰
گروه بزرگ‌تر شرکتی پشت سون-الون ژاپن نفوذ بیشتری در خرده‌فروشی جهانی به‌دست آورد

این صفحه در «آینده‌نگر» به معرفی کتاب‌هایی می‌پردازد که کارآفرینان نوشته‌اند.

خاطرات یک دلال سهام

ادوین لوفور

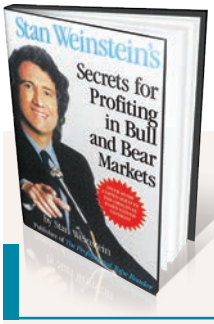




کتاب «خاطرات یک دلال سهام» نوشته ادوین لوفور (۱۹۲۳) رمانی نیمه‌زندگینامه‌ای است که زندگی و ذهنیت یک معامله‌گر نابغه به نام لری لیوینگستون را روایت می‌کند؛ شخصیتی که براساس معامله‌گر مشهور، جسی لیورمور، ساخته شده است. داستان از نوجوانی او آغاز می‌شود؛ وقتی با ثبت قیمت‌ها و مشاهده الگوهای تکرارشونده در «تیپ» (نوار قیمت‌ها) به این نتیجه می‌رسد که بازار بیش از آنکه به خبرها واکنش منطقی نشان دهد، از روان‌شناسی جمعی، طمع و ترس حرکت می‌گیرد. او ابتدا در «bucket shop»ها (کارگزاری‌های شبه‌قمار) با معاملات کوچک رشد می‌کند، اما هر بار که روشش شناخته می‌شود، ناچار است محیط را عوض کند و بزرگ‌تر بازی کند. با ورود به وال‌استریت، لری می‌آموزد که موفقیت پایدار فقط به پیش‌بینی جهت بازار وابسته نیست، بلکه به مدیریت سرمایه، اندازه موقعیت، صبر و نظم وابسته است. شکست‌های سنگین او معمولاً از جایی شروع می‌شود که به‌جای پیروی از سیستم خود، تحت تأثیر حرف دیگران، عجله برای «جبران»، یا میل به بیش‌معامله‌گری قرار می‌گیرد. در نقطه مقابل، بزرگ‌ترین سودهایش زمانی رقم می‌خورد که «درست می‌نشیند»؛ یعنی پس از تشخیص روند، به بازار زمان می‌دهد و بیهوده دستکاری نمی‌کند. کتاب همچنین نقش دست‌کاری بازار، شایعات، توصیه‌فروشی و بازیگران بزرگ را نشان می‌دهد و یادآوری می‌کند که الگوهای رفتاری بازار درگذر زمان تغییر چندانی نمی‌کند. پیام محوری اثر این است: بازار را نمی‌توان با ترفندهای کوتاه‌مدت شکست داد؛ تنها با شناخت خود، کنترل هیجان، و پایبندی به قواعد می‌توان در آن دوام آورد.

رازهای سودآوری در بازارهای صعودی و نزولی

استن واینستین

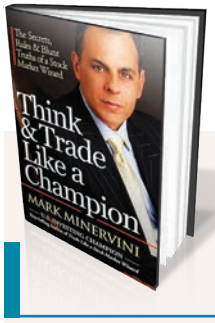




کتاب «رازهای سودآوری در بازارهای صعودی و نزولی» نوشته استن واینستین (۱۹۸۸) یکی از آثار کلاسیک در تحلیل تکنیکال و معامله‌گری روندی است. ایده محوری کتاب این است که بازارها و سهام به‌صورت تصادفی حرکت نمی‌کنند، بلکه معمولاً در چرخه‌هایی مشخص پیش می‌روند و اگر معامله‌گر بتواند مرحله فعلی را درست تشخیص دهد، تصمیم‌های بسیار بهتری برای ورود، نگهداری یا خروج خواهد گرفت. واینستین چارچوب معروف خود را با عنوان چهار مرحله بازار معرفی می‌کند. مرحله اول، کف‌سازی است؛ جایی که سهم پس از یک افت طولانی آرام می‌شود و وارد محدوده‌ای خنثی می‌شود. مرحله دوم، روند صعودی است که بهترین زمان برای خرید محسوب می‌شود، چون قیمت از ناحیه تراکم خارج شده و همراه با قدرت و حجم مناسب رشد می‌کند. مرحله سوم، سقف‌سازی است؛ دوره‌ای که روند صعودی فرسوده می‌شود و سهم وارد ناحیه‌ای پرنوسان و بی‌جهت می‌شود. مرحله چهارم، روند نزولی است که در آن باید از خرید پرهیز کرد و حتی در برخی بازارها به فکر فروش استقراضی بود. یکی از مهم‌ترین ابزارهای واینستین میانگین متحرک ۳۰ هفته‌ای است. او از این میانگین برای تشخیص جهت کلی روند استفاده می‌کند: وقتی قیمت بالای آن قرار دارد و خود میانگین شیب صعودی دارد، شرایط مساعدتر است؛ و وقتی قیمت زیر آن است و میانگین نزولی شده، باید محتاط بود. در نگاه او، موفقیت فقط به پیدا کردن سهم خوب وابسته نیست، بلکه به هماهنگی با روند کلی بازار، قدرت نسبی سهم، حجم معاملات، و مدیریت ریسک بستگی دارد. پیام اصلی کتاب بسیار عملی است: به‌جای تلاش برای شکار کف و سقف، باید وارد روندهای روشن شد، با بازار هم‌جهت ماند و هنگام تغییر شرایط، بدون تعصب از معامله خارج شد. این کتاب بیش از هر چیز، انضباط، صبر و معامله‌گری سیستماتیک را آموزش می‌دهد.

مثل یک قهرمان فکر و معامله کن

مارک مینروینی

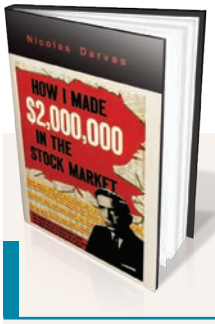




کتاب «مثل یک قهرمان فکر و معامله کن» نوشته مارک مینروینی (۲۰۱۷) راهنمایی عملی برای معامله‌گران سهام است که بر ترکیب ذهنیت حرفه‌ای، مدیریت ریسک و انتخاب دقیق سهم‌های قدرتمند تمرکز دارد. مینروینی که خود قهرمان مسابقات معامله‌گری آمریکا بوده، در این کتاب توضیح می‌دهد که موفقیت در بازار بیشتر از آنکه به پیش‌بینی وابسته باشد، به انضباط، آمادگی و اجرای بی‌نقص یک روش مشخص بستگی دارد. هسته اصلی کتاب بر این ایده استوار است که معامله‌گر باید مانند یک ورزشکار حرفه‌ای یا قهرمان مسابقات عمل کند: با برنامه، با تمرکز و بدون تصمیم‌های هیجانی. مینروینی تأکید می‌کند که بیشتر معامله‌گران نه به‌خاطر نداشتن دانش، بلکه به‌دلیل اشتباهات رفتاری مثل عجله، امید بستن به معاملات بد، ترس از جا ماندن، یا ناتوانی در پذیرش زیان شکست می‌خورند. از نگاه او، یکی از مهم‌ترین تفاوت‌های معامله‌گران موفق با دیگران این است که زیان‌های خود را سریع و کوچک نگه می‌دارند و اجازه نمی‌دهند یک اشتباه کوچک به فاجعه تبدیل شود. از نظر انتخاب سهم، نویسنده به دنبال شرکت‌هایی است که از نظر رشد سود، فروش، قدرت قیمت و حجم معاملات نشانه‌های برتری داشته باشند. او بیشتر بر سهم‌هایی تمرکز می‌کند که در آستانه یک حرکت صعودی قدرتمند قرار دارند، نه سهم‌های ارزان یا آسیب‌دیده. یکی از مفاهیم مهم کتاب، شناسایی الگوهای فشردگی قیمت و نقاط ورود کم‌ریسک است؛ یعنی موقعیت‌هایی که سهم پس از یک دوره استراحت، آماده شکست به سمت بالا می‌شود. در مجموع، پیام کتاب این است که معامله‌گری موفق حاصل نبوغ یا شانس نیست، بلکه نتیجه طرز فکر درست، قوانین شفاف، کنترل احساسات و تکرار مداوم رفتارهای حرفه‌ای است. این اثر برای کسانی مفید است که می‌خواهند از معامله‌گری احساسی فاصله بگیرند و به یک رویکرد منظم و قاعده‌مند برسند.

چگونه دومیلیون دلار در بازار سهام به‌دست آوردم

نیکلاس داروای





کتاب «چگونه دومیلیون دلار در بازار سهام به‌دست آوردم» نوشته نیکلاس داروای (۱۹۶۰) روایت واقعی و الهام‌بخش مسیری است که یک رقصنده و هنرمند حرفه‌ای را به معامله‌گری بسیار موفق در بورس تبدیل کرد. جذابیت اصلی کتاب در این است که داروای نه از وال‌استریت آمده بود و نه تحصیلات مالی خاصی داشت؛ او با مشاهده، آزمون‌وخطا، ثبت دقیق نتایج و ساختن یک روش شخصی توانست به سودی چشمگیر برسد. مهم‌ترین ایده کتاب، سیستم معروف «جعبه داروای» است. او متوجه شد بسیاری از سهم‌های قوی مدتی در یک محدوده قیمتی مشخص نوسان می‌کنند و سپس اگر از سقف آن محدوده عبور کنند، ممکن است وارد یک حرکت صعودی تازه شوند. به همین دلیل، او سهم‌هایی را زیر نظر می‌گرفت که در حال ساختن چنین «جعبه» هایی بودند و فقط زمانی وارد می‌شد که قیمت با قدرت از سقف جعبه عبور می‌کرد. در کنار این، برای محدود کردن زیان، حد ضرر خود را نزدیک کف همان محدوده قرار می‌داد. داروای در طول مسیر بارها اشتباه می‌کند و از این اشتباهات درس می‌گیرد. او می‌فهمد که گوش دادن به شایعات، توصیه‌های دوستان، اخبار هیجان‌زده و تحلیل‌های متناقض اغلب زیان‌بار است. به‌تدریج به این نتیجه می‌رسد که باید به رفتار خود قیمت و حجم معاملات بیشتر از حرف دیگران اعتماد کند. همچنین یاد می‌گیرد که سهم‌های ضعیف یا به‌ظاهر ارزان معمولاً فرصت‌های خوبی نیستند و بهتر است سراغ سهم‌های پیشرو و قوی برود. پیام اصلی کتاب این است که موفقیت در بازار از دل سادگی، انضباط، صبر و پایبندی به یک سیستم مشخص بیرون می‌آید. داروای نشان می‌دهد که لازم نیست همه چیز را بدانید؛ کافی است روشی داشته باشید که در آن، سودها فرصت رشد پیدا کنند و زیان‌ها سریع مهار شوند. به همین دلیل، این کتاب هنوز هم برای معامله‌گران روندی و طرفداران شکست مقاومتی الهام‌بخش است.



هوش مصنوعی از اینترنت مهم‌تر است

گفت‌وگو با ساندار پیچای، مدیرعامل گوگل

ترجمه کاوه شجاعی
گروه عصر جدید

منبع: The Verge

ساندار پیچای از آن دسته مدیرانی است که نامش فقط با یک شرکت گره نخورده، او درحال شکل‌دهی به سرنوشت یکی از بنیادی‌ترین عادت‌های روزمره انسان معاصر است: جست‌وجو. او شرکتی را هدایت می‌کند که سال‌ها دروازه ورود میلیاردها نفر به اینترنت بوده؛ شرکتی که از ایمیل و نقشه تا اندروید، یوتیوب، مرورگر کروم و اکنون مدل‌های هوش مصنوعی، در لایه‌های پنهان و آشکار زندگی دیجیتال ما حضور دارد. پیچای معمولاً آرام و کم‌هیجان سخن می‌گوید، اما پشت همین لحن محتاط، یکی از مهم‌ترین نبردهای اقتصادی و تکنولوژیک امروز جریان دارد؛ او گوگل را در یکی از حساس‌ترین دوران‌هایش مدیریت می‌کند چراکه باید این شرکت را از عصر جست‌وجوی کلاسیک به دوران هوش مصنوعی عبور دهد.

مصاحبه پیش رو تنها گفت‌وگویی درباره یک محصول تازه نیست؛ روایتی است از لحظه‌ای که گوگل ناچار شده خود را از نو تعریف کند. ظهور چت‌جی‌پی‌تی، فشار ناشران، نگرانی از «مرگ ترافیک وب»، مصرف برق مراکز داده، سرنوشت مشاغل و رویای هوش مصنوعی عمومی، موضوعات کلیدی این گفت‌وگو هستند. پیچای در برابر نیلای پاتل، سردبیر سایت Verge هم مجبور می‌شود از میراث گوگل دفاع کند و هم توضیح دهد چرا آینده جست‌وجو دیگر شبیه گذشته نخواهد بود. یکی از لحظات جالب این مصاحبه چالشی وقتی است که پاتل جلوی خود پیچای عبارتی را در گوگل جست‌وجو می‌کند که نتیجه‌اش باعث می‌شود مدیرعامل گوگل در وضعیت دفاعی فرو رود.

اگر اینترنت یکی از بسترهای فروش شماست، این گفت‌وگو را از دست ندهید.

■ **پاتل: ساندار پیچای، شما ۱۰ سال است که مدیرعامل گوگل (و بعداً شرکت مادر گوگل، آلفابت) هستید. می‌خواهم قبل از شروع بحث در مورد هوش مصنوعی، کمی درباره گوگل حرف بزنیم. در این ده سال شما باعث تغییرات بسیار زیادی در گوگل بوده‌اید. گوگل یک سال قبل از آنکه شما مدیرعاملش شوید شرکت تحقیقاتی هوش مصنوعی دیپ‌مایند را خریده بود اما تحت مدیریت شما این شرکت در گوگل ادغام شد و ساختار آن را از نو تعریف کردید. شما البته در حوزه دیگر هم ساختار گوگل را تغییر دادید. بگویید گوگل اکنون چگونه ساختار یافته است.**

پیچای: بسیار خب. در گوگل (و آلفابت) سه کسب‌وکار اصلی وجود دارد:

جست‌وجو، یوتیوب و خدمات ابری گوگل کلاد. همچنین پلتفرم‌های عظیمی را داریم اداره می‌کنیم یعنی اندروید، کروم و کل حوزه مرتبط با آنها را و آنچه که همه این‌ها را نیرو می‌دهد، یعنی هوش مصنوعی و کار ما روی زیرساخت. بعد کارکردها و واحدهای پشتیبان مربوط به آن‌ها را دارید.

اما در سطحی کلی، می‌توانید کار ما را این‌گونه تصور کنید: جست‌وجو، یوتیوب، گوگل کلاد و سپس پلتفرم‌های بزرگ محاسباتی ما. این‌ها گروه‌های اصلی‌اند و بدیهی است که گوگل دیپ‌مایند و تیم‌های زیرساختی ما به آن‌ها قدرت می‌دهند. این یک راه ساده برای ساختن یک مدل ذهنی از گوگل است.

■ **پاتل: می‌خواهم تمرکزم را روی بخش گوگلِ ماجرا نگه دارم. انتقادی که به‌طور تاریخی به گوگل وارد بوده این است که این شرکتی است که محصولات بسیار زیادی عرضه می‌کند و شما نمی‌توانید همه این محصولات را بفروشید. انگار تمرکز خیلی زیادی وجود ندارد. هزاران نام برای محصولات مختلف وجود دارد که به شکل‌های گوناگون با هم هم‌پوشانی دارند.**

از نگاه من، منشأ این موضوع این است که شما در حوزه‌های زیرساختی امکان ریسک‌های بزرگ را دارید. انگار چون می‌توانید، پس می‌رود جلو که ببینید چه می‌شود. و کسانی که کسب‌وکارهای گوگل را اداره می‌کنند می‌توانند از این قابلیت‌ها برای راه‌اندازی محصولات استفاده کنند. و شاید هم‌پوشانی یا برنامه‌ریزی مرکزی زیادی وجود نداشته باشد؛ شما این تنش را چگونه حل می‌کنید؟ به نظر می‌رسد گوگل در سال‌های اخیر کمی متمرکزتر شده است، اما فرهنگ شرکت همین است: «ما ریسک‌های زیادی می‌کنیم و می‌بینیم کدام یک جواب می‌دهد.»

پیچای: ببینید برخلاف آنچه که ممکن است به نظر برسد ما برای این پروژه‌ها برنامه‌ریزی‌های عمیقی داریم. فکر می‌کنم تصادفی نیست که ما ۱۳ محصول داریم که هرکدام یک میلیارد کاربر دارند، و ما در بلندمدت به آن محصولات متعهد بوده‌ایم. می‌توانید به عقب برگردید و به زمانی فکر کنید که جی‌میل راه‌اندازی شد، یا مپس راه‌اندازی شد، یا گوگل داکس راه‌اندازی شد، یا سرچ راه‌اندازی شد، یا کروم راه‌اندازی شد. ما در بسیاری حوزه‌ها، برای دوره‌ای طولانی، عمیق و پیوسته کار کرده‌ایم.

اما حالا با ورود هوش مصنوعی به بازی، ما برای نخستین‌بار، زیرساختی مشترک داریم که همه این محصولات را نیرو می‌دهد؛ یعنی مدل‌های جمینای (هوش مصنوعی گوگل) و زیرساخت زیربنایی هوش مصنوعی.

مثلاً ما مدل زیربنایی جمینای در زمینه محصولات مختلف وارد کرده‌ایم و تک‌تک محصولات ما دارند هوشمندتر می‌شوند. مثلاً حالا سرویس «از نقشه بپرس» (Ask Maps) را داریم که ورود هوش مصنوعی است به نرم‌افزار مپس گوگل. فکر می‌کنم لحظه هوش مصنوعی راه تازه‌ای برای فکر کردن به ساختار شرکت‌ها به ما می‌دهد؛ آنچه این لحظه را تا این حد منحصربه‌فرد و قدرتمند می‌کند این است که می‌توانید سرمایه‌گذاری بسیار زیادی در تحقیق و توسعه و زیرساخت انجام دهید و فناوری‌ای را توسعه دهید که سپس می‌توانید آن را در همه این حوزه‌ها به کار ببرید؛ بدیهی است در زمینه‌ای که برای کاربران مفید باشد، اما پلتفرم فناوری زیربنایی مشترک است. از این جهت، نیت و طراحی زیادی وجود دارد.

■ **پاتل: دیروز داشتم سخنرانی شما را در کنفرانس سالانه توسعه‌دهندگان گوگل تماشا می‌کردم و احساس کردم گوگل پس از ضربه اولیه‌ای که چت‌جی‌پی‌تی به شرکت‌های رقیب وارد کرد دوباره اعتمادبه‌نفس خود را بازیافته‌است.**

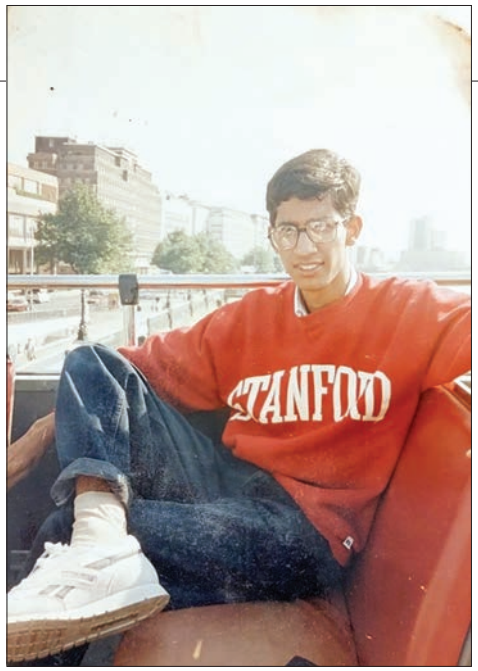
این را با سه یا چهار سال پیش مقایسه می‌کنم؛ زمانی که چت‌جی‌پی‌تی متولد شد و همه نگران بودند که سرنوشت گوگل چه خواهد شد. خیلی‌ها می‌گفتند شرکت اوپن اِی‌آی که با چت‌جی‌پی‌تی وارد شده می‌تواند سهم بازار شما در جست‌وجو را بگیرد. از آن زمان تا اکنون، شما گوگل را تغییر داده‌اید. آن را بازساختاردهی کرده‌اید. افراد تازه‌ای در نقش‌های رهبری قرار گرفته‌اند. این نقاط را برای من به هم وصل کنید. در آن لحظه رقابتی که شما را به اینجا رساند، چگونه به این فکر کردید که من واقعاً باید شیوه کار کرد شرکت را تغییر دهم؟

پیچای: این پرسش خیلی خوبی است. من شرکت را به سمت «اول هوش مصنوعی» (AI-first) چرخاندم؛ یعنی هوش مصنوعی را در اولویت قرار دادم. ما همه مواد لازم را داشتیم و به هوش مصنوعی هم فکر می‌کردیم. اما انتظار نداشتیم چت‌جی‌پی‌تی اینقدر سریع، محدوده آنچه که برای مردم پذیرفتنی یا قابل‌تصور بود را جابه‌جا کند. مردم این فناوری‌ها را سریع‌تر از آنچه انتظار داشتیم می‌پذیرفتند. برای من، این راهی بود تا برویم و خودمان را از طریق محصولاتمان بیان کنیم، اما متوجه شدم باید خودمان را برای آن سازمان‌دهی کنیم. و با بازگشت به نکته قبلی‌ام، فهمیدم به یک مدل مرکزی و یک تیم زیرساخت مرکزی هوش مصنوعی نیاز داریم تا هر کاری را که در سراسر گوگل انجام می‌دهیم نیرو بدهد. بخش زیادی از انرژی اولیه‌ام صرف راه‌اندازی همین موضوع شد.

برای داشتن یک تیم واحد هوش مصنوعی، ما تیم‌های پژوهشی در سطح جهانی در دو مجموعه گوگل برین و دیپ‌مایند داشتیم و آن‌ها را به‌عنوان گوگل دیپ‌مایند کنار هم آوردیم؛ کاری که از آنچه به نظر می‌رسد دشوارتر بود، چون شبیه این است که بگویید: «بروید استنفورد و ام‌آی‌تی را کنار هم بگذارید و از آن یک دانشکده یا یک دانشگاه بسازید.» در همان زمان، همراه با امین وحدت، که اکنون معاون ارشد ما در زیرساخت هوش مصنوعی است، یک تیم زیرساختی متمرکز ایجاد کردم که منافع بسیار زیادی برایمان داشته است. تحول دیگر این بود که فهمیدیم به یک معمار ارشد هوش مصنوعی نیاز داریم تا این فناوری را در سراسر گوگل معماری کند، و کورای کاووکاوغلو نیز این نقش را بر عهده گرفت. این‌ها تغییرات مهمی بودند.

بعد جلسات ویژه‌ای هفتگی راه انداختیم با تمرکز روی محصولاتی که قرار بود به کاربران در حوزه هوش مصنوعی ارائه بدهیم. هر چیزی که به هوش مصنوعی مربوط بود و قرار بود برای کاربران عرضه کنیم، از آن مسیر عبور می‌کرد. من مستقیماً با هر کسی که روی آن کار می‌کرد وقت می‌گذراندم.

■ **پاتل: اینها تصمیمات کوچکی نبوده‌اند. تغییرات عمیق و ساختاری که باعث جابجایی افراد مختلفی شدند. طبیعتاً این تصمیمات باعث نارضایتی‌هایی هم می‌شود. شما اصلاً چطور تصمیم می‌گیرید؟**



ساندار پیچای، زاده مادورای هند، دانش‌آموخته مؤسسه فناوری هند کاراگپور، دانشگاه استنفورد و مدرسه وارتون است. او در سال ۲۰۰۴ به گوگل پیوست و با نقش‌آفرینی در محصولاتی مانند گوگل تول‌بار و سپس مرورگر کروم به‌تدریج به یکی از چهره‌های کلیدی شرکت تبدیل شد. پیچای در سال ۲۰۱۵ مدیرعامل گوگل شد و از سال ۲۰۱۹ مدیریت آلفابت، شرکت مادر گوگل، را نیز بر عهده گرفت.

پیچای: من فکر می‌کنم مدیرعامل بودن خیلی هم کار پیچیده‌ای نیست و حضور یک دستیار هوش مصنوعی در تصمیم‌گیری‌ها بسیار مفید خواهد بود

ساندار پیچای: اگر به شهری بروید که هنوز خودروهای بدون راننده گوگل (Waymo) وارد آنجا نشده و فقط از مردم درباره خودروهای خودران نظرسنجی کنید، ممکن است مردم نسبت به آن منفی باشند اما این با احساس آنها وقتی که از این خودروها استفاده می‌کنند کاملاً متفاوت است.

چارچوبتان چیست؟

پیچای: بخش بزرگی از چارچوب فکری من این است که در طول زمان فهمیده‌ام تصمیم‌هایی که واقعاً پیامدهای بسیار مهم دارند، بسیار بسیار اندک‌اند؛ و بیشتر تصمیم‌ها چنین نیستند. آنچه اهمیت بسیار بیشتری دارد این است که تصمیم را بگیرید، چون همین است که سرعت حرکت یک سازمان را تعیین می‌کند. هرچه بیشتر بتوانید این تصمیم‌ها را بگیرید و شرکت را رو به جلو در حرکت نگه دارید، عموماً وضعیت بهتری خواهید داشت.

■ **پاتل: خیلی مستقیم می‌پرسم؛ هوش مصنوعی چقدر به جایگزین کردن شما به‌عنوان مدیرعامل نزدیک است؟**

پیچای: من فقط فکر می‌کنم کار مدیرعامل بودن خیلی هم پیچیده نیست. جنبه‌هایی از آن وجود دارد که فکر می‌کنم هوش مصنوعی در آن‌ها از نظر تصمیم‌گیری بسیار مفید خواهد بود. به نظرم هوش مصنوعی در طول زمان انتخاب‌های عقلانی‌تری خواهد کرد، چون من در جریان چنین فرایندی با درخواست‌های تجدیدنظر، احساسات و هیجانات زیادی سروکار دارم.

در همه‌جا، چیزی که می‌بینم ــ که شاید کمی با شیوه فکر کردن من متفاوت باشد ــ این است که اگر این ابزارها درست به کار گرفته شوند، به ما اجازه می‌دهند در همه کارهایی که انجام می‌دهیم، در سطحی بالاتر عمل کنیم. این‌طور نیست که دیگر کاری را که قبلاً انجام می‌دادید انجام ندهید. از یک پایه بالاتر شروع خواهید کرد. من دوران قبل از ورود برنامه اکسل به شرکت‌ها را در خاطر ندارم. نمی‌دانم که چطور مردم قبل از آن همه این تحلیل‌های مالی را انجام می‌دادند؟ و مطمئنم که طی دوره‌ای سه تا چهار ساله، اکسل به سرعت وارد سیستم شرکت‌ها شد و ما هم به آن عادت کردیم.

فکر می‌کنم ورود هوش مصنوعی به شرکت‌ها هم نسخه‌ای از همان تحول‌اند. این‌طور نیست که دیگر نیاز نیست برای مهمانی تولد برنامه‌ریزی کنید، مسئله آسان‌تر شدن فرایند تصمیم‌گیری است. هوش مصنوعی کمک می‌کند بخشی از ذهنتان خالی شود و به مسائل دیگری بپردازد. فرض کنید دارید برای سفری به جایی برنامه‌ریزی می‌کنید. شاید در واقع وقتتان را صرف فکر کردن به کارهای واقعی‌ای کنید که می‌خواهید با زمانتان انجام دهید، نه دنبال کردن ساعت‌های کاری، چگونگی گرفتن بلیت و چیزهایی از این دست. از نظر من، این ابزارها همه‌چیز را به یک پایه متفاوت و بالاتر می‌برند.

■ **پاتل: چیز بسیار مهمی درباره گوگل سرچ وجود دارد: این سرویس برای مردم، برای چندین سال یا حتی چند دهه، منبع حقیقت بوده است. می‌گویید «برو گوگل کن»، و پاسخی می‌گیرید؛ و اینکه آن پاسخ برای شما و من عموماً یکسان است. این بنیان نگاه ما به گوگل بوده و به نظر من به یکی از عناصر ثابت فرهنگ ما تبدیل شده. شاید گوگل آخرین شرکتی باشد که از میان همه شرکت‌های موجود می‌گوید که فقط حقیقت را به شما خواهد گفت.**

پیچای: همین حالا در پلتفرم جدید گوگل، شما می‌توانید با فقط یک دستور، یک سیستم عامل جدید بسازید! بخش‌های عمیقاً مثبت صنعت هوش مصنوعی را نمی‌توان نادیده گرفت

اما حالا قرار است با ورود هوش مصنوعی، کادر جست‌وجو و تجربه گوگل سرچ را شخصی‌سازی کنید. از این به بعد هر کدام از ما پاسخ‌های متفاوتی از گوگل خواهیم گرفت. حتی شاید بسته به اینکه چه می‌پرسیم، اینکه پیش‌زمینه شخصی ما چیست، و گوگل چه مقدار داده درباره ما دارد، پاسخ‌های کاملاً متفاوتی ببینیم. آیا به این موضوع به‌صورت عمیق فکر می‌کنید؟ تا چه حد می‌توانید آخرین منبع مشترک حقیقت را که بیشتر مردم در اینترنت تجربه می‌کنند، بی‌ثبات کنید؟

پیچای: ببینید عواملی وجود دارد که بسیار فراتر از کنترل ماست؛ از جمله اینکه مردم امروز نسبت به هر زمان دیگری به منابع بسیار متنوع‌تری دسترسی دارند. مردم محتوا را از منابع بسیار گوناگونی دریافت می‌کنند. اما در دنیای گوگل، من همچنان فکر می‌کنم ما عمیقاً اهمیت می‌دهیم که هنوز منبع دانش و اطلاعات باشیم. تجربه‌های عینی وجود دارد و تجربه‌های ذهنی یا سلیقه‌ای. پایتخت آمریکا کجاست؟ این قرار نیست برای هیچ‌کس به‌صورت سفارشی ساخته شود. این‌ها چیزهای عینی‌اند. اما «کمکم کن برای یک آخر هفته، یک سفر خوب به مونترآل برنامه‌ریزی کنم» طبیعتاً لازم نیست پاسخ‌ها برای همه یکسان باشد. در اینجا برای بهترین جواب باید برگردیم ببینیم این فرد کیست و چه سلایقی دارد و تجربیاتش در سفرهای قبلی چه بوده.

ما عمیقاً به این موضوع اهمیت می‌دهیم. برای دسته‌های خاصی از اطلاعات، همچنان حول اطلاعات معتبر لنگر می‌اندازیم تا تا جای ممکن تصویری عینی ارائه کنیم. و اگر پرس‌وجوها مربوط به سلامت باشند، طبیعتاً تمایل داریم پاسخ‌های معتبرتری نشان دهیم تا وقتی که می‌گویید: «چه چیزی بهتر است؟ آیا باید بخرم؟»

■ **پاتل: می‌توانم یک نتیجه جست‌وجو به شما نشان بدهم؟**

پیچای: حتماً.

■ **پاتل: فکر می‌کنم این موضوع مهم است، و می‌خواهم وارد این بحث شوم که مصرف‌کنندگان ممکن است محصولات شما را چگونه تجربه کنند. این جست‌وجویی است که من همیشه انجام می‌دهم: «بهترین لپ‌تاپ کروم‌بوک». می‌خواهم آن را به شما نشان بدهم.**

اینجاست:

نتیجه جست‌وجوی من با یک AI Overview شروع می‌شود؛ یعنی یک مرور کلی تولیدشده با هوش مصنوعی. خیلی با اطمینان پاسخ را به شما می‌گوید، و بعد تعداد زیادی کادر تبلیغاتی اسپانسری وجود دارد. و بعد چیزی که من را درگیر می‌کند درست پایین‌تر از آن است؛ فکر می‌کنم نتیجه مربوط به شبکه اجتماعی رِدیت است، یک کاربر سوالی در مورد بهترین لپ‌تاپ کروم‌بوک پرسیده و پاسخ یک کاربر دیگر که از دید بقیه کاربران بهتر بوده، در نتیجه جست‌وجوی گوگل دیده می‌شود. در واقع این پاسخ، با اِی‌آی اُورویو متفاوت است. بعد هم نظر روزنامه نیویورک‌تایمز را می‌بینیم که پاسخ متفاوت دیگری دارد.

وقتی این صفحه جست‌وجوی گوگل را



راجر لینچ، مدیرعامل انتشارات Condé Nast اخیراً گفته: «هر سال، کاربران کمتری از طریق جست‌وجو وارد سایت ما می‌شوند ــ کمتر از آنچه پیش‌بینی می‌کردیم. بنابراین سال گذشته به تیمم گفتم: باید کسب‌وکارمان را طوری برنامه‌ریزی کنیم که انگار جست‌وجو صفر است.»

بالا و پایین می‌کنید با خودتان می‌گویید: «ای‌آی اُورویو یک چیز به من می‌گوید، نخستین نتیجه ارگانیک نسبتاً پایین‌تر در صفحه قرار دارد، و همه این‌ها پاسخ‌های متفاوتی هستند.» حرف شما را درباره نتایج عینی و نتایج ذهنی یا سلیقه‌ای می‌فهمم. «چه لپ‌تاپی باید بخرم؟» جایی در میانه این دو قرار می‌گیرد. فقط کنجکاوم بدانم شما امروز تجربه مصرف‌کنندگان را در این گوگل که هوش مصنوعی هم به آن وارد شده چگونه می‌بینید و فکر می‌کنید باید به کدام سمت برود.

پیچای: ببینید در حالت کنونی که در صفحه نتایج جست‌وجوی گوگل، هوش مصنوعی هم جوابی به شما می‌دهد، ما اطلاعات را سازمان‌دهی می‌کنیم و زمینه می‌دهیم، اما منابع در سراسر پاسخ ما وجود دارند؛ بنابراین شما همچنان محتوای ارگانیک را - البته به شکلی متفاوت - ارائه می‌کنید. لینک‌ها و منابعی به شما داده می‌شود، اما در کنار آن نوعی نظر یا داوری هم وجود دارد؛ همان چیزی که شما درباره‌اش صحبت می‌کنید

بخشی از این فرایند با کاربران به‌صورت تدریجی و تکرارشونده پیش خواهد رفت. یکی از چیزهای عالی‌ای که در جست‌وجو می‌بینیم این است که سنجش رضایت کاربر آسان است. طی ۲۵ سال یاد گرفته‌ایم رضایت و خشنودی کاربر را به شکلی پیوسته با بهبود کیفیت محصول اندازه‌گیری کنیم؛ آن هم نه برای کوتاه‌مدت. به همین دلیل است که این مطالعات بلندمدت را انجام می‌دهیم. اگر تجربه‌ای را اشتباه طراحی کنیم، در شاخص‌ها خودش را نشان می‌دهد و مسیر را اصلاح می‌کنیم. ما به توانایی‌مان در ردیابی این موضوع در بلندمدت افتخار می‌کنیم؛ ما دقیقاً می‌دانیم که کاربر چطور با پاسخ ما درگیر می‌شود، کدام توجهش را جلب می‌کند، و کجا مجبور می‌شود دوباره جست‌وجو کند تا به نتیجه دلخواهش برسد. این به ما کمک می‌کند ببینیم کجا را درست می‌رویم و کجا نیاز به بهبود دارد.

- **پاتل: فکر می‌کنید همین تجربه جست‌وجوی امروزمان چیز خوبی است؟**

پیچای: احتمالاً برای همان پرس‌وجوی خاصی که به من نشان دادید، بیش از حد نظرمدارانه است. واکنش من به‌عنوان یک کاربر این بود. من این را حوزه‌ای برای بهبود می‌دانم، در فضایی که به‌سرعت در حال تحول است؛ اما انتظار دارم این اتفاق در محصول رخ دهد. برداشت شهودی من در آنجا این است: «اوه، این خیلی بیش از حد نظرمدارانه است.» البته این احتمال هم وجود دارد که برای شخص شما شخصی‌سازی شده باشد. شاید شما آن را به شیوه‌ای آزمایش می‌کنید که به‌طور منحصربه‌فردی شخصی‌سازی‌اش کرده‌اید.

- **پاتل: این تا حدی همان دلیلی است که دارم درباره نتایج بی‌نهایت شخصی‌سازی‌شده گوگل سؤال می‌کنم. و همچنین به همین دلیل می‌پرسم آیا تجربه خوب است یا نه، چون شرط می‌بندم بیشتر مردم همیشه هوش مصنوعی را در گوگل سرچ تجربه می‌کنند. آن‌ها همان تجربه‌ای را دارند که در آن ناگهان به گوگلی پرتاب می‌شوند که نظر هوش مصنوعی‌اش را آن بالا اعلام می‌کند و دیگر آن احساس بی‌طرفی کم‌رنگ شده. بله، از یک طرف شما می‌توانید درباره رضایت کاربر اندازه‌گیری کنید، و از طرف دیگر مسئله این است که افکار عمومی چه احساسی نسبت به هوش مصنوعی دارد. فکر می‌کنم شکاف نسبتاً عمیقی میان این دو وجود دارد: از یک سو «این اعداد کاربری در حال افزایش‌اند، ما به نزدیک یک میلیارد کاربر رسیده‌ایم، و محصولات رایگانی که مردم تجربه می‌کنند ممکن است چقدر خوب باشند»، و از سوی دیگر داده‌های نظرسنجی‌ها را می‌بینیم. اینکه جوانان از هوش مصنوعی خوششان نمی‌آید. این تا حدی که بتوان آن را عینی گفت، عینی است. می‌توانید بروید از آن‌ها بپرسید و آن‌ها به شیوه‌هایی قابل‌اندازه‌گیری به شما خواهند گفت که از آن خوششان نمی‌آید.**

اریک اشمیت، مدیرعامل پیشین گوگل، در سخنرانی مراسم فارغ‌التحصیلی یک دانشگاه هو شد. هفت نفر از هر ده آمریکایی با ساخت مراکز داده مخالف‌اند. نوعی شکاف میان تجربه‌هایی که مردم از محصولات دارند و احساسی که نسبت به این فناوری دارند وجود دارد. فکر می‌کنید می‌توانید این شکاف را ببندید؟ فکر می‌کنید این محصولات به اندازه کافی خوب هستند؟

پیچای: این موضوع بسیار عمیقی است، و شما دارید دو چیز را به هم پیوند می‌دهید. هوش مصنوعی عمیق‌ترین فناوری‌ای است که بشر قرار است با آن سروکار داشته باشد. این فناوری با سرعت بسیار زیادی در حال رخ دادن است. فکر نمی‌کنم انسان‌ها برای پردازش این میزان از تغییر تکامل یافته باشند، و نرخ تغییر، به‌خصوص در چند سال گذشته، به‌شکل باورنکردنی‌ای بالاست. به‌ویژه با همه چیزهایی که مردم می‌شنوند، آن‌ها تلاش می‌کنند آینده را بفهمند؛ آن هم در زمینه شخصی زندگی خودشان، از جمله اینکه این موضوع در سطح اقتصادی و چیزهایی از این دست چه معنایی دارد. کاملاً منطقی است که چرا درباره این تکنولوژی اضطراب وجود دارد و ما باید نسبت به آن بسیار حساس و آگاه باشیم. ورود هوش مصنوعی به زندگی و اقتصاد مردم جهان موضوع مهمی است و بسیار گسترده‌تر و بزرگ‌تر از جنبه‌های بخصوص آن - مثلاً دیدن آن در نتایج گوگل - است.

- **پاتل: مردم نسخه‌های رایگان این هوش‌های مصنوعی را در محصولات گوناگون تجربه می‌کنند. فیدهای شبکه‌های اجتماعی‌شان را باز می‌کنند و محتوای بی‌کیفیت و انبوه تولیدشده با هوش مصنوعی می‌بینند. بعد بدون آنکه چنین چیزی را خواسته باشند هوش مصنوعی در ابزارهای کلیدی زندگی‌شان وراد می‌شود. وقتی وارد صفحه جست‌وجوی گوگل یا سرویس جی‌میل می‌شوید می‌بینید لوگوی هوش مصنوعی گوگل آن بالا ظاهر شده و انگار دارد به شما نگاه می‌کند چه شما خواسته باشید چه نه. و بعد حتماً گروهی از کاربران فکر می‌کنند: «این هوش‌های مصنوعی الکتریسیته زیادی نیاز دارند، و شاید به زودی نرخ قبض برق من بالا برود، و شاید هوش مصنوعی همه شغل‌ها را از بین ببرد.» مردم از حضور هوش مصنوعی در سرتاسر اینترنت می‌ترسند.**

پیچای: این‌ها موضوعات خوبی برای مطالعه‌اند. شما بیش از حد روی اینکه دقیقاً چه چیزی در حال رخ دادن است مشخص و جزئی می‌شوید، در حالی که من دارم موضوع را گسترده‌تر می‌کنم.

- **پاتل: ممکن است این تفاوت عمیق دیدگاه شما و مردم ناشی از ایراد در بازاریابی باشد؟ من از همتایان شما شنیده‌ام که می‌گویند هوش مصنوعی فقط مشکل بازاریابی دارد.**

پیچای: نه، چنین فکری نمی‌کنم. نکته‌ای که دارم می‌گویم همین است. در واقع دارم علیه این ایده استدلال می‌کنم. برای من کاملاً قابل‌فهم است که چرا مردم ممکن است درباره هوش مصنوعی نگرانی داشته باشند. این برایم طبیعی به نظر می‌رسد. مردم درباره این صحبت می‌کنند که هوش مصنوعی می‌تواند باعث از بین رفتن تعداد زیادی شغل شود. چرا نباید نسبت به آن احساس اضطراب داشته باشید؟ فکر می‌کنم این‌ها مسائل عمیق‌تری هستند که ما باید به‌عنوان جامعه با آن‌ها روبه‌رو شویم. بله، در سطح محصول نگرانی درباره محتوای بی‌کیفیت تولیدشده با هوش

پیچای: من دوران قبل از ورود برنامه اکسل به شرکت‌ها را در خاطر ندارم. نمی‌دانم که چطور مردم قبل از آن همه این تحلیل‌های مالی را انجام می‌دادند. اما طی دوره‌ای سه تا چهارساله، اکسل به سرعت وارد سیستم شرکت‌ها شد و به آن عادت کردیم. هوش مصنوعی هم چنین وضعیتی را خواهد داشت

پاتل: ناشران و تولیدکنندگان محتوا می‌گویند هوش مصنوعی از محتوای تولیدشده توسط آنها استفاده می‌کند و می‌آموزد و خود را باهوش‌تر می‌کند. بعد وقتی کاربری از گوگل سوالی می‌پرسد هوش مصنوعی جواب کامل را به آنها می‌دهد بدون آنکه نیاز باشد وارد آن سایت شود

مصنوعی وجود دارد. همه این‌ها درست است. فقط می‌خواهم اشاره کنم که این یک مسئله چندلایه است. اما فکر نمی‌کنم تمام منشأ این اضطراب، مستقیماً به یک تجربه خاصی مربوط باشد که شما در یک محصول - مثل گوگل - دارید. تمام نکته‌ای که دارم می‌گویم همین است، درست است؟ موضوع گسترده‌تر و بزرگ‌تر از این است.

محتوای بی‌کیفیت تولیدشده با هوش مصنوعی فراوان است. من هم این را احساس می‌کنم. در مرحله اولیه یک فناوری، با پویایی رقابتی‌ای که وجود دارد، چیزهای زیادی عرضه می‌شوند. اما در عین حال ما به‌صورت تجربی هم می‌بینیم که مردم چگونه از این محصولات به شیوه‌هایی بسیار عمیق استفاده می‌کنند. اگر به جایی بروید که هنوز ویمو (Waymo) - خودروهای بدون راننده گوگل - وارد نشده باشد و فقط از مردم درباره خودروهای خودران نظرسنجی کنید، نتایجی که در نظرسنجی می‌گیرید با احساسی که وقتی از این خودروها استفاده می‌کنند دارند متفاوت است. تکنولوژی از چنین مراحلی عبور می‌کند. اتفاقاً اگر درباره اینترنت از مردم بپرسید آنها نسبت به اینترنت هم دیدگاه‌های نسبتاً منفی‌ای دارند. اما اینترنت بافت زندگی ماست، و ما باید با آن سازگار شویم. همه این‌ها هم‌زمان در حال رخ دادن است.

قبول دارم هوش مصنوعی موضوع پیچیده‌ای است. از نظر من مردم نگران افزایش قیمت انرژی هستند و می‌خواهند مطمئن شوند هوش مصنوعی مشکل را تشدید نمی‌کند؛ و این نگرانی معتبری است. و بر عهده ما به‌عنوان یک صنعت است که مطمئن شویم اگر مراکز داده می‌سازیم چه کاری می‌توانیم انجام دهیم تا مطمئن شویم در ایجاد آن مشکل نقش نداریم؟ من این را مسئولیت خودمان می‌بینم، نه فقط مسئولیت ما. دولت‌ها هم باید مسئولیت خودشان را بپذیرند. ضمناً وقتی تکنولوژی‌ای به این بزرگی ناگهان وارد ماجرا می‌شود و بحث مشاغل پیش می‌آید مهم است درباره موضوعاتی مانند مهارت‌آموزی و سازگاری نیروی کار صحبت کنیم. ما تغییرات زیادی را با سرعت بسیار بالا در جامعه پیش می‌بریم.

من سال‌ها پیش گفتم: «هوش مصنوعی عمیق‌تر از آتش یا برق است»، و ما همیشه چنین احساسی داشته‌ایم. به فیلم‌های تقلبی‌ای نگاه کنید که توسط هوش مصنوعی ساخته شده فکر کنید و اینکه چطور می‌فهمید چیزی واقعی است یا نه؟ هوش مصنوعی در شبیه‌سازی واقعیت بهتر و بهتر می‌شوند. به همین دلیل است که ما داریم در حوزه امنیت و سلامت هوش مصنوعی این‌قدر کار می‌کنیم. ما آن را متن‌باز می‌کنیم تا همه بتوانند در آینده‌اش شریک شوند و مسیرش را به سمت بهتر تغییر دهند.

همه این‌ها نگرانی‌های واقعی‌اند و ما به‌عنوان یک صنعت باید کار بیشتری انجام دهیم. دولت‌ها نقش قوی‌تری برای ایفا کردن خواهند داشت، و مردم باید درگیر شوند. شما نمی‌توانید مهم‌ترین فناوری جهان را به‌گونه‌ای عرضه کنید که شهروندان صدایی در قبال آن نداشته باشند

پیچای: من سال‌ها پیش گفتم: «هوش مصنوعی عمیق‌تر از آتش یا برق است». ما همیشه در گوگل چنین احساسی داشته‌ایم و هنوز فکر می‌کنم نگاه اشتباهی نیست

- **پاتل: هوش مصنوعی عمیقاً به کمک سازمان‌ها و کسب و کارها آمده، اما عمیقاً به کمک مردم عادی نیامده. من برنامه‌ای را ندیده‌ام که واقعاً زندگی مردم را خیلی بهتر کرده باشد.**

پیچای: زمان‌هایی بوده که من با هوش مصنوعی جمینای درباره سلامت فردی‌ام حرف زده‌ام و مسیری را طی کرده‌ام و تجربه‌ای که داشته‌ام بهتر از هر چیزی بوده که قبلاً تجربه کرده‌ام. مردم هم در حال تجربه چنین چیزهایی هستند.

- **پاتل: حالا کمی درباره وب صحبت کنیم. اگر خاطرتان باشد من چند سال پیش اصطلاح Google Zero (گوگل صفر) را ساختم و با هم درباره‌اش حرف زدیم؛ این ایده که ترافیک ارسالی گوگل به وب‌سایت‌ها به صفر خواهد رسید، چون گوگل تلاش می‌کند اصل پاسخ را مستقیماً در صفحه نتایج جست‌وجو ارائه کند. یادتان هست که شما آن موقع با من مخالفت کردید و گفتید چنین چیزی رخ نخواهد داد.**



پیچای: و دیدید که در چندین سال گذشته چنین اتفاقی نیفتاده است.

■ **پاتل: خب، من فقط می‌خواهم نقل‌قولی برایتان بخوانم. این جمله از من نیست. راجر لینچ، مدیرعامل انتشارات Condé Nast، هفته گذشته با TBPN مصاحبه کرد و گفت: «هر سال، کاربران کمتری از طریق جست‌وجو وارد ســـایت ما می‌شدند - کمتر از آنچه پیش‌بینی کرده بودیم. بنابراین سال گذشته به تیم‌هایمان گفتم: فرض کنید جست‌وجویی وجود ندارد. باید کسب‌وکارهایتان را طوری برنامه‌ریزی کنید که انگار جست‌وجو صفر است.» این همان گوگل زیرو اســـت. Condé Nast می‌گوید: «ما فرض می‌کنیم جست‌وجو به صفر خواهد رسید.» شما به این موضوع چگونه پاسخ می‌دهید؛ به این ایده که یکی از بزرگ‌ترین و نمادین‌ترین ناشران جهان می‌گوید: «دیگر نمی‌توانم به این تکیه کنم»؟**

پیچای: ببینید، اول از همه، اکوسیستم اطلاعاتی بسیار بسیار گسترده‌تر از گوگل است. ما آن را در داده‌ها می‌بینیم، شما همه‌جا آن را می‌بینید. بنابراین اگر هر ناشـــری را در ۱۰ سال گذشته در نظر بگیرید... من به The Verge نگاه می‌کنم و می‌گویم وقتی شما نخستین‌بار مسئولیت را بر عهده گرفتید کجا بودید، از آن زمان چقدر تکامل یافته‌اید، چه نوع محتوایی تولید می‌کنید، این محتوا را در چه جاهایی منتشر می‌کنید، و کاربران چگونه از مسیرهای مختلف به شما می‌رسند. این موضوع به‌شدت پویاست، و بنابراین برای من قابل‌فهم است که هر ناشری در حال سازگار شدن با این جهان تازه باشد.

ما هم در گوگل در حال سازگار شدن با جهان در حال تحول و شیوه مصرف تکنولوژی از سوی کاربران هستیم. وقتی جهان از وب به موبایل تغییر کرد، مجبور بودیـــم این کار را انجام دهیم. اکنون در حال انتقال آن از جهان موبایل به جهانی هستیم که در آن مردم با این محصولات حرف می‌زنند یا محتوا را به‌صورت صوتی و در قالب‌های بسیار متفاوت مصرف می‌کنند.

مردم ترجیح‌های خود را نسبت به انواع مختلف محتوا بیان می‌کنند. آن‌ها به‌دنبال محتوای تولیدشده توسط کاربران هستند. دنبال پادکست‌ها هستند. دنبال چنین چیزهایی هســـتند. در همه این مسیر، ما بسیار متعهدیم که هم انتظارات کاربران را برآورده کنیم و هم آن‌ها را به آنچه در وب وجود دارد وصل کنیم.

■ **پاتل: سوال من این است؛ وقتی Condé Nast دارد می‌گوید: «با توجه به روندهایی که می‌بینیم، فرض می‌کنیم ترافیک ورودی از موتورهای جست‌وجو صفر است.» آیا باید چنین فرضی بکند؟**

پیچای: ببینید، من همیشـــه این‌طور به قضیه نگاه می‌کنم... مردم کســـب‌وکار خودشـــان را بهتر می‌فهمند... منظورم این اســـت که من در جایگاهی نیســـتم که به چنین ناشـــر نمادینی بگویـــم باید درباره کســـب‌وکارش چه فکری بکند یا چگونه برنامه‌ریزی کنـــد. اگر آن‌ها محتوایی تولید می‌کنند که باکیفیت اســـت و مردم آن را دوست دارند، انتظـــار دارم ما این را در محصولاتمـــان بازتاب دهیم. تا همین اندازه را می‌توانم به آن‌ها تعهد بدهم.

■ **پاتل: ناشران و تولیدکنندگان محتوای یوتیوب می‌گویند هوش مصنوعی از محتوای تولیدشده توســـط آنها استفاده می‌کند و می‌آموزد و خود را باهوش‌تر می‌کند. بعد وقتی کاربری از گوگل سوالی می‌پرسد هوش مصنوعی جواب را - که از محتوای ناشران گرفته - به آنها می‌دهد و دیگر کاربر نیازی نمی‌بیند وارد سایت آن ناشر شود. تولیدکنندگان محتوا می‌گویند شما باید برای آموزش هوش‌مصنوعی‌تان با محتوای آنها اجازه بگیرید و پولی پرداخت کنید. و حتی اگر فلان ناشر به شما اجازه استفاده از محتوایش را برای آموزش هوش مصنوعی شما ندهد، باید همچنان در نتایج جست‌وجو نمایش داده شود.**

پیچای: این موضوع بسیار گسترده است. هم قوانین و هم مقررات باید تکامل پیدا کنند. دادگاه‌ها هم باید وارد شـــوند. محافظت از کپی‌رایت مهم اســـت. اما محافظت از ایده «اســـتفاده منصفانه» یا fair use هم مهم است. این‌ها ســـازوکارهایی هستند که در طول این فرایند تکامل پیدا خواهند کرد.

■ **پاتل: این مسئله «اســـتفاده منصفانه» را هم یک توضیح بدهم چون جنجالی شده. «استفاده منصفانه» در قوانین حقوقی آمریکا به این معناست که در برخی شرایط می‌توان بدون اجازه صاحب اثر، از بخشی از یک اثر دارای کپی‌رایت استفاده کرد؛ مثلاً برای نقد، آموزش، پژوهش. شرکت‌های هوش مصنوعی معمولاً با تکیه بر همین مفهوم اســـتدلال می‌کنند که آموزش مدل‌های آنها با متن‌ها، تصویرها، ویدئوها و داده‌های موجود در وب، کپی‌برداری عادی از آثار نیست، بلکه نوعی استفاده تحلیلی و دگرگون‌ساز است؛ چون مدل قرار نیســـت همان آثار را بازنشر کند، بلکه از آن‌ها الگوهای زبانی، تصویری یا رفتاری را یاد می‌گیرد. در مقابل، ناشران، نویسندگان و صاحبان محتوا می‌گویند این استفاده اغلب گسترده، تجاری و بدون پرداخت هزینه است و می‌تواند بازار آنها به نابودی بکشـــاند. به همین دلیل، «استفاده منصفانه» امروز به یکی از مهم‌ترین میدان‌های مناقشه میان صنعت هوش مصنوعی و صاحبان محتوا تبدیل شـــده است. آیا گوگل وارد تعداد زیادی دعواهای حقوقی با ناشران و تولیدکنندگان محتوا خواهد شد؟ همان‌طور که در انگلیس درگیر یک دعوای حقوقی هســـتید که ادبیات آن دارد به‌طور فزاینده‌ای تندتر می‌شود.**

پیچای: ببینید ما دائماً در حال تلاش بهبود این وضعیت هستیم و همین حالا گزینه‌ای را در اختیار ناشران گذاشته‌ایم با عنوان گوگل-اکستند که به کمک آن ناشر به روبوت‌های خزنده گوگل می‌گوید: «محتوای سایت من را برای آموزش یا بهبود مدل‌های هوش مصنوعی‌ات استفاده نکن، اما همچنان می‌توانی آن را برای جســـت‌وجوی معمولی گوگل بخزی و نمایش بدهی.»

■ **پاتل: البته این اساساً یک ســـازوکار اعلام ترجیح است، نه قفل حقوقی یا فنی کامل.**

پیچای: بله، اما داریم به سمتی حرکت می‌کنیم که نگرانی‌ها را کاهش بدهیم. بدیهی اســـت که ما تنها بازیگر یک اکوسیستم بزرگ نیستیم. همچنین تلاش می‌کنیم محصولاتی عرضه کنیم که در برابر محصولات دیگر موجود در بازار رقابتی باشند. احتمالاً خبرش را شنیده‌اید که یکی از محصولات جدید ما در کدنویسی کار بی‌نظیری انجام می‌دهد.

■ **پاتل: منظورتان پلتفرم Antigravity است؟**

پیچای: بله. همین چند روز پیش در آنتی‌گرویتی توانایی‌ای را نمایش دادیم که با یک دستور، یک سیستم‌عامل ساخته می‌شود.

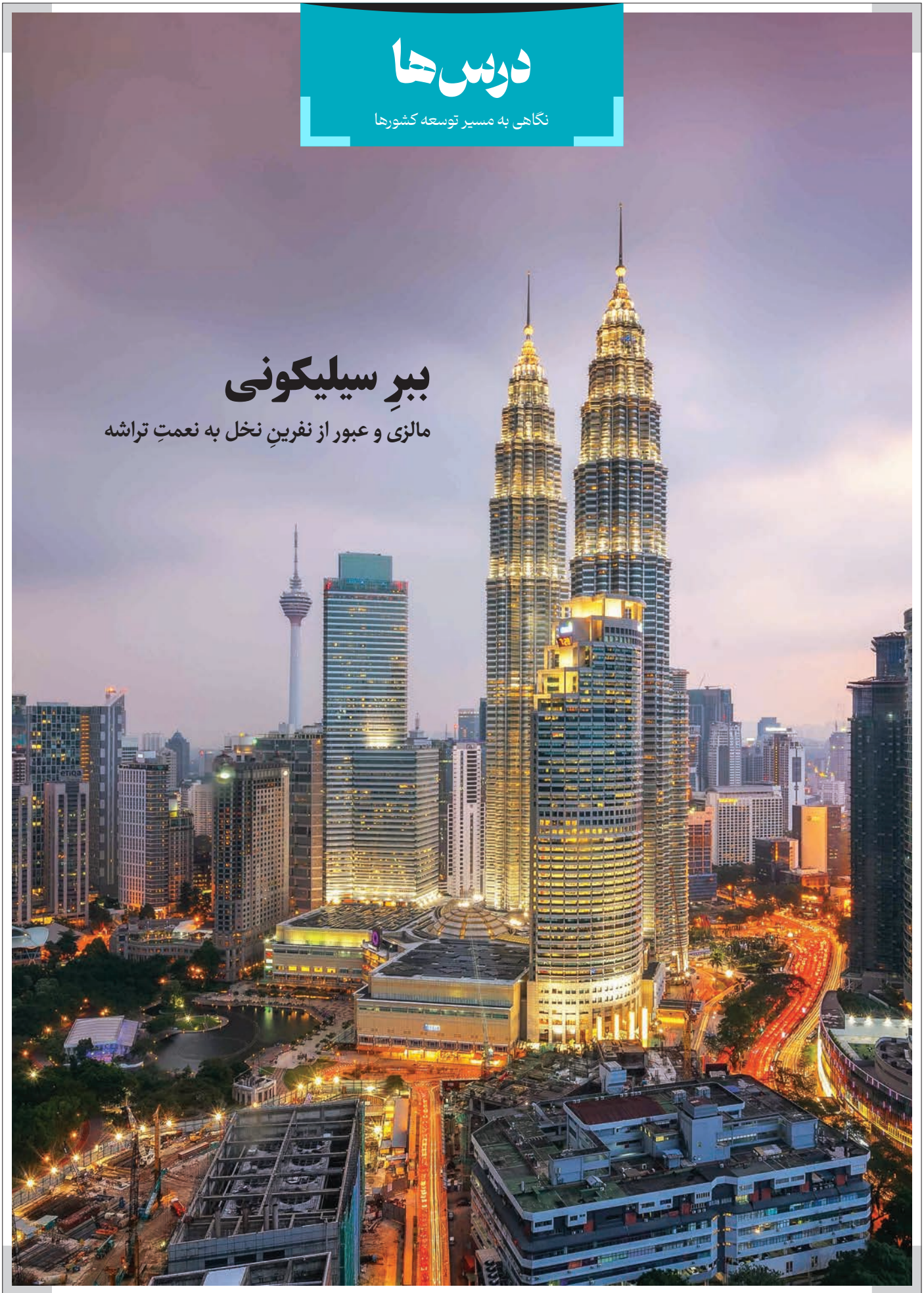
■ **پاتـــل: البته این برای گوگل خطرناک اســـت که مـــردم بتواند سیستم‌عامل‌های تازه بسازند و برایش رقیب درست کنند!**

پیچای: اینبار حق با شماست! ببینید برترین ریاضی‌دانان جهان، برترین فیزیک‌دانان جهان با این ابزارها تعامل می‌کنند و از آن‌ها به شـــیوه‌های مهم استفاده می‌کنند. مشکلات و چالش‌های فراوانی پیش روی ماست امـــا من کاملاً خوش‌بینم که همچنان پیشـــرفت زیادی خواهیم کرد. بخش‌های عمیقاً مثبت این صنعت را نمی‌توان نادیده گرفت. ■

پاتل: من چند سال پیش اصطلاح Google Zero (گوگل صفر) را ساختم؛ این ایده که به خاطر هوش مصنوعی، ترافیک ارسالی گوگل به وب‌سایت‌ها به صفر خواهد رسید، چون گوگل تلاش می‌کند اصل پاسخ را مستقیماً به کاربر ارائه کند. شما آن موقع با من مخالفت کردید و گفتید چنین چیزی رخ نخواهد داد

درس‌ها

نگاهی به مسیر توسعه کشورها



ببرِ سیلیکونی

مالزی و عبور از نفرینِ نخل به نعمتِ تراشه



امیراحمد شیشه‌گر
پژوهشگر

دو نسل، یک جغرافیا، دو سیاره متفاوت- پنانگ، جزیره تکنولوژی، نوامبر ۲۰۲۴. عزمن، مهندس ۳۴ ساله، در حالی که لباس سرتاسری سفید و ضد استاتیک (Cleanroom Suit) به تن دارد، در راهروی شیشه‌ای یکی از پیشرفته‌ترین کارخانه‌های بسته‌بندی نیمه‌هادی جهان قدم می‌زند. سکوت این راهرو با صدای بم سیستم‌های تهویه فوق‌پیشرفته شکسته می‌شود؛ جایی که ذرات گرد و غبار، دشمن شماره یک ثروت ملی هستند. عزمن بر روی یک مانیتور، الگوی نانومتری پردازنده‌ای را بررسی می‌کند که قرار است قلب تپنده یک خودروی برقی در آلمان یا یک سرور هوش مصنوعی در کالیفرنیا باشد. اما برای فهمیدن عمق این «فرار استراتژیک»، باید به ۶۰ سال پیش بازگشت.

پدربزرگ عزمن، پاکمت، در اواخر دهه ۱۹۶۰ در مزارع چسبناک و شرجی ایالت «کداح» کار می‌کرد. تمام دارایی او یک چاقوی تیز برای زخمی کردن تنه درختان لاستیک و یک سطل فلزی برای جمع‌آوری شیره سفیدرنگ بود. در آن زمان، مالزی بزرگ‌ترین صادرکننده لاستیک و قلع در جهان بود، اما این «اولین بودن» بوی فقر می‌داد. معیشت خانواده عزمن به یک تار مو بند بود: «قیمت جهانی کالاها در لندن». اگر قیمت لاستیک سقوط می‌کرد، سفره آن‌ها کوچک می‌شد. مالزی در آن سال‌ها، درست مانند ایران نفتی یا آرژانتین کشاورزی، زندانی جغرافیای خود بود؛ کشوری که ثروتش «زیر زمین» یا «روی تنه درختان» بود، نه در مغز شهروندانش.

امروز عزمن در حالی از کارخانه خارج می‌شود که برج‌های دوقلوی پتروناس در افق کوالالامپور مانند دو موشک نقره‌ای به سمت آسمان نشانه رفته‌اند. او دیگر نگران باران‌های موسمی که مزارع لاستیک را نابود می‌کرد نیست؛ او نگران «قانون مور» و نرخ بازدهی تراشه‌هاست. مالزی ثابت کرد که می‌توان از یک «باتلاق استوایی» که حتی سنگاپور کوچک از پیوند با آن هراس داشت، به مرکز ثقل سخت‌افزار جهان جهش کرد.

طنین بحران و پیروزی در مطبوعات جهانی: لحن رسانه‌های اقتصادی جهان درباره مالزی، طی چهل سال از «ناامیدی» به «تحسین استراتژیک» تغییر یافته است:

- **اکونومیست؛ مدل مالزی:** کالبدشکافی کشوری که اجازه نداد مذهب و سنت، مانع از بلعیدن زنجیره تأمین جهانی شود؛ آن‌ها پیچیدگی را به جای رانت انتخاب کردند
- **فایننشال تایمز؛ پنانگ:** سیلیکون‌ولی شرق؛ مالزی چگونه با تبدیل شدن به «بسته‌بندی کننده نهایی» جهان، خود را برای ابرقدرت‌ها غیرقابل حذف کرد؟
- **وال‌استریت ژورنال؛ درس کوالالامپور برای کشورهای نفتی:** نفت و روغن نخل را بفروشید تا کارخانه بسازید، نه اینکه حقوق کارمندان دولت را بدهید

چرا مالزی آینه تمام‌نمای ایران است؟

روایت مالزی، صرفاً داستان موفقیت یک ببر آسیایی نیست؛ این کالبدشکافی یک «انتخاب» است. مالزی و ایران هردو با دارایی‌های طبیعی عظیم شروع کردند. اما مالزی در لحظه بیداری خود فهمید که «نفت واقعی»، نیمه‌هادی‌هایی است که در کارخانه‌های پنانگ ساخته می‌شود. ما در این فصل بررسی خواهیم کرد که چگونه مالزی از «تله رانت» گریخت تا امروز به جای صادرکننده صرف مواد خام، به گره کوری در شبکه جهانی تبدیل شود که حذف آن، تمدن دیجیتال را فلج می‌کند.

ریشه‌های تاریخی؛ کالبدشکافی یک انجماد و انفجار بیداری (۱۹۴۵-۱۹۸۰)

میراث استعمار: مالزی به مثابه انبار کالای بریتانیا - در اواسط قرن بیستم، مجمع‌الجزایر مالایا در نگاه ناظر خارجی، تکه‌ای از بهشت استوایی بود؛ اما در واقعیت اقتصادی، این سرزمین تنها یک «واحد استخراجی» برای امپراتوری بریتانیا محسوب می‌شد. منطق حاکم بر اقتصاد مالزی در آن زمان، شباهت تکان‌دهنده‌ای به ایران عصر قاجار و پهلوی اول داشت: «تولید آنچه نمی‌خوریم و خوردن آنچه تولید نمی‌کنیم.» بریتانیا مالزی را طوری طراحی کرده بود که نیمی از لاستیک طبیعی جهان و یک‌سوم قلع مورد نیاز کارخانه‌های غرب را تأمین کند. این وابستگی شدید، مالزی را به یک «اقتصاد گروگان» تبدیل کرده بود؛ کشوری که نبض زندگی شهروندانش نه در کوالالامپور، بلکه در تالارهای بورس لندن و نوسانات قیمت مواد خام می‌تپید. نخبگان اولیه تصور می‌کردند داشتن بیشترین ذخایر قلع، «ثروت» است؛ غافل از اینکه این ثروت، یک «تله رانت» بود که هرگونه خلاقیت صنعتی را در نطفه خفه می‌کرد.

سال ۱۹۶۵؛ شوک اخراج و هراس از فنا (The Survival Paradox) - در نهم اوت ۱۹۶۵، وقتی سنگاپور به دلیل اختلافات نژادی و سیاسی از فدراسیون مالزی اخراج شد، مالزی با یک «بحران موجودیتی» روبرو گردید. سنگاپور، «مغز متفکر»، «مرکز مالی» و «بندر اصلی» فدراسیون بود. مالزی پس از جدایی، ناگهان خود را مانند بدنی یافت که سرش قطع شده است. اینجا بود که اولین لایه از «زندان ذهنی» نخبگان فروریخت. آن‌ها دریافتند که سنگاپور بدون منبع، با اتکا به «خدمات و تجارت» زنده خواهد ماند، اما مالزی با منبع، اگر تغییری نکند، در انبوه درختان نخل و لاستیک خود دفن خواهد شد. این «ترس از مرگ»، درست مانند تجربه تایوان در سال ۱۹۴۹، به موتور محرک اصلاحات تبدیل شد؛ زیرا نخبگان فهمیدند که شکست اقتصادی مساوی با بلعیده شدن توسط همسایگان یا فروپاشی داخلی است.

فاجعه ۱۳ مه ۱۹۶۹؛ وقتی ترک‌های اجتماعی، سقف اقتصاد را ویران کرد - عمق داستان مالزی در کوچه و خیابان‌های خونی سال ۱۹۶۹ نهفته است. شورش‌های نژادی میان مالایی‌های فقیر و چینی‌های ثروتمند نشان داد که مدل اقتصادی قدیمی (وابسته به مواد خام) نه تنها ثروت نمی‌آفریند، بلکه «نابرابری ساختاری» را به بشکه باروت تبدیل کرده است. نخبگان مالزی به جای سرکوب صرف یا پناه بردن به شعارهای پوپولیستی، دست به یک «جراحی نهادی» زدند. آن‌ها فهمیدند که برای صلح، باید «کیک اقتصاد» را بزرگ‌تر کنند، نه اینکه بر سر تقسیم یک کیک در حال کوچک شدن بجنگند. تولد NEP و گذار به «سرمایه‌داری هدایت‌شده» - در سال ۱۹۷۰، مالزی سیاست نوین اقتصادی (NEP) را معرفی کرد. این صرفاً یک برنامه اقتصادی نبود، بلکه «تغییر کد ژنتیک حکمرانی» بود.

جایگزینی لُرد با صنعتگر: مالزی همان مسیری را رفت که تایوان در اصلاحات ارضی رفته بود؛ آن‌ها سرمایه‌های نهفته در بخش سنتی (کشاورزی) را با زور قانون و تشویق مالیاتی به سمت «صنعت» هدایت کردند.

فرار از تله ISI: در حالی که ایران و بسیاری از کشورهای آمریکای لاتین در دهه ۷۰ میلادی غرق در سیاست «جایگزینی واردات» (ساختن کالای بی‌کیفیت پشت دیوارهای تعرفه) بودند، مالزی آغوش خود را برای «صنعتی‌سازی صادرات‌محور» (EOI) باز کرد. آن‌ها فهمیدند که برای «کیمیاگری»، باید وارد زنجیره تأمین جهانی شد، نه اینکه دور خود حصار کشید.

در دهه ۱۹۷۰، یک «واگرایی بزرگ» میان تهران و کوالالامپور رخ داد:

در ایران، نفت بشکه‌ای ۱۲ دلار صرف گسترش بوروکراسی، یارانه‌های مصرفی و واردات کالاهای نهایی شد. ایران تصور کرد با «پول» می‌توان توسعه را خرید. و در مالزی، قلع و لاستیک صرف ساختن زیرساخت‌هایی شد که برای شرکت‌های تک آمریکایی (مثل اینتل) جذاب باشد. مالزی فهمید که توسعه محصول «نهادسازی و دانش» است، نه انبارکردن دلار.

مالزی در این دوره ثابت کرد که حتی در دل یک نظام سنتی و مذهبی، می‌توان با «پراگماتیسم بی‌رحمانه»، دارایی‌های طبیعی فانی را به دارایی‌های انسانی باقی تبدیل کرد.

الگوریتم جراحی؛ دکترین «نگاه به شرق» و مهندسی انحصار (۱۹۸۱-۲۰۰۰)

در سال ۱۹۸۱، زمانی که ماهاتیر محمد به قدرت رسید، مالزی با یک بحران هویت اقتصادی روبرو بود. او فهمید که تقلید از غرب، مالزی را در بهترین حالت به یک «پیرو دست‌چندم» تبدیل می‌کند. ماهاتیر دکترین «نگاه به شرق» (Look East Policy) را نه به عنوان یک شعار سیاسی، بلکه به عنوان یک «تغییر نرم‌افزار ذهنی» معرفی کرد. او به جای تمرکز بر رفاه توزیعی، بر «اخلاق کار ژاپنی» و «انضباط کره‌ای» تأکید کرد. او معتقد بود مالزیایی‌ها باید یاد بگیرند که توسعه، محصول «عرق جبین» است نه ثروت زمین. برخلاف ایران که در دوران پس از جنگ، دولت به «بزرگ‌ترین کارفرما» و «رقیب بخش خصوصی» تبدیل شد، ماهاتیر نقش دولت را به «معمار زیرساخت‌ها» تغییر داد. دولت مالزی جاده و نیروگاه نساخت که صرفاً مصرف شود؛ آن‌ها را به عنوان «محصول» فروخت تا سرمایه‌گذار خارجی را جذب کند. در حالی که در دهه ۸۰ میلادی، بسیاری از کشورهای در حال توسعه (از جمله ایران) غرق در شعارهای «خودکفایی انزواطلبانه» بودند و سرمایه خارجی را عامل نفوذ می‌دیدند، مالزی در جزیره پنانگ دست به یک ریسک تاریخی زد:

- تأسیس مناطق آزاد واقعی: مالزی مناطق آزاد تجاری (FTZ) را به «جزایری از کارایی» تبدیل کرد. در این مناطق، بوروکراسی فاسد پایتخت حذف شد و قوانینی حاکم شد که با استانداردهای اینتل (Intel) و هیولت پاکارد (HP) مطابقت داشت.

برخلاف بسیاری از انقلاب‌های سوسیالیستی که با مصادره اموال اقلیت‌های ثروتمند (چینی‌ها) باعث فرار سرمایه شدند، مالزی سیاست NEP را بر اساس «رشدِ جدید» بنا کرد. قانون حکم می‌کرد که ۳۰درصد از «سهامِ جدیدِ» شرکت‌ها باید به بومیان (بومیترا) واگذار شود.

اســـتراتژیِ گروگان‌گیریِ تکنولوژیک: مالزی آگاهانه خود را به «گلوگاه» (Chokepoint) زنجیره تأمین الکترونیک تبدیل کرد. منطق ماهاتیر این بود: «اگر ما تنها جایی باشیم که تراشه‌های اینتل را با کیفیت بالا بسته‌بندی می‌کند، آمریکا هرگز اجازه نخواهد داد ثبات ما به خطر بیفتد. این همان «ســـپر سیلیکونی» بود که امنیت ملی را به جای اسلحه، با «تراشه» تأمین می‌کرد.

مالزی از ثروتِ طبیعی خود (نفت و روغن نخل) به عنوان «سوختِ موتورِ تنوع‌بخشی» استفاده کرد، نه به عنوان عصای دستِ بودجه.

مالزی در دهه‌های ۸۰ و ۹۰، بودجه‌های عظیمی را از بخش کشاورزی به سمت کالج‌های فنی و مهندسی هدایت کرد. آن‌ها فهمیدند که «نفتِ واقعی»، مغزِ مهندسانی است که می‌توانند خطوط تولید پیچیده را مدیریت کنند.

الگوریتم مالزی ساده بود: ابتدا اجازه بده خارجی‌ها کارخانه بسازند (یادگیری از طریق دیدن)، سپس قطعات میانی را خودت بساز (بومی‌سازی)، و در نهایت وارد زنجیره ارزش شود.

در این دو دهه، در حالی که مالزی در حال «فرار از تله» بود، ایران در حالِ «ساختنِ دیوارهای تله» بود. مناطق آزاد مالزی (پنانگ) به مرکزِ تولید صادراتی تبدیل شـــدند که ۲۵درصد از تولید ناخالص داخلی آن‌ها را تأمین می‌کرد. در مقابل، مناطق آزاد ایران (کیش و قشم) عملاً به مرکزی برای فرار مالیاتی و واردات کالاهای مصرفی تبدیل شـــدند. مالزی فهمید که برای ثروتمند شدن باید با غول‌ها شریک شد؛ ایران اما با نگاه امنیتی، سرمایه‌گذار خارجی را فراری داد و در نتیجه از دسترسی به «دانش پنهان» و تکنولوژی لبه‌مرزی محروم ماند. ایران میلیاردها دلار صرفِ صنایع سنگینِ رانتی (مثل خودروسازی دولتی) کرد که فقط در بازارِ انحصاریِ داخل زنده بودند. مالزی بر روی «قطعات میانی الکترونیک» تمرکز کرد که کل جهان به آن نیاز داشت. ایران پیکان ساخت، مالزی پلتفرم نیمه‌هادی.

کالبدشکافی نهادی؛ مهندسیِ وفاداری و مدیریتِ «غول‌های منضبط»

عمیق‌ترین لایه نهادی مالزی، نحوه برخورد با بحران نژادی سال ۱۹۶۹ است. نخبگان مالزی به این نتیجه رسیدند که ثبات سیاسی بدونِ «عدالت اقتصادی» توهم است.

برخلاف بسیاری از انقلاب‌های سوسیالیستی که با مصادره اموال اقلیت‌های ثروتمند (چینی‌ها) باعث فرار سرمایه شدند، مالزی سیاست NEP را بر اساس «رشدِ جدید» بنا کرد. قانون حکم می‌کرد که ۳۰درصد از «سهامِ جدیدِ» شرکت‌ها باید به بومیان (بومیترا) واگذار شود. این یعنی چینی‌ها دارایی قبلی خود را حفظ کردند، اما برای گسترشِ کسب‌وکار باید بومیان را شریک می‌کردند.

مشـــابه مدل اصلاحات ارضی تایوان که لُردهای زمین‌دار را به صنعتگر تبدیل کرد. مالزی طبقه مذهبی و سنتی بومی را از طریق آموزش‌های فنی و واگذاری سهام، به لایه جدیدی از تکنوکرات‌ها و مدیران شرکتی تبدیل کرد تا منافع آن‌ها با «بقای بازار آزاد» گره بخورد. مالزی بخش بزرگی از اقتصاد را در اختیار شرکت‌های مرتبط با دولت (GLCs) قرار داد، اما با یک کدِ ژنتیکی متفاوت از ایران: استقلالِ حرفه‌ای پترونـاس. پترونـاس (Petronas) به عنوان ســـتون فقـــرات درآمدی، هرگز به «قلکِ نقدینگی» برای هزینه‌های جاری دولت تبدیل نشـــد. این شرکت با استانداردهای فورچون ۵۰۰ اداره می‌شود و مدیران آن بر اساس شاخص‌های عملکرد (KPI) جهانی سنجیده می‌شوند، نه میزان وفاداری سیاســـی. در حالی که در ایران و ژاپن، شرکت‌های زامبی (ورشکسته‌هایی که با وام‌های جدید زنده می‌مانند) اکسیژن اقتصـــاد را می‌بلعنـــد، در مالزی اگر یک شـــرکت دولتی در بازه زمانی مشخص به سودآوری نرسد، دولت اجازه ورشکستگی یا ادغام آن را صادر می‌کند. منطقِ آن‌ها این است: «دولت سرمایه‌گذار خطرپذیر است، نه بنیاد خیریه برای مدیران نالایق.



مالزی درک کرد که جمعیتِ بومی‌اش برای رقابت جهانی کافی نیست. بنابراین، یک «نظام جذب استعدادی» (Talentocracy) را بنا نهاد. مالزی با صدورِ ویزاهای بلندمدت برای نخبگانِ جهانی (از جمله برنامه‌نویسان و مهندسان ایرانی)، عملاً مفهومِ وطن را به «بســـتر رشد» تغییر داد. آن‌ها می‌دانند که «ثروتِ واقعی»، نخبگانی هستند که در این خاک ریشه می‌دوانند.

در مناطقی مثل پنانگ، قوانین قضایی به نفعِ سرعتِ تجارت جراحی شده است تا اصطکاکِ سرمایه‌گذار با بوروکراسیِ سنتی به صفر برسد.

شرکت‌های خصولتی در برابر GLCهای جهانی

شرکت‌های شبه‌دولتی در ایران به مرکزِ «توزیعِ رانت و غنیمت» تبدیل شده‌اند. انتصابات بر اساس وفاداری است و زیانِ این شرکت‌ها از جیبِ تورم (چاپ پول) پرداخت می‌شود. شرکت‌های دولتی مالزی بازوهایِ «خلقِ ثروت» در زنجیره تأمین جهانی هستند. آن‌ها با غول‌هایی مثل اینتل رقابت یا همکاری می‌کنند.

مدیریت سرمایه انسانی

نگاهِ امنیتی و تنگ‌نظری در انتصابات باعث شده است ایران به یکی از بزرگ‌ترین صادرکنندگانِ «مغز» در جهان تبدیل شود. ایران «نفتِ سفید» (نخبگان) خود را رایگان به غرب صادر می‌کند. با ایجاد محیطِ بازِ اجتماعی و اقتصادی در مالزی، نه تنها نخبگان خود را حفظ کرده، بلکه به پناهگاهی برای نخبگانِ کشورهای دیگر (Brain Gain) تبدیل شده است.

قرارداد اجتماعی

دولت ایران تلاش می‌کند ثبات را با «توزیع یارانه و فقر» حفظ کند؛ قراردادی که در آن مردم با دریافت نانِ ارزان، ناکارآمدی را تحمل کنند. قرارداد؛ بر پایه «رشد و پیچیدگی» است. دولت مالزی امنیت و زیرساخت می‌دهد، مردم و بخش خصوصی ثروت خلق می‌کنند.

ماتریسِ واگراییِ استراتژیک؛ چرا تهران، کوالالامپور نشد؟

نخستین لایه تفاوت، در «منطقِ نخبگان» نهفته است. در تئوری «نقشه فرار»، توسعه پیش از آنکه پولی باشد، سیاسی است. نخبگانِ مالزی به این درک رسیدند که «سهم کوچک از یک کیک بزرگ و در حال رشد، بهتر از سهم بزرگ از یک کیک در حال پوسیدن است» آن‌ها تضادهای قومی را با «رشد فراگیر» مهار کردند. ثروتِ حاصل از نفت و روغن نخل به جای توزیع میان وفاداران، صرف ساختنِ بستری شد که چینی‌ها و مالایی‌ها هردو در آن ثروتمند شوند.

نخبگانِ اقتصادی در ایران اغلب در تله «نظم دسترسی محدود» گرفتار شده‌اند. ثروت نفت به عنوان یک «غنیمت» دیده شده که باید میان گروه‌های ذینفع توزیع شود. نتیجه این بوده که به جای «خلق ارزش»، رقابت بر سر «نزدیکی به مرکز توزیع رانت» شکل گرفته است.

تفاوت در انتخاب «میدان نبرد» صنعتی، سرنوشـــت ارز ملـــی دو کشـــور را رقـــم زد. مالزی فهمید که برای امنیـــت و ثروت، باید «غیرقابل‌حذف» شود. آن‌ها با تمرکز بر صنایع نیمه‌هادی و تبدیل پنانگ به هابِ جهانی، خود را به گره کوری در زنجیره تأمین جهان تبدیل کردند. آن‌ها «تراشه» صادر کردند تا «امنیت» بخرند.

ایران مســـیر «جایگزینی واردات» (ISI) را رفت. ساختن صنایع سنگین مثل خودروسازی دولتی که فقط با دیوار تعرفه و یارانه انرژی زنده هستند، باعث خلق «شرکت‌های زامبی» شد. این صنایع نه‌تنهـــا ارزآوری ندارند، بلکه مانند جاروبرقی، منابع بانکی و نقدینگی را می‌بلعند و تـــورم تولید می‌کنند. ایران «پیکان و پراید»

ســـاخت که جهان به آن‌ها نیازی نداشت، مالزی «پلتفرم نیمه‌هادی» ساخت که جهان بدون آن فلج می‌شود.

توسعه محصولِ «دانشِ پنهان» است، نه مواد خام

مالزی با درکِ کوچک بودن جمعیت بومی، سیستم «استحقاق‌سالاریِ جهانی» (Talentocracy) را بنا کرد. آنها با ایجاد محیط باز اجتماعی، نخبگان را از سراسر جهان (حتی مهندسان ایرانی) جذب کردند تا برای رشد جی‌دی‌پی مالزی کار کنند. و در عوض ایران یکی از بزرگ‌ترین صادرکنندگانِ سرمایه انسانی در جهان است. چرا؟ به دلیل اولویتِ «وفاداری بر تخصص» در انتصابات و فشارهای ساختاری، ایران هزینه آموزش نخبگانی را می‌دهد که میوه دانششان در خاکِ رقبایی چون مالزی، امارات یا آمریکا چیده می‌شود. این یعنی ایران در حالِ صادر کردنِ «نفتِ سفید» (مغز) خود به صورت رایگان است.

نحوه برخورد با درآمد نفت، مرز میان ثبات و تورم مزمن است

شرکت پتروناس مالزی با استانداردهای حرفه‌ای و جهانی اداره می‌شود و اجازه ندارد کلکِ نقدینگی دولت باشد. مالزی از درآمد نفت برای سرمایه‌گذاری در «دارایی‌های باقی» (مانند خرید شرکت‌های تکنولوژی جهانی) استفاده کرد تا از بیماری هلندی فرار کند. ولی در ایران، نفت مستقیماً به بودجه جاری و یارانه‌های غیربهره‌ور وصل شده است و هر زمان قیمت نفت افت کرد، دولت با استقراض از بانک مرکزی یا بانک‌های تجاری، پایه پولی را افزایش داد. ریال ایران به جای اینکه پشتوانه تولید باشد، به گروگانِ هزینه‌های دولتی درآمد.

مناطق آزاد: «سکوی پرتاب» در برابر «سوراخ بودجه»

پنانگ یک منطقه آزاد واقعی با قوانین بین‌المللی که باعث شد غول‌هایی مثل اینتل در آن ریشه بدوانند و صادرات تکنولوژی مالزی را به ۹۰درصد برسانند. مناطق آزاد ایران: مناطقی مثل کیش و قشم که به جای جذب FDI (سرمایه‌گذاری خارجی)، به مرکزی برای واردات کالاهای مصرفی و فرار مالیاتی تبدیل شدند. ایران از پتانسیل سواحل جنوبی (مکران) برای رقابت با بنادر امارات و مالزی استفاده نکرد.

کالبدشکافیِ بحران‌های نوظهور و مانیفستِ «ایران ۱۴۲۰» (۲۰۲۶-۲۰۳۰)

۱ نبرد با «تله درآمد متوسط»؛ عبور از بازو به مغز

مالزی امروز درگیر یک پارادوکس بزرگ است: آن‌ها در «بسته‌بندی و تست نیمه‌هادی‌ها» (OSAT) در جهان بی‌رقیب‌اند، اما هنوز در «طراحی تراشه» (IC Design) پشت سر تایوان و آمریکا قرار دارند.

خطرِ تبدیل شدن به یک «کارخانه بزرگ» بدونِ «آزمایشگاهِ ملی»: اگر مالزی نتواند از لایه مونتاژ به لایه نوآوری جهش کند، با افزایش دستمزدها، غول‌های تکنولوژی به سمت ویتنام یا هند کوچ خواهند کرد.

درس برای ایران ۱۴۲۰: ایران نباید در تله «صنایع مونتاژ رانتی» (مانند خودروسازی فعلی) باقی بماند. نقشه فرار ایران باید از «جایگزینی واردات» به سمت «تولید قطعات استراتژیک» در زنجیره جهانی تغییر کند؛ جایی که حذف ایران از بازار، برای جهان هزینه داشته باشد.

۲ سونامیِ نقره‌ای؛ پیری جمعیت و انجمادِ خلاقیت

مالزی با واقعیتی به نام «پرتگاه جمعیتی» روبروست. نرخ باروری در این منطقه به شدت در حال کاهش است که منجر به کاهش نیروی کار جوان و فشار بر صندوق‌های بازنشستگی می‌شود.

- **اســـتراتژی مالزی:** نوســـازیِ «قرارداد اجتماعی» از طریق جـــذب نخبگان بین‌المللی و اتوماسیون (رباتیک) برای جبرانِ غیبتِ بازوهای جوان.
- **هشدار برای ایران:** ایران سریع‌تر از ژاپن و مالزی در حال پیر شدن است.

اگر ایران تا پیش از پیر شـــدنِ جمعیت، به «ثبات اقتصادی» و «انباشـــت سرمایه» نرسد، در تله «پیر شدن قبل از ثروتمند شدن» گرفتار خواهد شد. راهکار، جراحیِ فوری صندوق‌های بازنشستگی و استفاده از «پنجره جمعیتی» باقی‌مانده برای جهش صنعتی است.

۳ ژئوپلیتیکِ «بی‌طرفی فعال»؛ رقص میان دو ابرقدرت

مالزی در میانه جنگ سرد دیجیتال میان آمریکا (تکنولوژی) و چین (بازار) قرار دارد.

- **الگوریتم مالزی:** تبدیل شدن به یک «سوئیسِ تکنولوژیک». مالزی خود را به عنوان یک «بندر امن» معرفی کرده که در آن شرکت‌های آمریکایی می‌توانند بدون ترس از جاسوسی صنعتی و شرکت‌های چینی بدون ترس از تحریم‌های مستقیم فعالیت کنند. این همان «سپر سیلیکونی» است که امنیت ملی را از طریق «وابستگی متقابل اقتصادی» تضمین می‌کند.
- **نسخه برای ایران:** امنیت ایران نباید صرفاً بر قدرت نظامی متکی باشد. ایران باید با گره زدنِ اقتصاد خود به امنیتِ انرژی و لجستیکِ جهان (از طریق کریدورهای شمال-جنوب)، هزینه تحریم یا درگیری را برای قدرت‌های جهانی غیرقابل‌تحمل کند.

۴ حاکمیتِ داده و هوش مصنوعی؛ نفتِ جدید

مالزی دریافته است که در سال ۲۰۳۰، کشوری که صاحب «زیرساخت‌های محاسباتی» نباشد، مستعمره دیجیتال خواهد بود.

- **اقدام مالزی:** ســـرمایه‌گذاری سنگین بر روی دیتاسنترهای نسل جدید و مدل‌های زبانی بومی برای رسیدن به «استقلالِ دیجیتال».

ایران باید از «خام‌فروشیِ داده» (صدور نخبگان آی‌تی) جلوگیری کند و با ایجاد مناطق آزادِ دیجیتال در سواحلِ جنوبی، به هابِ پردازش داده و فین‌تک در منطقه تبدیل شود.

۵ جراحیِ «شرکت‌های زامبی» و بازگشت به انضباط

مالزی برای بقا در دهه آینده، در حال پاکسازی ترازنامه شرکت‌های دولتی (GLCs) است تا مانع از اتلاف منابع ملی شود.

- **درس حیاتی برای ایران:** ایران مملو از بانک‌های ناتراز و شرکت‌های دولتی زیان‌ده اســـت که نقدینگی را می‌بلعند و تورم ایجاد می‌کنند. نقشه فرار ایران مستلزم یک «جراحی بدون بیهوشـــی» است: انحلال شـــرکت‌های زامبی و قطع دستِ سیاستمداران از قلکِ بانک مرکزی.

ماتریس تطبیقی نهایی: مالزی (الگوی فرار) vs ایران (الگوی بن‌بست)

درس برای ایران ۱۴۲۰	ایران (تله استراتژیک)	مالزی (Bebas Map)	شاخص کلیدی
تبدیل رانت به زیرساخت دیجیتال	ذخایر زیرزمینی و خام‌فروشی	پیچیدگی محصول و دانش	تعریف ثروت
خروج دولت از تصدی‌گری صنایع	رقیبِ بخش خصوصی و کارفرما	معمار و بسترساز	نقش دولت
تبدیل شدن به گلوگاهِ یک صنعت	خودکفایی در انزوا	اتصال به زنجیره جهانی	سیاست صنعتی
اولویت تخصص بر وفاداری سیاسی	صدور استعداد (Brain Drain)	جذب استعداد (Brain Gain)	مدیریت نخبگان
قطع رابطه بودجه جاری با نفت	پولی‌سازی کسری بودجه	انضباط و استقلال پولی	نظام بانکی
امنیت در پناهِ سپر سیلیکونی	بازدارندگی نظامیِ صرف	درهم‌تنیدگی اقتصادی	امنیت ملی

آینده‌پژوهی
نگاهی به آخرین تحولات اقتصاد جهان

سراسیمه‌دویدن به سوی تکنولوژی

آیا تمدن‌ها از عصرِ هوش مصنوعی جان سالم به‌در خواهند برد؟



[آینده کشاورزی]

درگیری برنج و اقلیم

آیا برنج‌کاری به ضرر آینده زمین است؟



منبع: اوت‌لوک اینديا

چرا باید خواند:
بحث درباره برنج‌کاری و انتشار گازهای گلخانه‌ای ناشی از آن در سال‌های اخیر به شکل جدی‌تر از قبل مورد توجه قرار گرفته است. اینجا ابعاد مختلف موضوع را توضیح داده‌ایم.

برنج بیش از نیمی از جمعیت جهان را تغذیه می‌کند. از شالیزارهای پلکانی در کشورهای آسیای جنوب شرقی گرفته تا کشتزارهای مملو از آب در چین و شرق دور، این محصول عملاً اساس وعده‌های غذاییِ روزانه میلیاردها انسان در جهان را تشکیل می‌دهد. درواقع شالیزارهای برنج برای زندگی و معیشت در بسیاری از مناطق آسیا ضروری هستند.

اما همان خاک‌های غرقابی که به رشد برنج کمک می‌کنند، شرایط ایده‌آلی را نیز برای میکروب‌هایی فراهم می‌آورند که آزادکننده گازهای گرم‌کننده زمین هستند.

بر اساس مطالعات جدید، انتشار گازهای گلخانه‌ای از شالیزارهای برنج از دهه ۱۹۶۰ تقریباً در سطح جهان دو برابر شده است و در دهه ۲۰۱۰ میلادی آزادسازی آنها تقریباً معادل ۱.۱ میلیارد تن دی‌اکسید کربن بوده است. این میزان تقریباً برابر با آزادسازیِ گازهای مضر توسط ۲۳۹ میلیون دستگاه خودرو در سال است. این وضعیت، کشت برنج را به بزرگ‌ترین منبع انتشار گازهای گلخانه‌ای در بخش کشاورزی (غیر از دامداری) تبدیل می‌کند و این در حالی است که انتظار می‌رود تقاضا برای برنج همچنان در جهان رو به افزایش داشته باشد.

برخی کارشناسان می‌گویند کشاورزان راه‌هایی برای کاهش انتشار گازهای گلخانه‌ای از محصولات برنج خود در اختیار دارند؛ آن هم بدون کاهش تولید و بازدهی. از نظر آنها، امکان کاهش ده‌درصدیِ آزادسازی گازهای گرم‌کننده زمین در بخش برنج‌کاری در آینده نزدیک وجود خواهد داشت. اما پیش از بررسی این موضوع، باید به این پرسش پاسخ دهیم که چرا انتشار گازهای گلخانه‌ای در بخش برنج‌کاری افزایش یافته است.

این موضوع احتمالاً دو دلیل دارد: گسترش سطح زیر کشت برنج و استفاده از شیوه‌های مدیریت نامتناسب.

موضوع گسترش مناطق تحت کشت برنج در این میان از اهمیت زیادی برخوردار است. به عنوان مثال، در آفریقا سطح زیر کشت برنج از دهه ۱۹۶۰ تقریباً دو برابر شده است که به افزایش دو برابری انتشار متان در این منطقه کمک کرده است. همزمان، کشاورزان برنج‌کار از کودها و اصلاح‌کننده‌های آلی بیشتری مانند کاه و کود حیوانی استفاده می‌کنند. آنها همچنین انواع پرمحصول‌تر برنج را می‌کارند و آنها را نزدیک‌تر به هم پرورش می‌دهند. نتیجه این تغییرات، برنجِ بیشتر اما در عین حال، انتشار گازهای گلخانه‌ایِ بیشتر است.

> در آفریقا سطح زیر کشت برنج از دهه ۱۹۶۰ تقریباً دو برابر شده است که به افزایش دو برابری انتشار متان در این منطقه کمک کرده است

پس از برداشت برنج، تکنیک‌های بهبود حاصلخیزی خاک به کار گرفته می‌شود و شخم زدن ساقه‌های خشک برنج به درون خاک یکی از آنها است. اما این کار انتشار متان را نیز افزایش می‌دهد.

کارشناسان حالا به یک روش خاص - یعنی باقی گذاشتن ساقه‌های برنج در مزرعه پس از برداشت و سپس شخم زدنِ آنها به درون خاک برای بهبود حاصلخیزی خاک - به عنوان یکی از عوامل موثر در افزایش آزادسازی گازهای گرم‌کننده زمین اشاره کرده‌اند و آن را عاملِ حدود هیجده درصد از افزایش کل آزادسازی‌های گازِ ناشی از برنج‌کاری از دهه ۱۹۶۰ تاکنون دانسته‌اند. گفته می‌شود علتش این است که این کار مواد آلی در خاک را افزایش می‌دهد که سپس میکروب‌ها آن را تجزیه می‌کنند و گاز متان بیشتری بر اثر آن ایجاد می‌شود.

این در حالی است که افزایش دمای زمین، فعالیت میکروبی در خاک‌ها را بیشتر تسریع می‌کند که به معنای افزایش انتشار گازها هم هست.

کود نیز یکی دیگر از عوامل اصلی انتشار گازهای گلخانه‌ای است. استفاده از نیتروژن مصنوعی پس از سال ۲۰۰۰ حدود ۷۶ درصد افزایش یافت و باعث افزایش اکسید نیتروژن - یکی دیگر از گازهای گلخانه‌ای قدرتمند - شد. این عامل، حدود ۹ درصد از افزایش کل آزادسازی جهانی گازهای گرم‌کننده (ناشی از فعالیت‌های انسانی) را به خود اختصاص داد.

مدیریت مصرف کود نیز یک راهبرد کاهش مؤثر است و به خصوص در سیستم‌هایی که مصرف کود بالایی دارند (مثلاً مناطقی از چین و جنوب آسیا) می‌تواند کاربرد داشته باشد.

در عین حال باید توجه داشت که شیوه‌های آبیاری نیز بر انتشار گازهای گلخانه‌ای تأثیر می‌گذارند. در گذشته، شالیزارهای برنج در طول فصل رشد، به حالت غرقاب نگه داشته می‌شدند که منجر به انتشار مداوم گازهای گلخانه‌ای توسط میکروب‌هایی می‌شد که در محیط مرطوب رشد می‌کنند. اما در دو دهه اخیر، کشاورزان بیشتری از آبیاری متناوب و تخلیه دوره‌ای آب مزارع خود اســتفاده کرده‌اند. این تغییر، انتشــار متان را در مقایسه با غرقاب نگه داشتنِ مداوم شالیزارها کاهش داده است. با این حال، ما شاهد افزایش جزئی در انتشار اکسیدهای نیتروژن بودیم، زیرا خاک‌ها بین حالت مرطوب و خشک در چرخش هستند و این موضوع میکروب‌ها را تحریک می‌کند که نیتروژن موجــود در مواد آلی را به گازهایی مثل نیتروس اکســاید تبدیل کنند. در همیــن میان، نکته دیگری وجود دارد و آن هم تاثیر تولید برنج بر تحولات اقلیمی و آب و هوایی اســت. تعیینِ اینکه هزینه اقلیمی تولید برنج واقعاً چقدر است، کار دشواری است و حتی دشوارتر از اندازه‌گیری تاثیر گازهای گلخانه‌ای خواهد بود.

واقعیت این است که شالیزارهای برنج با خاک‌های مرطوب یا غرقابی‌شان، به آزادســازی متان و نیتروس اکساید کمک می‌کنند. همچنین همزمان با رشد برنج، آنها دی اکسید کربن را از جو زمین حذف می‌کنند و بین فصول کشت، کربن را از خاک خود از دست می‌دهند.

یک برآورد معتبر جهانی در این خصوص، مستلزم در نظر گرفتن مداوم گازهــای مختلف و تغییرات کربن خاک و همچنین توجه به عدم قطعیت موجود در ردیابی داده‌ها در مکان و زمان است.

برای انجام این کار، چاره‌ای نیســت جز آن که سه رویکرد با هم ترکیب شوند:

اول اینکه مدل کامپیوتری اکوسیستم به انسان این امکان را می‌دهد که شبیه‌ســازیِ رشد محصول، شرایط آب و فرآیندهای خاک را برای تخمین تغییرات متان، نیتروس اکساید و کربن خاک صورت دهد.

در این روش که مدل یادگیری ماشینیِ مبتنی بر هوش مصنوعی در آن به کار گرفته می‌شود، می‌توان برآوردها را بهبود بخشید تا تمام مناطق جهان را که در آنها برنج‌کاری صورت گرفته است پوشش دهد.

اخیــراً یک گروه محقق، با انجام متا آنالیز (فراتحلیل) از بیش از ۱۲۰۰ ســایت آزمایش مزرعه‌ای توانستند شواهد مســتقیمی از چگونگی تأثیر شــیوه‌هایی مانند آبیاری، مصرف کود و مدیریت بقایای گیاهی بر انتشــار گازهای گلخانه‌ای ارائه دهند. بر این اساس، آنها انتشار گازهای گلخانه‌ای را از سال ۱۹۶۱ تا ۲۰۲۰ به شکل کمّی درآوردند، عوامل محرک در انتشار این گازها را تعیین کرده و پتانسیل تکنیک‌های کاهش انتشار این گازها را تحت شرایط اقلیمی آینده آزمایش کردند.

اینجا این سوال مطرح بود که چه روش‌هایی برای کاهش انتشار گازهای مضر برای اقلیم مؤثر است و چه روش‌هایی مؤثر نیست.

واقعیت این اســت که راه‌هایی برای کاهش انتشار گازهای گلخانه‌ای از تولید برنج - آن هم بدون فدا کردن بازدهی تولید- وجود دارد.

تحقیق بالا نشــان داد که کاهش مصرف کود و کاربرد بقایای گیاهی، مدیریت آبیاری برای ایجاد دوره‌های خشکی بین دوره‌های غرقابی و کاهش خاک‌ورزی (tillage) می‌توانند مجموعاً انتشــار گازهای گلخانه‌ای جهانی ناشی از کاشت برنج را تا اواسط قرن حاضر به میزان حدود ده درصد کاهش دهند. پژوهشگران دخیل در این تحقیق به این نتیجه رسیدند که جایگزینی کودهای شیمیایی با گزینه‌های آلی‌تر همیشه از منظر گازهای گلخانه‌ای بهتر نیست؛ و این موضوع جای شگفتی زیادی داشت. البته نباید ارزش کلی این موضوع در زمینه کشاورزی ارگانیک را زیر سوال برد.

حفظ مقادیر متوسط کاه و ســایر بقایای گیاهی در مزرعه می‌تواند به افزایش حاصلخیزی خاک کمک کند، اما مقدار زیاد آن ممکن است انتشار متان را افزایش داده و از دست رفتن کربن از خاک را تسریع کند.

گزینه دیگر، تبدیل بخشــی از بقایا به بیوچار است؛ یعنی سوزاندن آن تحت شرایط کم اکسیژن قبل از مخلوط کردن با خاک‌های غرقابی. بیوچار می‌تواند به تثبیت کربن خاک و کاهش انتشار متان، افزایش نگهداری آب و مواد مغذی، بهبود ســاختار خاک و تقویت حیات میکروبی خاک کمک کند. بیوچار عملاً نوعی زغال زیستی است که از حرارت‌دادن مواد آلی مانند ضایعات چوب، کود حیوانی یا بقایای گیاهی در شرایط اکسیژن محدود تولید می‌شود و به عنوان اصلاح‌کننده قویِ خاک در کشاورزی کاربرد دارد.

در ایــن میان، بهبود مدیریت آب می‌تواند ابزاری قدرتمند برای کاهش انتشار گازهای گلخانه‌ای باشد. تخلیه دوره‌ای مزارع، خودش تولید متان را کاهش می‌دهد، هرچند ممکن است انتشار نیتروس اکساید را اندکی افزایش دهد. این راهبرد به ویژه در مناطقی با زیرساخت‌های آبیاری قابل اعتماد از جمله بخش‌های بزرگی از آسیا مؤثر است.

مدیریت مصرف کود نیز یک راهبرد کاهش مؤثر است و به خصوص در سیســتم‌هایی که مصرف کود بالایی دارند (مثلاً مناطقی از چین و جنوب آســیا) می‌تواند کاربرد داشته باشد. نیتروژن اضافی بدون افزایش واضح در بازدهی محصول، نیتروس اکساید را افزایش می‌دهد و آلودگی آب را بیشتر می‌کند. اگر جلوی مصرف بیش از حد نیتروژن گرفته شود، انتشار گازهای گلخانه‌ای و آلودگی آب کاهش می‌یابد و در این فرآیند، صرفه‌جویی در هزینه کشــاورزان رخ می‌دهد. اثرات خاک‌ورزی، یعنی عمل شخم زدنِ خاک بین فصول کشت، اثرات متفاوتِ منطقه‌ای بزرگی دارد. از کاهش خاک‌ورزی اغلب به عنوان روشی سازگار با اقلیم صحبت و تبلیغ می‌شود. اما برخی پژوهش‌های جدید نشان می‌دهد که این کار همیشه انتشار گازهای مضر را در سیستم‌های غرقابی به حداقل نمی‌رساند.

در شــالیزارهای برنج در مناطق معتدل، از جمله بخش‌هایی از آمریکا و چین، شرایط هوایی خنک‌تر می‌تواند تولید متان را محدود کند و امتیازات ناشــی از کاهش خاک‌ورزی را بیشتر به نمایش بگذارد. اما در سیستم‌های گرم‌تر و دائماً غرقابی، شرایط کم اکسیژن می‌تواند فعالیت میکروبی را افزایش دهد، تولید متان را بیشتر کرده و از دست رفتنِ کربن خاک را تسریع بخشد.

در مجموع شاید بتوان گفت هیچ روش واحدی در همه‌جا کارساز نیست و هر منطقه نیازمند ارزیابی مؤثرترین شیوه‌ها برای کاهش انتشار گازهای گلخانه‌ای ناشی از کاشت برنج خواهد بود.

تعیین اینکه هزینه اقلیمی تولید برنج واقعاً چقدر است، کار دشواری است و حتی دشوارتر از اندازه‌گیری تاثیر گازهای گلخانه‌ای خواهد بود



سیاست‌گذاران تلاش کرده‌اند تناقض میان «ضرورت اقتصادی» و «احتیاط سیاسی» را با تلقی نیروی کار خارجی به عنوان یک نیروی موقت و ابزاری از نظر اقتصادی حل کنند.

[آینده آسیا]

ژاپن نیرو کم دارد، ولی شهروند جدید نمی‌خواهد

چه راه میانه‌ای برای افزایش جمعیت جوان ژاپن وجود دارد؟



یاسو تاکائو

پژوهشگر ارشد در دانشکده رسانه دانشگاه کورتین

ژاپن به‌طور فزاینده‌ای به کارگران خارجی نیاز دارد، اما دولت در مورد اینکه چه کسی می‌تواند شهروند شود، سخت‌گیرتر می‌شود. تحت نخست‌وزیری سانائه تاکاایچی، قانون تابعیت به‌طور رسمی اصلاح نشده است: ماده ۵ همچنان می‌گوید که متقاضیان اخذ تابعیت باید «به‌طور مداوم به مدت پنج سال یا بیشتر در ژاپن اقامت داشته باشند». اما در عمل، آستانه کسب شهروندی ژاپن به‌طور قابل توجهی دشوارتر شده است.

به‌طور رسمی، شرط پنج سال حضور در ژاپن برای گرفتن اقامت همچنان پابرجاست. اما در عمل، متقاضیان برای اقامت باثبات و ادغام اجتماعی در ژاپن نزدیک به یک دهه انتظار می‌کشند، یعنی پیش از آنکه اخذ تابعیت به‌طور واقع‌بینانه قابل حصول باشد. این سخت‌گیری بازتاب‌دهنده منطق سیاسی دولت تاکاایچی است. این دولت به‌طور پیوسته میان پذیرش خارجی‌ها به عنوان نیروی کار و پذیرش آن‌ها به عنوان اعضای جامعه تمایز قائل شده است. نیروی کار خارجی ممکن است از نظر اقتصادی ضروری باشد. اما ژاپن هنوز آماده نیست خود را به عنوان یک کشور مهاجرپذیر بازتعریف کند.

با تشدید کمبود نیروی کار، این تمایز به‌طور فزاینده‌ای اهمیت یافته است. جمعیت در سن کار به سرعت در حال کاهش است، کاهش جمعیت روستایی در حال تهی‌کردن اقتصادهای محلی است و کمبود نیروی کار هم بخش‌های اساسی را تضعیف می‌کند. صنایعی مانند مراقبت از سالمندان، ساخت‌وساز، کشاورزی، مهمان‌نوازی و لجستیک در حال حاضر برای تأمین نیروی کار با مشکل مواجه هستند. گسترش برنامه کارگر ماهر ژاپن که به اس اس دابلیو معروف است، نشان می‌دهد که ژاپن چقدر به نیروی کار خارجی وابسته شده است. تا پایان سال ۲۰۲۵، دارندگان ویزای SSW به تعداد بی‌سابقه‌ای رسیدند، با رشدی قوی در بخش‌هایی که با کمبود مزمن نیروی کار مواجه هستند. گسترش دسته‌بندی SSW نوع دو در سال ۲۰۲۳ - که امکان اقامت بلندمدت و همراهی خانواده را در بیشتر بخش‌ها فراهم می‌کرد - این امید را ایجاد کرده بود که یک تغییر تدریجی به سمت الگوی مهاجرتی مبتنی بر اسکان ایجاد شده است. با این حال، سخت‌گیری هم‌زمان در رویه‌های اعطای تابعیت، دارد به جهت مخالف اشاره می‌کند. در حالی که دسترسی به بازار کار گسترش یافته است، دسترسی به شهروندی و عضویت دائم در جامعه محدودتر شده است و دولت در حال جدا کردن ادغام اقتصادی از ادغام سیاسی است. این تنش بازتاب‌دهنده یک ویژگی دیرینه در سیاست مهاجرتی ژاپن است. دولت‌های متوالی در این کشور رسماً اعلام کرده‌اند که ژاپن سیاست مهاجرتی را دنبال نمی‌کند. اما آن‌ها به تدریج پذیرش کارگران خارجی را از طریق ترتیبات غیررسمی و جانبی گسترش داده‌اند. سیاست‌گذاران تلاش کرده‌اند تناقض میان «ضرورت اقتصادی» و «احتیاط سیاسی» را با تلقی نیروی کار خارجی به عنوان یک نیروی موقت و ابزاری از نظر اقتصادی حل کنند. در دوره تاکاایچی، این عمل متعادل‌سازی به شکل ایدئولوژیک صریح‌تری درآمده است. سیاست‌گذاران محافظه‌کار عملاً تابعیت را نه صرفاً به عنوان یک وضعیت حقوقی، بلکه به عنوان عضویت در جامعه‌ای با مرزهای تاریخی و فرهنگی تعریف می‌کنند. از این منظر، شهروندی نیازمند چیزی فراتر از اقامت است. این امر مستلزم ارائه شواهدی از همنوایی اجتماعی، خودکفایی اقتصادی، تبعیت اداری و تعهد بلندمدت به جامعه ژاپن است. سخت‌گیری بیشتر در بررسی اعطای تابعیت ژاپن به کارگران خارجی را باید در چارچوب محیط امنیتی در حال تغییر ژاپن نیز درک کرد. تشدید تنش‌ها با چین، نگرانی‌ها در مورد امنیت اقتصادی و نگرانی‌های محافظه‌کارانه در مورد انسجام اجتماعی، عملاً مطالبات برای کنترل دولتی سخت‌گیرانه‌تر بر ارائه تابعیت را تقویت کرده است. خطرات تغییر سریع اجتماعی، وابستگی به خدمات رفاهی و ادغام ناکافی در جامعه، همگی موضوعاتی هستند که در این نگرانی‌ها دخیل‌اند.

منبع: ایست ایژیا فوروم

چرا باید خواند:
ژاپن این روزها به دلیل کاهش جمعیتش به جذب نیروی کار زیادی نیاز دارد. اما در عین حال دوست ندارد به خارجی‌ها روی خوش نشان بدهد. اینجا توضیح داده‌ایم که چه وضعیت تناقض‌باری بر اثر این بی‌تصمیمی ایجاد شده است.

در این فضای سیاسی، بالا بردن موانع عملی برای کسب شهروندی یک کارکرد نمادین ایفا می‌کند. این امر به رأی‌دهندگان محافظه‌کار اطمینان می‌دهد که علی‌رغم اتکای فزاینده به نیروی کار خارجی، دولت کنترل حاکمیتی خود را بر اینکه چه کسی به ملت ژاپن تعلق دارد، حفظ می‌کند.

این نشان‌دهنده یک تغییر در منطق نظام تابعیت ژاپن در دوران پس از جنگ است. قاعده اولیه پنج‌ساله برای اخذ تابعیت، مصالحه‌ای بود برای همگون‌سازی فرهنگی و اقتصادی. سیستم SSW به عنوان چارچوبی برای جابه‌جایی نیروی کار طراحی شده بود، نه مسیری برای مهاجرت. اما واقعیت‌های جمعیتی، مهاجرت موقت نیروی کار را به مهاجرت اسکان دائمی در عمل تبدیل می‌کنند. کارفرمایان نیاز دارند کارگران خارجی باتجربه برای بلندمدت در ژاپن بمانند، به‌ویژه در بخش‌هایی مانند پرستاری و تولید در مناطق روستایی که جابه‌جایی نیروی کار ایجاد اختلال می‌کند.

این وضعیت تناقضی رو به رشد را در مرکز سیاست‌گذاری ژاپن ایجاد می‌کند. از نظر اقتصادی، ژاپن به نیروی کار خارجی باثبات‌تر و دائمی‌تری نیاز دارد. از نظر سیاسی، رهبران محافظه‌کار همچنان از پذیرش آشکار ملت‌سازی چندفرهنگی یا مهاجرت در مقیاس وسیع اکراه دارند. اقتصاد به طور فزاینده‌ای به سطح بین‌المللی وابسته می‌شود، در حالی که ادغام سیاسی و پذیرش خارجی‌ها همچنان محدود خواهد ماند.



کوبایی‌ها به نوعی جنگ سرد ابدی عادت کرده بودند و اتفاقات اخیر مثل یک بمب جاده‌ای بوده که مسیر پیش رو را غیر قابل بازگشت کرده است.

[آینده آمریکای لاتین]

افتادن در دستان ترامپ و سیا

از پسِ خاموشی و قحطی چه سرنوشتی در انتظار کوبا است؟

ترجمه فرزانه سالمی
خبرنگار بخش آینده‌پژوهی

یک معلم سی‌ساله کوبایی وقتی برای اولین بار در فیس‌بوک خبر دیدار رئیس سازمان سیا با رهبران ارشد دستگاه امنیتی و اطلاعاتی کوبا را دید، واقعاً جا خورد. حتی فکر کرد این حتماً یکی از همان شایعاتی است که در شبکه‌های اجتماعی دست به دست می‌شود. چنین سطحی از پوچی به نظرش غیرقابل باور بود. اما کمی بعد، مدیر مدرسه‌ای که در آن کار می‌کرد پیامی را در گروه چت معلمان ارسال کرد که نشان می‌داد اطلاعات واقعی بوده است. تقریباً برای هر معلمی که در آن گروه عضو بود پذیرفتن وقوع چنین اتفاقی سخت بود.

احساسات مشابهی در بسیاری از کوبایی‌های دیگر هم برانگیخته شده است؛ مردمی که با حیرت و اضطراب شاهد باز شدن مسیری جدید برای کشورشان هستند. آنها از وقتی عقل‌رس شدند به نوعی جنگ سرد ابدی عادت داشتند و اتفاقات اخیر مثل یک بمب جاده‌ای بوده که مسیر پیش رو را غیر قابل بازگشت کرده است.

از زمان شبیخون آمریکا به ونزوئلا و بازداشت نیکلاس مادورو رئیس جمهور سابق این کشور و همسرش در جریان آن، یک پنجره بزرگ برای بقای کوبا بسته شد و محاصره این کشور که از اواخر ژانویه گذشته توسط دونالد ترامپ آغاز شده، کوبایی‌ها را با طعم تلخ فروپاشی کشور به معنای واقعی مواجه کرده است. آنها حس می‌کنند به طور ناگهانی در مسیری افتاده‌اند که مملو از ناشناخته‌ها و اضطراب است.

منبع: ال پاییس

چرا باید خواند: کوبایی‌ها معتقدند که خیلی زود قرار است سرنوشتی مشابه ونزوئلا پیدا کنند. بخوانید تا ببینید از میان دروغ‌های شاخدار رسانه‌ای و محاصره اقتصادی و بی‌برقی چه مسیری در انتظار آنهاست.

پنهان‌کاری‌ها در مورد ملاقات‌های مقامات اطلاعاتی و امنیتی کوبا با هیئت سیا و رئیس آن جان رتکلیف، تداوم هم داشت و دیگر در رسانه‌ها و شبکه‌های اجتماعی راه مطمئنی برای پیگیری تحولات در این خصوص وجود نداشت.

این تحول در شرایطی رخ داد که سازمان‌های اطلاعاتی آمریکا از همان آغاز دشمن خونی پروژه کاستروها در کوبا بودند. فیدل کاسترو در سخنرانی‌های آتشین و بی‌پایانش، سیا را «بازوی اعدام» امپریالیسم آمریکا می‌نامید و آن را مسئول کودتاهای نافرجام بی‌شمار، اقدامات خرابکارانه و توطئه‌های ترور علیه خود می‌دانست. دست‌داشتن سیا در غائله حمله به خلیج خوک‌ها در سال ۱۹۶۱، پیاده شدن حدود ۱۵۰۰ تبعیدی کوبایی آموزش‌دیده توسط واشینگتن برای سرنگونی حکومت کوبا و موارد دیگر، همان چیزهایی است که معلمان کوبایی همواره در مدارس آنها را به دانش‌آموزان یاد داده‌اند. هر کوبایی درواقع با خاطره این حوادث و در وضعیت هشدار دائمی بزرگ شده است. همان معلم سی ساله که صحبتش را کردیم می‌گوید در تمام عمرش گمانه‌زنی‌ها درباره آمدن آمریکایی‌ها و جنگ با آنها را شنیده است. دانشگاه‌های کوبا هنوز یک درس اصلی اجباری به نام آمادگی برای دفاع ارائه می‌دهند.

البته حتی قبل از ماجراهای اخیر، مردم کوبا می‌دانستند که تحولات عظیمی در راه است. علتش پیام‌هایی غیررسمی از سوی ارتش بود که هشدار می‌داد کوبا دارد به «گزینه صفر» نزدیک می‌شود. این یکی از سناریوهایی بود که کوبایی‌ها از دهه ۱۹۹۰ و پس از فروپاشی اتحاد جماهیر شوروی با آن آشنا شده بودند. اگر قرار بود محموله‌های نفت از شوروی نرسند، باید طرحی برای بقا در کوبا دنبال می‌شد: جیره‌بندی دقیق، تعلیق حمل‌ونقل عمومی و حتی تعطیلی موقت مدارس و دانشگاه‌ها. درنهایت هم کوبا به آن مرحله نرسید.

اما حالا که سه دهه از آن دوران می‌گذرد، کوبا در آستانه گزینه صفر ایستاده است. از هیچ سوخت و هیچ ذخیره‌ای خبری نیست.

از طرف دیگر، وضعیت برق و سایر منابع انرژی بسیار بد است. کوبایی‌ها که از آینده هراس دارند، برای تهیه مایحتاجشان به فروشگاه‌هایی امید بسته‌اند که بسیاری از قفسه‌هایشان خالی است. اکثر مردم مجبورند دائم کنسرو و نان بخرند، چون بی‌برقی‌ها باعث می‌شود نتوانند مواد غذایی را در خانه‌شان نگهداری کنند.

علاوه بر خاموشی‌های مداوم در منازل، مشکلات جدی در خدمات اساسی مانند بیمارستان‌ها و حمل‌ونقل وجود دارد. دانشگاه هاوانا که قدیمی‌ترین دانشگاه کشور و نماد آموزش در کوبا بود، خالی و تقریباً تعطیل است؛ انگار که اشباح در آن لانه کرده باشند.

اوضاع در اکثر شهرهای کوبا همین طور است. لوردس ۶۳ ساله مردی است که در کاردناس، یکی از مراکز تفریحی کوبا زندگی می‌کند. او می‌گوید بعد از چهل ساعت بی برقی موفق شده چند تماس با موبایل بگیرد. البته او خوشحال است که یک پنل خورشیدی برای تولید برق در خانه‌اش دارد. ظاهراً دلارهایی که فامیل‌های او از آمریکا در چمدان برایش فرستاده‌اند را برای خرید این پنل به کار گرفته است.

او از این شکایت دارد که آب نیست، چون بدون برق نمی‌شود پمپاژ کرد. از طرف دیگر، قیمت‌ها سر به فلک کشیده و هر جنسی که ارزشی داشته باشد، به دلار قیمت‌گذاری می‌شود.

در این میان برخی از مردم گمان می‌کنند الگویی که ترامپ در ونزوئلا دنبال کرد، قرار است در کوبا تکرار شود: ابتدا دادستان‌ها هدف را در تیررس قرار می‌دهند و سپس رایش و بازداشت رخ می‌دهد؛ مشابه همان سناریویی که در مورد نیکلاس مادورو اتفاق افتاد.

با این حال، آرماندو چاگواسدا مورخ و دانشمند علوم سیاسی معتقد است که کوبا و ونزوئلا مثل هم نیستند: «ساختار قدرت در کوبا همگن‌تر و فشرده‌تر است. کوبا مثل ونزوئلا شکل قبیله‌ای هم ندارد. به همین خاطر در برابر فشار آمریکا مقاومت مؤثرتری داشته. اما همین متمرکز بودن ممکن است در آینده فروپاشی از نوعی دیگر را در کوبا رقم بزند.»



از نظرِ بسیاری از رأی‌دهندگان، موفقیت اقتصادی با استطاعت‌پذیری و ثبات مالی سنجیده می‌شود، نه شاخص‌های فنی رشد.

[آینده آمریکا]

تهدید سیاسیِ افزایش هزینه‌های زندگی

بحرانی که خانوارهای آمریکایی تجربه‌اش می‌کنند دولت ترامپ را تهدید می‌کند

افزایش تورم بار دیگر در حال تبدیل شـــدن به یک مشکل سیاســـی جدی برای دونالد ترامپ رئیس‌جمهور آمریکا است؛ به طوری که بار فزاینده هزینه زندگی به معضلی بزرگ برای خانوارهای آمریکایی تبدیل شده است. در حالی که اقتصاددانان و رسانه‌ها مشغول بررسی ارقام تورم هستند، رأی‌دهندگان دارند با فشـــار مالی ناشی از وام‌گیری گران، مسکن پرهزینه و افزایش هزینه‌های روزمره دست و پنجه نرم می‌کنند.

چالش کاخ سفید این است که آمریکایی‌ها نه تنها برای کالاها و خدمات بیشتر پول پرداخت می‌کنند، بلکه برای تأمین مالی زندگی خود نیز هزینه بیشتری می‌پردازند. نرخ‌های وام مسکن همچنان بالاست، بدهی کارت‌های اعتباری به‌طور فزاینده‌ای گران شده و هزینه‌های وام خودرو همچنان بودجه خانوارها را تحت فشار قرار می‌دهد. حتی اگر تورم موقتاً ریشه‌کن شود، فشار مالی ناشی از هزینه‌های بالای وام‌گیری همچنان ناراحتی و نگرانی عمومی را تقویت می‌کند.

این یکی از مشکلات اقتصادی اساسی بود که در چرخه انتخابات ۲۰۲۴ به ضرر دموکرات‌ها تمام شـــد. علیرغم بهبود شاخص‌های اقتصادی در دوران ریاست‌جمهوری جو بایدن، بسیاری از رأی‌دهندگان همچنان معتقد بودند که اقتصاد رو به وخامت اســـت، زیرا وضعیت مالی شخصی آن‌ها دشوار به نظر می‌رسید. اکنون ترامپ در معرض خطر مواجهه با همان واقعیت سیاسی قرار دارد، زیرا فشـــارهای تورمی در میان قیمت‌های بالاترِ انرژی و ترس مجدد بازار از نرخ‌های بهره دوباره افزایش می‌یابد.

فشـــار اقتصادی کنونی که آمریکایی‌ها با آن روبه‌رو هستند، پیچیده‌تر از یک بحران تورمی سنتی است.

مصرف‌کنندگان شاهدند که به خاطر نرخ‌های بهره بالاتر، استطاعت مالکیت خانه را از دست داده‌اند. همچنین، فشار بازپرداخت ماهانه وام‌ها بر آنها افزایش پیدا کرده و بدهی کارت‌های اعتباری را برای بسیاری از خانواده‌ها به سطوح دردناکی رسانده است. این وضعیتی ایجاد کرده که در آن آمریکایی‌ها خود را میان تورم و سیاست‌های کنترلی دولت، گرفتار احساس می‌کنند.

برای فدرال رزرو آمریکا، مدیریت این وضعیت سخت است. اگر تورم به شتاب خود ادامه دهد، سیاست‌گذاران ممکن است گمان کنند مجبور به حفظ سیاست پولی انقباضی یا حتی بررسی افزایش بیشتر نرخ‌ها هستند. با این حال، سیاست پولی سخت‌گیرانه‌تر عملاً خطر تشدید خشم عمومی را به دنبال دارد، زیرا وام‌گیریِ گران مستقیماً بر امور مالی خانوار تأثیر می‌گذارد.

در این میان دونالد ترامپ در طول هر دو دوره ریاست‌جمهوری‌اش، مکرراً فدرال رزرو را برای کاهش نرخ‌های بهره به منظور حمایت از رشد اقتصادی و افزایش اعتماد بازار تحت فشار قرار داد. انتقاد او از جروم پاول رئیس سابق فدرال رزرو بسیار سنگین بود و رسانه‌ها مدت‌ها روی آن مانور می‌دادند. با این حال، اکنون شرایط سیاسی بسیار پیچیده‌تر است.

اگر ترامپ آشـــکارا خواستار کاهش نرخ‌های بهره شـــود؛ آن هم در حالی که تورم همچنان بالاست، منتقدان ممکن است دولت را به اولویت دادن به سیاست به جای ثبات اقتصادی متهم کنند. اما اگر کاخ سفید از اقدامات تهاجمی ضد تورمی حمایت کند، رأی‌دهندگان ممکن است به خاطر دردسر مالی ناشی از هزینه‌های بالای وام‌گیری ناامید شوند.

این شرایط، ترامپ را در موقعیتی پرخطر از نظر سیاسی قرار می‌دهد که در آن هم اقدام و هم بی‌عملی، پیامدهایی به همراه دارد.

واقعیت این اســـت که احساســـات مصرف‌کننده امروزی در آمریکا بازتاب‌دهنده نگرانی‌های فزاینده مالی است و یکی از واضح‌ترین نشانه‌های هشداردهنده برای دولت، کاهش شدید اعتماد مصرف‌کننده در آمریکا است. آمریکایی‌ها اقتصاد را از طریق فشار مالی شخصی قضاوت می‌کنند و به آمارهای اقتصادی کلی‌تر چندان کاری ندارند.

ارقام اشتغال و عملکرد بازار برای خانوارهایی که با اجاره، بازپرداخت بدهی، قبض‌های مواد غذایی و کاهش پس‌اندازها دست و پنجه نرم می‌کنند، اهمیت کمتری دارد. برای بسیاری از رأی‌دهندگان، موفقیت اقتصادی با استطاعت‌پذیری و ثبات مالی سنجیده می‌شود، نه شاخص‌های فنی رشد.

این توضیح می‌دهد که چرا ناکامی عمومی می‌تواند حتی در دوره‌های تاب‌آوری گســـترده‌تر اقتصادی، بالا باقی بماند. فشـــار عاطفی ایجاد شده از بابت تنگنای مالی مداوم، اغلب احساسات سیاسی را به شکلی قدرتمندتر از داده‌های رسمی اقتصادی شکل می‌دهد.

در این میان، خطر واقعی برای ترامپ این است که ناکامی اقتصـــادی در آمریکا به یک حـــس عمیق‌تر از ناامنی مالی بلندمدت تبدیل شود.

جنگ با ایران و طیف وســـیع تبعات آن در حوزه انرژی و تامین کالاهای مختلف هم در این شـــرایط باعث شـــده آمریکایی‌ها به این نتیجه برسند که حفظ ثبات اساسی حتی در دوره‌های رشد اقتصادی دشوارتر شده است. دستمزدهای بالاتر یا عملکرد مثبت بازار، زمانی ارزش سیاسی خود را از دســـت می‌دهند که خانوارها همچنان با بازپرداخت بدهی، مشکلات مسکن و هزینه‌های فزاینده روزمره دست و پنجه نرم کنند.

این امر محیطی دشـــوار برای هر دولتی ایجاد می‌کند، زیرا نارضایتی عمومی می‌تواند حتی بدون رکود اقتصادی نیز ادامه یابد. اگر تـــورم همچنان بالا بماند، فدرال رزرو ممکن است مجبور شود سیاست پولی را انقباضی نگه دارد، که این امر فشار بر وام‌های مسکن، وام‌گیری مصرف‌کننده و مخارج خانوار را حفظ خواهد کرد. اما اگر سیاســـت‌گذاران نرخ‌ها را خیلی سریع کاهش دهند، تورم می‌تواند دوباره شتاب بگیرد و ناکامی عمومی را بیشتر تشدید کند.

منبع: مدرن دیپلماسی

چرا باید خواند: خانوارهای آمریکایی با تورم بالا دست و پنجه نرم می‌کنند و در زمینه بازپرداخت بدهی‌ها و نیز تامین مسکن هم مشکلاتشان بیشتر شده است. آیا دولت ترامپ می‌تواند بموقع وضعیت را بهتر کند یا نه؟ پاسخش را اینجا بخوانید



در حالی که احتمالاً مدتی طول خواهد کشید تا AfD به یک ائتلاف حاکم در آلمان بپیوندد، شانس بسیار واقعی وجود دارد که حزب مارین لوپن در انتخابات ریاست‌جمهوری سال آینده فرانسه پیروز شود.

[آینده اروپا]

اوج‌گیری ستاره اقبالِ احزاب راست افراطی

در فرانسه، آلمان و انگلیس چه زمزمه‌های سیاسی‌ای شنیده می‌شود؟

در انتخابات محلی اخیر در انگلیس و اســترالیا، اتفاق جالبی افتاده و این‌طور به نظر می‌رسد که پوپولیسم جناح راست به شکل واضحی در این کشورها در حال پیشروی است. بر همین اساس، حمایت از احزابی مثل Reform UK و One Nation افزایش یافته است.

گمانه‌زنی‌های رســانه‌ای درباره نخســت‌وزیر شدنِ نایجل فاراژ یا حتی نخست‌وزیریِ پائولین هانسون، دیگر تابو نیست. پوپولیســت‌های جناح راست هم‌اکنون در کشورهای دیگر اروپایی مانند ایتالیا هم در قدرت هستند.

در همین حال، عرصه‌هــای انتخاباتی بزرگ بعدی برای جناح راست افراطی در اروپا، عملاً آلمان و فرانسه خواهند بود.

آیا این اوج‌گیری در اروپا واقعی است؟ احزاب راست افراطی تا چه حد می‌توانند در رسیدن به قدرت انتخاباتی موفق باشند؟ برای پاسخ به این پرسش اول باید به مورد ایتالیا بپردازیم.

موفق‌ترین نمونه از دگرگونی پوپولیسم راست افراطی در یک کشــور بزرگ اروپایی، حزب بــرادران ایتالیا به رهبری جورجیا ملونی بوده است. این حزب، بیشترین آرا را در انتخابات ۲۰۲۲ به دست آورد و رهبری یک دولت ائتلافی راست‌گرا را بر عهده دارد.

اگر از لحاظ رسانه‌ای جست‌وجو کنید می‌بینید که این حزب پیشینه‌ای فاشیستی، شعارهای ضد مهاجرتی و تلاش‌هایی برای تمرکز قدرت در دســتان خود را در کارنامه‌اش دارد. با وجود این، ملونی تا حدی موفق شده اســت دولت خود را در اروپا عادی‌سازی کند؛ و این کار را با حمایت قوی از اتحادیه اروپا و ناتو و مواضع آنها در خصوص جنگ اوکراین (برخلاف برخی دیگر از احزاب راست افراطی) انجام داده است.

نمونه دیگر هم اتریش است. در اتریش، پلتفرم حزب راست افراطی آزادی شامل تبلیغات بیگانه‌هراسانه و اروپاستیزانه و مخالفت با سیاست‌های اقلیمی اتحادیه اروپا می‌شود. البته این حزب با موضع اروپا در حمایت از اوکراین و اعمال تحریم‌ها علیه روسیه مخالف است.

این حزب پیش‌تر به عنوان شــریک کوچک‌تر در دولت حضور داشته، اما در انتخابات ۲۰۲۴ با کســب تقریباً ۲۹ درصد آرا پیروز شد. البته این حزب توسط ائتلافی از احزاب میانه‌رو از قدرت دور نگه داشته شد، اما به نظر می‌رسد به تدریج این حزب قادر شود رهبری دولتی در وین را بر عهده گیرد.

این تحولات در شرایطی رخ می‌دهد که اوج‌گیری راست افراطی در فرانسه و آلمان هم مشاهده شده است.

احزابی مانند اجتماع ملی در فرانســه و آلترناتیو برای آلمان (AfD) به لحاظ تاریخی اتحادیه اروپا را تضعیف کرده‌اند و در مقابل از موضع روسیه حمایت می‌کنند.

دو انتخابات منطقه‌ای آلمان در ماه سپتامبر برگزار می‌شود، جایی که حزب آلترناتیو برای آلمان در نظرســنجی‌ها پیشتاز است. از آن سو هم نامزدهای حزب اجتماع ملی نیز در نظرســنجی‌های مربوط به انتخابات ریاست‌جمهوری فرانســه که برای آوریل ۲۰۲۷ برنامه‌ریزی شده، عملکرد قدرتمندی دارند.



منبع: کانورسیشن

چرا باید خواند:
احتمال اینکه یک هسته قوی از احزاب راست افراطی درون هسته قدرت اتحادیه اروپا شکل بگیرد زیاد شده است. بخوانید تا ببینید تبعات این موضوع بیشتر از همه متوجه کدام کشور می‌شود.

به عبارت دیگر، پوپولیســت‌های جناح راست ممکن اســت به زودی قدرت اجرایی قابل‌توجهی در دو کشور تأثیرگذار اتحادیه اروپا به دست آورند. این امر می‌تواند بر مواضع آینده اروپا به خصوص در مورد جنگ اوکراین اثر بگذارد.

در آلمان، حزب AfD روی پایــان کمک‌های نظامی به اوکراین، پایان تحریم‌ها علیه روسیه و از سرگیری واردات سوخت‌های فسیلی روسیه تاکید دارد.

در همین حال، تمرکز اصلی این حزب بر محدود کردن مهاجرت و پناهندگی است. این حزب عملاً ایده «بازمهاجرت» را ترویج می‌کند. این ایده رادیکال و غیرمتعارف، مبتنی بر این است که دو میلیون «شهروند آلمانی جذب‌نشده در جامعه» می‌توانند به یک کشور در شمال آفریقا «منتقل» شوند و همزمان، روند جذب مهاجر در آلمان به شدت کاهش یابد و پناهندگی محدود شود.

حزب AfD در نظرسنجی‌های انتخابات منطقه‌ای در ماه سپتامبر در شرق آلمان (مناطق کمونیستی سابق) پیشتاز است و ممکن است در نهایت اکثریت مطلق را حداقل در یک منطقه به‌دست آورد.

احزاب سنتی راست میانه حالا خود را در موقعیتی یافته‌اند که ممکن است برای بازنگری در موضع خود نسبت به احزاب رادیکال تجدیدنظر کنند.

از آن سو در فرانسه هم حزب اجتماع ملی و رهبرش مارین لوپن در نظرسنجی‌ها برای رویارویی در دور نهایی در برابر اکثر نامزدها پیشتاز است. لوپن از الحاق کریمه اوکراین به روسیه حمایت می‌کند و متعهد شده است فرانسه را از ساختار فرماندهی یکپارچه ناتو خارج کند. اما لفاظی‌های دوستانه او با روسیه از زمان جنگ اوکراین تعدیل شده است.

در حالی که احتمالاً مدتی طول خواهد کشید تا AfD به یک ائتلاف حاکم در آلمان بپیوندد، شانس بسیار واقعی وجود دارد که حزب مارین لوپن در انتخابات ریاست‌جمهوری سال آینده فرانسه پیروز شود. این امر به آن نقشی اجرایی قدرتمند یک حزب راست افراطی در درون هسته قدرت اتحادیه اروپا خواهد انجامید و طبیعتاً خبر خوبی برای اوکراین که همواره به کمک مالی اتحادیه اروپا وابسته است نخواهد بود.

تقاضا برای نیروهای نظامی و کارگران کارخانه‌های تولید تجهیزات جنگی به‌شدت بالا رفته، آن هم در حالی که تلفات جنگ و مسائل دیگر باعث شده جذب نیرو سخت‌تر از گذشته شود.

[آینده روسیه]

از تولید نظامی فعال تا رکود در بخش غیرنظامی

چرا قدرت نظامی برای روسیه گران‌تر از همیشه درمی‌آید

در فوریه سال ۲۰۲۲ میلادی، جنگی آغاز شد که از جهاتی در تاریخ مدرن روسیه بی‌سابقه بود. از زمان آغاز این جنگ و حتی سال‌ها پیش از آن، اتحادیه اروپا از لزوم مقابله با افزایش نفوذ روسیه و تاثیر آن در تضمین بقای اروپا سخن می‌گفت و در فاصله چهار سالی که از جنگ گذشته نیز کمک‌های مالی و نظامی و اطلاعاتی زیادی از سوی اتحادیه اروپا نصیب اوکراین شد. با این حال، سناریویی که مقامات اتحادیه اروپا می‌خواستند اصلاً رخ نداد: روسیه در زمانی کوتاه مضمحل نشد و جنگ با اوکراین را ادامه داد؛ بدون آن که از لحاظ اقتصادی به زانو دربیاید. با این حال، هر چه زمان می‌گذرد احتمال فرسایش جنگی در جهات مختلف بالا می‌رود. به همین خاطر بوده که نشانه‌هایی از افزایش فشار داخلی در روسیه نیز دیده می‌شود. جنگ اوکراین اولین جنگ بزرگ در تاریخ مدرن روسیه است که در آن دولت روسیه، غیرنظامیان را مجبور به جنگیدن نکرده است؛ یعنی سربازگیری اجباری به شیوه سنتی وجود نداشته است. در عوض، دولت به سربازانش برای حضور در جبهه‌های جنگ دستمزد خوبی می‌پردازد. این سیاست باعث شد تا مدت مدیدی، معضل بزرگی در جذب نیروی جدید در روسیه وجود نداشته باشد. اما تعداد نیروهایی که در جبهه از دست می‌روند حالا بیشتر از نیروهای تازه‌نفسی است که جذب می‌شوند.

اینکه روسیه تلاش کرده احساس وضعیت جنگی را در کشور خودش ایجاد نکند، از همان آغاز کار مشخص بود زیرا کرملین حمله به اوکراین را به عنوان «عملیات ویژه نظامی» و نه به عنوان جنگ آغاز کرد که آن هم محدودیت‌های خودش را به همراه داشت. طبیعی است که این شرایط با آنچه که در زمان اتحاد جماهیر شوروی و جنگ‌های آن دوران وجود داشت تفاوت زیادی دارد. امروز دولت روسیه باید برای تولیدات نظامی، نیروی کار و نیز سرمایه برای تأمین مالی کسری بودجه فزاینده خود، قیمت بازار را بپردازد. در نتیجه، قدرت نظامی برای روسیه امروز گران‌تر از دوران جنگ سرد است. به همین جهت بوده که امور مالی دولت این کشور هم با فشارهای زیادی روبه‌روست. گرانیِ سرمایه، نیروی کار و کالاها (که ناشی از تداوم جنگ است) و همچنین افزایش مالیات‌ها، بخش‌های غیرنظامی را دچار رکود کرده است. اما این امر باعث آزادسازی منابع برای تولید نظامی نمی‌شود. در چنین شرایطی، یک اقتصاد دوگانه متشکل از «تولید نظامی بسیار فعال» و «رکود در بخش غیرنظامی» به صورت همزمان مشاهده می‌شود.

موضوع دیگر این است که اقتصاد روسیه اکنون به ظرفیت کامل تولیدی خود نزدیک شده و با بازدهی نزولی در تخصیص منابع کمیاب به تولیدات نظامی روبه‌رو شده است. محدودیت و مشکلات در جذب نیروی کار حتی مشکلی شدیدتر و بدتر است. بر اساس گزارش‌ها، تقاضا برای نیروهای نظامی و کارگران کارخانه‌های تولید تجهیزات جنگی به شدت افزایش یافته است، در حالی که تلفات در جنگ و نیز خروج نیروی کار و افراد دیگر از کشور، باعث شده جذب نیرو به شدت سخت‌تر از گذشته شود.

با توجه به مقتضیات و شرایط در مسیر کنونی، تداوم جنگ به احتمال زیاد از نظر اقتصادی وضعیتی ناپایدار را برای روسیه رقم خواهد زد و گسترش حملات روسیه به اوکراین در هفته‌های اخیر هم نشان از تغییر موضع روسیه برای برون‌رفت از بن‌بست فعلی دارد. موضوع دیگر این است که وضعیت اقتصادی روسیه دارد شرایط ناهنجاری را در قیاس با زمان آغاز جنگ سپری می‌کند. یکی از نشانه‌هایش این است که روسیه پیش‌بینی رشد اقتصادی خود را از ۳۱. درصد به ۰.۴ درصد کاهش داده است، زیرا کمبود نیروی کار و تحریم‌های کشورهای غربی، شرایط را برای اقتصاد روسیه دشوارتر از همیشه کرده‌اند.

در پی بروز معضلات در راه رشد اقتصادی روسیه، الکساندر نواک معاون نخست‌وزیر این کشور اعلام کرده که مقصر اصلی این وضع، کمبود نیروی کار، هزینه‌های بیش از حد دولت و تحریم‌های غرب هستند.

در تحلیل جنگ روسیه و اوکراین و تاثیرات داخلی آنها، یک نکته وجود دارد که بسیاری از قضاوت‌ها و تصمیم‌گیری‌ها را دچار مشکل می‌کند و آن هم کمبود اطلاعات متقن و مشخص در مورد تلفات طرفین در این جنگ است. اکثر رسانه‌ها هم در این راستا موضع نزدیک به اوکراین را تایید می‌کنند. در شرایطی که مسکو و کی‌یف از انتشار آمار رسمی تلفات سربازان خود خودداری می‌کنند، وزارت دفاع اوکراین آماری از تلفات سربازان روسی ارائه داده و به همین جهت اطمینان کاملی به این آمار وجود ندارد.

بیشتر تلفات سربازان طرفین توسط پهپادها وارد می‌شود، حوزه‌ای که هم اوکراین و هم روسیه سرمایه‌گذاری سنگینی در آن انجام داده‌اند. در همین حال، توازن میان دو طرف در فناوری پهپاد در طول پیشرفت جنگ بارها دستخوش تغییر شده است و عدم توازن‌های مشابه بیشتری هم ممکن است در آینده در راه باشد.

منبع: سی‌ان‌ان و انستیتو بین‌المللی مطالعات استراتژیک

چرا باید خواند: جنگ روسیه با اوکراین در زمینه اجتماعی و اقتصادی تاثیر زیادی در داخل روسیه گذاشته است. بخوانید تا ببینید کرملین چطور با این موضوع برخورد کرده است.

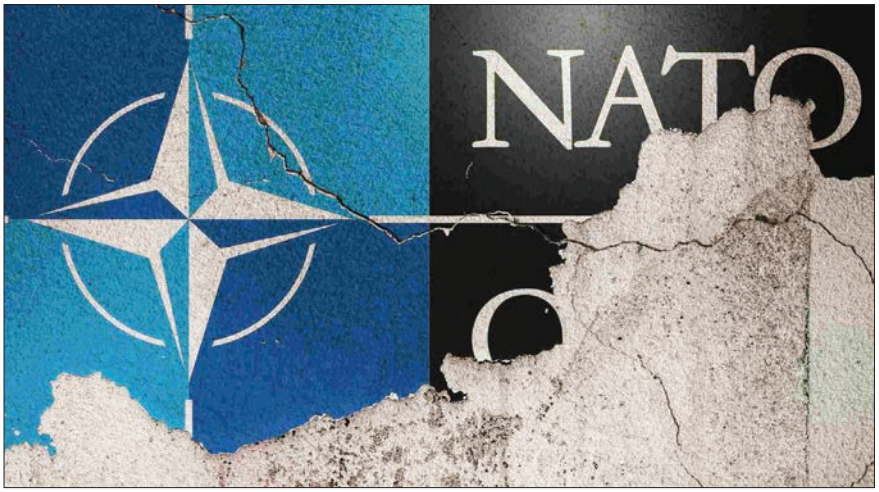


آمریکا از اروپا می‌خواهد که هماهنگی بیشتری با واشینگتن پیدا کند؛ آن هم بدون اینکه تضمین‌های بیشتری دریافت کرده باشد یا همسویی سیاسی خاصی با کاخ سفید داشته باشد.

[آینده جهان]

ناتو بدون ترامپ و دوستان

ناتو بعد از جدایی از آمریکا، به چه نوع اتحادی تبدیل خواهد شد؟



ناتو در حال حاضر شاید با بزرگ‌ترین چالش تاریخ خود روبه‌روست؛ اینکه مناسباتش با آمریکا به کجا راه خواهد برد و اینکه آینده بالقوه‌اش بدون همراهی واشینگتن یا تضمین‌های امنیتی آمریکا چه شکلی خواهد داشت.

در هفته‌های اخیـــر، دولت دونالد ترامپ مجموعه‌ای از اقدامـــات را صورت داده کـــه در پایتخت‌های اروپایی به‌طور گســـترده به عنوان اقدامـــی تلافی‌جویانه علیه بی‌میلی متحـــدان آمریکا برای حمایت قوی‌تر از موضع آمریکا در جنگ ایران تفسیر شـــده است. از جمله این اقدامـــات می‌توان به اعلام خـــروج ۵۰۰۰ نیرو از آلمان، توقف استقرار ۴۰۰۰ نیرو در لهستان و حتی بنابر برخی گزارش‌ها، اقداماتی برای تعلیق اسپانیا از اتحاد ناتو اشاره کرد.

اروپا حتی پیش از این نیز نسبت به اهداف و مقاصد راهبردی جدیدترِ واشینگتن، نگرانی‌های زیادی داشت. متحدان ناتو به طَور فزاینده‌ای در حال درک این موضوع هستند که دیگر نمی‌توانند برای امنیت خود به آمریکا وابسته باشند و باید خودشان مسئولیت بسیار بزرگ‌تری را بر عهده بگیرند.

واقعیت این اســـت که اروپایی‌ها مدت‌هاست که به درک محدود دونالد ترامپ رئیس جمهور آمریکا از ارزش اتحادی مانند ناتو واقف هســـتند. اما حالا کار به جایی رسیده که چشـــم‌انداز او برای یک ناتوی جدید در حال آشکار شدن است.

در نشست وزیران دفاع ناتو در ماه فوریه، البریج کولبی معـــاون وزیر دفاع آمریکا در امور سیاســـت‌گذاری، ایده جدیدی درباره ناتو را مطرح کرد که لازمه‌اش آن است که اروپایی‌ها نقش بسیار بزرگ‌تری را در بازدارندگی متعارف به عهده بگیرند. در همین حال، آمریکا رقابت راهبردی با چین و حمایت از امنیت اروپا را به طور گزینشی‌تر و از فاصله دورتر در اولویت قرار خواهد داد.

همزمان، کاخ سفید در تلاش برای عقب راندن برخی ماموریت‌های توسعه‌ایِ ناتو است؛ ماموریت‌هایی که گاه برای چند دهه جریان داشته‌اند. از جمله آنها می‌توان به جدا کردن راه آمریکا از برخی متحدانش در مناطق مختلفی از جهان اشاره کرد.

این موضوع بازتاب‌دهنده تحولی گسترده‌تر در تفکر راهبردی آمریکاست. ناتو دیگر به عنوان یک مجمع سیاسی و نقطه‌ای محکم در نظم بین‌المللی لیبرال دیده نمی‌شود. بلکه حالا ناتو به چشم یک نظم نظامی محدودتر نگریسته می‌شود که ارزشش به روشن‌شدن این نکته است که اروپایی‌ها بار خودشان را به دوش خواهند کشید و با دستور کار ترامپ همراستا خواهند ماند یا نه.

در ایـــن پارادایم جدید، آمریکا صرفاً از متحدان اروپایی نمی‌خواهد که هزینه نظامی و بودجه دفاعی خود را بیشتر کنند. بلکه این کشور از اروپا می‌خواهد که هماهنگی بیشتری با واشینگتن پیدا کند؛ آن هم بدون اینکه تضمین‌های بیشتری دریافت کرده باشد یا همسویی سیاسی خاصی با کاخ سفید داشته باشد.

منبع: لوکزامبورگ تایمز

چرا باید خواند: مفروضاتی که طی دهه‌ها، زیربنای وضعیت بازدارندگی ناتو بوده‌اند با سیاست‌های ترامپ به چالش کشیده شده‌اند. اینجا درباره آینده ناتو در میان چنین تحولاتی توضیح داده‌ایم.

در عین حال، اینجا یک مشکل عمیق‌تر هم وجود دارد: فرسایش اعتماد در داخل این اتحاد و مفروضاتی که طی دهه‌ها، زیربنای وضعیت بازدارندگی ناتو بوده‌اند.

نتیجه، ظهور یک «ناتوی اروپایی‌شده» است. اینکه چنین اتحادی واقعاً چه شکلی خواهد داشت، همچنان نامشخص است.

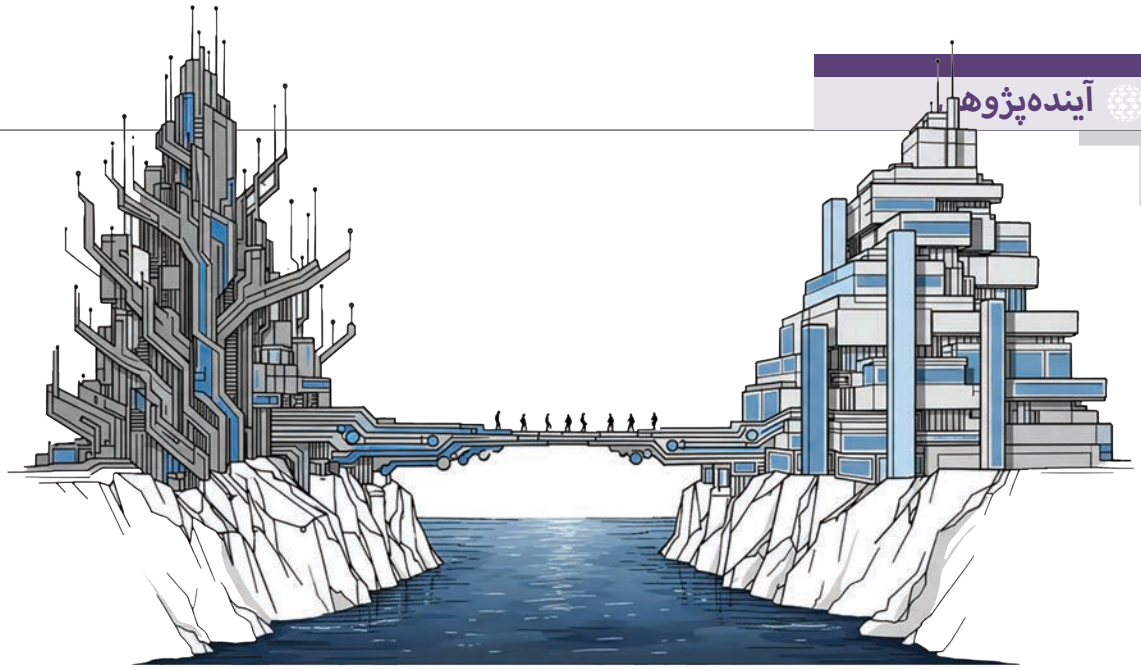
البته در این میان، یک چیز قطعی اســـت: اینکه یک کشور به تنهایی جایگزین آمریکا به عنوان رهبر اتحاد ناتو نخواهد شـــد. هیچ قدرت اروپایی به تنهایی از توانایی‌ها، منابع یا مشروعیت سیاسی لازم برای ایفای این نقش برخوردار نیست. در عوض، رهبری ناتو احتمالاً از میان قوی‌ترین دولت‌هایی که با هم کار می‌کنند، ظهور خواهد کرد.

این روند در حال حاضر در برخی پروژه‌های مشترک و ابتکارهای اروپایی قابل مشاهده است. برای مثال، گروه E3 شامل انگلیس، فرانسه و آلمان می‌شود و در ائتلاف جدیدتر آن، یعنی E5 دو کشور ایتالیا و لهستان هم حضور دارند. در این روش، هماهنگی میان قدرت‌های نظامی پیشرو اروپا تسریع شده است.

البته این ترتیبات جایگزینی برای ناتو نیستند. بلکه ممکن است به سازوکارهایی تبدیل شوند که از طریق آنها، یک نقطه تمرکز قوی‌تر اروپایی در داخل ناتو سازماندهی شود.

اما اینجا همان جایی است که عدم قطعیت‌ها آغاز می‌شود. به هیچ وجه تضمینی وجود ندارد که یک ناتوی اروپایی‌شده‌تر به یک ناتوی منسجم‌تر تبدیل شود. این اتحاد مدت‌هاست که با ناهنجاری‌ها و ناهماهنگی‌های راهبردی میان ۳۲ عضو خود دست و پنجه نرم می‌کند، که ناشـــی از برداشت‌های متفاوت از تهدید، اولویت‌های منطقه‌ای و فرهنگ‌های راهبردی است. با عقب نشینی آمریکا از رهبری اتحاد ناتو، این تفاوت‌ها ممکن است حتی شدیدتر و مدیریت آنها دشوارتر شود.

با این حال، بســـیاری از متحدان ناتو و به خصوص آنهایی که در جناح جنوبی ناتو قرار دارند، همچنان استدلال می‌کنند که مدیریت بحران و امنیت مشارکتی باید به عنوان وظایف اصلی اتحاد باقی بمانند. این کشورها که با عدم ثبات در سراسر شمال آفریقا و خاورمیانه، فشارهای مهاجرتی، تروریسم و ناامنی دریایی مواجه هستند، معتقد نیستند که ناتو فقط باید نگران روسیه باشد. مجموع این مسائل نشان می‌دهد که ناتوی جدید حالت تثبیت‌شده ندارد و آینده‌اش هم به این خاطر نامشخص است.



منبع: مدرن دیپلماسی

چرا باید خواند:
در اینکه ظهور هوش مصنوعی و فناوری‌های مشابه در حال تغییر سریع زندگی بشر هستند تردیدی نیست. اینجا توضیح می‌دهیم که این پدیده صرفاً دوره گذار را رقم می‌زند یا خیر و صلاحی هم در آن پیدا می‌شود.

[آینده بشر]

وقتی ماشین‌ها بیش از حد قدرت می‌گیرند

پای هوش مصنوعی چگونه به رقابت‌های ژئوپلیتیک و اقتصادی باز شد؟

لحظاتی در تاریخ وجود دارند که تمدن‌ها در جریان آنها به پیشـــرفت مادی خود ادامه می‌دهند؛ اما همزمان مشخص می‌شود که آن تمدن‌ها به تدریج اعتماد خود را به ارزش‌ها و ساختارهایی که زمانی به زندگی جمعی جهت و انسجام می‌بخشیدند، از دست داده‌اند. نهادها به کار خود ادامه می‌دهند، بازارها به گســـترش خود ادامه می‌دهند و پیشـــرفت فناوری به شـــکلی بی‌وقفه شـــتاب می‌گیرد، با این حال در زیر این جنبش، نوعی عدم قطعیت مشاهده می‌شود.

اصولاً «ریشه داشتن» شاید مهم‌ترین نیاز روح بشر باشد که درست هم شناسایی و تعریف نشده است. با این حال، جوامع معاصر اغلب برای حفظ شکل‌هایی از تعلق و معنای مشترک که قبلاً جوامع انسانی را مستحکم می‌کرد، با مشکل مواجه هستند. این بحران صرفاً سیاسی یا اقتصادی نیست.

هوش مصنوعی دقیقاً در چنین مقطع تاریخی‌ای پدیدار شده است. بیشترِ بحث‌های معاصر و امروزی، هوش مصنوعی را در درجه اول به عنوان یک انقلاب فناورانـــه، یا به عنوان عنصری از رقابت اقتصادی و ژئوپلیتیکی میان قدرت‌های بزرگ مورد بررســـی قرار می‌دهند. دولت‌ها اکنون آن را به عنوان یک رقابت استراتژیک قاب‌بندی می‌کنند، شرکت‌ها آن را به عنوان موتور بهره‌وری آینده ارائه می‌دهند و ســـیلیکون‌ولی اغلب از هوش مصنوعی به عنوان چیزی اجتناب‌ناپذیر و مقدر نام می‌برد. این همان ترس‌های قدیمی را به یادمان می‌آورد که اصرار داشـــتند پیشـــرفت فناوری ممکن اســـت در نهایت تمدن بشری را به جای تعمیق، تضعیف کند.

اما چنین تفاسیری ممکن است موضوعی عمیق‌تر را نادیده بگیرند. هوش مصنوعی شاید آنقدرها هم علت یک دگرگونی تمدنی نباشد؛ بلکه یکی از واضح‌ترین نشانه‌های آن باشد. این پدیده، بازتاب‌دهنده یک گذار تاریخی گسترده‌تر است که در آن چارچوب‌های اخلاقی و نمادینِ موروثی خیلی ســـریع‌تر از آنکه اشکال جدیدِ معنای جمعی بتوانند ظهور کنند، دچار فروپاشی می‌شوند.

پدیده‌ای به نام سراسیمه‌دویدن

این وضعیت، شباهت نزدیکی به همان مفهومی دارد که آنتونیو گرامشی فیلسوف ایتالیایی از آن به عنوان یک دوره فترت یاد می‌کرد: دوره‌ای که در آن جهانِ کهنه در حال مرگ است در حالی که جهان جدید برای زاده شدن تقلا می‌کند.

در چنین دوره‌هایی نه تنها بی‌ثباتی سیاسی مشاهده می‌شود، بلکه فرسودگی اخلاقی، فرسایش روایت‌های مشترک و کاهش اعتماد به باورهایی که زمانی بدیهی تلقی می‌شدند نیز به وجود می‌آید. تمدن‌ها پیش از این نیز لحظات مشابهی را پشت سر گذاشته‌اند.

بگذارید مثال دیگری هم بزنیم. شیفتگی عجیبی که خوانندگان در سراسر جهان به اثرِ مکتوب عظیم ادوارد گیبون با عنوان «انحطاط و سقوط امپراتوری روم» نشان می‌دهند، صرفاً به خاطر روایت او از زوال امپراتوری روم نیســـت، بلکه به تصویر کشیدنِ تضعیف تدریجی پایه‌های اخلاقی و نمادینی اســـت که زمانی یک تمدن کامل را حفظ می‌کرد. روم یک‌شبه فرو نپاشید. نهادهایش مدت‌ها پس از آغاز زوالش، همچنان سر جایشان باقی مانده بودند و قدرت اداری‌اش حتی با تحلیل رفتن معنا و آرزوهای جمعی، دوام آورده بود. این الگو به طرز عجیبی آشنا به نظر می‌رسد.

هرگز پیش از این، توانمندی‌های فناورانه تا این حد گسترده به نظر نرسیده‌اند؛ آن هم در شـــرایطی که بی‌اعتمادی اجتماعی، چندپارگی سیاسی و تنهایی تا این حد فراگیر شده است. قرار بود اتصالات گسترده، جوامع را به هم نزدیک‌تر کند. اما این موضوع در بسیاری از موارد عملاً نتیجه عکس داده است.

> وقتی ماشین‌ها قادر به تقلید استدلال، تولید هنر و بازتولید روابط انسانی می‌شوند، چه‌چیزی ذاتاً انسانی باقی می‌ماند؟

هوش مصنوعی از درون این شرایط تاریخی سر بر می‌آورد و به نظر می‌رســـد کاملاً مناسب جوامعی اســـت که حول محور انتزاع، سرعت، کمّی‌سازی و توسعه فناورانه شکل گرفته‌اند. از این منظر، هوش مصنوعی را می‌تـــوان محصول یک توســـعه تمدنی طولانی دانســـت که در آن عقلانی‌ســـازی، کارایی و محاسبه فنی به عنوان منابع اولیه مشروعیت و معنا، جایگزین چارچوب‌های اخلاقی، دینی و نمادین قدیمی شده‌اند.

آنچه هوش مصنوعی را از فناوری‌های پیشـــین متمایز می‌کند این

بسیاری از گفتمان‌های معاصر این طور فرض می‌کنند که پیشرفت فناوری به‌طور طبیعی موجب ترقی تاریخی می‌شود، اما شواهد چندانی در تاریخ برای اثبات این مدعا وجود ندارد.

است که همین اصول را به حوزه‌هایی گسترش می‌دهد که به‌طور سنتی، مربوط به انسان تلقی می‌شدند. فعالیت‌هایی که قبلاً مختص انسان در نظر گرفته می‌شدند (مانند استدلال، خلاقیت، تفسیر و حتی تعامل عاطفی) اکنون حضور فناوری و مداخله آن را هم تجربه می‌کنند

بنابراین، نگرانی‌ها در مورد هوش مصنوعی به حوزه انسان‌شناسی نیز مرتبط است. وقتی ماشین‌ها قادر به تقلید استدلال، تولید هنر و بازتولید روابط انسانی می‌شوند، چه چیزی ذاتاً انسانی باقی می‌ماند؟

چنین لحظاتی از گم‌گشتگی تمدنی کاملاً بی‌سابقه نیست و قبلاً هم رخ داده است.

رنسانس نیز با گسست مشابهی روبه‌رو شد. اروپای قرون وسطی مدت‌ها دارای جهان‌بینی نسبتاً منسجمی بود که قادر بود دین، سیاست، اخلاق و هویت انسانی را در چارچوب یک نظم مشترک سازمان‌دهی کند. با این حال، تا اواخر قرن پانزدهم، این تعادل تحت فشار اکتشافات علمی جدید، جنگ‌های مذهبی و تضعیف اقتدارهای سیاسی و مذهبی قدیمی‌تر شروع به فروپاشی کرد. متفکرانی مانند نیکولو ماکیاولی و جووانی پیکو دلا میراندولا به شیوه‌هایی کاملاً متفاوت، در پی بازتعریف جایگاه بشریت در جهانی بودند که به‌سرعت در حال تغییر بود.

پیکو انسان‌ها را به عنوان موجوداتی که قادرند خود را از طریق آزادی و عقل شکل دهند مورد ستایش قرار داد، در حالی که ماکیاولی به شکلی هشیارانه‌تر دریافت که دوره‌های گذار، باورهای موروثی را از بین می‌برند و جوامع را وادار می‌کنند تا مستقیماً با بی‌ثباتی و قدرت روبه‌رو شوند. هردوی آنها درک کردند که دگرگونی تاریخی، پیش از آنکه نهادی باشد، در نهایت وجودی است. گذار خود ما ممکن است حتی رادیکال‌تر باشد، زیرا فناوری دیگر تنها زندگی اقتصادی یا سیاسی را متحول نمی‌کند، بلکه خودِ شناخت را عوض می‌کند.

هوش مصنوعی اکنون خودِ تجربه روزمره را هدایت می‌کند: نحوه جست‌وجوی اطلاعات، برقراری ارتباط، کار کردن و معنا بخشیدن مردم به جهان پیرامونشان.

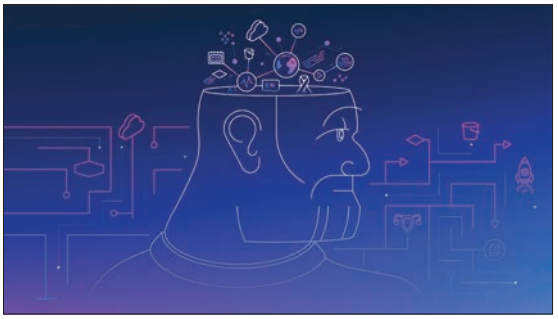
الگوریتم‌ها دیگر صرفاً اطلاعات را توزیع نمی‌کنند. آن‌ها توجه ما را شکل می‌دهند، بر ادراک ما تأثیر می‌گذارند و بر نحوه ارتباط عاطفی افراد در زندگی عمومی و با یکدیگر اثر می‌گذارند. در چنین شرایطی، تمایز میان قضاوت انسانی و میانجی‌گری فناورانه بسیار کم‌رنگ‌تر می‌شود.

بهایی که برای نوستالژی خواهیم پرداخت

یکی از ویژگی‌های بارز محیط دیجیتال معاصر، میزانی است که افراد اکنون به صورت داوطلبانه در استخراج داده‌های مربوط به خود مشارکت می‌کنند. مثلاً یکی از ترندهای اینستاگرام مثل چالش وایرال «در دهه ۹۰ چه شکلی بودی؟» را در نظر بگیرید که کاربران و افراد مشهور را تشویق می‌کند تا آرشیوهای عکس‌های شخصی مربوط به چند دهه پیش زندگی‌شان را در فضای مجازی با بقیه به اشتراک بگذارند

این ترندها که در قالب نوستالژی و سرگرمی ارائه می‌شوند، مقادیر عظیمی از داده‌های بصری و رفتاری بسیار ارزشمند تولید می‌کنند: چهره‌ها در طول زمان، واکنش‌های عاطفی، ترجیحات زیبایی‌شناختی، تعاملات اجتماعی و الگوهای ارائه خود. صرف‌نظر از اینکه چنین اطلاعاتی مستقیماً در سامانه‌های هوش مصنوعی آینده گنجانده شوند یا خیر، هدف کلی‌تر همچنان قابل‌توجه است. حافظه، هویت و حتی خود نوستالژی انسان به‌طور فزاینده‌ای به ماده خام برای تحلیل محاسباتی و پلتفرم‌های تجاری تبدیل می‌شود. بنابراین، واکنش‌ها به هوش مصنوعی جایی بین شیفتگی و اضطراب در نوسان است. در زیر هردوی این‌ها، این پرسش نهفته است که آیا جوامع مدرن صرفنظر از بهره‌وری اقتصادی و مصرف، می‌توانند علت وجودی انسان را درک کنند یا نه.

فریدریش نیچه بیش از یک قرن پیش جنبه‌هایی از این بحران را پیش‌بینی کرد. او به ظهور تمدنی اشاره می‌کرد که در آن ساختارهای اخلاقی سنتی، مدت‌ها پیش از آنکه ساختارهای جدید بتوانند جایگزین آن‌ها شوند، اقتدار خود را از دست می‌دهند. نیچه تنها از نیهیلیسم نمی‌ترسید، بلکه نگران این احتمال بود که جوامع ممکن است پس از فروپاشی اَشکال کهن، از تولید اشکال جدید تعالی ناتوان شوند.



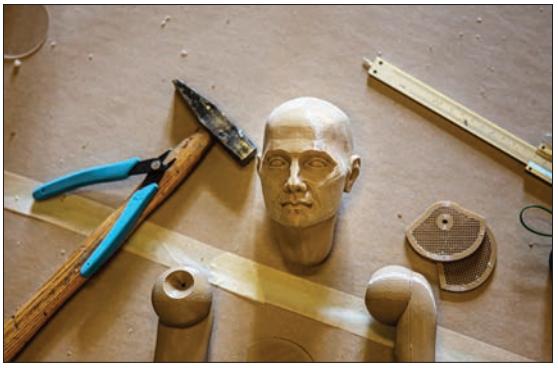
اینجا مسئله اصلی صرفاً این نیست که آیا هوش مصنوعی قدرتمندتر خواهد شد یا خیر. پرسش عمیق‌تر این است که آیا جوامعی که حول محور هوش مصنوعی سازمان‌دهی شده‌اند، هنوز می‌توانند اَشکال پایداری از مسئولیت‌پذیری و تعلق را حفظ کنند که آن قدر قوی باشد تا زندگی جمعی منسجم را حفظ کند؟ این در نهایت، پیش از آنکه یک مشکل صرفاً فنی باشد، یک مشکل سیاسی و تمدنی است. بسیاری از گفتمان‌های معاصر همچنان این طور فرض می‌کنند که پیشرفت فناوری به‌طور طبیعی موجب ترقی تاریخی می‌شود. تاریخ اما شواهد اندکی برای چنین اطمینانی ارائه می‌دهد. تمدن‌ها صرفاً به این دلیل که از نظر فناوری در مسیر نوآوری گام برداشته‌اند، دوام نمی‌آورند. آن‌ها دوام می‌آورند زیرا سامانه‌های معنایی را حفظ می‌کنند، یا بازآفرینی می‌کنند و فقط در همین شرایط است که قادرند جوامع را در طول زمان منسجم نگه دارند.

امپراتوری روم در مهندسی استاد بود، اما به‌تدریج آن انسجام اخلاقی را که زمانی دراز حفظش کرده بود، از دست داد. اروپای رنسانس سرشار از خلاقیت بود، دقیقاً به این دلیل که مستقیماً با بی‌ثباتی وجودی روبه‌رو شد و تلاش نکرد آن را نادیده بگیرد.

به نظر می‌رسد امروز جوامع معاصر غربی هم میان پیچیدگی عظیم فناوری و عدم قطعیت درباره روایت تمدنی خود گرفتار شده‌اند. بنابراین، هوش مصنوعی نماینده چیزی فراتر از نوآوری است و نوعی دگرگونی در نحوه درک انسان‌ها از خودشان، اقتدار، دانش و خودِ واقعیت را به نمایش می‌گذارد. خطر صرفاً این نیست که ماشین‌ها بیش از حد قدرتمند شوند. خطر این است که این روزها جوامع قضاوت، تخیل و مسئولیت را برون‌سپاری می‌کنند و به‌آرامی منابع فرهنگی و اخلاقی لازم برای حکمرانی خردمندانه بر این فناوری‌ها را از دست می‌دهند. با این حال، دوره‌های فترت لزوماً دوره‌های زوال نیستند. آن‌ها همچنین لحظاتی هستند که در آن تمدن‌ها خود را بازتعریف می‌کنند.

هوش مصنوعی در جهت خیر گام برمی‌دارد؟

گذارهای تاریخی علاوه بر خطرات، امکاناتی را نیز خلق می‌کنند. رنسانس از بحران اروپای قرون وسطی ظهور کرد. دموکراسی مدرن از تحولات جامعه صنعتی پدید آمد. عدم قطعیت امروز ممکن است به همین ترتیب، جوامع غربی را وادار کند تا با پرسش‌هایی روبه‌رو شوند که مدت‌ها تحت الشعاع رشد اقتصادی و خوش‌بینی فناورانه پنهان مانده بودند



جامعه خوب چیست؟ چه اَشکالی از تعلق در جهانی به شدت واسطه‌مندی‌شده همچنان ممکن است؟ کدام جنبه‌های زندگی انسانی هرگز نباید به داده‌ها، پیش‌بینی‌ها یا بهینه‌سازی‌ها تقلیل یابند؟ هوش مصنوعی نمی‌تواند به این پرسش‌ها پاسخ دهد. اما ظهورش، اجتناب از آن‌ها را به‌طور فزاینده‌ای دشوار خواهد کرد.

کشورهای اروپایی به‌تدریج در حال قطع ارتباط با غول‌های فناوری آمریکایی هستند و برای توسعه هوش مصنوعی بومی تلاش می‌کنند.

[آینده تکنولوژی]

در جست‌وجوی استقلال از شرکت‌ها

چطور زندگی همه ما در کنترل شرکت‌های فناوری قرار گرفت؟

در سطح جهانی، کاربران رسانه‌های دیجیتال به طور فزاینده‌ای در چنگال تعداد محدودی سیستم‌عامل، اپ استور و پلتفرم‌های ارتباطی گرفتار شده‌اند. بیشتر ما چاره‌ای نداریم جز اینکه بین امکاناتی که شرکت‌های اپل، ویندوز یا اندروید در اختیارمان گذاشته‌اند یکی را انتخاب کنیم. و البته همان طور که می‌دانید همه اینها غول‌های فناوری آمریکایی هستند.

بخش بزرگی از زیرساخت‌های فناوری اطلاعات در هر دو بخش خصوصی و دولتی اعم از وب‌سایت‌ها، بانکداری از طریق تلفن همراه و خلاصه هر خدمات آنلاین دیگر که بتوانید تصور کنید درواقع دارند از خدمات ابری (کلود) مانند سرویس‌های وب آمازون، کلاود فلر یا مایکروسافت آزور استفاده می‌کنند. ممکن است شرکت‌های ارائه این خدمات مکان‌هایی در سراسر جهان داشته باشند، اما این‌ها نیز شرکت‌هایی آمریکایی هستند. وسایلی که روزمره استفاده می‌کنیم یعنی تلفن‌های همراه، لپ‌تاپ‌ها، ساعت‌های هوشمند و بسیاری دیگر عمدتاً توسط شرکت‌های آمریکایی یا چینی ساخته می‌شوند و اوضاع در حال بدتر شدن است، زیرا شرکت‌های فناوری این روزها دارند دستیارهای هوش مصنوعی مانند جمنایِ گوگل یا کوپایلتِ مایکروسافت را مستقیماً در دستگاه‌های روزمره ما جاسازی می‌کنند. آنها این کار را به روش‌هایی انجام می‌دهند که برای به‌دام انداختن هرچه بیشتر کاربران در اکوسیستم‌های خاص طراحی شده است.

وقتی یک به‌روزرسانی امنیت سایبری در سال ۲۰۲۴ کامپیوترهای ویندوزی را در سراسر جهان از کار انداخت، این نکته به همه یادآوری شد که نباید تمام تخم‌مرغ‌های فناوری اطلاعات خود را در یک سبد بگذارند.

اما این هدف واقعاً چه شکلی می‌تواند داشته باشد؟ جنبش «حاکمیت دیجیتال» در اتحادیه اروپا می‌تواند تا حدی راه را به ما نشان دهد. کشورهای اروپایی به تدریج در حال قطع ارتباط با غول‌های فناوری آمریکایی هستند و برای توسعه هوش مصنوعی بومی تلاش می‌کنند و همه این پروژه‌ها نیز به نام دستیابی به خودمختاری دیجیتال انجام می‌گیرد.

حالا سوال این است که حاکمیت دیجیتال دقیقاً چیست؟

حاکمیت یک دولت به معنای توانایی خودگردانی است. این مفهوم را به عصر دیجیتال تعمیم دهید و به مفهومی می‌رسیم که تعریف دقیق آن دشوار است، اما به طور کلی به معنای مسئول بودن در قبال زیرساخت دیجیتال خودتان است.

بیایید راهبرد حاکمیت دیجیتال اروپا را در نظر بگیریم. این راهبرد، نقشه راهی برای ایجاد، مالکیت و حاکمیت بر سخت‌افزار کامپیوتر، هوش مصنوعی، نرم‌افزار و رسانه‌های اجتماعی در داخل اتحادیه اروپا ارائه می‌دهد. هر ارائه‌دهنده فناوری باید با ارزش‌های اصلی اتحادیه اروپا یعنی کرامت انسانی، آزادی، دموکراسی، برابری، حاکمیت قانون و احترام به حقوق بشر مطابقت داشته باشد.

هدف نهایی در اینجا خودمختاری دیجیتال است. این به معنای کاهش اتکا به سیستم‌هایی است که در برابر خطرات رو به رشدِ ژئوپلیتیکی و اقتصادی آسیب‌پذیر هستند. اگر دستگاه‌های خود را بسازید و داده‌هایتان را به صورت محلی میزبانی کنید، تحت سلطه شرکت‌های چندملیتی که منافعشان ممکن است با منافع شما همسو نباشد، قرار نخواهید داشت.



منبع: لوکزامبورگ تایمز

چرا باید خواند:
درباره حاکمیت دیجیتال چه می‌دانید؟ بخوانید تا ببینید چرا نباید تمام تخم‌مرغ‌های خود را در عرصه فناوری اطلاعات در یک سبد بگذارید.

چندین نهاد برجسته اتحادیه اروپا هم‌اکنون مجموعه نرم‌افزاری مایکروسافت آفیس را برای ارتباطات رسمی کنار گذاشته‌اند. در عوض، آنها از نرم‌افزارهای اروپایی مانند Office EU یا جایگزین‌های متن‌باز رایگان استفاده می‌کنند.

اتحادیه اروپا همچنین در پروژه Gaia-X که یک جایگزین محلی برای ارائه‌دهندگان جهانی خدمات ابری است، پیشرفت‌هایی را ثبت کرده است.

اما این تلاش‌ها با چالش‌های اساسی همراه هستند. شرکت‌های بزرگ فناوری مانند آلفابت (گوگل)، مایکروسافت و آمازون در این میان بیکار ننشسته‌اند. آنها با وعده کنترل بیشتر به دولت‌ها و سازمان‌های محلی، در حال ورود به بحث حاکمیت دیجیتال هستند.

محققان این پدیده را «حاکمیت به مثابه خدمات» می‌نامند. از این طریق، فناوری بزرگ در حال شکل‌دهی به حاکمیت دیجیتال با شرایطی به سود خودش است.

با این حال باید توجه داشت که جایگزین‌ها و آلترناتیوها همین حالا هم وجود دارند. راهبرد حاکمیت دیجیتال اروپا یک ابتکار بلندمدت و چندملیتی است که شامل تغییرات عمده مالی، صنعتی و سیاستی می‌شود. در خارج از اتحادیه اروپا، کشورهایی مثل هند، برزیل، نیجریه و آفریقای جنوبی نیز برنامه‌های حاکمیت دیجیتال را دنبال می‌کنند.

اما برای کاربران عادی، بخش عمده این راهبرد به روی آوردن به جایگزین‌های مناسب برای پلتفرم‌های فناوری غالب ختم می‌شود. بسیاری از این جایگزین‌ها هم‌اکنون وجود دارند.

اکوسیستم‌های غیرمتمرکز در عرصه رسانه‌های اجتماعی به گروه‌ها و جوامعی که به طور مستقل اداره می‌شوند اجازه می‌دهند از طریق پروتکل‌های مشترک با یکدیگر ارتباط برقرار کنند؛ البته بدون اینکه تحت کنترل یک شرکت واحد باشند. یکی از نمونه‌های آن را باید فدی‌ورس دانست که شامل پلتفرم‌هایی مانند سایت میکروبلاگینگ Mastodon و سایت اشتراک‌گذاری ویدیو PeerTube می‌شود.

همچنین مجموعه‌های نرم‌افزاری اداری متن‌باز مانند LibreOffice بیش از دو دهه است که جایگزین‌هایی برای مایکروسافت آفیس ارائه می‌دهند.

در عین حال امکان اجرای سیستم‌های هوش مصنوعی به صورت محلی بر روی دستگاه‌های شخصی یا شبکه‌های خصوصی وجود دارد. اینها همگی عواملی هستند که اتکا به سرویس‌های هوش مصنوعی ابری تحت کنترل شرکت‌های بزرگ فناوری را کاهش خواهند داد.

شرکت‌های فناوری در رؤیای راه‌اندازی سفرهای بی‌دردسر از طریق بیومتریک هستند؛ فناوری‌ای که افراد را بر اساس زیست‌شناسی منحصربه‌فردشان شناسایی می‌کند.

[آینده گردشگری]

سفر بدون پاسپورت، کارت پرواز و کلید هتل

در جهانِ تکنولوژیکِ سفر چه خبر است؟

در آینده نزدیک، وقتی به سفر می‌روید باید برای اسکن شدن در هر گام از سفر آماده باشید. پرواز بدون کارت پرواز، سفر بدون پاسپورت، یا ورود به اتاق هتل بدون کلید یا کارت، خیلی محتمل می‌شود. اما این سهولت‌ها در سفر خیلی هم آسان حاصل نخواهند شد.

شرکت‌های فناوری در رؤیای راه‌اندازی سفرهای بی‌دردسر از طریق بیومتریک هستند، فناوری‌ای که افراد را بر اساس زیست‌شناسی منحصربه‌فردشان شناسایی می‌کند. با این ترتیب، هر شرکتی که سیستم بیومتریک را در کنترل خود داشته باشد، بخش قابل توجهی از تجربه‌های گردشگری آینده را کنترل خواهد کرد و البته تمام دولت‌ها و شرکت‌های بهره‌برنده از زیرساخت‌ها باید مشتری‌اش باشند.

با توجه به این منطق تجاری بوده که شرکت فناوری گردشگری آمادئوس سعی کرده جای خاصی در بازار برای خود پیدا کند. این شرکت که در سال ۱۹۸۷ توسط چهار شرکت هواپیمایی اروپایی از جمله ایبریا تأسیس شد، اخیراً اعلام کرد قصد دارد شرکت فرانسوی امنیت عمومی ایدمیا (آی پی اس) را که شرکتی پیشرو در حوزه بیومتریک و هویت در قاره اروپا است به مبلغ ۱.۲ میلیارد یورو (۱.۴۱ میلیارد دلار) خریداری کند.

این شرکت پیش‌تر در سال ۲۰۱۴ شرکت پرتغالی ویژن-باکس را که در زمینه بیومتریک برای کنترل‌های مرزی تخصص داشت، خریداری کرده بود و راه‌حل‌های خود را در برخی فرودگاه‌ها مانند ناریتا (ژاپن) پیاده‌سازی کرده است.

لوئیس ماروتو، مدیرعامل آمادئوس معتقد است این خرید «از نظر استراتژیک مهم» است، زیرا شرکت آی پی اس علاوه بر پلتفرم فناوری، سبدی قوی از مشتریان جهانی به ویژه در آمریکا و آسیا برایشان فراهم می‌کند. در همین حال، سیستم بیومتریک جزء ضروری کسب‌وکار آن‌هاست که طبق برآورد او، به آن‌ها امکان خواهد داد در میان‌مدت سالانه ۵۰ میلیون یورو (۵۸.۷ میلیون دلار) صرفه‌جویی کنند.

البته همه به یک اندازه نسبت به آینده این گروه و تحقق اهدافش خوش‌بین نیستند. این درست است که آمادئوس در سال ۲۰۲۵ توانست درآمدش را به میزان شش درصد افزایش دهد و سودش هشت درصد رشد کرد و شمار مشتریان خود را هم کاملاً بالا برد. اما بازار تهدیداتی را نسبت به موقعیت رقابتی آن به نمایش گذاشته است. سهام آن در سال ۲۰۲۵ جزو بدترین عملکردها در بورس بود.

این همان اتفاقی است که برای سایر ارائه‌دهندگان نرم‌افزار که به دام رقابت با شرکت‌های بومی هوش مصنوعی افتاده‌اند رخ می‌دهد.

خایمه سیسیلیا از بانک سینگولار توضیح می‌دهد که سیستم جی دی اس در شرکت آمادئوس - همان سیستمی که تأمین‌کنندگان سفر را برای رزروهای لحظه‌ای به آژانس‌ها متصل می‌کند - هرچقدر هم سودآور باشد، به پای استاندارد جدید ایجاد شده توسط انجمن بین‌المللی حمل‌ونقل هوایی (یاتا) نمی‌رسد. این سیستم به خطوط هوایی اجازه می‌دهد با کنترل بیشتر بر محتوا، قیمت‌ها را شخصی‌سازی کنند، پیشنهادهای جذاب و شخصی‌سازی‌شده تولید کنند و از هزینه‌های زیاد دوری کنند.

در چنین شرایطی خود خطوط هوایی در تلاش‌اند کسب‌وکار را مستقیماً هدایت کنند و شرکت‌های مبتنی بر هوش مصنوعی یا خارج از این بخش مانند گوگل فلایتز می‌توانند رقابت را افزایش دهند.

منبع: ال پاییس

چرا باید خواند: شرکت‌هایی امروزه می‌خواهند از طریق سیستم بیومتریک، کل فرایندهایی را که مسافران از سر می‌گذرانند، کنترل کنند و به قول خودشان در آن سهولت ایجاد کنند. اما به نظر می‌رسد همه این حرف را باور نکرده‌اند. ماجرا را اینجا توضیح داده‌ایم

فرانکو ماکیاولی تحلیلگر بازار می‌گوید آمادئوس از طریق سیستم بیومتریک می‌خواهد کل زنجیره فرآیندهایی را که مسافران از سر می‌گذرانند، کنترل کند. اما به نظر می‌رسد مشکل این است که بازار کاملاً این تز را نپذیرفته است.

دلیل دیگری هم هست که شور و شوق در مورد سیستم بیومتریک را تعدیل می‌کند: موانع قانونی که می‌توانند رشد سود و حاشیه سود مورد انتظار از این خرید را دچار مشکل کند. چند ماه پیش، آژانس حفاظت از داده‌های اسپانیا، اپراتور فرودگاهی آئنا را به دلیل استفاده از تشخیص چهره برای شناسایی مسافران در هشت فرودگاه اسپانیا، ۱۰ میلیون یورو (۱۱.۷۵ میلیون دلار) جریمه کرد و یک سال قبل‌تر، شرکتی که سم آلتمن یکی از بنیانگذاران آن است، مجبور شد اسکن عنبیه را در حدود ۳۰ مرکز خرید در سراسر کشور به همین دلیل متوقف کند. اینها تنها دو نمونه‌اند که چالش‌های پیش روی این فناوری را نشان می‌دهند.

امنیت داده ممکن است برای مثال به این معنا باشد که یک کشور تمایلی به واگذاری دارایی‌های حساس به شرکت‌ها بدون شرایط ویژه ندارد. همچنین خطراتی برای حریم خصوصی و نظارت شهروندی ایجاد می‌کند. اما باز هم در اینجا، برخی نیمه پر لیوان را می‌بینند: لوئیس پادرون از GVC Gaesco می‌گوید: «بازار به سمت این نوع تشخیص چهره برای بهبود ترافیک فرودگاهی در حرکت است.» چیزی که تنها مسافران متوجه آن نخواهند شد:

در کنارِ زمان‌های انتظار کوتاه‌تر و حذف گلوگاه‌ها در ساعات اوج، فناوری‌های جدید تشخیص چهره یا اثر انگشت امکان بازطراحی ترمینال‌ها را با حذف موانع فیزیکی فراهم خواهند کرد و امنیت را تقویت خواهند کرد.



کشوری که بر هوش مصنوعی تسلط یابد، به احتمال زیاد بر دوره بعدی رهبری جهانی نیز مسلط خواهد شد. این درک، رقابت آمریکا و چین را به یکی از سرنوشت‌سازترین رقابت‌ها تبدیل کرده است.

[آینده جهان]

رهبر آینده جهان کیست؟

نگاهی به رقابت آمریکا و چین که حتی ماهیت جهانی‌سازی را تغییر داد

این روزها نبردی سنگین در عرصه استفاده از هوش مصنوعی، نیمه‌رساناها و فناوری‌های دیجیتال در جریان است؛ آن هم میان دو اقتصاد بزرگ مثل چین و آمریکا. کارشناسان معتقدند این جنگ سرد می‌تواند ماهیت قدرت جهانی و تجارت جهانی را تغییر دهد و حتی خودِ جهانی‌سازی را نیز دگرگون کند. واقعیت این است که هوش مصنوعی به چیزی فراتر از یک ابزار فناورانه برای کسب‌وکارها تبدیل شده است؛ به طوری که امروز به آن به چشم یک منبع استراتژیک نگریسته می‌شود. دولت‌ها در سراسر جهان اکنون هوش مصنوعی را در مرکز برتری‌طلبی نظامی، رقابت‌پذیری اقتصادی، توانمندی‌های سایبری و نفوذ ژئوپلیتیکی خود می‌بینند.

به همین جهت، کشوری که بر هوش مصنوعی تسلط یابد، به احتمال زیاد بر دوره بعدی رهبری جهانی نیز مسلط خواهد شد. این درک، رقابت هوش مصنوعی آمریکا و چین را به یکی از سرنوشت‌سازترین رقابت‌ها در تاریخ مدرن تبدیل کرده است.

در قلب این رویارویی، نیمه‌رساناها قرار دارند؛ تراشه‌های پیشرفته‌ای که برای آموزش و راه‌اندازی سامانه‌های قدرتمند هوش مصنوعی مورد نیاز هستند. این نیمه‌رساناها بیشتر برای ساخت واحد پردازش گرافیکی یا پردازنده گرافیکی (GPU) استفاده می‌شوند و بدون پردازنده‌های گرافیکی با کارایی بالا، مدل‌های مدرنِ هوش مصنوعی به سادگی نمی‌توانند کار کنند. به همین دلیل است که انویدیا که زمانی عمدتاً به خاطر کارت‌های گرافیک بازی شناخته می‌شد، به یکی از مهم‌ترین شرکت‌های استراتژیک جهان تبدیل شده است.

تراشه‌های پردازنده گرافیکی انویدیا در همه چیز، از مدل‌های زبانی بزرگ OpenAI گرفته تا سامانه‌های محاسباتی نظامی، کاربرد دارد و به همین جهت اولین شرکتی بود که در سال ۲۰۲۵ به ارزش بازار ۵ تریلیون دلار آمریکا دست پیدا کرد.

تسلط انویدیا در بازار پردازنده‌های گرافیکی و هوش مصنوعی به واشینگتن اهرم عظیمی در جنگ نیمه‌رساناها با چین بخشیده بود؛ به طوری که انویدیا نزدیک به ۹۵ درصد از بازار تراشه‌های پیشرفته هوش مصنوعی چین را در اختیار داشت. با این حال تا سال ۲۰۲۵، سهم بازار آن در چین به طور چشمگیری به کمتر از ۶۰ درصد کاهش یافت، در حالی که شرکت‌های چینی نزدیک به ۴۱ درصد از بازار داخلی شتاب‌دهنده‌های هوش مصنوعی را تصاحب کردند. دلیل این کاهش تنها رقابت بازار نیست، بلکه دلایل ژئوپلیتیکی نیز دارد. در چند سال گذشته، واشینگتن سیاست‌های کنترلی را با هدف محدود کردن دسترسی چین به نیمه‌رساناهای پیشرفته و زیرساخت هوش مصنوعی اعمال کرده است. در اکتبر ۲۰۲۲ و همچنین در اکتبر ۲۰۲۳ و دسامبر ۲۰۲۴ این محدودیت‌ها بیشتر گسترش یافتند. دولت ترامپ سپس در مارس ۲۰۲۵ محدودیت‌های بیشتری بر صادرات تراشه اعمال کرد و نهادهای چینی متعددی را در فهرست سیاهی قرار داد که مشارکت آن‌ها در تجارت نیمه‌رساناها و سایر فناوری‌های پیشرفته را ممنوع می‌کند.

واشینگتن همچنین کشورهایی مانند هلند و ژاپن را برای محدود کردن صادرات نیمه‌رساناها تحت فشار قرار داد. این استراتژی بازتاب‌دهنده یک تغییر گسترده‌تر در سیاست جهانی است، به این معنا که محدودیت‌های فناوری دیگر سیاست‌های تجاری منزوی نیستند، بلکه به ابزارهای سیاست‌ورزی اقتصادی تبدیل شده‌اند.

منبع: مدرن دیپلماسی

چرا باید خواند: جنگ امروز دنیا بر سر الگوریتم‌ها، داده‌ها و زیرساخت‌های دیجیتال را کدام طرف خواهد برد؟ ابعادی از موضوع را در اینجا بخوانید

با این حال، این استراتژی نتایج متناقضی به بار آورده است. در حالی که کنترل‌های صادراتی بدون تردید دسترسی چین به سخت‌افزار پیشرفته هوش مصنوعی را پیچیده کرده است، آن‌ها همچنین تلاش پکن برای خودکفایی فناورانه را شتاب بخشیده‌اند. حداقل نُه شرکت چینی، تولید داخلی تراشه هوش مصنوعی را به طور قابل‌توجهی گسترش داده‌اند و بر اساس آخرین گزارش، شرکت‌های نیمه‌رسانای چینی در سال ۲۰۲۵ حدود ۱۶۵ میلیون شتاب‌دهنده هوش مصنوعی عرضه کردند که پیشتازی انویدیا در بازار را کاهش داده و زیست‌بوم داخلی در چین را تقویت کرده است.

شرکت چینی هوآوی به عنوان نقطه کانونی برنامه چین برای مقاومت در برابر هوش مصنوعی برجسته است. این شرکت چینی، پردازنده‌های هوش مصنوعی خود را به عنوان جایگزین‌هایی برای محصولات محدودشده انویدیا معرفی می‌کند. با این ترتیب، سیاست‌های محدودکننده و کنترلیِ آمریکا می‌تواند در نهایت صنعت داخلی چین را تقویت کرده و نفوذ بلندمدت آمریکا بر بازارهای جهانی هوش مصنوعی را تضعیف کند.

مقیاس این رقابت میان آمریکا و چین حیرت‌انگیز است. به همین خاطر است که جنگ سردِ مرتبط با هوش مصنوعی از بسیاری جهات در حال بازتعریف معنای قدرت در قرن بیست و یکم است. برخلاف جنگ سرد ایدئولوژیک گذشته، این رقابت از طریق الگوریتم‌ها، نیمه‌رساناها، داده‌ها و زیرساخت‌های دیجیتال در جریان است. اگرچه نبرد نیمه‌رساناها و تعداد فزاینده محدودیت‌ها بر صادرات تراشه‌ها ممکن است به چین مهلت موقتی بدهد، اما همزمان به یک روند جهانی به سمت استقلال فناورانه دامن می‌زند. پیامدهای رقابت میان آمریکا و چین برای تسلط بر هوش مصنوعی فراتر از فناوری، به محاسبات نظامی، روابط اقتصادی و حتی بقای خودِ جهانی‌سازی نیز کشیده خواهد شد.



آسیب‌پذیری در برابر گرما یک نتیجه تصادفی نیست؛ بلکه تصمیمات برنامه‌ریزی شهری که فضای سبز را حذف می‌کند و سیاست‌های مسکنی که ساختمان‌هایی با تهویه ضعیف را مجاز می‌دارند در آن دخیل‌اند.

[آینده اقلیم]

مخاطرات زندگی در فقر سرمایشی

ارتباط گرمای شدید با فقر چیست؟

تصور کنید در یک بعدازظهر تابستانی در امتداد ساحل ایپانما در برزیل قدم می‌زنید. شن‌ها به رنگ طلایی می‌درخشند و نسیم خنک از سمت دریا می‌وزد. شما در سایه یک چتر ساحلی نشسته‌اید و نوشیدنی خنکی در دست دارید. حالا به بالا نگاه کنید.

درست در چندصدمتری آن بالا، ویدیگال که یکی از زاغه‌نشین‌های حومه ریو است در دامنه تپه دیده می‌شود. اینجا هزاران نفر در فضایی با سقف‌های فلزی، بدون درخت و فضای سبز و بدون نظام حمل و نقل عمومی زندگی می‌کنند.

در حومه‌های وسیع و پرجمعیت اطراف، خانواده‌ها با همان گرما در شب‌های خفقان‌آور روبه‌رو هستند و سنگفرش‌های بتنی تا مدت‌ها پس از غروب خورشید، گرما منتشر می‌کنند. اگر هیچ فضای عمومی خنکی برای پناه بردن وجود نداشته باشد و هیچ آبنما یا منبع آب آشامیدنی برای تضمین لحظه‌ای آسایش وجود نداشته باشد، گرمای شدید گریزناپذیر است.



ریو تنها شهری در دنیا نیست که مردمش از گرما رنج می‌برند. تابستان گذشته، اروپا با گرمای سهمگینی دست و پنجه نرم کرد. اسپانیا دمای بالای ۴۶ درجه سانتیگراد را ثبت کرد و پرتغال به ۴۶.۶ درجه سانتیگراد رسید. فرانسه دومین ژوئن گرم خود از سال ۱۹۰۰ را تجربه کرد. در آمریکا، بیش از ۱۵۰ میلیون نفر با هشدارهای گرمای شدید روبه‌رو شدند. در مناطقی از جهان مثل جنوب آسیا، غرب آفریقا و آمریکای لاتین، گرمای شدید فقط فصلی نیست.

اما نکته این است که پیامدهای گرمای شدید به طور یکسان توزیع نمی‌شود و بین کشورها، مناطق و محله‌ها متفاوت است. تفاوت‌ها در جمعیت‌شناسی، زیرساخت‌ها و ظرفیت سازگاری، همگی بر شدت آسیب‌پذیری مردم اثر دارد. برخی محققان این معضل را فقر نظام‌مند در دسترسی به امکانات سرمایشی نامیده‌اند.

بر اساس مطالعات جدید، این فقر سرمایشی در ۲۸ کشور - که عمدتاً در حال توسعه‌اند - گسترده و در عین حال نابرابر است. در مناطقی از جنوب آسیا و همین طور در آفریقا این وضعیت بیشتر از همه به چشم می‌خورد.

با این حال، کشورهایی که با گرمای شدید روبه‌رو هستند، می‌توانند وضعیت‌های متفاوتی را به نمایش بگذارند. اندونزی و بنگلادش هر دو در معرض گرمای شرجی خطرناکی قرار دارند که تقریباً کل جمعیتشان را تحت تأثیر قرار می‌دهد. با این حال، زیرساخت‌های فیزیکی و بهداشتی درمانی قوی‌تر اندونزی به سطوح پایین‌تر فقر سرمایشی منجر می‌شود.

در شهرها، آسیب‌پذیری توسط زیرساخت‌های فیزیکی (ساختمان‌ها، خیابان‌ها، لوله‌ها و فضاهای سبز) و زیرساخت‌های اجتماعی (خدمات، نهادها و شبکه‌های حمایتی) شکل می‌گیرد که هر دو به طور نابرابر توزیع شده‌اند. ساکنان فقیرتر معمولاً دسترسی کمتری به تهویه مطبوع، خیابان‌های سایه‌دار و پر درخت و مسکن عایق‌بندی‌شده دارند.

در همین میان، توسل به تهویه مطبوع به عنوان تنها پاسخ به گرمای شدید، خودش مسئله‌ساز است. دسترسی به تهویه مطبوع در بین کشورها و در داخل آنها به شدت نابرابر است و بیشتر جمعیت جهان امکان دسترسی به آن را ندارند.

منبع: تالرنس کانادا

چرا باید خواند: پدیده فقر نظام‌مند در دسترسی به تهویه مطبوع، آن هم در زمینی که دائم گرم‌تر می‌شود، بسیار دردناک است. بخوانید تا ببینید نهادها و دولت‌ها چطور در این پدیده نقش دارند.

تهویه مطبوع همچنین از نظر انرژی بسیار پر مصرف است. این دستگاه‌ها به طور میانگین قبض‌های سالانه برق خانگی را به میزان بیش از یک سوم افزایش می‌دهند. این موضوع شبکه‌های برق را در زمان اوج تقاضا برای انرژی تحت فشار قرار می‌دهد. افزایش تقاضا برای برق، تغییرات اقلیمی را شتاب می‌بخشد و دمای هوای بیرون را حتی بالاتر می‌برد.

بزرگ‌ترین عواملی که تعیین می‌کنند آیا گرما خطرناک شده است یا نه، شرایطی است که مردم در آن متولد می‌شوند و زندگی می‌کنند.

جایی که زندگی می‌کنید، نحوه ساخت محله‌تان، اینکه آیا درخت یا آب آشامیدنی عمومی در نزدیکی هست، خانه‌تان چقدر تهویه مناسب دارد، آیا محل کارتان سیستم خنک‌کننده دارد یا نه، و اینکه آیا خدمات عمومی آماده مواجهه با گرما هستند یا نه، همگی در این موضوع نقش دارند. همچنین سن، وضعیت سلامت و درآمد و مسائل دیگر هم نقش خود را در این میان ایفا می‌کنند.

واکنش‌ها به گرما توسط محیط‌های اجتماعی و فیزیکی که مردم در آن سکونت دارند شکل می‌گیرد. در بسیاری از نقاط، تهویه مطبوع جایگزین دانش موروثی و شیوه‌های بین نسلی برای تحمل گرما شده است، از جمله روش‌های ساختمان‌سازی، جابجایی، غذا خوردن و استراحت که در طول قرن‌ها توسعه یافته‌اند. از دست دادن آن شیوه‌ها می‌تواند مردم را بیشتر در معرض خطر قرار دهد و تاب‌آوری آنها را کاهش دهد.

فقر نظام‌مند سرمایشی به این نیست که آیا یک شخص توانایی مالی خرید تهویه مطبوع را دارد یا خیر، بلکه به این معناست که چگونه زیرساخت‌ها، نهادها و طراحی اطراف، فردی را در معرض گرمای زیانبار قرار می‌دهند و سپس در محافظت از او در برابر گرما ناکام می‌مانند. این مفهوم فراتر از خانه به محل‌های کار، مدارس و سیستم‌های بهداشتی و درمانی گسترش می‌یابد، جایی که گرما می‌تواند پیامدهای جدی برای سلامت، بهره‌وری و رفاه داشته باشد.

آسیب‌پذیری در برابر گرما یک نتیجه تصادفی نیست. تصمیمات برنامه‌ریزی شهری که فضای سبز را حذف می‌کند، سیاست‌های مسکنی که ساختمان‌هایی با تهویه ضعیف را مجاز می‌دارند، قوانین کاری که کارگران فضای باز را بدون محافظت رها می‌کنند و سیستم‌های ناهنجار بهداشت عمومی همگی نقش دارند.

فضای ماورای جو را باید مستثنی از هرگونه ادعای حاکمیت ملی دانست. درواقع، این حوزه هیچ شباهتی به قلمروهای زمینی، هوایی و دریایی که کشورها می‌توانند در آنها اِعمال حاکمیت انحصاری کنند ندارد.

[آینده رقابت فضایی]

رقابت شرکتی برای تسخیر ستارگان

چرا باید به حاکمیت فضایی توجه کرد؟

حاکمیت بین‌المللیِ فضایی موضوعی است که شاید پیش‌تر آن‌قدرها مورد توجه کشورهای مختلف دنیا نبود اما با پیشرفت تکنولوژی، این موضوع حالا داغ‌تر از همیشه است. رشد انفجاری ماهواره‌های بزرگ در یک دهه گذشته، نویدبخش دستاوردهای مختلفی بوده است که از جمله آنها می‌توان به دسترسی تقریباً همگانی به اینترنت با پهنای باند بالا اشاره کرد. اما این رشد با خطراتی همراه است که هنوز به طور کامل درک نشده‌اند.

این خطرات شامل آلودگی آسمان شب، اختلال در تحقیقات در حوزه نجوم، افزایش خطر برخوردهای ماهواره‌ای و مخاطرات ناشی از سقوط تعداد زیادی ماهواره یا بقایای آنها به زمین است.

درک ما از تأثیر انسان بر محیط فضای نزدیک به زمین، در مرحله‌ای مشابه با درک ما از تغییرات اقلیمی در دهه ۱۹۹۰ است. می‌دانیم که افزایش فعالیت‌های انسانی باعث اختلال‌های بزرگ در محیط فضا می‌شود، اما هنوز مشخص نیست که آیا به زودی در این زمینه به نقطه اوج (نقطه بحرانی) خواهیم رسید یا خیر.

به همین جهت ضروری است که موضوع حاکمیت فضایی را از جنبه‌های مختلف بررسی کنیم. این یکی از بحث‌برانگیزترین مفاهیم در حقوق بین‌المللی فضایی است. فضای ماورای جو را باید مستثنی از هر گونه ادعای حاکمیت ملی دانست. درواقع، این حوزه هیچ شباهتی به قلمروهای زمینی، هوایی و دریایی که کشورها می‌توانند در آنها اعمال حاکمیت انحصاری کنند ندارد.

در این میان و با توجه به تحولات سریع در عرصه فضایی، درخواست‌ها برای ایجاد هیئت‌های بین‌دولتی برای مقابله با حاکمیت فضایی آشفته مورد توجه قرار گرفته است.



منبع: کانورسیشن

چرا باید خواند:
با توجه به تحولات سریع در عرصه فضایی، کشورهایی که زود نجنبند از حاکمیت بین‌المللی در این حوزه عقب خواهند ماند. تبعات این موضوع در آینده را اینجا بررسی کرده‌ایم.

واقعیت این است که تحقیقات و درک تأثیرات انسانی در فضا هنوز در مراحل بسیار اولیه است. به عنوان مثال، ما واقعاً نمی‌دانیم چه زمانی برخی از ارتفاعات مداری به قدری مملو از زباله‌های فضایی خواهند شد که به انتهای ظرفیت عملیاتی خود برسند.

اما مثلاً این را می‌دانیم که سوختن ماهواره‌ها هنگام سقوط دوباره به جو زمین، تأثیرات قابل توجهی بر شیمی جو فوقانی خواهد داشت. همچنین می‌دانیم که اکنون هر روز چندین مورد از این ورودهای مجدد ماهواره‌ای بزرگ رخ می‌دهد، اما آثار کامل آن مشخص نیست.

در حال حاضر چندین نهاد علمی در زمینه‌های مختلفِ پایداری فضایی به سیاست‌گذاران مشاوره می‌دهند. یکی از آنها کمیته هماهنگی بین‌سازمانی زباله‌های فضایی است که بر تخریب محیط زیست توسط زباله‌های فضایی تمرکز دارد.

دیگری مرکز حفاظت از آسمان تاریک و آرام اتحادیه بین‌المللی نجوم است که تلاش‌ها برای کاهش تأثیر ماهواره‌ها بر نجوم نوری و رادیویی را هماهنگ می‌کند.

اما هیچ نهاد واحدی برای ارائه مشاوره جامع به دولت‌ها برای تصمیم‌گیری‌های سیاستی و نظارتی وجود ندارد. این وضعیت مشابه آن وضعی است که در تحقیقات تغییرات اقلیمی رخ داد. در آن زمان، گروه مشورتی اولیه گازهای گلخانه‌ای که در دهه ۱۹۸۰ شکل گرفت، به هیئت بین‌دولتی تغییرات اقلیمی تبدیل شد.

واقعیت این است که تشکیل یک هیئت بین‌دولتی در زمینه پایداری فضایی حالا اهمیت زیادی دارد. علتش هم این است که ده سال پیش، تعداد ماهواره‌های فعال در مدار پایین زمین تقریباً ۲۰۰۰ عدد بود؛ امروز این رقم نزدیک به ۲۰۰۰۰ است. در سال‌های اخیر، دولت‌ها و شرکت‌ها برنامه‌هایی را برای پرتاب تا یک میلیون ماهواره دیگر اعلام کرده‌اند.

در چنین موقعیتی، باید آستانه‌های جهانی تعریف شوند. به مانندِ محدودیت افزایش دمای ۱.۵ درجه سانتیگرادی در علم اقلیم، این هیئت هم باید آستانه‌هایی را شناسایی کند که مثلاً شامل ظرفیت تحمل ارتفاعات مداری خاص باشد.

موضوع دیگر، می‌تواند بررسی «ردپای کشورها در عرصه ترافیک فضایی» باشد. اگر همان الگوی کارگروه ویژه هیئت بین‌دولتی تغییرات اقلیمی برای بررسی رد پای انتشار گازهای گلخانه‌ای توسط هر کشور دنبال شود، می‌توان روش‌های استانداردی را نیز برای کشورها تدوین کرد تا «ردپای ترافیک فضایی» خود یعنی باری که اشیاء فضایی آنها بر ایمنی و پایداری محیط مدار پایین زمین تحمیل می‌کند را گزارش کنند.

مشابه با نقش هیئت بین‌دولتی تغییرات اقلیمی در بررسی مدل‌های اقلیمی، هیئت بین‌دولتی پایداری فضایی باید ارزیابی مستقلی از ادعاهای مربوط به قابلیت منهدم‌سازی ماهواره‌ها - روشی که ماهواره‌ها به طور ایمن از رده خارج و از مدار خارج می‌شوند - ارائه دهد. این ارزیابی باید میزان موفقیت‌آمیز بودن فناوری‌های خروج از مدار و اینکه چقدر می‌توانیم ماهواره‌ها را ردیابی کرده و عدم قطعیت موقعیت آنها را تخمین بزنیم، بررسی کند.

از سوی دیگر، علم فیزیکی محیط مداری نیز باید مورد توجه باشد. این به معنای وضعیت مدار پایین زمین به عنوان یک منبع محدود است که شامل برآوردهای زباله‌های فضایی و رشد برخوردها، اثرات آب و هوای فضایی و مدل‌های ترافیک پرتاب پایدار در آینده می‌شود.

همچنین باید تأثیرات زیست‌محیطی و اجتماعی منظومه‌های ماهواره‌ای بزرگ بررسی شود. در کنار این موضوعات، شکی نیست که بحث مشاوره موثر به سیاست‌گذاران هم مطرح است و اهمیت زیادی دارد زیرا جلوگیری از آشفتگی فضایی آینده به همین موضوع بستگی دارد.

اوضاع اقتصادی کنونی ترکیه در شرایطی رقم خورده که این کشور پیش‌تر امیدوار بود بین حفظ شرایط مالی انقباضی و تداوم رشد، یک تعادل متناسب برقرار کند.

[آینده اقتصاد جهان]

فشارهای اقتصادی در ترکیه عمیق‌تر می‌شود

آشفتگی خاورمیانه چالش تورمی ترکیه را سخت‌تر می‌کند

مقابله ترکیه با تورم این روزها سخت‌تر از همیشه است. همزمان با جنگ در خاورمیانه، فشـــارهای قیمتی به صورت مداوم تشدید شده و چشم‌انداز آینده اقتصاد و معیشت در ترکیه را بیش از پیش مبهم می‌کند.

آمار رســـمی ترکیه نشان داده است که قیمت‌های مصرف‌کننده در ماه آوریل ۴.۱۸ درصد افزایش یافته است، در حالی که این رقم در ماه قبل ۱.۹۴درصد بود. این افزایش، تورم سالانه را به ۳۲.۳۷ درصد رساند و چالش فزاینده کنترل قیمت‌ها را برجسته‌تر کرد.

اقتصاددانان می‌گویند بسته‌بودن تنگه هرمز و مسائل دیگر مرتبط با جنگ در ایران، فشـــارهای هزینه‌ای خارجی و قیمت‌های نفت و گاز طبیعـــی را بالا برد و همزمان بر احساسات سرمایه‌گذاران و شرایط مالی در منطقه تأثیر زیادی گذاشت.

بانک مرکزی ترکیه اصولاً امیدوار بود تورم در نیمه دوم سال به تدریج کاهش یابد، اما وخامت شرایط ژئوپلیتیکی در منطقه، همه چیز را تغییر داد. تحت این شرایط، چاره‌ای جز افزایش هدف تورمی پایان سال وجود ندارد.

در اوایل ســـال جاری میلادی، بانک مرکزی ترکیه بـــازه پیش‌بینی تورم خود را بـــه بین ۱۵ تا ۲۱ درصد افزایش داد و هدف متوسط ۱۶ درصد را نگه داشت.

انصراف آنکارا از هدف تورمی خود در شـــرایطی رخ می‌دهد که تراز تجاری این کشور در حال وخامت است - روندی که پیش از آغاز جنگ آمریکا و اســـرائیل با ایران شروع شده بود - و صادرکنندگان از تغییر ارزش لیر شکایت دارند. ترکیه همچنین در ماه مارس، یعنی زمانی که جنگ ایران باعث فروش گسترده در بازارهای نوظهور جهانی شد، کاهش بی‌سابقه ۴۳ میلیارد دلاری در ذخایر ارزی خود متحمل شد.

مصطفی سونمز اقتصاددان مســـتقر در استانبول معتقد اســـت که جنگ در خاورمیانه عملاً یک شوک تورمی جدیـــد برای ترکیه ایجاد کـــرد؛ به طوری که هزینه‌های انرژی و لجســـتیک دوبـــاره رو به افزایش گذاشـــت و این هزینه‌ها به سرعت به قیمت‌های مواد غذایی، حمل‌ونقل و سایر کالاهای مصرفی منتقل شد.

به گفته ســـونمز، فشـــار مجـــدد بـــر هزینه‌های نهادها عملاً حفظ مســـیر فعلی کاهش تورم را برای سیاست‌گذاران به طور فزاینده‌ای دشوار می‌کند.

در این میان، اقتصاددانان به طور فزاینده‌ای این سوال را مطرح می‌کنند که در فضای ژئوپلیتیکی متغیر کنونی چطـــور می‌توان اهدافی واقعی را برای آینده اقتصاد در نظر گرفت.

عاطیا یشیل‌آدا اقتصاددانان مستقر در استانبول در این خصوص می‌گوید: «در این مرحله، چشم‌انداز تورم به وضوح بدتر شده است. قیمت‌های انرژی آشکارترین کانال هســـتند، اما اوضاع ژئوپلیتیک بـــر نرخ‌های ارز، ریسک و جریان‌های سرمایه نیز تأثیر می‌گذارد.»

ترکیه تقریباً سه‌چهارم نیازهای انرژی خود را وارد می‌کند، که این امر این کشور را به شدت در معرض پیامدهای بازار انرژی ناشی از مناقشه ایران قرار می‌دهد.

بر اســـاس آخرین نظرســـنجی بانک مرکزی ترکیه از فعالان بازار در این کشـــور، پیش‌بینی‌های تورمی برای ۱۲ ماه آینده در تمام بخش‌ها افزایش یافته است. فعالان بازار اکنون انتظار دارند تورم به ۲۳.۴ درصد برسد، در حالی که شرکت‌ها نرخ ۳۳.۷درصد را پیش‌بینی می‌کنند. بانک‌های سرمایه‌گذاری مانند جی‌پی مورگان و دویچه بانک تورم ۳۰ درصدی را برای سال ۲۰۲۶ پیش‌بینی کرده‌اند. خانوارها حتی بدبین‌تر هستند و افزایش قیمت‌ها به میزان ۵۱.۶ درصد را برای سال آینده پیش‌بینی می‌کنند.

اوضاع اقتصادی کنونی ترکیه در شرایطی رقم خورده که این کشور پیش‌تر امیدوار بود بین حفظ شرایط مالی انقباضی و تداوم رشد، یک تعادل متناسب برقرار کند.

اما حالا بر اساس آخرین گزارش چشم‌انداز اقتصادی منطقه‌ای بانک جهانی، انتظار می‌رود افزایش قیمت‌های انرژی و مواد غذایی مرتبط با جنگ ایران، شرایط تأمین مالی را انقباضی نگه دارد. اقتصاد ترکیه در ســـال ۲۰۲۵ رشد ۳.۶ درصدی را تجربه کرد که منعکس‌کننده رشدی ملایم است.

در همین حال، برخی اقتصاددانان استدلال می‌کنند که برنامه کاهش تورم که در سال ۲۰۲۳ آغاز شد، شتاب خود را از دست داده و باید با اقدامات جامع‌تری فراتر از سیاست پولی جایگزین شود. امره آلکین اقتصاددان مستقر در استانبول در این خصوص می‌گوید: «لازم است هر چه سریع‌تر این سیاست کنار گذاشته شود. میلیاردها دلار هزینه شده، میلیاردها دلار بهره پرداخت شده و میلیاردها دلار ضرر متحمل شده است.»

در این میان، بانک مرکزی ترکیه و رئیسش فاتح کاراهان قصد ندارد سیاست نرخ ارز قوی خود را تغییر دهد و این نشانه‌ای است از اینکه به لیر اجازه خواهد داد تا به صورت واقعی تقویت شود. این بانک اجازه می‌دهد نرخ ارز با سرعتی کمتر از نرخ تورم کاهش یابد و این کار را در تلاش برای مهار تورم و جذب سرمایه‌گذاری پرتفوی انجام خواهد داد. البته انتقاداتی به این موضع وارد شده و برخی اقتصاددانان از تعویق تصمیم بانک مرکزی برای کنار گذاشتن هدف تورمی قدیمی شکایت داشته‌اند و احتمالاً انتقادات در آینده نزدیک هم ادامه داشته باشد.

منبع: ترکیش مینت و شینهوا

چرا باید خواند: در فضای ژئوپلیتیکی متغیر کنونی در خاورمیانه، اقتصاد ترکیه دچار دردسرهای بزرگی شده است. بخوانید تا ببینید اوضاع اقتصاد این کشور به کدام سمت می‌رود.





منبع: ال پاییس

چرا باید خواند: شما هم معتقدید که وقتی یک پیش‌بینی را می‌شنویم و آن را به عنوان واقعیت در نظر می‌گیریم، انگار از آن اطاعت کرده‌ایم؟ اگر این موضوع برایتان جذاب است این گفت‌وگو را بخوانید.

جملاتی هستند که به نظر می‌رسد واقعیت را توصیف می‌کنند، اما کاری که در واقع انجام می‌دهند، صدور یک فرمان است

[آینده بشر]

قالب‌کردن پیش‌بینی به‌جای واقعیت

یک گفت‌وگوی نیمه‌فلسفی درباره پیامدهای اخلاقی انواع پیشگویی

در سال ۲۰۲۰، نام یک خانم فیلسوف اسپانیایی-مکزیکی که در دهه سی‌سالگی‌اش بود، ناگهان در بحث جهانی درباره تأثیرات فناوری مطرح شد و او شهرت زیادی در این زمینه پیدا کرد. کاریسا ولیز که استاد فلسفه دانشگاه آکسفورد است این روزها با انتشار کتاب جدیدش با عنوان «پیشگویی» مورد توجه رسانه‌ها قرار گرفته است.

اثر جدید او تحلیلی روشن از این موضوع ارائه می‌دهد که چگونه آمار و پیش‌بینی‌ها - که اکنون به طور گسترده توسط هوش مصنوعی استفاده می‌شوند - به ابزارهای قدرتی تبدیل شده‌اند که جهان را شکل می‌دهند. اعتقاد ولیز این است که پیش‌بینی‌ها اغلب فرمان‌هایی هستند که در پوشش تلاش برای رسیدن به دانش پنهان شده‌اند. کل اقتصادِ داده (دیتا اکونومی) به این دلیل ساخته شده که ما می‌خواهیم پیش‌بینی کنیم؛ در غیر این صورت، وقت و انرژی‌مان را صرف آن نمی‌کردیم.

■ **خانم ولیز، برایمان بگویید چرا پیش‌بینی‌ها در عصر جدید این قدر برای بشر جذاب شده است؟**

در سال‌های اخیر متوجه شده‌ام که یک نوع فرهنگ پیشگویی در حال ظهور است، فرهنگی که با هوش مصنوعی پیوند نزدیکی دارد. طبعاً مردم به آن توجه نشـــان داده‌اند. اما این را هم در نظر داشته باشید که یادگیری ماشینی یک ذهنیت احتمالاتی را پرورش می‌دهد، که همزمان با بازارهای پیش‌بینی دارد در جهان تقویت می‌شود و پیش‌بینی‌ها را به عنوان واقعیت‌ها ارائه می‌دهد. این پدیده پیامدهای عمیقی دارد.

■ **شما در کتابتان با عنوان «پیشـــگویی» استدلال می‌کنید که یکی از جنبه‌های انحرافی پیش‌بینی‌ها این است که می‌توان از آن‌ها برای شکل دادن به جهان استفاده کرد و پدیده‌ها را وادار به تحقق کرد. بیشتر درباره‌اش توضیح بدهید.**

بله. ما معمولاً در مورد پیش‌بینی‌ها بســـیار ساده‌لوح هستیم. فرضیه من این است که این تا حدی یک توهم زبانی اســـت، زیرا پیش‌بینی‌ها شبیه واقعیت یا همان توصیفاتی از جهان به نظر می‌رسند. اما وقتی آن‌ها را از نظر فلسفی تحلیل می‌کنید، متوجه می‌شوید که این‌طور نیستند. به خصوص پیش‌بینی‌ها در مورد انسان‌ها بر انسان‌ها تأثیر می‌گذارند، زیرا انتظارات ما را تحت تأثیر قرار می‌دهند و دنیای ما را شکل می‌دهند. انگار آنها یک کشش مغناطیسی دارند.

■ **شما همچنین اشاره می‌کنید که با وجود اینکه ریاضیات هزاران سال است وجود دارد، احتمالات در واقع یک علم کاملاً جدید است.**

بله. یونانی‌ها از نظر فلسفی و ریاضی بسیار پیشرفته بودند، اما چندان به ریاضیات احتمال کاری نداشتند. نمی‌دانیم چرا. اما یک فرضیه که به نظرم بسیار محتمل است این است که این کار با تفکر درباره سرنوشـــت ناسازگار بود. اگر این ایده را داشته باشید که سرنوشت از پیش تعیین شده، اندیشیدن به احتمالات به عنوان مقوله ریاضیاتی عملاً بی‌معنی است.

■ **شـــما بین ظهور نظریه احتمالات و پیدایش سرشماری‌ها و اینکه چگونه هر دو ابزارهای اساسی استعمار بودند، موازی‌سازی کرده‌اید. در این مورد بیشتر توضیح بدهید.**

فکر می‌کنم درک ریشه‌های چگونگی توسعه آمار جمعیتی بسیار مهم است. منشأ آن به فرانسیس گالتون برمی‌گردد. از آنجا که اندازه‌گیری فضای بین ستارگان به دلیل وجود ابرها یا حرکت آسمان بسیار دشوار است، مفهوم توزیع خطاهای اندازه‌گیری توسعه پیدا کرد. این که کسی به فکرش رسید آن ابزار را برای مسائل اجتماعی به کار ببرد خیلی برایم جالب

اگر می‌خواهید معروف شوید، درباره هرچیزی یک پیش‌بینی کنید و یک عدد به آن اختصاص دهید؛ مهم نیست از کجا آورده‌ایدش.

است. و البته این کار به هر شکل و شمایلی انجام نشد، بلکه به شیوه‌ای انجام شد که مفاهیمی از نرمال بودن را بر مردم تحمیل می‌کرد. اگر با ایده نرمال بودن تطابق نداشته باشی، از هنجارها منحرف می‌شوی. در واقع، این پدیده‌ای مرتبط با استعمار است؛ زیرا استعمارگر همواره جمعیت‌هایی را که به آنها کم‌تر اعتماد داشت کنترل می‌کرد.

■ **در کتابتان گفته‌اید ریشه‌های آمار ارتباط زیادی با کنترل اجتماعی دارد و اینکه آن‌ها ابزار قدرت هستند. چرا این‌طور است؟**

ارائه یک پیش‌بینی که شبیه یک واقعیت به نظر می‌رسد را در نظر بگیرید. اگر مردم را متقاعد کنید که آن آینده است، در واقع راهی پیدا کرده‌اید برای خلق آینده‌ای که می‌خواهید. جملاتی هستند که به نظر می‌رسد واقعیت را توصیف می‌کنند، اما کاری که در واقع انجام می‌دهند، صدور یک فرمان است. وقتی پیش‌بینی را می‌شنویم و آن را به عنوان واقعیت در نظر می‌گیریم، کاری که واقعاً انجام می‌دهیم اطاعت کردن است.

■ **شما استدلال می‌کنید که دسته‌بندی افراد، ویژگی‌های منحصربه‌فرد آن‌ها را از بین می‌برد. و اینکه هوش مصنوعی این فرآیند را به حد نهایی می‌رساند. درست است؟**

دقیقاً. در نظر گرفتن مردم به عنوان اعدادی صرف، یعنی انسانیت‌زدایی از آن‌ها. به جایی می‌رسیم که مردم باید خود را با دسته‌بندی‌های داده شده تطبیق دهند، نه برعکس. وقتی قبل از توسعه آمار به مشاغل در فرانسه نگاه می‌کردید، آن‌ها بسیار منعطف و سیال بودند. یک نفر می‌توانست کمی تا قسمتی نجار، کمی تا قسمتی آهنگر یا هر چیز دیگری باشد. اما وقتی دولت دسته‌بندی‌های مشخصی را ایجاد می‌کند و یارانه‌های مرتبط با آن را به وجود می‌آورد، اگر در آن دسته‌بندی نگنجید، دچار عواقبش می‌شوید. پس نجار فقط یک نجار می‌شود، و آمار در این حالت بسیار بهتر کار می‌کند. اما این به قیمت خلق واقعیتی است که قرار بوده آن را توصیف کنید. آمار هرگز بی‌طرف نیست.

■ **چرا این نوع از بوروکراسی پا گرفت؟**

ما به اعداد اعتماد داریم چون به مردم اعتماد نداریم و فراموش می‌کنیم که این مردم هستند که باید اعداد را انتخاب و خلق کنند. علاوه بر این، از وقتی نظام سلطنتی حذف شد، بوروکرات‌ها احساس آسیب‌پذیری می‌کنند چون باید ارزش خودشان را ثابت کنند و نشان دهند دلیلی برای وجودشان دارند. توجیهی که ارائه می‌دهند، اعداد است. تکیه بر فرآیندهای خودکار به پاسخگویی کمتر منجر می‌شود، چون دیگر نمی‌دانید به چه کسی مراجعه کنید. وقتی چیزی اشتباه پیش می‌رود، همه پشت ماشین پنهان می‌شوند. این موجودیت غیرشخصی که ساخته‌ایم، مثل یک هیولا با حیات مستقل خودش می‌شود که مردم را به این سو و آن سو هل می‌دهد.

■ **شما از این واقعیت انتقاد می‌کنید که یک جمله دارای پشتوانه عددی، معتبرتر از جمله‌ای بدون اعداد به نظر می‌رسد. چرا این‌طور است؟**

اگر می‌خواهید در دانشگاه معروف شوید، درباره هر چیزی یک پیش‌بینی کنید و یک عدد به آن اختصاص دهید؛ مهم نیست از کجا آورده‌ایدش. اغلب اوقات داشتن یک عدد نه تنها کمکی نمی‌کند، بلکه واقعاً گیج‌کننده است، چون باعث می‌شود به نظر برسد در مورد واقعیت صحبت می‌کنیم در حالی که اگر عددی کاملاً ساختگی باشد، باعث پنهان‌کاری و سردرگمی مردم می‌شود



کاریسا ولیز

■ **هوش مصنوعی مبتنی بر پیش‌بینی‌هایی است که از روی داده‌هایی شکل گرفته که اغلب خودشان نیز پیش‌بینی هستند. آیا باید به هوش مصنوعی به عنوان یک خانه پوشالی نگاه کنیم؟**

کاملاً. و هرچه بیشتر در این توهم ریشه بدوانیم که همه چیز قابل پیش‌بینی است و ما همه چیز را تحت کنترل داریم، درک نخواهیم کرد که هوش مصنوعی نیز مخاطرات خاص خودش را تولید می‌کند، و این مخاطرات سیستمیک هستند و نمی‌توان هیچ عددی به آن‌ها اختصاص داد.

■ **چگونه می‌توانیم از این وضعیت خارج شویم؟**

ما باید در استفاده از پیش‌بینی‌ها بسیار هوشمندانه‌تر عمل کنیم. نمی‌گویم نباید از آن استفاده کنیم. من دوست دارم بدانم هوای فردا چگونه خواهد بود، اما باید از آنچه قابل پیش‌بینی است و آنچه نیست آگاه باشیم. باید بسیار بیشتر بر ساختن یک جامعه مقاوم تمرکز کنیم و کمتر بر پیش‌بینی تکیه کنیم. برای مثال، می‌دانیم که دیر یا زود یک همه‌گیری دیگر رخ خواهد داد. نمی‌دانم چرا در طول این سال‌ها نتوانسته‌ایم تهویه را در ساختمان‌ها بهبود ببخشیم به جای اختصاص منابع به پیش‌بینی چیزهایی که قابل پیش‌بینی نیستند، می‌توانیم بر پرداختن به آنچه می‌دانیم ممکن است رخ دهد، تمرکز کنیم.

■ **آیا یک پیش‌بینی چیزی درباره جهان به ما می‌گوید، یا درباره دانش ما یا جهل ما نسبت به آن؟**

وقتی پیش‌بینی‌ها به شدت متفاوت هستند (مثل مقوله آینده هوش مصنوعی) این نشانه‌ای است از این که ما واقعاً هیچ ایده‌ای نداریم. نکته مهم دیگر این است: شما می‌توانید در چیزی متخصص باشید، اما این شما را متخصص در آینده آن چیز نمی‌کند. آینده ناشناخته است؛ نوشته نشده است! برای مثال، من در مورد حریم خصوصی چیزهایی می‌دانم. اما اگر درباره آینده حریم خصوصی از من بپرسید، من هم مثل بقیه نمی‌دانم. ما نباید در این دام بیفتیم که فکر کنیم متخصصانی برای آینده وجود دارند، حتی اگر فردی که صحبت می‌کند برنده جایزه نوبل باشد.

■ **شما همچنین نقش فایده‌گرایی و نوع‌دوستی‌های افراد مشهور را به عنوان چرخ‌دنده‌هایی در بوروکراسی تحلیل می‌کنید. در این باره بیشتر توضیح بدهید.**

اخیراً دوباره داشتم چارلز دیکنز می‌خواندم. او به شدت از فایده‌گرایان بیزار بود و حق هم داشت. آن‌ها در متقاعد کردن ما برای اندیشیدن به اخلاق به روشی خاص، واقعاً موفق بوده‌اند. ما تمایل داریم به طور شهودی این‌طور فکر کنیم، به دلیل اینکه آنها سعی کرده‌اند به ما ثابت کنند که تحلیل هزینه-فایده می‌تواند عادات اخلاقی را به صورت جمعی شکل دهد. انتقاد از فایده‌گرایان بسیار مهم است، زیرا آن‌ها برای مدت بسیار طولانی تأثیر قابل توجهی بر سیاست عمومی داشته‌اند. این نوع‌دوست‌های جدید معتقدند از نظر اخلاقی قابل قبول است که به شکلی ناپسند ثروتمند شوند زیرا می‌توانند با کمک‌های مالی خود به افراد بیشتری کمک کنند. البته امروز آنها کمی ساکت‌تر شده‌اند. یکی از حامیان برجسته آن‌ها سم بنکمن-فرید، میلیاردر حوزه ارزهای رمزنگاری‌شده بود که از سال ۲۰۲۳ به جرم کلاهبرداری ۸ میلیارد دلاری از مشتریانش در حال گذراندن حکم ۲۵ سال زندان است. اما آن‌ها بازخواهند گشت و هزاران توجیه هم برای کارهایشان خواهند آورد.



شما می‌توانید در حوزه‌ای متخصص باشید، اما این شما را متخصص در آینده آن حوزه نمی‌کند. آینده ناشناخته است؛ نوشته نشده است!

ذخایر معدنی بزرگ و عمدتاً بهره‌برداری‌نشده در آمریکای لاتین و آفریقا در حال تبدیل‌شدن به عرصه‌های کلیدی در بازی قدرت ژئوپلیتیکی هستند.

[آینده زمین]

آنجا که زمین‌شناسی به ژئوپلیتیک می‌رسد

رقابت جهانی برای مواد معدنی حیاتی به کدام سمت می‌رود؟

امروز در همان حالی که جهان به دنبال کاهش تغییرات اقلیمی است و می‌خواهد این هدف را از طریق گذار به منابع انرژی تجدیدپذیر دنبال کند، بازیگران ژئوپلیتیکی هم وارد یک رقابت بر سر منابع جدید شده‌اند. آنها می‌خواهند دسترسی خود به مواد معدنی حیاتی مانند لیتیوم، کبالت و مس را تضمین کنند؛ موادی که برای فناوری‌های سبز مانند باتری خودروهای برقی، توربین‌های بادی و پنل‌های خورشیدی و همچنین هوش مصنوعی ضروری هستند.

آژانس بین‌المللی انرژی پیش‌بینی می‌کند که تقاضای جهانی برای لیتیوم تا سال ۲۰۳۰ افزایشی چهل برابری و برای مس افزایشی ۴۰ درصدی خواهد داشت که خطر کمبود جهانی را به همراه دارد، چون فناوری‌های تجدیدپذیر به کمیت و تنوع بیشتری از این مواد معدنی نیاز دارند. به دلیل توزیع نابرابر جغرافیایی این منابع، تأمین مواد معدنی حیاتی در شبکه پیچیده‌ای از زنجیره‌های تأمین فراملی، روابط اقتصادی جهانی و تنش‌های ژئوپلیتیکی میان قدرت‌های بزرگی مانند آمریکا، اتحادیه اروپا و چین تنیده می‌شود.

موضوع دیگر این است که ذخایر معدنی بزرگ و عمدتاً بهره‌برداری‌نشده در آمریکای لاتین و آفریقا در حال تبدیل‌شدن به عرصه‌های کلیدی این بازی قدرت ژئوپلیتیکی هستند: آمریکای لاتین دارای بیش از ۶۰ درصد لیتیوم و ۴۰ درصد ذخایر مس جهان است، در حالی که آفریقا یک‌سوم عرضه جهانی مواد معدنی حیاتی مانند کبالت و لیتیوم را در اختیار دارد. اهمیت ژئوپلیتیکی این ذخایر به‌وضوح در روندهای سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی منعکس شده است. در دو دهه گذشته، بیش از ۱۰ درصد از سرمایه‌گذاری‌های مستقیم خارجی در آمریکای لاتین به سمت صنایع معدنی هدایت شده است که آمریکا ۸ درصد و چین ۱۴ درصد از این سرمایه‌گذاری‌ها را به خود اختصاص داده‌اند. شیلی دریافت‌کننده اصلی بوده که بازتابدهنده تولیدِ یک‌چهارم از کل عرضه مس خام جهان توسط این کشور است. سرمایه‌گذاری‌های چین پیشتاز است و در سال ۲۰۲۴ بیش از ۷۰ درصد از صادرات لیتیوم خام شیلی و ۷۰ تا ۸۰ درصد از عرضه جهانی مس تصفیه‌شده و لیتیوم را تصاحب کرده است. علاوه بر این، آمریکا، چین و اتحادیه اروپا سرمایه‌گذاری خود در برزیل را برای رقابت بر سر عناصر نادر خاکی آن که رتبه دوم ذخایر بزرگ جهانی را دارد، گسترش داده‌اند و سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در عناصر نادر خاکی در سال‌های اخیر به ۷۰۰ میلیون دلار افزایش یافته است.

به همین ترتیب، آمریکا یک مشارکت ویژه با آرژانتین شکل داده است که همراه با شیلی و بولیوی «مثلث لیتیوم» را تشکیل می‌دهد؛ منطقه‌ای که بیش از نیمی از ذخایر لیتیوم جهانی را در خود جای داده است. این بازتاب‌دهنده هدف آمریکا برای کاهش آسیب‌پذیری استراتژیک خود در برابر چین است. از آنجایی که چین ۹۰ درصد از عرضه جهانی مواد معدنی فرآوری‌شده را کنترل می‌کند، آمریکا، اتحادیه اروپا و کشورهای مرتبط به‌طور فزاینده‌ای به دنبال متنوع‌سازی عرضه خود و دور کردن آن از چین با گسترش کنترلشان بر عرضه مواد معدنی حیاتی خام هستند.

چین همچنین نقشی مسلط در آفریقا دارد و از مشارکت‌های معدنی با ۴۴ کشور آفریقایی برخوردار است. علاوه بر این، سرمایه‌گذاری چین از ۷۵ میلیون دلار به رقم ۲۴ میلیارد دلار بین سال‌های ۲۰۰۳ و ۲۰۲۰ رسید که از طریق پروژه‌های عظیمی مثل ابتکار کمربند و جاده افزایش یافته بود. این در حالی است که خودروسازان برقی چینی هم تأسیساتی در مراکش ایجاد کرده‌اند که هدفش استفاده از موقعیت جغرافیایی استراتژیک آنجا برای تصاحب بازار خودروهای برقی اروپا است. در مقابل، سرمایه‌گذاری‌های معدنیِ غرب در آفریقا در ۲۰ سال گذشته به دلیل نگرانی‌های زیست‌محیطی و اجتماعی بر سر فعالیت‌های معدنی عقب مانده است. البته این روند در حال تغییر است، به‌طوری که اتحادیه اروپا در سال ۲۰۲۵ توافق تجارت و سرمایه‌گذاری پاک را با آفریقای جنوبی امضا کرد که هدفش بهبود دسترسی اتحادیه اروپا به مواد معدنی حیاتی در ازای سرمایه‌گذاری‌های اتحادیه اروپا برای تسهیل گذار آفریقای جنوبی به فناوری‌های سبز بود.

توافقات مشابهی با جمهوری دموکراتیک کنگو، زامبیا و نامیبیا در دست انجام است. همچنین، آمریکا در فوریه ۲۰۲۶ نشستی با کشورهایی مانند جمهوری دموکراتیک کنگو، کنیا و زامبیا برای ایجاد یک بلوک تجاری برای مواد معدنی حیاتی برگزار کرد. این همسو با سایر تحولات منطقه است تا دسترسی آمریکا به مواد معدنی حیاتی را تأمین کند و اتکای آن به زنجیره‌های تأمین تحت سلطه چین را کاهش دهد.

در همین حال، منتقدان هشدار می‌دهند که این رقابت ژئوپلیتیکی ممکن است عصر جدیدی از استعمار منابع را آغاز کند، جایی که مواد خام از کشورهای در حال توسعه صادر می‌شود تا به محصولات با ارزش بالاتر در شمال جهانی تبدیل شوند، که عمدتاً به نفع کشورهای توسعه‌یافته است و نابرابری‌های اقتصادی جهانی را تقویت می‌کند.

منبع: مدرن دیپلماسی

چرا باید خواند: ژئوپلیتیک چگونه به مواد معدنی حیاتی گره می‌خورد؟ این پرسشی است که صاحب‌نظران جهانی را به تمرکز روی رقابت‌های عصر جدید سوق داده است. بخوانید تا ببینید موضوع از چه قرار است.



آنچه یک کارگر فنی امروز می‌داند، در برابر هوش مصنوعی بسیار ماندگارتر و مقاوم‌تر از دانش یک برنامه‌نویس یا متخصص بازاریابی است.

[آینده مشاغل]

کارگرانی که از هوش مصنوعی نمی‌ترسند

نگاهی به مشاغل جایگزین‌ناپذیر در عصر جدید



پیدا کردن شغلی که فناوری آن را دگرگون نکرده باشد، دشـوار اسـت. مکانیک‌های خودرو وقتی دسـتگاه‌های عیب‌یاب ظاهر شـدند و کشـف خرابی‌های ماشـین را راحت‌تر کردند، شگفت‌زده شدند. فلزکاران و نجاران اکنون تجهیزاتی دارند که با دقـت میلی‌متری برش می‌زنند و هزاران سـاعت در سال در وقتشان صرفه‌جویی می‌کنند. در کشـاورزی هم این تحول متوقف نشده است. پهپادها و تراکتورهای خودران دو نمونه از اسـتقبال این بخش از اتوماسـیون هستند. با این حال، یک عامل انسانی - و در حال حاضر، غیرقابل جایگزین - در مشاغل سنتی وجود دارد که لبخند را بر لبان کارگرانی مانند داریو والرا می‌آورد.

والرا به شوخی می‌گوید: «نمی‌توانید از چت جی‌پی‌تی بخواهید که خم شـود و یک ماشین را تعمیر کند.» این مکانیک ۲۹ سـاله نسبت به آینده شغلی خود اطمینان دارد. او دلایل متعددی دارد تا نگران امنیت شغلی نباشد. تقاضای بالا برای تعمیرات خودرو در اسپانیا و کمبود شدید نیروی کار در این بخش، فهرستی بی‌پایان از مشتریان برای او ایجاد کرده که بعضی وقت‌ها مجبور می‌شود آن‌ها را رد کند. او به سادگی نمی‌تواند از پس همه کارها بربیاید.

گزارش «آینده مشاغل ۲۰۲۵» مجمع جهانی اقتصاد دقیقاً به حرفه‌های خط مقدم و مشاغل پرمهارت فنی به عنوان محرک‌های اصلی اشـتغال جهانی تا سال ۲۰۳۰ اشـاره می‌کند. در واقع، این گـزارش تخمین می‌زند که کشـاورزی و مشاغل سنتی از نظر تعداد مطلق، در صدر ایجاد فرصت‌های شـغلی در جهان خواهند بود. مجمع جهانی اقتصاد اشـاره می‌کند که «بی‌ثباتی مهارت‌ها» به شدت کاهش یافته و به ۳۹ درصد رسیده است. به عبارت دیگر، آنچه یک کارگر فنی امروز می‌داند، بسیار ماندگارتر - و در برابر اختلال ناشی از هوش مصنوعی بسیار مقاوم‌تر - از دانش یک برنامه‌نویس یا متخصص بازاریابی است.

ماریو پاستوشاک، برق‌کار ۲۴ ساله اذعان می‌کند که حرفه‌اش چقدر می‌تواند گسترده باشد و تجربه انباشته چقدر حیاتی است. «اگر پروژه پیچیده‌ای داشته باشیم، از مقررات رسمی و تجربـه پیروی می‌کنیم؛ چت جی‌پی‌تی در اینجا حرف چندانی برای گفتن ندارد، زیرا آنچه اهمیت دارد، مهارت است.»

وزارت آموزش اسـپانیا نیز به افزایش تعداد دانش‌آموزانی که آموزش در این زمینه‌ها را انتخاب می‌کنند، اشاره می‌کند. بر اساس اعلام این وزارتخانه، ثبتنام در برنامه‌های آموزش حرفه‌ای (سطوح متوسطه و عالی) در پنج سال گذشته ۶۳۲ درصد افزایش یافته است. نرخ بالای اشتغال و حقوق بهتر، نسل جدیدی را به کشف دوباره علاقه ازدست‌رفته خود به مشاغل سـنتی سوق می‌دهد. علاوه بر این، مقاماتی مانند خوزه میگل گوئررو رئیس مرکز آموزشی کنفمتال اشاره می‌کنند که این حوزه‌ها هوش مصنوعی را نیز در عملیات روزانه خود ادغام می‌کنند، که فرصت‌های حرفه‌ای جدیدی را برای بسیاری از مشاغل سنتی باز خواهد کرد.

ماریا آمپارو مارتینز می‌داند که ادغام هوش مصنوعی در حرفه‌اش به چه معناست؛ و از این بابت هیجان‌زده است. او چهار سال است که کشاورز است و می‌داند که بخش کشاورزی تا چه حد فوری نیاز به جذب استعداد دارد. او معتقد است نسل‌های جوان باید برای مدرن‌سازی یکی از قدیمی‌ترین مشاغل تاریخ، حتماً به پیشرفت فناوری تکیه کنند. او در برنامه کاری روزانه خود، با Claude - هوش مصنوعی شرکت انتروپیک - در باغ‌های پرتقالش قدم می‌زند و از آن کمک فنی می‌خواهد. طبق گزارش مجمع جهانی اقتصاد، کشاورزان از نظر تعداد مطلق در صدر فهرست ایجاد شغل جهانی قرار دارند، به طوری که پیش‌بینی شده افزایش ۳۵ میلیون شغل تا سال ۲۰۳۰ در کار باشد.

منبع: ال پاییس

چرا باید خواند:

ظهور هوش مصنوعی و از بین‌رفتن برخی شغل‌ها از این بابت، باعث شده مشاغل سنتی و مهارتی و یدی دوباره مورد اقبال قرار بگیرند. تجربه اسپانیایی‌ها را در این خصوص بخوانید.

والرا که مکانیک است، می‌گوید وقتی به مادرش گفت می‌خواهد زندگی‌اش را صرف تعمیر خودروها کند، او واکنش منفی نشان داد چون شغلی را تصور می‌کرد که روزت را با دست‌های کثیف و ظاهری ژولیده سـپری می‌کنی. و با اینکه این تصویر چندان دور از واقعیت نیست، دقیقاً همین مهارت‌های فنی بود که به والرا اجازه داد بلافاصله کار پیدا کند. او می‌گوید: «تا زمانی که ربات‌های هوشمند وجود نداشته باشند، کسی باید خم شود و بررسی کند داخل یک ماشین چه خبر است.»

مجمع جهانی اقتصاد اشـاره می‌کند که اگرچه ربات‌ها و سیستم‌های خودمختار به طور پیوسته در حال رشد بوده‌اند (یعنی از سال ۲۰۲۰ سالانه بین ۵ تا ۷ درصد)، اما نصب فیزیکی آن‌ها نیازمند سرمایه‌گذاری عظیم است و تنها در پنج کشور صنعتی متمرکز شده است. طبق این گزارش، ۸۰ درصد از نصب‌ها در چین، ژاپن، آمریکا، کره جنوبی و آلمان است.

ارنستو گریمالدوی ۵۰ ساله، که نیمی از عمر خود را در تعمیر و نگهداری در بخش صنعت گذرانده، همین دیدگاه خوش‌بینانه را دارد. «حالا که بچه‌هایم دبیرستان را شروع می‌کنند، به آن‌ها می‌گویم که آموزش به عنوان تکنیسین‌های انرژی‌های تجدیدپذیر را در نظر بگیرند، این حوزه‌ای با فرصت‌های عالی است.»

گریمالدو نیز نگران آینده خود نیست. او به یاد می‌آورد که چگونه دیجیتالی‌سازی از طریق سیستم‌های GPS و ردیابی خودکار زمان، بخشی از کار آن‌ها را مدرن کرد. اما او اذعان می‌کند که در حوزه‌اش، هوش مصنوعی به مانعی برخورده که غلبه بر آن برایش دشوار خواهد بود: عامل انسانی. در حال حاضر، او مطمئن است که مسیر پایداری را در زمینه شغلی پیش رو خواهد داشت.

برخلاف بسیاری از چاه‌های نفت آمریکا که می‌توانند سریع حفر شوند اما ذخایرشان هم به سرعت کاهش می‌یابد، مخازن نفت متعارف آلاسکا بزرگ‌ترند و عمر طولانی‌تری دارند.

[آینده انرژی]

جویندگان جدید در قطب شمال

احیای صنعت نفت آلاسکا چگونه جغرافیا و اقتصاد منطقه را تغییر می‌دهد؟

وقتی جان کورتز در سال ۲۰۰۹ ناحیه نورث اسلوپ در آلاسکا را ترک کرد، این‌طور به نظر می‌رسید که آینده‌ای غمناک در انتظار جایی است که زمانی میدان نفتی برتر آمریکا بود. تولید نفت خام به ۵۶۷ هزار بشکه در روز سقوط کرده بود، یعنی حدوداً یک‌چهارم از ۲ میلیون بشکه‌ای که در اوج تولید این میدان در بیست سال قبلش پمپاژ می‌شد.

این کاهش، به نگرانی‌ها درباره نابودی سیستم خط لوله ترانس آلاسکا (تَپس) دامن زد؛ خط لوله‌ای که برای انتقال نفت ایالت آلاسکا به اراضی سرزمینی آمریکا ساخته شده بود. مهندسان حتی نگران بودند که نفت خام با حرکت کُند در داخل خط لوله منجمد شود و رسوبات مومی شکلی ایجاد کند.

کورتز که در آن زمان مدیر ارشد عملیات بی‌پی بود درخصوص آن دوران می‌گوید: «صنعت واقعاً در حال مرگ بود. ما می‌توانستیم پایان خط لوله تپس را ببینیم»

کورتز آلاسکا را به مقصد فرصت‌های امیدوارکننده‌تر در خارج از کشور ترک کرد، اما در سال ۲۰۲۳ برای اداره شرکت خدمات خط لوله آلیسکا فراخوانده شد تا بر همان خط لوله‌ای نظارت کند که ۱۴ سال پیش آینده‌اش بسیار تیره و تار به نظر می‌رسید.

آلاسکا در سال‌های اخیر شاهد احیای علاقه به سرمایه‌گذاری و استخراج صنعت نفت بوده است. اکتشافات اخیر نشان می‌دهد پتانسیل نفت خام این ایالت بسیار بیشتر از آن چیزی است که پیش‌تر تصور می‌شد و این موضوع به خاطر سیاست‌های دولت دونالد ترامپ تقویت هم شده است.

ترامپ به دنبال شتاب‌بخشیدن به تولید نفت در آلاسکا بوده و این ایالت را به سنگ بنای دستورکار انرژی خود تبدیل کرده است. ترامپ ساعاتی پس از تحلیف ریاست جمهوری‌اش، فرمانی را امضا کرد که مجموعه‌ای از تغییرات را با هدف آزادسازی بیشترِ منابع نفت، گاز و معدنی آلاسکا در دستور کار قرار می‌داد. وزارت کشور او محدودیت‌های دوران ریاست جمهوری جو بایدن را که حفاری در ذخیره‌گاه ملی نفت آلاسکا را ممنوع می‌کرد، لغو کرده و اکنون در حال طراحی برنامه‌هایی برای ساده‌سازی صدور مجوز برای پروژه‌های نفتی در این قلمرو است.

این در حالی است که طی دهه‌های متوالی، مخالفت با چنین برنامه‌هایی از سوی طرفداران محیط زیست ابراز می‌شد و هدف آنها جلوگیری از توسعه صنعتی نفت در قلمروی بود که تقریباً ۲۳ میلیون هکتار در شمال غربی آلاسکا را پوشش می‌دهد.

حامیان محیط زیست استدلال کرده‌اند که توسعه نفت در قطب شمال، اتکای جهان به سوخت‌های فسیلی گرم‌کننده سیاره زمین را طولانی‌تر کرده و گستره‌های دست‌نخورده‌ای از زمین را که غنی از حیات وحش هستند، تهدید می‌کند.



منبع: فورچون

چرا باید خواند:
از آنجا که ترامپ به دنبال دست یافتن هرچه بیشتر به منابع انرژی است، در صدد احیای صنعت نفت الاسکا نیز برآمده است. این گزارش توضیح می‌دهد که مشکلات پیش روی تحقق این هدف چیست.

بابی مکانتی مدیر حفاظت از زمین در شورای دفاع از منابع طبیعی آلاسکا در این خصوص می‌گوید: «دوباره ذهنیت هجوم برای به دست آوردنِ طلا در دولت ایجاد شده است. این رویکرد سنجیده‌ای برای حفظ بزرگ‌ترین زیست‌بوم دست‌نخورده آمریکا نیست.»

به گفته مکانتی، این منطقه یک زیست‌بوم با اهمیت جهانی است؛ محل امنی برای پرندگان مهاجر از تمام قاره‌ها است و نقشی حیاتی در تعادل زیست‌محیطی سیاره ایفا می‌کند که حتی با گسترش حفاری نفت و گاز، حفاظت از آن را ضروری می‌کند.

در ماه مارس، شرکت‌های کونوکو فیلیپس، شل، اکسون موبیل، سانتوس و هفت شرکت دیگر با پیشنهاد تقریباً ۱۶۴ میلیون دلار در یک حراج فدرال برای اجارنامه‌های نفت و گاز در منطقه‌ای در آلاسکا رکورد زدند.

اکسون موبیل - که در آن زمان اکسون بود - آخرین چاه اکتشافی خود در آلاسکا را در اوایل دهه ۱۹۹۰ حفر کرد. اما در حراج ماه مارس، این شرکت پیشنهادهای برنده‌ای برای ۲۳ قطعه در آلاسکا ارائه داد. شل نیز زمانی اصرار داشت که توسعه نفت در این ایالت را کنار بگذارد و در سال ۲۰۱۵ گفته بود که پس از یک جست‌وجوی ناموفق برای نفت خام در آب‌های قطب شمال در شمال آلاسکا، برای «آینده قابل پیش‌بینی» آنجا را ترک می‌کند. اما در ماه مارس، شل با رپسول شریک شد تا حدود ۴۲ اجارنامه را تضمین کند.

توسعه نفت در قطب شمال آلاسکا چالشی دلهره‌آور است که نیازمند لجستیک پیچیده و تجهیزات تخصصی هم هست. بسیاری از عملیات‌های حیاتی به پنجره‌های فصلی کوتاه محدود می‌شوند که کارکنان فقط در چارچوبش قادر خواهند بود از جاده‌ها و سکوهای یخی ساخته‌شده استفاده کنند؛ آن هم در شرایطی که دما تا منفی سی و پنج درجه کاهش می‌یابد.

با این حال، نفت آلاسکا مزایای زیادی دارد. برخلاف بسیاری از چاه‌های نفت آمریکا که می‌توانند سریع حفر شوند اما همچنین ذخایرشان به سرعت کاهش می‌یابد، مخازن نفت متعارف آلاسکا بزرگ‌تر و با عمر طولانی‌تر هستند. این آینده‌ای درخشان برای آلاسکا می‌سازد؛ هر چند برخی از ساکنان بومی آلاسکا که برای معیشت به حیات وحش محلی متکی هستند، از این موضوع نگرانند که افزایش اکتشاف چه معنایی برای جوامعی که عمیقاً با زمین و دریا پیوند دارند، می‌تواند داشته باشد.

فرسایش اعتماد به واشینگتن به‌طور فزاینده‌ای به سیاست‌های اقتصادی و تجاری گره خورده است و نگرانی‌های امنیتی سنتی چندان در آن مطرح نیست.

[آینده آسیا]

کم‌اعتمادی از بی‌اعتمادی بهتر است

پکن از انحراف توجه آمریکا در جنوب شرق آسیا سود می‌برد



چهای لیم

پژوهشگر میهمان در مرکز مطالعات آسیایی دانشکده روابط بین‌الملل الیوت در دانشگاه جورج واشینگتن

آمریکا سال‌ها از این موضوع اطمینان داشت که در برخی مناطق دنیا از جمله در جنوب شرق آسیا کشورها شاید با چین تجارت کنند، اما همچنان برای ایجاد توازن و اطمینان امنیتی چشمشان به آمریکا خواهد بود. این روزها اما دولت آمریکا به وضوح مشاهده می‌کند که حفظ این فرض روزبه‌روز دارد دشوارتر می‌شود.

قضیه از این قرار است که این منطقه به‌طور فزاینده‌ای نگران غیرقابل‌اعتماد بودنِ واشینگتن است.

اعتماد سیاستگذارانِ کشورهای جنوب شرق آسیا به آمریکا چندین سال است که رو به فرسایش گذاشته است. نظرسنجی‌های سالانه از سال ۲۰۱۹ نشان می‌دهند که اعتماد به آمریکا در نخستین دوره ریاست‌جمهوری دونالد ترامپ به‌شدت کاهش یافت، در آغاز دولت جو بایدن در سال‌های ۲۰۲۱ و ۲۰۲۲ برای مدت کوتاهی احیا شد و سپس دوباره در سال ۲۰۲۳ کاهش یافت. نتیجه این بود که فضای عمومی سیاست‌گذاری در کشورهای جنوب شرق آسیا به این سمت رفت که در صورت اجبار به انتخاب، باید با چین همسو شد تا با آمریکا. این در حالی بود که انتظار می‌رفت این منطقه در برابر چین موضع سخت‌تری اتخاذ کند و دوباره اوضاع را تغییر دهد. اما درنهایت، اکثر سیاست‌گذاران در کشورهای جنوب شرق آسیا حالا رهبری ترامپ را به‌عنوان بزرگ‌ترین نگرانی ژئوپلیتیکی خود اعلام کرده‌اند که نشان از بی‌اعتمادی به آمریکا دارد. با این حال، ادعاهایی که می‌گویند جنوب شرق آسیا «چین را انتخاب می‌کند»، پیچیدگی روابط منطقه‌ای را نادیده می‌گیرند. واقعیت این است که نگرانی‌های زیادی درباره رفتار چین در دریای چین جنوبی و تنش‌های رو به رشد در منطقه وجود دارد. با این حال، جغرافیا، یکپارچگی زنجیره تأمین، وابستگی بازار و دو دهه سرمایه‌گذاری زیرساختی، چین را به شکل غیرقابل بازگشتی در آینده اقتصادی جنوب شرق آسیا جا داده است. غیرقابل‌اعتماد بودنِ واشینگتن تنها منطق حفظ روابط نزدیک با چین را تقویت کرده است.

موقعیت چین در حوزه اقتصادی قوی است. تجارت آسه‌آن با چین در سال ۲۰۲۴ به ۹۸۹.۹ میلیارد دلار رسید که یک‌پنجم کل تجارت آسه‌آن را تشکیل می‌دهد و چین جایگاه خود را به‌عنوان بزرگ‌ترین شریک تجاری آسه‌آن حفظ کرده است. مذاکرات منطقه تجارت آزاد آسه‌آن-چین در سال ۲۰۲۵ تکمیل شد و این توافقنامه را گسترش داد تا اقتصاد دیجیتال، اقتصاد سبز و اتصال زنجیره تأمین را نیز شامل شود. در مقایسه، روابط اقتصادی آسه‌آن با آمریکا تحت الشعاع تهدیدهای تعرفه‌ای و فشار تجاری واشینگتن قرار دارد، هرچند که این روابط همچنان قابل‌توجه هستند.

در همین حال، فرسایش اعتماد به واشینگتن به‌طور فزاینده‌ای به سیاست‌های اقتصادی و تجاری گره خورده است و نگرانی‌های امنیتی سنتی چندان در آن مطرح نیست.

این امر توضیح می‌دهد که چرا دولت‌های جنوب شرق آسیا در حال متنوع‌سازی شراکت‌های خارجی خود از طریق پلتفرم‌هایی مانند بریکس و شورای همکاری خلیج فارس هستند. اندونزی نخستین عضو جنوب شرق آسیایی بریکس شده است، در حالی که مالزی و تایلند کشورهای شریک بریکس هستند. این اقدامات بازتاب‌دهنده یک استراتژی دیرینه متنوع‌سازی است که توسط همبستگی کشورهای جنوب با جنوب، جذابیت تأمین مالی توسط چین و کشورهای حاشیه خلیج فارس و سیاست داخلی شکل گرفته است. سیاست‌های ترامپ این انگیزه را شتاب بخشیده و آن را از یک مصون‌سازی محتاطانه به چیزی نزدیک‌تر به یک بازآرایی ساختاری تبدیل کرده است.

منبع: ایست ایژیا فوروم

چرا باید خواند: واضح‌تر دیده شدن در منطقه‌ای که آمریکا غایب به نظر می‌رسد، می‌تواند منافع سیاسی و استراتژیک به همراه داشته باشد. چین با دست‌گذاشتن روی منطقه جنوب شرق آسیا این موضوع را ثابت کرده است. بخوانید تا خودتان ببینید

به نظر می‌رسد چین این حال و هوای منطقه را بهتر از واشینگتن درک می‌کند. پکن به‌طور فزاینده‌ای از طریق یک اکوسیستم متراکم از شبکه‌های دولتی، تجاری، دانشگاهی و نهادی فعالیت می‌کند و روابط خود را از طریق دانشگاه‌ها، اندیشکده‌ها، دولت‌های استانی، برنامه‌های آموزشی و طرح‌های توسعه‌ای گسترش می‌دهد. همچنین آموخته است که در کنار نهادهای آسه‌آن کار کند و این کاملاً در تضاد با تعامل گاه‌به‌گاه و مقطعی واشینگتن با منطقه است.

آمریکا زمانی در این عرصه از یک مزیت نسبی قوی برخوردار بود. کمک‌های توسعه‌ای، تبادلات آموزشی، مشارکت‌های دانشگاهی و تعامل با جامعه مدنی به واشینگتن نفوذ اجتماعی‌ای بخشیده بود که چین برای تکرار آن تقلا می‌کرد. اما کاهش کمک‌های خارجی و برنامه‌های تبادل توسط ترامپ این خطر را دارد که این مزیت را دقیقاً در زمانی که چین حضور منطقه‌ای خود را گسترش می‌دهد، محدود کند. چین هنوز فاقد عمق شبکه‌های توسعه‌ای است که آمریکا داشت. با این حال، شاید تکرار کامل آنها ضروری نباشد. در بسیاری از بخش‌های جنوب شرق آسیا، صرفاً قابل مشاهده‌تر شدن در جایی که آمریکا غایب به نظر می‌رسد، می‌تواند منافع سیاسی و استراتژیک به همراه داشته باشد. مثلاً پروژه «جاده ابریشم سلامت» چین از دیپلماسی واکسن فراتر رفته و به توسعه زیرساخت‌های بهداشتی بلندمدت روی آورده است، در حالی که پکن همچنین از طریق پروژه‌های توسعه روستایی در سطح مردمی در کامبوج، دامنه نفوذ جامعه مدنی خود را گسترش داده است. با این وجود، بسیاری از کشورهای منطقه از جمله فیلیپین برای نقش امنیتی آمریکا ارزش قائل هستند، هر چند که اجبارهای اقتصادی دارد هر روز برای برقراری ارتباط بهتر با چین بیشتر می‌شود.



در اقتصاد هماهنگیِ مبتنی بر هوش مصنوعی، بازیگر اصلی عملاً «ناوبر» است؛ یعنی نهادی که اجرای خودکار را به سمت یک هدف خاص انسانی هدایت می‌کند.

[آینده بشر]

به‌دنبال حلقه انسانیِ گم‌شده

بحثی در باب اقتصادهای مبتنی بر نیروی کار



ویتالی چاروشین

استراتژیست حوزه کسب‌وکار

در سه قرن اخیر، «اقتصاد تولیدی» موتور محرک جهان بود و چالش اصلی آن هم کمبود عرضه بود. همواره این پرسش مطرح بود که چگونه می‌توان انرژی، مواد خام و نیروی کار انسانی کافی را برای ایجاد و جابه‌جایی کالاها به کار گرفت. موفقیت با حجم جابه‌جایی سنجیده می‌شد و اجرای فیزیکی و شناختیِ وظایف از هر چیز دیگری ارزش بیشتری داشت.

واقعیت این است که امروزه هوش مصنوعی یک نوع حلّال است که دارد این الگوی قدیمی را در خود حل می‌کند. هوش مصنوعی توانسته «چگونگی» انجام کار را به شکلی خودکار درآورَد و این به همه چیز مربوط می‌شود: کد، لجستیک، تحلیل‌های روتین و امور خلاقه. هوش مصنوعی عملاً «اجرا» را به یک کالای همگانی تبدیل کرده است. هنگامی که هزینه انجام یک وظیفه به سمت صفر میل می‌کند، ارزش افزوده اقتصادیِ «انجام دادن» از بین می‌رود. ما در حال ورود به چیزی هستیم که می‌توانیم آن را «اقتصاد هماهنگی» بنامیم.

در این حالت جدید، تنگناهای سنتیِ تولید، دیگر اصلاً محدودیت محسوب نمی‌شوند. به جایش، کمبودهای جدید عبارتند از:

یک. کمبود نیت (قصد): در دنیایی که هوش مصنوعی می‌تواند تقریباً هر چیزی را بسازد، تعیین اینکه «چه» چیزی ساخته شود و «چرا»، به محرک اصلی ارزش تبدیل می‌شود.

دو. کمبود توجه: از آنجا که محتوا و محصولات تولیدشده توسط هوش مصنوعی هر کانالی را اشباع می‌کند، توانایی هماهنگ کردن یک «سیگنال» انسانی در میان سر و صداهای خودکار، به استاندارد طلایی جدید تبدیل می‌شود.

سه. کمبود اعتماد: در دریایی از وفور انواع تولیدات مصنوعی، تأیید اصالت هر چیزی سخت می‌شود. در اقتصاد تولیدی، بازیگر اصلی «کارگر» است. در اقتصاد هماهنگیِ مبتنی بر هوش مصنوعی، بازیگر اصلی عملاً «ناوبر» است؛ یعنی نهادی که جریان اجرای خودکار را به سمت یک هدف خاص انسانی هدایت می‌کند.

در قرن‌های اخیر، نظام‌های اقتصادی صرف نظر از ایدئولوژی‌شان، بر یک حلقه بنیادی متکی بوده‌اند که آن را تقریباً می‌توان به این ترتیب توصیف کرد: نیروی کار -درآمد-تقاضا - تولید - نیروی کار.

این حلقه را می‌توان به نوعی چسبانده و وصل‌کننده تمدن مدرن توصیف کرد. این حلقه تضمین می‌کند که شخصی که ماشین را می‌سازد، دستمزدی برای خرید آن ماشین داشته باشد. این فرض اصلی پشت نظریه تقاضای کینز، تحلیل کار مارکس و تعادل بازار نئوکلاسیک است. تا زمانی که نیروی کار انسانی، پل ضروری بین تولید و مصرف باقی بماند، این حلقه به خوبی کار می‌کند. اما هوش مصنوعی فشار نهایی را بر آن پل وارد می‌کند.

در سطح یک بنگاه یا شرکت، پذیرش هوش مصنوعی درواقع یک الزام برای بقاست. اگر الگوریتم‌ها جایگزین نیروی کار شناختی گرانقیمت انسانی شوند، هزینه‌ها کاهش می‌یابد، حاشیه سود افزایش پیدا می‌کند و مزیت رقابتی ایجاد می‌شود.

اما در سطح سیستم، یک پارادوکس پدیدار می‌شود. کارگرانِ بیکارشده درآمد خود را از دست می‌دهند و بدون درآمد، از مصرف‌کننده بودن بازمی‌ایستند. بدون وجودِ مصرف‌کننده، تولید هم بازار خود را از دست می‌دهد. برای یک مدیرعامل منفرد، کاهش هزینه حقوق و دستمزد از طریق هوش مصنوعی عقلانی است. اما برای اقتصاد جهانی، این یک فرسایش سیستمی است. گذارهای فناورانه قبلی (مانند انقلاب صنعتی) در طی نسل‌ها رخ دادند و این به «حلقه کار» زمان داد تا خود را با صنایع جدید تنظیم کند. اما گذار هوش مصنوعی، نیروی کار شناختی (یعنی قلب تپنده حلقه) را هدف قرار می‌دهد و در طی چند سال رخ می‌دهد، نه چند دهه.

منبع: مدرن دیپلماسی

چرا باید خواند: اگر همه کارگران به خاطر هوش مصنوعی کارشان را از دست بدهند، دستمزد و مصرف‌کننده‌ای وجود نخواهد داشت که بازار را پیش ببرد. این پارادوکس را اینجا بررسی کرده‌ایم.

همانطور که بهره‌وری از ساعات کار انسانی گسسته می‌شود، چارچوب‌های کلاسیک مورد استفاده برای مدیریت جامعه شروع به شکست می‌کنند.

حالا تصور کنید که «حلقه کار» شکسته شده و پاسخ سیستم این بوده که به راهکاری مانند ارائه درآمد پایه همگانی متوسل شود. اگر دولت بتواند درآمدی را فراهم کند که تقاضا را به حرکت و جنب و جوش درآورَد و آن تقاضا هم تولید را حفظ کند، «بازار» دیگر یک سیستم ارگانیک از انتخاب انسانی نیست؛ بلکه یک «ابزار مدیریت‌شده» می‌شود، شبیه به شبکه برق یا تأمین آب.

در این سناریو، مصرف به یک وظیفه مدنی تبدیل می‌شود. ما دیگر «مشتریانی» نیستیم که بر اساس نتیجه کار خود انتخاب می‌کنیم. ما «کاربران نهایی» هستیم که از یک منبع مشترک برداشت می‌کنیم تا ماشین‌های تولید خودکار را در حال کار نگه داریم.

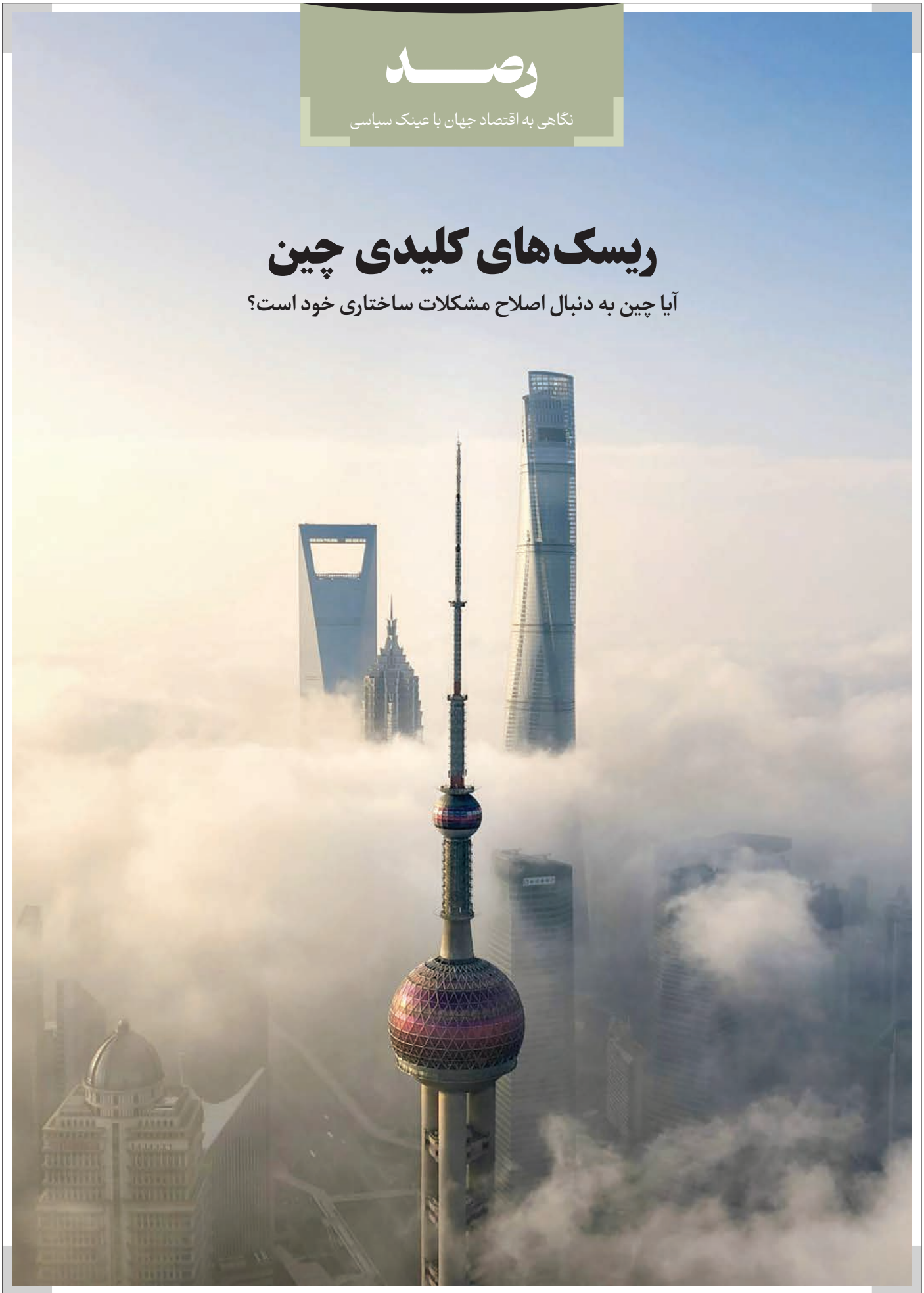
ما همچنین سیگنال قیمت را از دست می‌دهیم. وقتی پول اعطا می‌شود نه اینکه به دست بیاید، «قیمت» یک کالا دیگر نشان‌دهنده کمبود نیروی کار یا تلاش ذهنی انسان نیست. این قیمت به متغیری در یک الگوریتم بهینه‌سازی مرکزی تبدیل می‌شود. آیا تمام اینها معنی‌اش این است که حلقه کار دیگر به شکل سابق وجود نخواهد داشت؟ هرچند نمی‌توان رای قطعی در این خصوص صادر کرد، اما شاید بتوان گفت پاسخ تا حدی مثبت است.



رصد
نگاهی به اقتصاد جهان با عینک سیاسی

ریسک‌های کلیدی چین

آیا چین به دنبال اصلاح مشکلات ساختاری خود است؟





منبع: نیویورکر

چرا باید خواند:

رازها و واقعیت‌های پشت پرده در دنیای رسانه در غرب برای بسیاری از تحلیل‌گران و کنشگران ایرانی جذاب و آموزنده است.

امپراتوری خانواده مرداک

چطور رسانه‌ها را به تجارت‌خانه تبدیل کنیم



اندرو اوهاگان

روزنامه‌نگار ارشد فرهنگی

کلیسای سنت برایدِ لندن، واقع در کوچه‌ای نزدیک به خیابان فلیت، را کلیسای روزنامه‌نگاران می‌دانند. این کلیسا که طی چند قرن گذشته فجایع متعددی به چشم دیده است ــ از آتش‌سوزی بزرگ لندن در سال ۱۶۶۶ تا بمباران هوایی لوفت‌وافه، نیروی هوایی آلمان نازی، در سال ۱۹۴۰ ــ اکنون معروف است به «فضایی برای سکوت» و بعدازظهرِ همه روزهای کاری، در چند متری مشهورترین خیابان روزنامه‌های جهان، ساعتی برای تفکر در اختیار مردم می‌گذارد. به تازگی، در یک روز بارانی، وقتی به آنجا رسیدم، در ایوان فقط یک چتر بود و کلیسایی پر از شمع‌های روشن و فضایی آرام که خطبه‌های قدیمی به گوش می‌رسید. در راهروی سمت چپ، کتاب یادبودی بود تحت عنوان «حقیقت به هر قیمتی» که به افتخار افرادی رسانه‌ای که در حین انجام وظیفه جان باخته بودند، منتشر شده است. درست پشت آن، روی نیمکت‌های چوبی پلاک‌های یادبود به نمایش گذاشته بود. روی یکی از آنها نوشته شده بود: «سر کیث مرداک. روزنامه‌نگار بزرگ.»

مرداک، پسر یک روحانی اسکاتلندی، مدتی سردبیر «یونایتد کابل سرویس»، یک خبرگزاری برون‌مرزی استرالیایی، بود. او که در سال ۱۹۱۵ در لندن زندگی می‌کرد، برای پوشش خبری جنگ جهانی اول به ترکیه اعزام شد. در ۲۳ سپتامبر، او به نخست وزیر استرالیا، اندرو فیشر، نامه‌ای نوشت و با نگرانی از حمله زمستانی و قتل عام قریب‌الوقوع هزاران مرد جوان خبر داد. گزارش مفصل مرداک ــ که بعدها به «نامه گالیپولی» معروف و در قالب کتابی منتشر شد ــ نشان داد که چگونه افسران بی‌کفایت بریتانیایی، سربازان استرالیایی را به کام مرگ کشانده بودند. او در این گزارش از مواضع جنگی در خلیج سولا در ترکیه، کیلومترها پرسه زدن در میان سنگرها و مصاحبه با هر رهبر و افسری که گیرش آمده بود، نوشته بود. او گزارش داد که بسیاری از مردان جوان بدون آب به خطوط مقدم فرستاده شده بودند و از تشنگی در حال مرگ بودند. با دیگران نیز به همین اندازه بی‌رحمانه رفتار شده بود. بعدها مرداک از هتل آروندلِ لندن نامه‌اش را به نخست‌وزیر بریتانیا، هنری اسکویت، هم فرستاد. او در یادداشتی همراه نامه نوشت: «اگر این نامه ذره‌ای به اطلاعات شما اضافه کند، یا دیدگاه استرالیایی‌ها را به شما نشان دهد، در این حیاتی‌ترین لحظه تاریخ مفید خواهد بود.»

سپس، مرداک در لندن ماند تا هر آنچه می‌تواند در مورد روزنامه‌نگاری عامه‌پسند از لرد نورث‌کلیف، «بزرگ‌ترین شخصیتی که تا به حال در خیابان فلیت قدم زده است»، به قول رقیب بزرگش لرد بیوربروک، بیاموزد. نورث‌کلیف مالک «دیلی میرور» و «دیلی میل» بود و تا سال ۱۹۱۵ نیز مالک اصلی «تایمز» لندن. او فقط به سود اعتقاد داشت و بس، نه خدمات عمومی و عام‌المنفعه، و ترکیبی که به مخاطب می‌فروخت هم هیجان‌انگیز بود هم محبوب: جرم و جنایت، سکس، پول، نکات بهداشتی. نورث‌کلیف، که از تحقیر زیردستانش لذت می‌برد، انتظار داشت وقتی وارد اتاق می‌شود کارمندان دفتر به احترام او بایستند. او با امضای «لرد ویگور و ونوم» از کارمندان ارشد جاسوسی می‌کرد و تلفن‌های آنها شنود می‌شد. هیو کادلیپ، روزنامه‌نگار ولزی نسل بعدِ او، می‌نویسد: «او از روزنامه‌هایش به عنوان ابزار قدرت سیاسی و باج‌گیری سیاسی استفاده می‌کرد.» مرداک برای نورث‌کلیفِ دیوانه مثلِ یک دوست ارزش قائل بود، اما به قول خودش، نگران بود او هم با کارمندانشان شبیه ورث‌کلیف رفتار کند و آنها فکر کنند که «عروسک‌های خیمه‌شب‌بازی او» هستند. با این حال، وقتی مرداک به استرالیا بازگشت تا دستی به سر رو روی «ملبورن هرالد» بکشد و در این رسانه تغییراتی انجام بدهد، لقب لرد ساوت‌کلیف را به او دادند.

جرم و جنایت و شایعه‌پراکنی پیشه مرداک بود. او با خرید روزنامه‌ها و ایستگاه‌های رادیویی اولین هلدینگ رسانه‌ای استرالیا را

وقتی مرداک روزنامه «تایمز» را خرید و ایوانز را سردبیر روزنامه کرد، غرایز این استرالیایی به عنوان یک تاجر و دلال قدرت آشکار شد. اما تنها یک سال بعد از ایوانز خواست که استعفا دهد. در آن زمان مرداک به روزنامه‌نگاران و دبیران دستور می‌داد که چه بنویسند و چاپ کنند.

تشکیل داد. پسرش روپرت، متولد ۱۹۳۱، با صدای تق‌تق ماشین‌های تحریر در تحریریه «هرالد» بزرگ شد. یکی از مدیران ارشد مکتبِ روپرت، جیلونگ گرامر، بعدها اظهار داشت که هرگز نوجوانی را ندیده است که در دستکاری و فریب ذهن دیگران تا این حد ماهر باشد. روپرت می‌خواست بلافاصله پس از فارغ‌التحصیلی به «هرالد» بپیوندد، اما پدرش اصرار داشت که حتماً به آکسفورد برود. نقل است که در آن زمان پس از اصرار فراوان پدرش را در سفری به آمریکا همراهی کرده بود، سفری که طی آن مرداک‌ها ملاقاتی کوتاه با هری ترومن در کاخ سفید داشتند. کم کم نظر پدر نسبت به پسرش تغییر کرد و مثبت شد. اما سر کیث مرداک در ۶۷ سالگی بر اثر حمله قلبی درگذشت. از آن زمان، روپرت همدلانه از درستکاری روزنامه‌نگاری پدرش سخن گفته و معتقد است که او نیز در مقاومت در برابر تعصب و تبعیض‌های نهادهای حاکم و اوامر نخبگان لیبرال راه پدر را می‌رود و از الگوی او پیروی می‌کند.

پدر روپرت پسرش را در انگلستان به دنیا آورده بود. چارلز فنبی، سردبیر روزنامه «بیرمنگام گزت»، می‌گوید که پس از ارائه توضیحاتی به پت گیبسن، رئیس شرکت مالک روزنامه، به روپرت یک شغل موقت داده بود. فنبی می‌گوید: «من او را به دفتر روزنامه آوردم، با او دوست شدم و هر چه در توانم بود به او یاد دادم. فکر می‌کنید او چه کرد؟ او بعدها نامه‌ای کثیف به پت نوشت و گفت که من باید اخراج شوم.» مرداک، در خیابان فلیت، به سرعت هرچه را که به کارش می‌آمد یاد گرفت. او نظاره‌گر جعل واقعیت بود، ذهنش هرگز آرام نمی‌گرفت، و زندگی را در خدمت اهداف روزنامه‌نگاری یا اهداف تجاری می‌دانست و بس ــ این دو در نظر او یکسان بودند. اگرچه او سررشته‌ای از اخلاق روزنامه‌نگاری نداشت، اما در «دیلی اکسپرس»، زیر نظر لرد بیوربروک، یاد گرفت که رسوایی‌ها و موضوعات تحریک‌آمیز را بسته‌بندی کند و به میلیون‌ها نفر بفروشد. این ایده که رسانه‌ها نباید صرفاً واقعیت را منعکس کنند، بلکه باید آن را خلق کنند، به دستور کارِ بیوربروک تبدیل شده بود.

مرداک به استرالیا بازگشت و دارایی‌های خانواده را در این کشور گسترش داد و سپس با شور و شوقی که از پدر آموخته بود به جهان حمله کرد. امروز امپراتوری مرداک نمایانگرِ داستانِ سود و قدرت است، داستانی که نظیر ندارد ــ داستانی از هرج و مرج پیچیده و حقایق بدیل. حقایق بدیل (alternative facts) که می‌توان به ضد حقیقت یا خلاف واقع هم ترجمه کرد، یعنی وارونه جلوه دادن حقیقت، دروغ را جای حقیقت به مردم تحویل دادن، ادعاهایی که با واقعیت‌های دنیایِ واقع کاملاً در تضاد است. به بیان دیگر، روز را شب جلوه دادن. اخیراً کتاب‌های زیادی درباره امپراتوری مرداک نوشته‌اند، اما ردیابی فساد مرداک به حافظه‌ای طولانی نیاز دارد. همان‌طور که گابریل شرمن در کتاب جدیدش تحت عنوان «آتش‌بازی مرداک‌ها» در مورد روپرت می‌نویسد: در دهه ۱۹۸۰ «دیگر سؤال این نبود که آیا او می‌تواند در آمریکا جان سالم به در برد یا نه، بلکه این بود که آیا تشکیلات رسانه‌ای آمریکا می‌تواند از دست او جان سالم به در ببرد یا نه.»

من در دنیایی بزرگ شدم که بعضی از روزنامه‌ها هر روز صبح تصویر یک زن برهنه را در صفحه ۳ خود چاپ می‌کردند. او همیشه آنجا بود ــ دِبی، مندی، لیندا یا سم. بیشتر روزنامه‌هایی که تصاویر زنان برهنه و دروغ‌های شاخ‌دار را چاپ می‌کردند، متعلق به روپرت مرداک بودند. از همان ابتدا، روزنامه «سان»، که مرداک در سال ۱۹۶۹ آن را خرید، محبوب مردم کوچه و خیابان و منفور چپ‌ها بود. روزنامه کمونیستی «مورنینگ استار» اعلام کرد که روزنامه مرداک، برخلاف نامش [سان به معنای خورشید]، بیشتر آدم را یاد چراغ‌های پارافینی فاحشه‌خانه‌ها می‌اندازد تا یک جرم آسمانی. کنترل تحریریه در «سان» همیشه چالش‌برانگیز بود. معاون سردبیر، برنارد شریمسلی، که قبلاً در «لیورپول پست» کار می‌کرد، ظاهراً بیشتر بر بخش عکاسی نظارت می‌کرد، بخشی که ممکن بود به یک روتوش‌کار دستور دهد «نوک سینه‌ها را زیادی غیرواقعی نکنند.»

مرداک یک بار با لحن بسیار عصبانی نامه‌ای به هارولد ایوانز، سردبیر وقت «ساندی تایمز»، نوشت که در آن از «نیوز آو د ورلد» در برابر اتهاماتی که به نشریه او در زمینه مسائل شهوانی می‌زدند دفاع کرد و اصرار داشت که نشریه «آبزرور» به دلیل نوشتن درباره «زنانی که سوار بر اسب خودارضایی می‌کنند» شهوت‌انگیزتر و مستهجن‌تر است. اما، وقتی مرداک روزنامه «تایمز» را خرید و ایوانز را سردبیر روزنامه کرد، غرایز این استرالیایی به عنوان یک تاجر و دلال قدرت آشکار شد. اما تنها یک سال بعد از ایوانز خواست که استعفا دهد. در آن زمان مرداک به روزنامه‌نگاران و دبیران دستور می‌داد که چه بنویسند و چاپ کنند.

اما سردبیر ایده‌آل مرداک که بود؟ کسی که در روزنامه‌نگاری و تحریریه کاریزماتیک و از نظر سیاسی مطیع باشد؛ همان کسانی که روزنامه‌های زرد بریتانیایی او را اداره می‌کردند. کلوین مک‌کنزی، معروف‌ترین سردبیر روزنامه «سان»، ملقب به مک‌فرنزی، پیش از آنکه پوپولیسم هنوز واقعاً پا بگیرد، آینه تمام‌نمای آن بود. هیچ چیز برای مک‌کنزی زننده و جعلی نبود. او می‌توانست تند و آتشین پیش برود و در عین حال که روح زمانه را تسخیر می‌کند، مرداک را نیز سر حال آورد.

مرداک در کنار قهرمانش مارگارت تاچر، با اتحادیه‌های چاپخانه‌داران و معدنچیان بریتانیایی هم مبارزه کرد، حال آنکه سردبیرانش ثابت کردند نابکاری و پروپاگاندا، شرکای روزنامه‌نگاری سودآور هستند. در فضایی مسموم و مملو از عقاید تحریک‌آمیز و احساسات نژادپرستانه و جنسی، روزنامه‌های مرداک به او نشان دادند که می‌توان روزنامه‌نگاران را برای گفتن هر چیزی آموزش داد.

از ارزش‌های خبری در رسانه‌های مرداک که بی‌سابقه بودند در طول جنگ فالکلند بسیار انتقاد شد، بالاخص بعد از غرق شدن رزم‌ناو

پس از برکناری راجر ایلز از «فاکس نیوز» در سال ۲۰۱۶، به دلیل ادعاهای آزار جنسی، لاکلان ترمز قطار پرسرعت انتشار اطلاعات نادرست را برید و روزنامه‌نگاری آمریکایی را بیش از آنچه حتی پدرش جرئت کرده بود، به سمت «حقایق بدیل» سوق داد



آرژانتینی ژنرال بلگرانو که تیتر زدند: «گیرت آوردیم» ــ واکنشی شادمانه به مرگ بیش از سیصد سرباز نیروی دریایی آرژانتین ــ و این واقعه را تجلیل کردند. این روزنامه به رقبایی چون «گاردین» و «دیلی میرور» به دلیل عدم حمایت از جنگ حمله کرد و به آنها گفت‌خیانتکار.

مرداک بی‌باک به چشم می‌دید که فعالیت‌های او دارد بین‌المللی می‌شود. او اکنون مالک «نیویورک پست» هم شده بود. شرمن به ما می‌گوید که چهارشنبه‌روزی پس از روز کارگرِ سال ۱۹۸۵، مرداک «همراه با گروهی از ۱۸۵ مهاجر از ۴۴ کشور جهان» در دادگاه فدرال در منهتن ایستاد و شهروند آمریکا شد. هرچند او پیش‌تر کسب‌وکار خود را فراتر از روزنامه‌ها گسترش داده بود: او در سال ۱۹۸۹ انتشارات «هارپر اند رو» و «ویلیام کالینز» را در یک شرکت واحد به نام «هارپرکالینز» ادغام کرد و وارد دنیای کتاب هم شد. مرداک به پلتفرم‌ها هم فکر می‌کرد ــ مالکیتِ نه تنها آنچه مردم می‌خوانند، بلکه آنچه می‌شنوند و تماشا می‌کنند ــ و این فکر در آمریکا، یک دهه بعد، به خرید «فاکس قرن بیستم» و راه‌اندازی شبکه پخش تلویزیونی «فاکس نیوز» انجامید.

به نظر می‌رسد مرداک خانواده‌اش را همان‌طور اداره می‌کرد که شرکت‌هایش را اداره می‌کرد، یعنی ادب را کم‌ارزش و بدخواهی را بیش از حد پاداش می‌داد. او همچنین عزیزانش را در مقابل هم قرار می‌داد. بنابراین پسرهایش برای پیشی گرفتن از ویرانگریِ پدرش با هم رقابت می‌کردند. این جیمز مرداک بود که سخنرانی مک‌تاگارت ۲۰۰۹ را در جشنواره بین‌المللی تلویزیون ادینبورگ ایراد کرد و اعلام کرد که «تنها ضامن قابل اعتماد و بادوام و دائمیِ استقلال چیزی نیست جز سود.» شرمن می‌نویسد، اندکی پس از آن بود که جیمز تصمیم گرفت گوردون براون، نخست‌وزیر حزب کارگر بریتانیا، را سرنگون کند. او با دیوید کامرون، رهبر محافظه‌کاران، ملاقات کرد که قصد داشت روی یک پلتفرم بازار آزاد فعالیت کند که پذیرای خرید شبکه اسکای از سوی «نیوز کورپوریشن» بود. ظاهراً جیمز هنگام صرف نوشیدنی به کامرون گفته بود که «سان» از محافظه‌کاران حمایت خواهد کرد. در این مرحله، درآمد سالانه «نیوز کورپوریشن» ۳۳ میلیارد دلار بود.

دخالت در تحریریه که میراث مرداک بود و در دهه ۱۹۸۰ کاملاً عادی شده بود، از زمانی که جیمز و لاکلان به مجموعه مدیران پیوستند، بیش از پیش شد. اما تکنیک‌های روزنامه‌نگاری به سبک

سردبیر ایده‌آل مرداک که بود؟ کسی که در روزنامه‌نگاری و تحریریه کاریزماتیک و از نظر سیاسی مطیع باشد؛ همان کسانی که روزنامه‌های زرد بریتانیایی او را اداره می‌کردند. کلوین مک‌کنزی، معروف‌ترین سردبیر روزنامه «سان»، ملقب به مک‌فرنزی، پیش از آنکه پوپولیسم هنوز واقعاً پا بگیرد، آینه تمام‌نمای آن بود

مرداک خانواده‌اش را همان‌طور اداره می‌کرد که شرکت‌هایش را اداره می‌کرد، یعنی ادب را کم‌ارزش و بدخواهی را بیش از حد پاداش می‌داد.



مرداک سرانجام در رسوایی هک تلفن‌ها آشکار شد که به تعطیلی یکی از سودآورترین نشریات مرداک، یعنی «نیوز آو د ورلد»، انجامید. سال‌ها با تشویق سردبیر این نشریه خبرنگاران به صورت غیرقانونی از افراد جاسوسی می‌کردند و پیام‌های خصوصی آنها را استخراج می‌کردند و به تلفن‌های افراد مشهور و بی‌خبر و آسیب‌پذیر، از قربانیان حملات تروریستی گرفته تا والدین داغدار، نفوذ می‌کردند. لفاظی‌های جیمز مرداک در مورد روزنامه‌نگاری زیر بار شواهد فرو ریخت. واقعیت آشکار بود: هر چیزی مجاز است، اگر لازم است دروغ بگویید و هر زمان که توانستید شواهد را از بین ببرید. روپرت مرداک که در ژوئیه ۲۰۱۱ به پارلمان احضار شد، مسئولیت مستقیم خود را در این رسوایی انکار کرد اما حقیقت آشکار را پذیرفت: «آنها ما را با دستان آلوده دستگیر کردند.»

به گفته شرمن، جیمز «لیبرال» بود و قصد داشت «برند فاکس نیوز را فراتر از بازار کابلی ایالات متحد گسترش دهد و آن را از اخبار سیاسیِ حزبی دور کند.» لاکلان، برادر بزرگ‌تر و وارث فعلی، دیدگاه کاملاً متفاوتی دارد. پس از برکناری راجر ایلز از «فاکس نیوز» در سال ۲۰۱۶، به دلیل ادعاهای آزار جنسی، لاکلان ترمز قطار پرسرعت انتشار اطلاعات نادرست را برید و روزنامه‌نگاری آمریکایی را بیش از آنچه حتی پدرش جرئت کرده بود، به سمت «حقایق بدیل» سوق داد. لاکلان که از خواهر و برادرهایش پیشی گرفته و پدرش را با دیدگاه خودش همسو کرده بود، اکنون بینش اصلی کسب‌وکار پدرش را کاملاً مسلم می‌پندارد: اینکه می‌توان از مخاطبانی که ترجیح می‌دهند واقعیت تحریف شود، ثروت‌های کلان به جیب زد.

نیازی نیست که به سرمایه‌گذاری‌های اینترنتی شکست‌خورده لاکلان، تبلیغات شرکتش در انکار تغییرات اقلیم، حمایت او از تبلیغات تفرقه‌انگیز در قالب آزادی بیان، یا حمایت او از سود به جای صداقت و شفافیت در روزنامه‌نگاری بپردازیم. اما به طور قطع می‌دانیم که «فاکس نیوز» از پخش جلسات استماع کنگره در ششم ژانویه در ساعات پربیننده خودداری کرد و از ارائه شواهد دقیق طفره رفت.

روند تحریف واقعیت یا به‌اصطلاح گسلایتینگ در جهان ادامه دارد، اما روپرت مرداک که اکنون ۹۴ سال سن و ۲۳ میلیارد دلار ثروت دارد، قلمرو خود را حتی تاریک‌تر از آنچه بود، باقی خواهد گذاشت. مالکوم ترنبول، نخست وزیر سابق استرالیا، در کتاب «جانشین» (۲۰۲۲)، می‌نویسد: «نیوز کورپوریشن دیگر مثل یک رسانه رفتار نمی‌کند.» این شرکت اکنون «مانند یک حزب سیاسی عمل می‌کند... درست مانند ایالات متحد، رابطه فاکس نیوز با ترامپ و حزب جمهوری‌خواه «مانند رسانه دولتی یک دولت اقتدارگرا» بود. البته، همان‌طور که اغلب تاریخ در مورد اتحادهای فاسد به چشم دیده است، ترامپ و مرداک‌ها نیز اکنون در حال جنگ با یکدیگرند.

البته روپرت به نوعی از فرزندان سرکش خود انتقام گرفت: اول، با شکل دادن به درک آنها از خود واقعیت و دوم، با فروش ارزشمندترین دارایی‌های شرکت در سال ۲۰۱۹. او برای هر کدام میلیاردها دلار به جا گذاشت ــ که با معیارهای عادی به سختی این اقدام مرداک را مجازات بچه‌ها دانست، اما برای وارثانی که انتظار داشتند یک امپراتوری را به ارث ببرند، خب می‌توان گفت این اقدام مرداک ویرانگر بود. او مشکل جانشینی را نیز با کوچک جلوه دادن این مسئله بی‌اثر و بی‌اهمیت کرد. البته فراموش نکنیم که عنوان پایان‌نامه لاکلان در پرینستون بود: «مطالعه‌ای در باب آزادی و اخلاق در فلسفه عملی کانت.»

نتفلیکس هرگز قصد نداشت وارد اکران‌های سینمایی شود ــ تا اینکه تصمیم گرفت برادران وارنر را بخرد و متعهد شد فیلم‌های خود را در سینماها توزیع کند. چه فعالیت نتفلیکس را «نوآوری» بدانیم چه ندانیم، اکثر مردم موافقند که نتفلیکس یک کلاس سطح بالا در زمینه اتحاذ راهبردهای جسورانه بوده است.

داستان ۸۲.۷ میلیارد دلاری نتفلیکس

از فقر تا ثروت: چطور نتفلیکس، هالیوود را بلعید



ناتالی جاروی

روزنامه‌نگار سینمایی

منبع: فورچون

چرا باید خواند:
فعالیت در عرصه فرهنگ در دنیای فناورانه امروز ظرایفی دارد که می‌تواند برای بسیاری از فعالان فرهنگی مانیز درس‌آموز باشد.

داستان این گزارش آنقدر جالب است که می‌توانست یک فیلمنامه شود. در سال ۲۰۰۰، رید هستینگز و مارک راندولف روبروی جان آنتیوکو، مدیرعامل وقت شرکت بزرگ اجاره فیلم «بلاک‌باستر»، نشستند و سعی کردند او را متقاعد کنند استارت‌آپ نتفلیکس را که هنوز در آن زمان سودآور نبود بخرد، استارت‌آپی که از طریق پست به مشتریان دی‌وی‌دی ارسال می‌کرد و آن موقع حدود ۳۰۰ هزار مشترک داشت. اما وقتی قیمت استارت‌آپ را ۵۰ میلیون دلار گفتند، آنتیوکو امتناع کرد و کنار کشید

این یک تصمیم تجاری کوته‌بینانه بود: چرا که بلاک‌باستر تا سال ۲۰۱۰ اعلام ورشکستگی کرد و نتفلیکس با سرویس پخش سرگرمی خود هالیوود را درنوردید، چندان که نتفلیکس در اوایل دسامبر امسال در معامله‌ای ۸۲.۷ میلیارد دلاری مالک جدید استودیوهای فیلم و تلویزیون برادران وارنر، به علاوه اچ‌بی‌او و اچ‌بی‌او مکس شد. این معامله حدود ۱۵ سال پس از زمانی انجام شد که یکی از مدیران اجرایی برادران وارنر این تصور را که نتفلیکس تهدیدی برای ساختارهای قدرت هالیوود است، رد کرده بود. جف بیوکز، مدیرعامل وقت شرکت مادر برادران وارنر، تایم وارنر، در سال ۲۰۱۰ این سناریوی تهدید نفلکیس را چنین توصیف کرده بود: «انگار که بگویید آیا ارتش آلبانی جهان را تصرف خواهد کرد؟»

با این حال، نتفلیکس نشان داد که چگونه می‌تواند نه تنها یک صنعت را مختل کند، بلکه آن را ببلعد. البته تسلط بر پخش آنلاین امروز تسلط بر کل صنعت سرگرمی است. و نتفلیکس اکنون بازاری به ارزش تقریباً ۴۰۰ میلیارد دلار دارد که از مجموع ارزش رقبای قدیمی‌اش، یعنی دیزنی و وارنر برادرز دیسکاوری و فاکس کورپ و پارامونت و لاینزگیت، به مراتب بیشتر است. خب، نتفلیکس چطور به این ثروت رسید؟

این شرکت فرهنگی ساخته است بر اساس انعطاف‌پذیری و جسارت. نتفلیکس هرگز قصد نداشت سریال‌ها و فیلم‌های تلویزیونی اورجینال بسازد ــ تا اینکه در سال ۲۰۱۱ مبلغ بی‌سابقه ۱۰۰ میلیون دلار برای دو فصل از سریال «خانه پوشالی» به تهیه‌کنندگی اجرایی دیوید فینچر پرداخت کرد، که بدون قسمت اول قابل مشاهده نبود. نتفلیکس به اشتراک‌گذاری رمز عبور اهمیتی نمی‌داد ــ تا اینکه در سال ۲۰۲۳ قانون «اهالی یک خانه» را با جدیت اجرا کرد. نتفلیکس هرگز قصد نداشت پخش زنده یا تبلیغات داشته باشد ــ تا اینکه هر دو را ظرف چند ماه در سال‌های ۲۰۲۲ و ۲۰۲۳ اضافه کرد، و سپس اولین قرارداد بزرگ حقوق ورزشی خود را که یک بار دیگر لغو شد، در سال ۲۰۲۴ منعقد کرد. و نتفلیکس هرگز قصد نداشت وارد اکران‌های سینمایی شود ــ تا اینکه تصمیم گرفت برادران وارنر را بخرد و متعهد شد فیلم‌های خود را در سینماها توزیع کند.

چه فعالیت نتفلکیس را «نوآوری» بدانیم چه ندانیم، اکثر مردم موافقند که نتفلیکس یک کلاس سطح بالا در زمینه اتحاذ راهبردهای جسورانه بوده است. مدیرعامل سابق شرکت، که در سال ۲۰۲۳ به ریاست رسید، موفقیت شرکت را به فرهنگی نسبت می‌دهد که نوآوری را در اولویت می‌داند، به افراد انگیزه و به نتفلیکس اجازه می‌دهد «پیوسته رشد کند و تغییر کند، چرا که جهان و نیازهای ما نیز به همین ترتیب در اطراف ما تغییر کرده‌اند.»

یک رهیافت جسورانه به نتفلیکس دست بالا را در بازار داده است. جسیکا نیل، مدیر ارشد سابق در نتفلیکس، می‌گوید: «ما حاضر بودیم ریسکی را بپذیریم که شرکت‌های دیگر حاضر نبودند، زیرا آنها به شدت به چیزی چسبیده بودند که زمانی آنها را به موفقیت رسانده بود.» این رهیافت به معنای پذیرش چیزی است که نیل آن را «مالیاتِ» ناامید کردن مشتریان در کوتاه مدت می‌نامد، آن‌هم در خدمت یک هدف بزرگ‌تر. او می‌گوید: «شرکت‌ها به خودشان ضرر بزرگی می‌رسانند، چرا که اشتباه‌ها را شکست می‌دانند ولی ما اشتباه‌ها را فرصت یادگیری می‌دانیم. باید به مردم یاد داد که چگونه این کار را انجام دهند، و ما این کار را کرده‌ایم. و همچنین باید افرادی را استخدام کنید که اشتیاق این کار را داشته باشند.» آن شرکتی که زمانی در پست کردن دی‌وی‌دی هم مشکل داشت، اکنون حدود ۱۴ هزار نفر در سراسر جهان کارمند دارد. با این حال، نکته قابل توجه این است که فرهنگ سازمانی داخلی این شرکت نسبتاً بدون تغییر باقی مانده است. فرهنگ نتفلیکس عجیب است. این شرکت تعطیلات یا هزینه‌ها را پیگیری نمی‌کند. این شرکت از شفافیت داخلی در مورد داده‌های عملکرد و حقوق مدیران نیز حمایت می‌کند.

به آن لحظه فکر کنید، به سال‌ها پیش، زمانی که مدیرعامل تایم وارنر، نتفلیکس را به «ارتش آلبانی» تشبیه کرد و آن را نادیده گرفت. نظر او که می‌توانست توهین قلمداد شود، کارکنان و اعضای این شرکت را به هیجان آورد و مصمم‌تر کرد. طبق گزارش‌ها، هستینگز در آن زمان به مدیران ارشد کلاه‌هایی با طرح عقاب دو سر از پرچم آلبانی هدیه داد و نیل به یاد دارد که کارکنان شرکت «با افتخار» پلاک‌های فلزی شناسایی ارتش آلبانی را به گردن داشتند. حتی در آن زمان، آنها می‌دانستند که سرانجام پایان هالیوودی کار خود را خواهند دید.



چه فعالیت نتفلکیس را «نوآوری» بدانیم چه ندانیم، اکثر مردم موافقند که نتفلیکس یک کلاس سطح بالا در زمینه اتحاذ راهبردهای جسورانه بوده است

شناخت نادرستِ پکن از مشکلات چین

ترجیح اصلاحات کوتاه‌مدت به اصلاحات ساختاری

ندرتاً پیش می‌آید که قدرت‌های بزرگ به دلیل بی‌خبری از مشکلاتشان شکست بخورند. آنها اغلب به دلیل تشخیص نادرست یا تشخیص ناقص مشکلاتشان سقوط می‌کنند. وجه تمایز کشورهایی که رشد می‌کنند از کشورهایی که دچار رکود یا فروپاشی می‌شوند، از این قرار است: توانایی تشخیص دقیق نقاط ضعف، توانایی تشخیص تمایز بین محدودیت‌های موقت و محدودیت‌های ساختاری، توانایی ایجاد اراده سیاسی برای رفع مشکلات ریشه‌دار.

چین امروز با فهرستی از چالش‌های بزرگ روبرو است که باید آنها را تشخیص دهد و رفع کند. نرخ رشد اقتصادی دارد کند می‌شود، جمعیت کشور دارد پیر می‌شود، سیستم مالی تحت فشار است و سایر کشورها نیز برای رقابت با چین کنترل‌های تجاری را تشدید کرده‌اند و سیاست‌گذاری‌های صنعتی خود را گسترش داده‌اند. توسعه اقتصادی چین سال‌ها توانست آسیب‌پذیری‌های اساسی این کشور را پنهان کند. اما آن دوران اکنون به پایان رسیده است و رهبران پکن در اسناد حزبی و سخنرانی‌های مهم خود این فشارها را تصدیق می‌کنند و نقاط ضعف کشور را می‌پذیرند.

اما صرفِ تصدیق مشکل به معنای تشخیص و درک دقیق آن مشکل نیست. پکن چالش‌های چین را چالش‌های فنی، توسعه‌ای یا تحمیل‌شده از خارج می‌داند، نه خروجیِ مشکلات سیستمی و ساختاری. این تمایزی راهبردی است. چین با این تعریفی که از علت مشکلات کشور دارد، آسیب‌پذیری‌های سیاسی و نهادی‌ای را که باعث ایجاد مشکلات یا بدتر شدن آنها می‌شوند کم‌اهمیت جلوه می‌دهد، از جمله تمرکز قدرت در دست شی جین‌پینگ رهبر چین، اختلاف میان دستورالعمل‌های مرکزی و اجرای محلی، دغدغه‌های ناهماهنگ رهبران و کادرهای عادی، و تأکید بر انعطاف‌ناپذیری و سخت‌گیری ایدئولوژیک که فضای چندانی برای بازخورد یا اصلاح سیاسی باقی نمی‌گذارد.

نحوه نگاه چین به نقاط ضعف کشور به اندازه خود نقاط ضعف مهم است.





فرانچسکا گیرتی

مدیر بخش امنیت اقتصادی مؤسسه رند

منبع: فارن افرز

چرا باید خواند:
چین شریک اقتصادی نزدیک ایران است و مسایل اقتصادی در چین می‌تواند برای سیاست‌گذاران و مدیران ما نیز واجد اهمیت باشد.

وقتی پکن مشکلات ساختاری را موانع فنی یا فشارهای خارجی مطرح می‌کند، راه را بر اصلاحاتی که مایل به پیگیری آنهاست می‌بندد و در عین حال با سرزنش عواملی خارج از سیستم سیاسی-اقتصادی چین، از زیر بار مسئولیت شانه خالی می‌کند. سیاست‌گذارانِ ایالات متحد و اروپا برای مدیریت رقابت بلندمدت با چین و تدوین قواعدِ بازدارندگی و شناسایی حوزه‌هایی، ولو اندک، که در آنها تعامل واقعی با پکن امکان‌پذیر است، بسیار مهم است که بدانند چین چه تفسیری از مشکلات خود دارد.

بیان حقیقت

رهبران چین از شناسایی چالش‌های پیش روی کشور طفره نرفته‌اند. در سال ۲۰۱۷، شی جین‌پینگ با اعلام اینکه تناقض اصلی کشور ــ تنشی که هر دوره را تعریف می‌کند و توسعه را طبق چارچوب مائو تسه‌تونگ هدایت می‌کند ــ تغییر کرده است، نشان داد که از مشکلات روزافزونِ دهه‌ها رشد اقتصادی آگاه است. بزرگ‌ترین تناقض چین دیگر نه تناقض و مغایرتِ رشد و کمبود، که نیروی محرکه دوران اصلاحات بود، بلکه تناقض و مغایرت بین «توسعه نامتوازن و ناکافی و نیازهای روزافزون مردم برای زندگی بهتر» است. به بیان دیگر، شی جین‌پینگ ضمن تأیید توسعه بیشتر و بهتر اذعان داشت که رشد سریع اقتصادی نگرانی‌هایی در مورد کیفیت زندگی چینی‌ها ایجاد کرده است، مانند نابرابری درآمد و تخریب محیط زیست و تقاضا برای چیزی بیش از صرفِ برآورده کردن نیازهای اولیه معیشتی.

شی جین‌پینگ در مورد آسیب‌پذیری‌های فناوری در چین هم صریح صحبت کرده است. او از سال ۲۰۱۶ بارها هشدار داده است که «فناوری‌های کلیدی و اصلی چین را دیگران کنترل می‌کنند». او نیمه‌رساناهای پیشرفته و نرم‌افزارهای صنعتی و تجهیزات مربوط به ساخت و تولیدِ دقیق (مانند دستگاه‌های لیتوگرافی) را نقاط حساس راهبردی اعلام کرده است. ارزیابی‌های دانشگاه‌ها و اندیشکده‌های چینی نیز وابستگی به فناوری‌های بالادستی را محدودیتی بر پیشرفت فناوری در چین عنوان می‌کنند. پکن به شدت در تلاش است از طریق اقداماتی از جمله یارانه‌های دولتی و حمایت هدفمند از سیاست‌های صنعتی از آسیب‌پذیری‌های خود بکاهد و بر انگیزه‌های دانشگاه‌ها و شرکت‌ها برای سرمایه‌گذاری در فرایند تحقیق و توسعه بیفزاید. پکن همچنین صندوق‌هایی تحت حمایت دولت با قصد تأمین مالی اهداف بلندپروازانه چین در فناوری تأسیس کرده است و می‌کوشد زنجیره‌های تأمین را متنوع سازد و وابستگی به واردات را کاهش دهد.

بیانیه‌های اخیر حزب نشان می‌دهد که آنها بیش از گذشته مایل‌اند به آسیب‌پذیری‌هایی اشاره کنند که رهبران قبلاً نادیده گرفته یا کم‌اهمیت جلوه می‌دادند. پانزدهمین برنامه پنج‌ساله چین، که برنامه‌های سیاست‌گذاری کشور را تا سال ۲۰۳۰ تعیین می‌کند، بر لزوم رسیدگی به سه ریسک کلیدی تأکید می‌کند: رکود دنباله‌دار در املاک و مستغلات، بدهی بیش از حد دولت محلی، مؤسسات مالی در آستانه ورشکستگی. منابع اصلی حزب، از جمله مجلات برجسته آن، شروع کرده‌اند به بحث در مورد جمعیت کشور که به سرعت رو به پیری می‌رود و آن را یک چالش راهبردی

نحوه نگاه چین به نقاط ضعف کشور به اندازه خود نقاط ضعف مهم است. وقتی پکن مشکلات ساختاری را موانع فنی یا فشارهای خارجی مطرح می‌کند، راه را بر اصلاحاتی که مایل به پیگیری آنهاست می‌بندد و در عین حال با سرزنش عواملی خارج از سیستم سیاسی-اقتصادی چین، از زیر بار مسئولیت شانه خالی می‌کند.

عنوان کرده‌اند که نیاز به مداخله فعال دولت دارد.

پکن برای مهار این فشـــارهای داخلی اقداماتی اتخاذ کرده است. برای تثبیت بازار مسکن، پکن الزامات پیش‌پرداخت را کاهش داده، تأمین مالی برای تکمیل پروژه‌های متوقف‌شده را افزایش داده و نوسازی شهری و مسکن مقرون‌به‌صرفـــه را ترویج کرده اســـت. در بخش مالی نیز نهادهای نظارتی نظارت بر بانک‌های کوچک‌تر را که در معرض ریسک بدهی بودند تشدید کرده و آنها را به ادغام و تجدید سرمایه تشویق کرده‌اند. و در مورد مسائل جمعیتی نیز پکن مشوق‌های ناچیزی مانند یارانه‌های بیشتر برای مراقبت از کودکان و افزایش مرخصی والدین و افزایش تدریجی سن بازنشستگی ارائه داده است. این سیاست‌ها نشان می‌دهد که رهبری چین از آسیب‌پذیری‌های کشور آگاه است و به فشارهای اجتماعی و سیاسی ناشی از آنها توجه دارد.

همه تقصیرها گردن چند نفر

با این حال، تشخیص‌ها و تحلیل‌های حزب از این جهت نیز روشنگر است که نشـــان می‌دهد چه چیزهایی را نادیده گرفته یا از قلم انداخته است. در ســـخنرانی‌های رسمی و اسناد سیاست‌گذاری و مقالات رسانه‌های دولتی، نقاط ضعف چین را تقریباً همیشه برمی‌گرداند به کاستی‌های فنی مرتبط با مرحله توسعه کشور یا نتیجه سیاست‌های تحمیلی سایر کشورها بر چین. این نقاط ضعف را مشکلات ناشی از کمبود ظرفیت و امکانات می‌دانند، نه مشکلاتی ساختاری.

رهبران پکن عدم تعادل در اقتصاد را به مرحله توســـعه چین نســـبت می‌دهند، نه به نظامی که در آن سلطه دولت و اولویت‌های سیاسی بازارها را مختل می‌کنند. برای مثال، شی در همان سخنرانی سال ۲۰۱۷ که در آن تناقض اصلی جدید چین را عنوان کرد، ادعا کرد که چین هنوز در «مرحله اولیه سوسیالیسم» است ــ و اظهار داشت که نظام موجود برای چالش‌های کشور در مسیر فعلی‌اش راه‌حل‌هایی دارد. رهبران سیاسی بدون چک و چانه به کاستی‌های دولت اذعان می‌کنند، اما مسئولیت را گردنِ رده‌های پایین و کادرهای بی‌کفایت و انضباط ضعیف یا فساد آنها می‌اندازند. رهبران چین بر این باورند که نظام سیاسی و اقتصادی زیربنایی همچنان سالم است و ثبات آن پیش‌نیازِ حل سایر مشکلات کشور است.

پکن اذعان دارد که رقابت داخلیِ بیش از حد و مصرفِ بی‌ثمر، اقتصاد چین را عقب نگه می‌دارد. در سال ۲۰۲۵، این کشور کارزاری را برای کاهش رقابت مخرب میان شرکت‌ها و دولت‌های محلی چین آغاز کرد. این کارزار از طریق اعمال کنترل قیمت‌ها، محدودیت‌های تولید، و ایجاد ابزارهایی برای مهار قیمت‌گذاری تهاجمی (یعنی فروش با قیمت بسیار پایین برای حذف رقبا) در بخش‌هایی دنبال شد که زیر فشارِ مازاد ظرفیت تولید بودند. هدف این کارزار در عین حال اعمال نظارت ســـخت‌گیرانه‌تر بر ادغام شرکت‌ها و ســـرمایه‌گذاری‌ها و ورود بازیگران جدید به این بازارها هم بود. و در ســـال ۲۰۲۴، پکن برنامه‌ای معرفی کرد برای تشـــویق مصرف‌کنندگان به خرید محصولات جدید خانگی. اما هیچ یک از ابتکارات سیاسی اساساً ساختارهای پشت این سیاست‌ها را زیر سؤال نبرد. آنها به صورت سطحی با مشکلات برخورد می‌کنند. پکن راحت‌تر اســـت تقصیر را گردن رفتارهای نادرست فردی یا بازیگران بد بیندازد، تا گردنِ ترتیبات نهادی‌ای که موجدِ این رفتارها و بازیگران بوده است.

در نتیجه، پکن همچنان اصلاحات کوتاه‌مدت را به اصلاحات ساختاریِ معنادار ترجیح می‌دهد. مصرف خانوار این موضوع را به وضوح نشان می‌دهد. پانزدهمین برنامه پنج‌ســـاله چین مصرف خانـــوار را یک اولویت اقتصادی می‌داند، اما هیچ تعهدی برای افزایش سهم مصرف از تولید ناخالص داخلی ندارد و انتقال‌های مالی اعلام‌شـــده برای تقویت دولت رفاه همچنان بسیار محدودند و پول کافی به جیب مردم نمی‌رســـد که آنها به مصرف بیشتر تشویق شوند. برای مثال، برنامه مبادله کالاهای مصرفی، مصرف را در سال ۲۰۲۵ اندکـــی افزایش داد، اما اثرات آن در ســـال ۲۰۲۶ با کاهش بودجه کاهش یافـــت. راهبرد بلندمدت چین برای بهبـــود مصرف، به هیچ وجه راهبردی جدید نبود. این همان راهبردی است که چین همیشه به آن تکیه کرده است ــ راهبردی که بر افزایش تولید تمرکز دارد با این امید که درآمد خانوارهـــا در نهایت با بهبود تولید در درازمدت افزایش یابد. این راهبرد در واقع ساختارهای اقتصادی و سیاسی قدیمی را حفظ می‌کند و اصلاً به سراغ مشکلات اساسی نمی‌رود.

> **پکن همچنان اصلاحات کوتاه‌مدت را به اصلاحات ساختاری معنادار ترجیح می‌دهد. مصرف خانوار این موضوع را به وضوح نشان می‌دهد. پانزدهمین برنامه پنج‌ساله چین مصرف خانوار را یک اولویت اقتصادی می‌داند، اما هیچ تعهدی برای افزایش سهم مصرف از تولید ناخالص داخلی ندارد**

بگذار صد مشکل ریشه بدواند

چین اولین قدرت بزرگی نیست که می‌کوشد تغییرات ساختاری لازم را صـــورت دهد. در اواخر قرن نوزدهم، نخبگان بریتانیا نگران بودند رقبایی که به ســـرعت در حال رشد و توسعه بودند امپراطوری آنها را از بین ببرند، رقبایی مانند آلمان و ایالات متحد که پیشرفت‌هایی عظیم در مواد شیمیایی و مهندسی برق و تولید فولاد داشتند. بریتانیا در واکنش به این وضعیت به توسعه آموزش فنی و نوسازی ساختار صنعتی خود روی آورد و کوشید از صنایع جاافتاده‌ای چون نساجی و زغال‌سنگ به ســـمت صنایع برخوردار از فناوری‌های پیشرفته‌تر حرکت کند. اما این راه‌حل‌ها مشکلات عمیق‌تر یک امپراطوری بیش از حد گسترش‌یافته و نابرابری شدید داخلی را دست‌کم گرفتند. اتحاد جماهیر شوروی نیز به همین شکل. زمانی که لئونید برژنف در سال ۱۹۶۴ رهبر شوروی شد، رهبران این کشور آشکارا در مورد رکود و فساد صحبت می‌کردند. اما تلاش‌های اصلاحی آنها مشکلات را ناشی از شکست در اجرای سیاست‌ها می‌دانستند نه شکستِ خودِ سیستم

البته بعید است که چین یک‌شبه به فروپاشی برسد یا متحول شود. اما محتمل‌ترین ســـناریو این است که چین به‌تدریج خود را با رشد اقتصادی کندتر و تمرکز و تشـــدید کنترل سیاســـی و افزایش مواردی که در آنها ملاحظات امنیتی بر ملاحظات کارآمدی غلبه می‌کند، تطبیق دهد. در تاریخ از این روند نمونه‌های فراوانی هست و به احتمال زیاد این روند نیز سالیان دراز ادامه خواهد یافت. در امپراطوری بریتانیا و اتحاد شوروی افولی که ریشه در ناتوانی این کشـــورها در رفع کاستی‌های ساختاری داشت، نه در عرض چند سال که در طی چند دهه شکل گرفت و آشکار شد.



به تسلا اعتمادی نیست

فناوری خودران بزرگ‌ترین شرکت سازنده ماشین‌های برقی مشکلات عمده‌ای خواهد داشت

کریس کرکهام
ریچل لوی
گزارشگران تحقیقی حوزه فناوری

منبع: رویترز

چرا باید خواند:
خودروهای خودران الکتریکی از فناوری‌هایی هستند که سال‌هاست درباره‌شان تبلیغ می‌شود و دانستن مشکلات آن‌ها برای اهل صنعت و تجارت مهم است.



صدها نفر از کارکنان تسلا، در یکی از دفاترِ یوتا، ویدیوهایی را بررسی می‌کنند که از خودروهای مجهز به برنامه «رانندگی تمام‌خودکار» (FSD) این خودروساز به دست آمده‌اند. بعضی کلیپ‌ها برخورد خودروها با گربه‌ها، سگ‌ها یا گوزن‌ها و همچنین تصادف‌های معمول‌تر را نشان می‌دهند. گاهی اوقات، این خودروها قبل از برخورد ترمز نمی‌کنند و اغلب سرعت می‌گیرند. در برخی موارد هم به ویدیوهایی برمی‌خورند که خودروهای خودران عن‌قریب کودکانی را زیر بگیرند که در خیابان بازی می‌کنند.

این افراد که کارشان «برچسب‌گذاری داده‌ها» است، نرم‌افزار کمک‌راننده مبتنی بر هوش مصنوعیِ تسلا را آموزش می‌دهند. آنها حوادث رانندگی خوب و بد را یادداشت می‌کنند و مشکلات را ارجاع می‌دهند به مهندسانی که روی ارتقاء سیستمِ تسلا کار می‌کنند.

ایلان ماسک، مدیرعامل تسلا، می‌گوید برنامه «رانندگی تمام‌خودکار» به زودی همه خودروهای تسلا را کاملاً خودران خواهد کرد. اما مصاحبه‌ها با ۹ نفر از برچسب‌گذاران سابق و یک مهندس سابق خودروهای خودران تسلا نشان می‌دهد که این فناوری در ماه‌های اخیر همچنان در اجرای حرکت‌ها و برنامه‌های اولیه با مشکل مواجه بوده است ــ نظیر اجتناب از برخورد با وسایل نقلیه اضطراری یا توقف برای اتوبوس‌های مدرسه که دانش‌آموزان را سوار یا پیاده می‌کنند. با وجود چنین کاستی‌های خطرناکی، ماسک و سایر مدیران اجرایی تسلا بیش از پیش از ایمنی برنامه «رانندگی تمام‌خودکار» تمجید کرده‌اند. آنها تسلا را تحت فشار گذاشته‌اند که از قابلیت کاملاً خودرانی که مدیرعامل یک دهه است هر ساله به سرمایه‌گذاران وعده داده، نمایش‌های عمومی برگذار کند، از جمله نمایش تاکسی بدون راننده یا به اصطلاح روبوتاکسی (robotaxi) در آستین تگزاس، خودروهایی که ژوئن سال گذشته معرفی شدند.

در تسلا، با نزدیک شدن به این رویدادها، کارکنانِ شرکت ساعت‌های طولانی مشغول نقشه‌برداری از مسیرها و آموزش این نرم‌افزار در مورد خطرات خاص بودند تا فناوری خودرانِ این خودروها را توانمندتر از آنچه واقعاً هست، نشان دهند. به گفته این کارکنان اجرای این نکات ایمنی پرزحمت در مقیاس وسیع ناممکن است.

این تلاش‌ها ادعای قدیمی ماسک را زیر سؤال می‌برد که گفته بود فناوری خودران تسلا به زودی در هر کجای جهان کار خواهد کرد و دیگر نیازی به نقشه‌برداری‌های محلی پرزحمت از جاده‌ها و خطرات نخواهد داشت. ماسک گفته است که تسلا رویکردی ساده‌تر در پیش گرفته و صرفاً با دوربین‌ها و هوش مصنوعی کار می‌کند، رویکردی که دست تسلا را باز می‌گذارد خدمات تاکسی‌های بدون راننده یا به اصطلاح روبوتاکسیِ خود را با سرعت «فوق تصاعدی» به تولید انبوه برساند و به مالکان فعلیِ تسلا، با به‌روزرسانی‌های نرم‌افزاری، آزادی عملِ کامل ارائه دهد. ماسک و دیگر مدیران ارشد تسلا با استناد به آمار ایمنی شرکت که به گفته آنها ثابت می‌کند برنامه «رانندگی تمام‌خودکار» در حال حاضر ۱۰ برابر ایمن‌تر از رانندگی انسانی است، به این تصور که ربات‌ها خبره‌ترند، دامن زده‌اند.

بررسی رویترز از روش آماری تسلا و مصاحبه با افراد شرکت نشان می‌دهد که تسلا به تحویل وسایل نقلیه خودرانِ ایمن در مقیاس بزرگ نزدیک هم نیست ــ وعده‌ای مهم که مبنای ارزش بازار سهام ۱٫۶ تریلیون دلاری این خودروساز است.

این بررسی‌ها عبارتند از تحلیل رویترز از نحوه مقایسه داده‌های تصادف تسلا با داده‌های تصادف فدرال، بررسی روش نسبتاً دقیقِ به‌کاررفته از سوی ویمو (خودروِ بدون راننده گوگل) که رقیب روبوتاکسی است، و مصاحبه با ۱۱ محقق ایمنیِ ترافیک که روش تسلا را برای رویترز تشریح کردند. این بررسی چندین مقایسه نامعتبر را در آمار گزارش ایمنی برنامه «رانندگی تمام‌خودکار» تسلا یافت که ۱۰ محقق گفتند تسلا این مقایسه‌ها را در بازاریابی فریبنده‌ای

> **یکی از مشکلات اصلی تسلا ناشی از یک خطای مقایسه‌ای است که سطح ایمنی ادعایی تسلا را سه برابر بیشتر نشان داده است. این خودروساز تصادفات تسلا را با باز شدن کیسه هوا محاسبه کرده و آنها را با داده‌های فدرال در مورد تمام تصادفاتی مقایسه کرده است که در آنها یک کامیون یدک‌کش وسیله نقلیه را حمل کرده است**

در تسلا، با نزدیک شدن به رویدادهای نمایش عمومی، کارکنانِ شرکت ساعت‌های طولانی مشغول نقشه‌برداری از مسیرها و آموزش این نرم‌افزار در مورد خطرات خاص بودند تا فناوری خودرانِ این خودروها را توانمندتر از آنچه واقعاً هست، نشان دهند. به گفته این کارکنان اجرای این نکات ایمنی پرزحمت در مقیاس وسیع ناممکن است.

به کار گرفته اســت، نه در یک تحقیق جدی در مورد مسئله حیاتی ایمنی. برای مثال، این شرکت با مقایسه نرخ تصادفات در خودروهای تسلای مجهز به سیســتم برنامه «رانندگی تمام‌خودکار» که باعث فعال شدن کیسه هوا شده اســت، با نرخ تصادفات فدرال برای همه خودروها که شامل تصادفات بسیار خفیف‌تر می‌شود، در مورد ایمنی این فناوری اغراق می‌کند. این شرکت همچنین خودروهای خود را با میانگین سن خودروهای آمریکایی ــ که بسیار قدیمی‌تر از میانگین سن خودروهای تسلا هستند ــ مقایسه می‌کند. محققان می‌گویند این مقایسه‌ها نتایج را تحریف می‌کنند زیرا همه خودروسازان اخیراً از امکاناتِ ایمنی جدیدی بهره می‌برند که نرخ تصادفات را کاهش می‌دهد.

فیل کوپمن، اســتاد مهندسی دانشگاه کارنگی ملون و متخصص ایمنی خودروهای خودران، می‌گوید: «هر خودروِ جدیدی به نحوی چشمگیر از یک خودروِ ۱۲ ساله ایمن‌تر است. مثل این است که بگوییم: هواپیمای جت من از بمب‌افکن جنگ جهانی دوم شما سریع‌تر است. خب بله، معلوم است». تسلا به سؤالات دقیق رویترز برای این گزارش جواب نداد.

وایبهاو تانجا، مدیر مالی تسلا، اولین بار در ژوئیه ســال گذشته، پس از راه‌اندازی روبوتاکســی تسلا در آستین، ادعا کرد که این تاکسی‌ها ۱۰ برابر ایمن‌تر هستند. رابین دنهولم، رئیس هیئت مدیره تسلا، نیز این موضوع را در جلسه‌ای در ماه نوامبر تکرار کرد. در این جلسه سهامداران یک «بسته حقوق و مزایا» تصویب کردند که به ماسک تا ۱ تریلیون دلار سهام تسلا اعطا می‌کرد. ماسک، در همان جلسه، نموداری نمایش داد با ادعای کمی معتدل‌تر: «۸۵ درصد تصادفات کمتر».

هفت نفر از کسانی در گذشته مشــغول برچسب‌گذاری داده‌ها در تسلا بودند به رویترز گفتند که آنها خودشــان به برنامه «رانندگی تمام‌خودکارِ» تسلا اعتماد ندارند. یکی از آنها گفت: «همه ما شــاهد نقص و شکست این برنامه بوده‌ایم». حتی یکی دیگر از آنها گفت: «اگر به من پول هم بدهی، سوار روبوتاکسیِ تسلا نمی‌شوم». یکی از مهندسان باسابقه رانندگی خودران، که ســال‌ها داده‌های تصادفات تسلا را بررسی کرده است، ادعاهای این شرکت درباره ایمنی خودروهای تسلا را «مزخرف» خواند. این مهندس می‌گوید: «در این مورد به‌هیچ‌وجه به ایلان اعتماد نکنید».

بررسی‌های «تیم تروما» درباره تصادفات قریب‌الوقوع

متخصصان برچسب‌گذاری داده‌ها در تسلا با بررسی فیلم‌های خودروهای مجهز به هشت دوربین بیرونی، نمای نزدیکی از قابلیت‌های برنامه «رانندگی تمام‌خودکارِ» تسلا به دست آورده‌اند. کارمندان سابق تسلا گزارش داده‌اند که مرتباً شــاهد نقص در برنامه «رانندگی تمام‌خودکارِ» تسلا آن‌هم در انجام وظایــف اصلی خودرو بوده‌اند، از جمله توقف برای وســایل نقلیه اضطراری و دادن فضای کافی به موتورســواران. در مواردی شاهد بوده‌اند که خودروهای مجهز به سیستم هدایت «رانندگی تمام‌خودکارِ» تسلا در رمپ‌های خروجی بزرگراه ترمز نمی‌کردند، از جمله موردی که یک تسلا به یک دیوار بتنی برخورد کرد. (به گفته آنها این معلوم نیست که آیا کسی آسیب دیده اســت یا نه.) دو کارمند تسلا نیز گفتند که کلیپ‌ها نشان می‌دهند برنامه «رانندگی تمام‌خودکارِ» تسلا از مناطق ساخت‌وساز فاصله نمی‌گیرد. یکی از آنها گفت که در یکی از این حوادث خودروِ تسلا وارد این منطقه شد و نزدیک بود کارگران را زیر بگیرد.

سه کارمند تسلا هم گفتند که تمرکزِ یک تیم برچسب‌گذاری داده‌ها روی عابــران پیاده‌ای بود که در معرض خطرِ تصادف بودند. یک منبع به ما گفت که این کارمندان را به صورت غیررسمی «تیم تروما» نامیده‌اند، و در شرکت فناوری اطلاعاتِ پالو آلتو در کالیفرنیا با مجوزهای ویژه این فیلم‌ها را بررسی می‌کنند. او و یکی دیگر از کارمندان گفتند کلیپ‌هایی دیده‌اند که نشــان می‌دهد رانندگان در آخرین لحظه، زمانی که برنامه «رانندگی تمام‌خودکارِ» تسلا نتوانســت عابران پیاده را در گذرگاه‌های عابر پیاده تشخیص دهد، به صورت دستی کنترل خودرو را به دست گرفته‌اند. دو کارمند سابق دیگر نیز به یاد می‌آورند که سال گذشته ویدیوهایی از تسلاهای تحت هدایت برنامه «رانندگی تمام‌خودکار» دیده‌اند که نزدیک بود کودکان را زیر بگیرد.

تسلا سال‌ها اســت که درگیر تحقیقات فدرال و دعاوی حقوقی مربوط به تصادفات، از جمله تصادفات منجر به فوت، است که رانندگان یا نهادهای نظارتی، نقص در برنامه «رانندگی تمام‌خودکارِ» تسلا یا سیستم کمک‌راننده پیشرفته قدیمی‌تر را مقصر می‌دانند.

«اداره ملی ایمنی ترافیک بزرگراه‌های ایالات متحد» (NHTSA) در سال ۲۰۲۱ پس از یک سری تصادف که برخورد خودروهای تسلا با خودروهای امدادی را هم شامل می‌شد، تحقیقاتی را در مورد «سیستم خودرانِ» تسلا (Autopilot) آغاز کرد. نتیجه تحقیقات این شــد که تسلا در سال ۲۰۲۳ فراخوان داد و نرم‌افزارِ ارتقایافته‌ای را در خودروها نصب کرد.

«اداره ملــی ایمنی ترافیک» در مورد برنامــه «رانندگی تمام‌خودکار» و «سیســتم خودران» تسلا هنوز چهار تحقیق و تفحص باز و ناتمام دارد، از جمله یکی از آنها که شامل ده‌ها مورد است که در آن وسایل نقلیه با استفاده از برنامه «رانندگی تمام‌خودکارِ» تسلا پشــت چــراغ قرمز توقف نکرده‌اند. تحقیق دیگری بررســی می‌کند که آیا نرم‌افزارهای ارتقایافته تسلا در سال ۲۰۲۳ به «سیســتم خودران» تسلا در رفع مشکلات ایمنی کمک کرد یا خیر. این اداره همچنین در حال بررســی حداقل ۹ حادثه مربوط به برنامه «رانندگی تمام‌خودکار» تسلا اســت، از جمله یک تصادف منجر به فوت که در آن سیستم به دلیلِ کاهش دید در شرایطی مانند مه یا تابش خورشید از کار افتاده بود. تسلا سال گذشته پس از تصادف یک خودروِ تسلای خودران در فلوریدا که منجر به کشــته شدن یک زن ۲۲ ساله و زخمی شدن شدید دوست‌پســرش شــد، با حکم ۲۴۳ میلیون دلاری مواجه شــد. البته تسلا درخواست تجدید نظر داده است.

تسلا می‌گوید برنامه «رانندگی تمام‌خودکار» می‌تواند سالانه جان بیش از ۳۲ هزار نفر را نجات دهد و از بیش از ۱.۹ میلیون جراحت جلوگیری کند. برخی محققان ایمنی ترافیک این ارقام را بی‌معنی خوانده‌اند زیرا این اعداد مبتنی بر این فرض غیرواقعی هستند که یک خودرو تسلای مجهز به برنامه «رانندگی تمام‌خودکار» جایگزین همه وسایل نقلیه آمریکایی می‌شود

آمار اغراق‌آمیز در مورد ایمنی برنامه «رانندگی تمام‌خودکارِ» تسلا

همزمان که کارمندان تسلا مشغول تماشای ویدیوهای مربوط به اشتباهات برنامه «رانندگی تمام‌خودکارِ» تســلا بودند، هیئت مدیره و مدیرعامل این شرکت به ادعاهایشان در مورد ایمنی و آمادگی این فناوری شدت بخشیدند. مدیران ارشد تسلا در بیشتر ماه‌های سال گذشته به تبلیغ این ادعا پرداختند که فناوریِ آنها ۱۰ برابر ایمن‌تر است.



ویمو، از شرکت آلفابت، تاکسی‌های رباتیک کاملاً بدون راننده خود را که اکنون در ۱۱ منطقه شهری ایالات متحد مستقر شده‌اند، با وسایل نقلیه انسانی در شرایط مشابه مقایسه می‌کند. ویمو رویکرد سختگیرانه‌تری نسبت به تسلا اتخاذ می‌کند و داده‌های تصادف را در بازارهایی که در آنها فعالیت می‌کند بررسی می‌کند و با توجه به انواع جاده‌ها و محله‌هایی که تاکسی‌های رباتیک این شرکت از آنها عبور می‌کنند، تنظیم می‌کند

تانجا، مدیر مالی تسلا در جلسه‌ای در ماه ژوئیه گفت: «یک خودرو با برنامه رانندگی تمام‌خودکارِ تسلا ده برابر ایمن‌تر است که باعث افزایش فروش خواهد شد. حتی با ۹۹ دلار در ماه. مثل این است که یک راننده شخصی را با تقریباً ۳٫۳۳ دلار در روز استخدام کنید».

یکی از مشکلات اصلی تسلا ناشی از یک خطای مقایسه‌ای است که سطح ایمنی ادعایی تسلا را سه برابر بیشتر نشان داده است. این خودروساز تصادفات تسلا را با باز شدن کیسه هوا محاسبه کرده و آنها را با داده‌های فدرال در مورد تمام تصادفاتی مقایسه کرده است که در آنها یک کامیون یدک‌کش وسیله نقلیه را حمل کرده است. تصادفاتی که نیاز به کامیون یدک‌کش دارند اغلب به اندازه‌ای شدید نیستند که باعث فعال شدن کیسه هوا شوند. تسلا این قیاس مع‌الفارق را در پیش گرفت و به این نتیجه رسید که تسلاهایی که از برنامه «رانندگی تمام‌خودکار» یا «سیستم خودران» تسلا استفاده می‌کنند، پیش از وقوع هر تصادف، مسافتی حدود ۱۰ برابرِ بیش از یک راننده انسانی طی می‌کنند، در واقع ۱۰ برابر کمتر تصادف می‌کنند.

تسلا در ماه نوامبر رویکرد خود را تغییر داد تا فقط از داده‌های مربوط به خودروهایی استفاده کند که از برنامه «رانندگی تمام‌خودکارِ» تسلا استفاده می‌کنند و خودروهایی را که از «سیستم خودرانِ» تسلا استفاده می‌کنند حذف کند. اضافه کردن «سیستم خودرانِ» تسلا در این مقایسه‌ها باعث افزایش مسافت ادعایی تسلا بین تصادفات شده است، زیرا این سیستم چندان پیچیده نیست و فقط برای بزرگراه‌ها در نظر گرفته شده است ــ جایی که خودروها مسافت بیشتری طی می‌کنند و بسیار کمتر از خیابان‌های شهری تصادف می‌کنند. با این حال، این شرکت همچنان از مقایسه ناقص «کیسه هوا-تصادف» در وب‌سایت خود استفاده می‌کند تا ادعا کند برنامه «رانندگی تمام‌خودکارِ» تسلا هفت برابر ایمن‌تر از یک راننده انسانی یا حدود ۸۵ درصد ایمن‌تر است که به صورت درصد تغییر بیان می‌شود.

رویترز دریافت که تسلا چندین معیار ناقص دیگر هم به کار برده است و بنابراین در مورد اینکه آیا برنامه «رانندگی تمام‌خودکارِ» تسلا اصلاً ایمن‌تر است یا خیر، تردید ایجاد می‌کند. برای مثال، این خودروساز هنگام مقایسه نرخ تصادف خودروهای خود با نرخ ملی، سن خودرو را در نظر نمی‌گیرد. تسلا خودروهای خود را ــ که طبق داده‌های شاخص اس‌اندپی به طور متوسط فقط ۴.۱ سال سن دارند ــ مقایسه می‌کند با تمام خودروهای ایالات متحد که میانگین سنی آنها ۱۲.۸ سال است. ۱۰ محققِ ایمنی به رویترز گفتند که این مسئله نتایج را تحریف می‌کند، زیرا تقریباً همه خودروسازان اخیراً شروع کرده‌اند به ارائه امکانات ایمنی نوآورانه. تسلا می‌گوید برنامه «رانندگی تمام‌خودکار» می‌تواند سالانه جان بیش از ۳۲ هزار نفر را نجات دهد و از بیش از ۱.۹ میلیون جراحت جلوگیری کند. برخی محققان ایمنی ترافیک این ارقام را بی‌معنی خوانده‌اند زیرا این اعداد مبتنی بر این فرض غیرواقعی هستند که یک خودروِ تسلای مجهز به برنامه «رانندگی تمام‌خودکار» جایگزین همه وسایل نقلیه آمریکایی می‌شود ــ از جمله کامیون‌های باری و موتورسیکلت‌های مستعد تصادف ــ و در واقع هر خودروِ تسلا حداقل هفت برابر ایمن‌تر از خودرویی است که جای آن را می‌گیرد.



رویکرد سختگیرانه‌تر ویمو

۱۰ محقق ایمنی ترافیک گفتند که فرضیه آمار ایمنی تسلا نیز ناقص است زیرا برنامه «رانندگی تمام‌خودکارِ» تسلا یک سیستم واقعاً خودران نیست. تسلا، آنطور که مدیران این شرکت می‌گویند، فناوری خود را با رانندگان انسانی مقایسه نمی‌کند. به جایش، این خودروساز راننده انسانی را با یک انسان دیگر مقایسه می‌کند ــ کسی که تسلا را با استفاده از برنامه «رانندگی تمام‌خودکار» می‌راند. وانگهی، تسلا در نظر نمی‌گیرد که این رانندگان می‌توانند برنامه «رانندگی تمام‌خودکار» را روشن و خاموش کنند ــ و تحقیقات نشان می‌دهد رانندگان اغلب از سیستم‌های پیشرفته کمک‌راننده در موقعیت‌های ترافیکی پیچیده که فناوری برای آنها ناامن است، استفاده نمی‌کنند. داده‌های خود تسلا نشان می‌دهد که برنامه «رانندگی تمام‌خودکار» بیشتر در بزرگراه‌ها استفاده می‌شود.

در مقابل، ویمو، از شرکت آلفابت، تاکسی‌های رباتیک کاملاً بدون راننده خود را که اکنون در ۱۱ منطقه شهری ایالات متحد مستقر شده‌اند، با وسایل نقلیه انسانی در شرایط مشابه مقایسه می‌کند. ویمو رویکرد سختگیرانه‌تری نسبت به تسلا اتخاذ می‌کند و داده‌های تصادف را در بازارهایی که در آنها فعالیت می‌کند بررسی می‌کند و با توجه به انواع جاده‌ها و محله‌هایی که تاکسی‌های رباتیک این شرکت از آنها عبور می‌کنند، تنظیم می‌کند. ویمو روی نرخ تصادفات خاص -مانند تصادفاتی که با باز شدن کیسه هوا یا جراحات جدی همراه هستند- چه برای خودروهای خود و چه برای خودروهایی که انسان می‌راند، در همان بازار تمرکز دارد. ویمو همچنین به کاستی‌های داده‌های خود اشاره می‌کند و با محققان خارجی برای انتشار آمار ایمنی خود در مجلات معتبر همکاری می‌کند.

برخلاف رویکرد ویمو، تسلا نه نتایج خود را برای داوری علمی مستقل ارائه می‌کند و نه داده‌های خام تصادفات خودروهایش را منتشر می‌کند، بلکه فقط آمارهای کلی و خلاصه‌ای درباره ایمنی ارائه می‌دهد و داده‌های اصلی مربوط به تصادفات را محرمانه نگه می‌دارد. همچنین سه کارمند سابق تسلا به شرح چندین ویدیو پرداختند که نشان می‌داد تسلاها در تشخیص و شناسایی حیوانات نیز ناتوان هستند و با سرعت ــ و بدون ترمز ــ به آنها برخورد می‌کنند.

روبوتاکسی تسلا

ماسک در ژانویه به دروغ ادعا کرد که تسلا ۵۰۰ «روبوتاکسی» را در آستین و منطقه خلیج سانفرانسیسکو اداره می‌کند و افزود که انتظار دارد این تعداد «هر ماه دو برابر» شود. ماسک گفت که تسلا یک «سرویس روبوتاکسی» را در منطقه خلیج اداره می‌کند، حال آنکه در واقع فقط یک سرویس درخواست خودرو تحت مجوز ایالتی را اداره می‌کند که معمولاً آن هم به راننده انسانی نیاز دارد. راستش، تسلا هنوز فقط حدود ۵۰ روبوتاکسی را در آستین اداره می‌کند. و این وسایل نقلیه نیز از منطقه‌ای مشخص و محدود عبور می‌کنند.

اکونومیست
منتخبی از مطالب مجله اکونومیست

راز میلیونر شدن در آمریکا

چطور می‌توان با حق امتیاز به ثروت دست یافت؟



منتقدان می‌گویند فرنچایزی‌ها «کارآفرین واقعی» نیستند؛ از جنس ایلان ماسک یا استیو جابز، بلکه در اصل مدیران فروشگاه‌های بزک‌شده‌ای هستند که دل‌مشغول توهّمِ رئیسِ خود بودن‌اند.

[کسب‌وکار]

چگونه مشتری‌ها را راضی نگه دارید؟

مسیر توسعه کسب‌وکارها از واگذاری حق امتیاز می‌گذرد

چطور می‌شود در آمریکای امروز پولدار شد؟ راه‌اندازی یک استارت‌آپ هوش مصنوعی شاید وسوسه‌کننده به نظر برسد، اما بیشترشان شکست می‌خورند. گرفتن مدرک تحصیلات تکمیلی و سال‌ها جان کندن به عنوان وکیل شرکت‌ها یا مدیر مالی زمانی مسیر مطمئنی برای ثروتمند شدن بود، اما حالا به نظر می‌رسد هوش مصنوعی آن را تهدید می‌کند. شاید بهتر باشد به سراغ شرکتی بروید که به شکلی باورپذیر بیش از هر شرکت دیگری در تاریخ میلیونر ساخته است: «مک‌دونالد». بیشتر شعبه‌های آن «فرنچایز» (حق امتیاز) هستند؛ یعنی توسط شرکت‌های مستقل اداره می‌شوند که به برند حق امتیاز (رویالتی) می‌پردازند و اغلب ثروت زیادی به جیب می‌زنند. اگر فست‌فود باب میلتان نیست، نگران نباشید: مدل فرنچایز را می‌توان همه‌جا دید، از هتل‌ها گرفته تا استودیوهای پیلاتس.

شاید فرنچایزها اعتبار اجتماعیِ یک دفتر گوشه خیابان در وال‌استریت را نداشته باشند، اما خیلی از آمریکایی‌ها را ثروتمند می‌کنند. اگر گزارش‌ها درست باشد، این کشور حتی اخیراً اولین فرنچایزیِ میلیاردر خود را هم ساخته است. فرنچایزها همچنین به رشد اقتصادی کمک می‌کنند. کشورهای بیشتری باید تلاش کنند «اقتصاد فرنچایزی» ایجاد کنند و آمریکا هم باید اقتصادی را که دارد، از «بیش‌تنظیم‌گری» (مقررات‌گذاری افراطی) محافظت کند.

مدت‌هاست به فرنچایزها با نگاه تحقیرآمیز نگریسته می‌شود. وقتی این مدل در دهه‌های ۱۹۷۰ و ۱۹۸۰ گسترش یافت، برخی اقتصاددانان آن را چیزی بیش از یک ترفند ارزانِ رشد نمی‌دانستند؛ ترفندی که در آن این فرنچایزی‌ها بودند که سرمایه را جور می‌کردند تا شعبه‌های جدید باز کنند. منتقدان می‌گویند فرنچایزی‌ها «کارآفرین واقعی» نیستند؛ از جنس ایلان ماسک یا استیو جابز، بلکه در اصل مدیران فروشگاه‌های بزک‌شده‌ای هستند که دل‌مشغول توهّمِ رئیسِ خود بودن‌اند. با این حال، فرنچایزینگ سهمی رو به افزایش از کسب‌وکار آمریکا را به خود اختصاص داده است: نزدیک به ۸۵۰ هزار واحد فرنچایزی وجود دارد که توسط یک‌چهارم میلیون صاحب کسب‌وکار اداره می‌شوند. از هر هشت کسب‌وکارِ دارای دست‌کم یک کارمند در آمریکا، یکی فرنچایز است؛ تقریباً دو برابر سهم آن در نزدیک‌ترین رقبای بین‌المللی‌اش، مانند ژاپن و آلمان.

فرنچایزینگ به این دلیل کار می‌کند که با «قوانین عمیق اقتصاد» سازگار است: انگیزه‌ها را به‌طور مولد همسو و کار را تقسیم می‌کند. این مدل معمولاً زمانی پدیدار می‌شود که یک کسب‌وکار به کارکنانی نیاز دارد که از نظر جغرافیایی پراکنده باشند؛ وقتی نظارت بر کارکنان دشوار یا پرهزینه است؛ و وقتی شناختِ سازوکار بازارهای محلی اهمیت دارد. در چنین شرایطی منطقی است که مسئولیت میان «فرنچایزدهنده» که بر برند و محصول تمرکز می‌کند، و «فرنچایزگیرنده» که خود را با شرایط محلی تطبیق می‌دهد، تقسیم شود.

بقیه جهان می‌تواند از موفقیت این مدل درس بگیرد. فرنچایزها تا حدی به خاطر نقاط قوت سرمایه‌داری آمریکایی شکوفا می‌شوند. حقوق مالکیت فکریِ قوی از برندهای فرنچایزی حفاظت می‌کند و بازارهای سرمایه عمیق باعث می‌شود فرنچایزگیرندگان به‌راحتی بتوانند وام بگیرند.

اما فرنچایزها از مقررات‌گذاری خوب هم بهره برده‌اند. حجم عظیمی از اطلاعات عمومی درباره اینکه مدل‌های فرنچایزی چگونه کار می‌کنند وجود دارد. دلیلش این است که فرنچایزدهندگان باید افشا کنند که از فرنچایزگیرندگان چگونه پول درمی‌آورند، برآوردی از هزینه‌های راه‌اندازی و کارمزدهای جاری ارائه دهند و هرگونه مشکلات حقوقیِ پیشِ رو را اعلام کنند. بسیاری از آن‌ها همچنین عملکرد مالی فرنچایزگیرندگان موجود را با جزئیات افشا می‌کنند. فرنچایزینگ پس از آن شکوفا شد که در سال ۱۹۷۹ مقررات الزام‌آور «افشای شفاف» معرفی شد. از سال ۱۹۸۶ شمار واحدهای فرنچایزی تقریباً سه برابر شده است.

چرا باید خواند:
بسیاری از فرنچایزها در آمریکا توانسته‌اند به ثروت‌های چند میلیارد دلاری دست پیدا کنند. چه چیزی باعث موفقیت آن‌ها شده و آیا جهان به فرنچایزهای بیشتری نیاز دارد؟ اکونومیست در این گزارش به همین مسئله پرداخته است

تلاش‌های جدیدتر برای مقررات‌گذاری فرنچایزینگ چندان عاقلانه نبوده است. منتقدان می‌گویند فرنچایزینگ از حمایت‌های ضعیف کار در آمریکا سوءاستفاده می‌کند و از آن‌ها می‌گریزد؛ برای مثال با دشوار کردن سازمان‌یابی کارگران در اتحادیه‌ها. چنین منتقدانی می‌خواهند فرنچایزدهندگان «کارفرمای مشترک» کارگران فرنچایزگیرندگان محسوب شوند. این کار فرنچایزدهندگان را در معرض ریسک حقوقی عظیمی قرار می‌دهد: مثلاً اگر یک فرنچایزگیرنده، که کارکنان را استخدام و حقوقشان را پرداخت می‌کند، اضافه‌کاری را درست پرداخت نکرده باشد، ممکن است از فرنچایزدهنده شکایت شود. چنین تغییری فرنچایزینگ را بسیار پرریسک‌تر می‌کند و با متمرکز کردن نظام، بسیاری از مزیت‌های آن را از بین می‌برد. در نهایت، این امر برای کارگران هم نتیجه معکوس خواهد داشت؛ کارگرانی که از فرصت‌های شغلی فراوانی که فرنچایزها ایجاد می‌کنند بهره می‌برند، در صنایعی که عمدتاً هنوز از دسترس هوش مصنوعی دور مانده‌اند. فرنچایزینگ شاید پرزرق‌وبرق نباشد، اما کارآمد است. بهتر است همین‌طور هم باقی بماند.



گوتام آدانی، صنعتگر هندی، با عناوین زیادی توصیف شده است: سرمایه‌سالار، کلاهبردار، «بالیگارش» و حتی بدتر از این‌ها. رابطه نزدیک او با نارندرا مودی، نخست‌وزیر هند، باعث شده همواره با اتهام‌های رفاقت‌سالاری و بهره‌مندی از روابط سیاسی روبه‌رو باشد. با این حال، ستایشگران و منتقدان شاید بر سر یک برچسب با هم توافق داشته باشند: استاد فرار.

[هند]

روزگار بر وفق مراد ثروتمندترین مرد هند است

گوتام آدانی در یک دوره پیروزی پی‌درپی

گوتام آدانی، صنعتگر هندی، با عناوین زیادی توصیف شده است: سرمایه‌سالار، کلاهبردار، «بالیـــگارش» و حتی بدتر از این‌ها. رابطه نزدیک او با نارندرا مودی، نخســـت‌وزیر هند، باعث شده همواره با اتهام‌های رفاقت‌سالاری و بهره‌مندی از روابط سیاسی روبه‌رو باشد. با این حال، ستایشـــگران و منتقدان شاید بر سر یک برچسب با هم توافق داشته باشند: استاد فرار. آدانی در ســـال ۱۹۹۸ از یک تلاش ادعایی برای ربوده شـــدن جان سالم به در برد. یک دهه بعد هم از حمله‌ای تروریســـتی در بمبئی گریخت، زمانی که افراد مســـلح به هتلی لوکس که او برای صرف شـــام در آن حضور داشت یورش بردند. تازه‌ترین شاهکار او، به سبک هودینی، این بوده که بی‌سروصدا سه پرونده حقوقی را که دولت آمریکا علیه او مطرح کرده بود و سایه‌ای بر سر مجموعه عظیم تجاری‌اش انداخته بودند، فیصله دهد.

در نوامبر ۲۰۲۴، دادســـتان‌های فدرال در نیویورک ادعا کردند که آدانی و هفت نفر دیگر، از جمله بـــرادرزاده‌اش، برای یک قرارداد ۲ میلیارد دلاری برق خورشـــیدی در هند، بیش از ۲۵۰ میلیون دلار رشوه پرداخت کرده‌اند. هم‌زمان، کمیسیون بورس و اوراق بهادار آمریکا هم یک پرونده مدنی موازی مطرح کرد. در ۱۸ می، وزارت دادگستری آمریکا اتهامات خود را کنار گذاشت؛ تنها چند روز پس از آنکه نهاد ناظر با دریافت فقط ۱۸ میلیون دلار پرونده را مختومه کـــرد، آن هم بدون پذیرش جرم. وکلای آدانی اســـتدلال کرده بودند که هیچ مدرکی برای پشـــتیبانی از این دو پرونده وجود ندارد، هیچ زیان‌دیده‌ای در کار نبوده و دادستانی هم از اختیار قانونی لازم برخوردار نبوده، زیرا رویدادهای مورد ادعا در هند اتفاق افتاده بودند. سومین پرونده، که مربوط به خرید ادعایی گاز ایران مشمول تحریم‌ها بود و از سوی وزارت خزانه‌داری آمریکا مطرح شده بود، در همان روزی که پرونده وزارت دادگستری مختومه شد، با پرداخت مبلغی بسیار سنگین‌تر، یعنی ۲۷۵ میلیون دلار، حل‌وفصل شد.

چرا باید خواند:
گوتام آدانی به‌عنوان یکی از برجسته‌ترین میلیاردرها در جهان و همچنین به‌عنوان ثروتمندترین فرد در هند شناخته می‌شود. به‌تازگی او تجربه‌هایی در رابطه با آمریکا داشته است. اکونومیست در این گزارش به تازه‌ترین تحولات در رابطه با این چهره پرداخته است.

ممکن است دادستان‌های آمریکایی به این نتیجه رسیده باشند که در دادگاه شانسی برای پیروزی ندارند. اما شاید آدانی از رویکرد معامله‌محور دولت ترامپ در قبال عدالت شرکتی هم بهره برده باشد. به نوشته نیویورک‌تایمز، تیم حقوقی آدانی، به سرپرستی رابرت جیوفرا، وکیلی که پیش‌تر نمایندگی ترامپ را هم بر عهده داشته، به‌تازگی پیشنهاد قبلی این سرمایه‌دار به رئیس‌جمهور را دوباره مطرح کرده است: سرمایه‌گذاری ۱۰ میلیارد دلاری در آمریکا.

دلیل این مصالحه‌ها هرچه بوده باشد، برای آدانی یک دردســـر بزرگ را از میان برداشته اســـت. این اتهامات بر فعالیت‌های خارجی او سنگینی می‌کرد، برای نمونه، دولت کنیا پس از طرح پرونده‌های رشـــوه‌خواری، مجموعه‌ای از قراردادها را لغو کرد و همچنین باعث شـــده بود آدانی از ترس بازداشت نتواند به آمریکا سفر کند.

این دومین بار در چند سال اخیر است که آدانی نسبتاً بی‌گزند از بحران بیرون می‌آید. در ژانویه ۲۰۲۳، شـــرکت سرمایه‌گذاری هیندنبرگ ریســـرچ ادعا کرد که گروه آدانی دست به تقلب حسابداری زده و از طریق شرکت‌های صوری، قیمت سهام خود را به‌طور مصنوعی بالا برده است. این ماجرا طی چند هفته ۱۵۰ میلیارد دلار از ارزش بازار این مجموعه را از بین برد و به لغو یک عرضه سهام انجامید. با این همه، نهاد ناظر بازار اوراق بهادار هند در سپتامبر سال گذشته در قبال این اتهام‌ها به آدانی برگه سلامت داد. در مقابل، خود هیندنبرگ در ژانویه ۲۰۲۵ فعالیتش را متوقف کرد.

اکنون باد موافق به نفع گروه آدانی می‌وزد. ارزش بازار این مجموعه از ابتدای سال تاکنون ۳۰ درصد افزایش یافته و به کمی بیش از ۲۰۰ میلیارد دلار رسیده است. شرکت آدانی گرین انـــرژی، بازوی انرژی پاک این گروه، قرار اســـت از تلاش هند برای یافتن جایگزین‌هایی برای هیدروکربن‌های خلیج فارس سود ببرد. این گروه همچنین در پی آن است که از هوش مصنوعی هم بهره مالی ببرد. آدانی با گوگل و دیگر شرکت‌های بزرگ ارائه‌دهنده زیرساخت ابری قرارداد بسته تا برق مورد نیاز مراکز داده آن‌ها را تأمین کند. افزون بر این، در فوریه، شرکت آدانی، هسته اصلی این امپراتوری تجاری، اعلام کرد که طی ده سال آینده حدود ۱۰۰ میلیارد دلار در مراکز داده متعلق به خودش سرمایه‌گذاری خواهد کرد.

خوش‌اقبالی اخیر آدانی در تضاد با وضعیت رقیب سرسخت او، موکش آمبانی، دیگر صنعتگر گجراتی، قرار دارد. ارزش شـــرکت ریلاینس ایندااســـتریز متعلق به آمبانی از آغاز سال ۲۰۲۶ تاکنون ۱۳ درصد کاهش یافته اســـت، که علت آن جنگ علیه ایران عنوان می‌شود. ریلاینس بخش زیادی از درآمد نقدی خود را از پالایش نفت و پتروشیمی به دست می‌آورد و به همین دلیل از افزایش قیمت نفت آسیب دیده است. وضع مالیات صادراتی بر سوخت‌های پالایش‌شده از سوی دولت هند هم کمکی به او نکرده است. در ماه آوریل، آدانی از آمبانی پیشی گرفت و به ثروتمندترین مرد هند تبدیل شد.

البته برخی از نیروهایی که آدانی را به جلو می‌رانند ممکن است معکوس شوند. شور و شوق نسبت به هوش مصنوعی شاید فروکش کند. ممکن است تنگه هرمز دوباره بازگشایی شود. اما دست‌کم در حال حاضر، به نظر می‌رسد همه‌چیز به نفع او پیش می‌رود. پیروزی حزب بهاراتیا جاناتا به رهبری مودی در انتخابات ماه گذشته در بنگال غربی، یکی از پرجمعیت‌ترین ایالت‌های هند، به این معناست که قراردادهای جدید زیرساختی ممکن است به‌زودی روانه سوی آدانی شوند. این استاد فرار درست به‌موقع خودش را از مهلکه بیرون کشیده است.



زمانی چین سرمایه و کالاهای واسطه‌ای شمال‌شرق آسیا را جذب می‌کرد و کارخانه‌هایش آن‌ها را به کالای نهایی تبدیل می‌کردند، اما اکنون خود به رقیبی مستقیم تبدیل شده است.

[صنعت]

کشورهایی که از پوسیدگی صنعت رنج می‌برند

شوک چین زیر هوش مصنوعی پنهان شد

اعداد و ارقام در نگاه اول خیره‌کننده‌اند. تایوان، اقتصادی ثروتمند که در یک سال خوب معمولاً انتظار می‌رود حدود ۳ تا ۴ درصد رشد کند، اکنون با نرخ ۱۴ درصدی در حال گسترش است. علت این جهش، انفجار صادرات است؛ صادراتی که حتی پس از تعدیل بابت تورم، سال گذشته بیش از ۴۰ درصد افزایش یافت. در کره جنوبی نیز سود عملیاتی بزرگ‌ترین شرکت‌ها طی یک سال گذشته ۱۵۹ درصد بالا رفته که عمدتاً نتیجه قدرت صادرکنندگان بزرگ آن کشور است. حتی ژاپن، که معمولاً اقتصادی کم‌تحرک تلقی می‌شود، اکنون شاهد رکوردشکنی سود شرکت‌هاست. از زمان همه‌گیری کووید-۱۹، صادرات ژاپن چهار برابر سریع‌تر از اقتصادش رشد کرده است. در ظاهر، به نظر می‌رسد شمال‌شرق آسیا در میانه یک شکوفایی صادرات‌محور قرار دارد.

اما این فقط نیمی از ماجراست. صنایع صادراتی شمال‌شرق آسیا به‌طور فزاینده بر دو ریل جداگانه حرکت می‌کنند. بر یک ریل، رونق هوش مصنوعی صادرات فناوری پیشرفته را جلو می‌برد: از تراشه‌سازان شکست‌ناپذیر کره جنوبی و تایوان گرفته تا تولیدکنندگان ژاپنی تجهیزات و موادی که در ساخت تراشه به کار می‌روند. اما بر ریل دوم، بقیه صنعت در حال فرسوده شدن است. اگر نیمه‌رساناها و سرورهای هوش مصنوعی را کنار بگذاریم، صادرات تایوان از سال ۲۰۲۲ تاکنون در واقع ۴۰ درصد کاهش یافته است. در کره جنوبی، صادرات غیرمرتبط با هوش مصنوعی راکد مانده و صنعت ژاپن هم در حال افول است. در حوزه‌هایی مانند خودرو و مواد شیمیایی، چین از این سه اقتصاد سبقت گرفته است. زمانی چین سرمایه و کالاهای واسطه‌ای شمال‌شرق آسیا را جذب می‌کرد و کارخانه‌هایش آن‌ها را به کالای نهایی تبدیل می‌کردند. اما اکنون خود به رقیبی مستقیم تبدیل شده است. به محاسبه آدام وولف از مؤسسه ابسولوت استراتژی، همپوشانی صادرات کره جنوبی با چین بیش از هر جا در محصولاتی است که سهم بازار چین در آن‌ها با سرعت بیشتری رشد می‌کند. ژاپن از این نظر سومین کشور نزدیک است؛ پس از ویتنام که در برخی صنایع کم‌فناوری در حال گرفتن سهم از چین است. در هر سه کشور، تراز تجاری کالا با چین از سال ۲۰۲۲ بدتر شده است. مازاد تجاری دیرپای تایوان با سرزمین اصلی چین امسال به کسری تبدیل شده. در فوریه، کسری ماهانه ژاپن به رکورد ۱.۱ تریلیون ین، معادل ۶.۹ میلیارد دلار، رسید. کره جنوبی سال‌ها با چین کسری تجاری فزاینده داشت، هرچند در ماه‌های اخیر صادرات مهارنشدنی تراشه دوباره آن را به مازاد رسانده است. صنایع کم‌رق‌وبرق در سراسر شمال‌شرق آسیا زیر فشار خردکننده‌اند. سازندگان ماشین‌آلات در تایوان کارگران خود را به مرخصی اجباری می‌فرستند.



خودروسازان چینی در حیاط خلوت خود ژاپنی‌ها جای آن‌ها را می‌گیرند. شرکت‌های باتری‌سازی کره جنوبی که در برابر غول چینی CATL حرفی برای گفتن ندارند، کارخانه‌هایشان را با نیمی از ظرفیت می‌چرخانند. نتیجه این روند آن است که تولید صنعتی شمال‌شرق آسیا باریک‌تر و محدودتر می‌شود. تراشه‌ها و دیگر تجهیزات مرتبط با هوش مصنوعی اکنون بیش از ۴۰ درصد صادرات کره جنوبی را تشکیل می‌دهند؛ بیش از دو برابر سهم آن‌ها فقط دو سال پیش. در تایوان این رقم به ۸۰ درصد صادرات رسیده، در حالی که پیش از همه‌گیری حدود نصف بود. اگر شرکت‌هایی را هم که در آمار رسمی به‌روشنی در دسته «مرتبط با هوش مصنوعی» جا نمی‌گیرند در نظر بگیریم، اکونومیست به این نتیجه می‌رسد که تمام رشد ۱۵ درصدی تولید صنعتی منطقه از ۲۰۱۹ تاکنون، ناشی از هوش مصنوعی بوده است. در ژاپن، کره جنوبی و تایوان، تولید کارخانه‌هایی که به هوش مصنوعی مربوط نیستند در سال‌های اخیر کوچک شده است. وابستگی شمال‌شرق آسیا به هوش مصنوعی احتمالاً پررنگ‌تر هم خواهد شد؛ هم به دلیل تشدید رقابت چین در صنایع کم‌فناوری، و هم به سبب سیاست‌های صنعتی داخلی. کره جنوبی قصد دارد طی دو دهه آینده ۵۳۰ میلیارد دلار برای حمایت از تراشه‌سازان هزینه کند. قانونی در تایوان از سال ۲۰۲۳ به غول‌های تراشه‌سازی این کشور معافیت مالیاتی داده که می‌تواند هزینه تجهیزات و تحقیق‌وتوسعه آن‌ها را تا نصف کاهش دهد. سانائه تاکایچی، نخست‌وزیر ژاپن، نیز می‌خواهد تولید ۶۱ کالای «راهبردی» از جمله تراشه را افزایش دهد.

چرا باید خواند:
ژاپن، کره جنوبی و تایوان از پوسیدگی صنعتی رنج می‌برند. هوش مصنوعی هم به نوعی «شوک چین» به کشورها را پنهان می‌سازد. اکونومیست از سازوکار این وضعیت و نتایج آن گزارش داده است

تخصص‌گرایی در تولیدات پیچیده‌تر ذاتاً چیز عجیبی نیست. اقتصادهایی که ثروتمند می‌شوند معمولاً شاهد کوچک شدن بخش‌های کم‌ارزش‌تر و چرخش به سوی مصرف و بخشی محدود از فناوری پیشرو هستند. اما برای ژاپن، کره جنوبی و تایوان دو دلیل جدی برای نگرانی وجود دارد. نخست، وابستگی فزاینده به صادرات برای رشد است. از ۲۰۱۹، نسبت صادرات به تولید ناخالص داخلی در این سه کشور به‌طور متوسط ۹ واحد درصد افزایش یافته است. این نسبت در تایوان به ۷۳ درصد و در کره جنوبی به ۴۶ درصد رسیده. برآورد گلدمن ساکس نشان می‌دهد در این دو کشور، فناوری‌های مرتبط با هوش مصنوعی حدود سه‌چهارم رشد کل در سال ۲۰۲۵ را فراهم کرده‌اند. حتی در ژاپن که کمتر به صادرات متکی است، این نسبت از زمان ترکیدن حباب اقتصادی اواخر دهه ۱۹۸۰ پیوسته بالا رفته و در ۲۰۲۴ به رکورد ۲۲ درصد رسیده است.

دومین نگرانی، تعداد اندک مشتریان خارجی این منطقه است. بنا بر شاخصی از آنکتاد، صادرات شمال‌شرق آسیا نسبت به میانگین کشورهای ثروتمند ۷۳ درصد متمرکزتر است؛ یعنی هم تنوع کالا کمتر است و هم شمار خریداران محدودتر. تایوان از همه افراطی‌تر است: دو سوم فروش خارجی تراشه‌محورش فقط راهی آمریکا و چین می‌شود. اما کره جنوبی و ژاپن هم وضع مشابهی دارند و میزان تمرکز در هر سه کشور طی دهه گذشته بیشتر شده است. به بیان دیگر، شمال‌شرق آسیا از یک سو زیر فشار رقابت صنعتی شدید چین است و از سوی دیگر با تعرفه‌ها و فشارهای سیاسی آمریکا مواجه است.

در حال حاضر حدود چهارپنجم فروش فراری به مشتریان فعلی اختصاص دارد. اما در مراسم رونمایی لوچه، گفته می‌شود حدود نیمی از مهمانان دعوت‌شده برای نخستین بار با این برند مواجه بودند. فراری در حال اجرای مانوری پرخطر است؛ اما ممکن است از پس آن بربیاید.

[خودرو]

فراری برقی در بازار

مانور پرریسک فراری نتیجه می‌دهد؟

خودروســازان معمولاً از یک مــدل جدید تعریف و تمجید می‌کنند. اما فراری (که بزرگ‌ترین ســهامدارش، «اِکسور»، بخشــی از مالکیت شرکت مادرِ اکونومیســت را در اختیار دارد) مثل دیگر شرکت‌های خودروسازی نیست. وقتی این برند سوپراسپرت، نخستین خودروی تمام‌برقی خود را با نام لوچه (در ایتالیایی به معنی «نور») در ۲۵ می رونمایی کرد، مدیر بازاریابی‌اش آن را «دوقطبی‌کننده/بحث‌برانگیز» توصیف کرد. شبکه‌های اجتماعی از انتقادها منفجر شد. سرمایه‌گذاران هم واکنش منفی نشان دادند، هرچند مطبوعات خودرویی مهربان‌تر بودند. با این حال، شاید همین اختلاف‌برانگیز بودن اصل ماجرا باشد.

برخی ویژگی‌های لوچه کاملاً با سبک همیشگی این برند ایتالیایی همخوان است. چهار موتور الکتریکی بیش از ۱۰۰۰ اسب‌بخار قدرت تولید می‌کنند و شتاب‌گیری بسیار تند و تیز و حداکثر سرعت ۱۹۳ مایل در ساعت را با قیمتی حدود ۵۵۰ هزار یورو (۶۴۰ هزار دلار) ارائه می‌دهند. این موضوع لوچه را به گران‌ترین مدل‌های پُرتیراژ فراری تبدیل می‌کند؛ هرچند هایپرکارهای بسیار انحصاری و تولید محدود می‌توانند بیش از ۳۶ میلیون یورو قیمت داشــته باشند. با وجود باتری‌های سنگین، مهندسانش طوری تنظیمش کرده‌اند که به نرمی و دقتِ هر فراری دیگری فرمان‌پذیر باشد.

اما از جهاتی دیگر، این خودرو یک گسست رادیکال است: پنج صندلی دارد (برای نخستین بار در تاریخ برند)، چهار در دارد و فضای صندوق آن از «پوروســانگوئه»، مدل چهاردر دیگری که در ۲۰۲۲ معرفی شد هم بیشتر است. همان مدل که فراری با وجود شــواهد، حاضر نیست بپذیرد یک SUV است، هم فاصله گرفتن جنجالی از سنت‌های فراری به حساب می‌آمد، اما از نظر تجاری یک موفقیت چشمگیر بود.

به گفته جان الکان، رئیس اجرایی فراری، این شــرکت با لوچه تصمیمی آگاهانه گرفته تا رهبریِ آنچه بعداً می‌آید را به دســت بگیرد. با این حال، در حالی که پوروسانگوئه به زیبایی‌شناســی منحنی‌وارِ فراری‌های دیگر وفادار مانده بود، لوچه تقریباً به آن‌ها شــباهتی ندارد. این خودروی جدید با همکاری لاوفرم توســعه یافته؛ «یک جمع خلاق» که سر جانی آیو، مدیر پیشین طراحی اپل، و مارک نیوسن (همکار او) بنیان گذاشته‌اند. طبیعی است که مینیمالیسم در طراحی جلوه اصلی را داشته باشد. کمتر منتقدی به به‌کارگیری این رویکرد در کابینِ شیک و صیقلی خودرو ایراد می‌گیرد. اما بسیاری نگران‌اند که خطوط ساده و پاکِ بدنه، جذابیت معمول و آشنای برند را نداشته باشد.

فراری امیدوار است لوچه همان موفقیتی را تکرار کند که اسپکتر رولزرویس، یک خودروی برقی گران‌قیمت دیگر از شرکتی که بیشتر به بنگاه کالاهای لوکس می‌ماند تا خودروساز به دست آورد. اما در جاهای دیگر، تقاضا برای سوپراسپرت‌های برقی چندان چشمگیر نبوده است. لامبورگینی، رقیب ایتالیایی، با اشاره به نبود علاقه در میان مشتریانش، برنامه‌های خود برای یک خودروی باتری‌محور را کنار گذاشت. حتی خود فراری هم هدف برقی‌سازی‌اش را کاهش داده و آن را تا سال ۲۰۳۰ به ۲۰ درصد از سبد محصولات محدود کرده است؛ پایین‌تر از هدف قبلی ۴۰درصدی.



چرا باید خواند:
اولین خودروی برقی فراری بالاخره به‌صورت رسمی رونمایی و روانه بازار شد. آیا مردم از این خودروی گران‌قیمت استقبال خواهند کرد؟ یا می‌گویند این خودروی برقی، اصالت فراری بودن را ندارد؟ اکونومیست در این زمینه گزارش داده است.

ارزش بازار فراری که حدود ۵۵ میلیارد یورو است، هم‌تراز ارزش بازار فورد قرار می‌گیرد؛ شرکتی که سال گذشته ۴.۴ میلیون خودرو فروخت، در حالی که فراری فقط ۱۳ هزار و ۴۶۰ دستگاه. با این حال، اخیراً سرمایه‌گذاران شروع کرده‌اند به این فکر کردن که آیا ارزش‌گذاری فراری بیش از حد جلو نزده است یا نه. ارزش بازار آن از اکتبر تاکنون حدود یک‌سوم کاهش یافته؛ پس از «روز سرمایه‌گذار»ی که در آن پیش‌بینی‌های رشد آینده ناامیدکننده بود.

فراری برای ثبت یک پیروزی لازم نیست تعداد زیادی از نخستین خودروی برقی‌اش را بفروشد. هرچند این شرکت درباره اهداف فروش سکوت می‌کند، احتمالاً لوچه از آن نوع فراری‌هایی است که در یک چرخه عمر مدلِ حدوداً چهار ساله، در بهترین حالت چیزی نزدیک به ۹ هزار دستگاه فروش خواهد داشــت. احتمالاً با فروش کمتر از این رقم هم سود قابل توجهی به دست می‌آورد. مهم‌تر از تعداد فروش، این است که فراری جای پای خود را در کسب‌وکار خودروهای برقی محکم کند.

پیوندهای قدرتمند این برند با مشتریان وفادارش در این مسیر کمک خواهد کرد. بسیاری از آن‌ها چندین خودرو با نشان «اسب سرکش» در اختیار دارند و شاید بخواهند نخستین خودروی برقی را هم به مجموعه‌شان اضافه کنند. بندتو ویگنا، مدیرعامل فراری، تأکید کرده که نشان دادن وفاداری به برند، مسیر معمول برای واجد شرایط شدن جهت خرید هایپرکارهای محبوبِ تولید محدود شــرکت در مورد لوچه صدق نمی‌کند. با این حال، بسیاری از طرفداران سرسخت حاضر نیستند ریسک کنند.

از سوی دیگر، پای احتمال جذب مشتریان جدید هم در میان است. امید فراری این است که طراحی جسورانه اما بی‌تکلف لوچه و کابین مملو از فناوریِ آن، برای مخاطبانی متفاوت از مشتریان همیشگی جذاب باشد. ویگنا گفته شرکتش به دنبال بخشی از بازار است که «فراری را می‌خواهد و خواهد خرید، اگر و فقط اگر برقی باشد». در حال حاضر حدود چهارپنجم فروش فراری به مشتریان فعلی اختصاص دارد. اما در مراسم رونمایی لوچه، گفته می‌شود حدود نیمی از مهمانان دعوت‌شده برای نخستین بار با این برند مواجه بودند. فراری در حال اجرای مانوری پرخطر است؛ اما ممکن است از پس آن بربیاید.

بخش زیادی از چشم‌انداز ابی برای اتیوپی به موفقیت اقتصادی وابسته است. او اقداماتی برای آزادسازی اقتصاد انجام داده، از جمله شناورسازی ارز و گشودن بخش‌هایی مانند بانکداری و مخابرات به روی سرمایه‌گذاری خارجی.

[اتیوپی]

رویای ابی احمد

آینده اتیوپی چگونه تغییر خواهد کرد؟

یک خوشه گندم می‌تواند معناهای زیادی داشته باشد. برای حزب رفاه اتیوپی، که آن را به‌عنوان نماد کارزار انتخاباتی خود پیش از رأی‌گیری اول ژوئن برگزیده، این خوشه نشانه‌ای از وحدت ملی است: ساقه‌هایی درهم‌تنیده، همچون گروه‌های قومی گوناگون کشور. فراتر از آن، به گفته شهردار آدیس‌آبابا در یکی از گردهمایی‌های اخیر، این نماد نشان‌دهنده پیشرفت اتیوپی به سوی «حاکمیت غذایی» هم هست. او گفت اتیوپیایی‌ها دیگر نباید برای کمک دست نیاز به سوی بیگانگان دراز کنند: «ما خودمان گندم تولید می‌کنیم و به خودکفایی رسیده‌ایم.» اگر زمانی نام اتیوپی مترادف قحطی بود، اکنون به‌سرعت در حال تبدیل شدن به یک «کشور الگو» است.

چنین لحن پرطمطراقی در دوران نخست‌وزیری ابی احمد به زبان رایج مقام‌های اتیوپی تبدیل شده است. از نگاه متحدان او، ابی رهبری آینده‌نگر است که پایه‌های اتیوپیِ متحد و مرفهی را بنا کرده؛ کشوری که آن‌قدر نیرومند خواهد شد که جایگاهی را که آنان حق طبیعی‌اش می‌دانند، یعنی قدرت بلامنازع شاخ آفریقا در ساحل دریای سرخ، بازپس گیرد. اما منتقدانش او را خودکامه‌ای می‌دانند که در داخل به شکاف‌ها دامن می‌زند و در خارج خطر آشوب می‌آفریند. با این همه روشن است که امروز در آفریقا کمتر رهبری چنین تصویر بلندی از توسعه ملی در سر دارد. ابی احمد به‌تازگی اعلام کرد: «هیچ‌چیز نمی‌تواند ما را متوقف کند.»

وقتی اعتراض‌ها در سال ۲۰۱۸ سلف او را وادار به استعفا کرد، کمتر کسی تصور می‌کرد ابی احمدِ کم‌نام‌ونشان، که آن زمان در اوایل دهه چهل زندگی بود، مدت زیادی دوام بیاورد. اما او در این سال‌ها با تمرکز و سماجت اهدافش را دنبال کرده است. از اعتراض‌ها و شورش‌های قومی جان سالم به در برده و در منطقه شمالی تیگرای جنگ داخلی‌ای را پیش برد که نزدیک بود او را از قدرت ساقط کند و شاید نیم میلیون نفر را به کام مرگ کشاند. در انتخابات معیوب ۲۰۲۱، حزب حاکم، که عملاً وسیله‌ای شخصی برای سیاست‌ورزی آمیخته به موعظه‌های رفاه‌طلبانه ابی است، تقریباً همه کرسی‌های رقابتی را برد. او در انتخابات پیش رو هم با رقیبانی حتی ضعیف‌تر روبه‌روست.

بخش زیادی از چشم‌انداز ابی برای اتیوپی به موفقیت اقتصادی وابسته است. او اقداماتی برای آزادسازی اقتصاد انجام داده، از جمله شناورسازی ارز و گشودن بخش‌هایی مانند بانکداری و مخابرات به روی سرمایه‌گذاری خارجی. او چهره آدیس‌آبابا را هم دگرگون کرده: بخش بزرگی از مرکز تاریخی شهر را تخریب کرده تا جای آن را آپارتمان‌های لوکس، هتل‌ها، پارک‌ها و مسیرهای دوچرخه‌سواری بگیرد. همچنین پروژه‌های عظیمی را آغاز کرده، از جمله فرودگاهی جدید که قرار است بزرگ‌ترین فرودگاه آفریقا باشد. در ۲۰۲۵ هم با آلیکو دانگوت، سرمایه‌دار نیجریه‌ای، برای ساخت کارخانه‌ای عظیم تولید کود شیمیایی به ارزش بیش از ۴ میلیارد دلار توافق کرد.



چرا باید خواند:
ابی احمد رویای بازسازی اتیوپی را در سر می‌پروراند. او احتمالاً باز هم به قدرت خواهد رسید. اما آیا می‌تواند آینده اتیوپی را تغییر دهد؟ اکونومیست در این گزارش به همین مسئله پرداخته است.

برخی برآوردها نشان می‌دهد این بلندپروازی‌ها بی‌ثمر نبوده است. صندوق بین‌المللی پول پیش‌بینی می‌کند اقتصاد اتیوپی در ۲۰۲۶ حدود ۹.۲ درصد رشد کند؛ کمتر از پیش‌بینی ۱۰.۲ درصدی دولت، اما همچنان بیش از دو برابر میانگین آفریقای جنوب صحرا. صادرات قرار است به ۱۷.۵ میلیارد دلار برسد؛ یعنی نزدیک به ۵۰ درصد بیشتر از ۲۰۲۴. در فوریه، تورم سالانه به ۹.۷ درصد کاهش یافت، در حالی که در ۲۰۲۵ حدود ۱۵ درصد بود. درآمدهای دولت به‌شدت بالا رفته و ذخایر ارزی نیز، هرچند با سرعتی کمتر، افزایش یافته است. کریستالینا جورجیوا، رئیس صندوق، از «پیشرفت چشمگیر» اتیوپی در برنامه اقتصادی‌اش تمجید کرده است.

با این حال، رؤیای ابی برای رسیدن به آنچه «حاکمیت ملی» می‌نامد، یعنی اقتصادی کمتر وابسته به فشارهای خارجی، هنوز دور از دسترس به نظر می‌رسد. سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی همچنان ضعیف است. بخش تولید، که در دوران نخست‌وزیران پیشین پیشرفت‌هایی داشت، اکنون در رکود است و سهمش از تولید ناخالص داخلی از زمان روی کار آمدن ابی یک‌سوم کاهش یافته. افزون بر این، او مرتب آمارهایی ارائه می‌کند که کارشناسان را متحیر می‌گذارد. یکی از مقام‌های کمک‌رسانی غربی می‌گوید: «دیگر اصلاً به این اعداد نگاه نمی‌کنم؛ آن‌قدر ساختگی‌اند.» دولت به‌تازگی به اهداکنندگان گفته دیگر برای پاسخ به بحران‌های انسانی به کمک آن‌ها نیاز ندارد، اما آمار رسمی خلاف این را نشان می‌دهد. بانک جهانی برآورد می‌کند سهم جمعیتی که با روزی ۳ دلار یا کمتر زندگی می‌کنند، سال گذشته به ۴۳ درصد رسید؛ در حالی که یک دهه پیش ۳۳ درصد بود. برنامه جهانی غذا هم می‌گوید حدود ۷ میلیون نفر به‌طور فوری به کمک غذایی نیاز دارند. هر سال صدها هزار جوان اتیوپیایی هم، چون آینده روشنی نمی‌بینند، کشور را ترک می‌کنند.

بزرگ‌ترین تهدید برای چشم‌انداز اقتصادی ابی، در واقع چشم‌انداز سیاسی اوست. او می‌گوید در حال متحد کردن اتیوپیایی‌هاست، اما در عمل این کار به معنای تمرکز قدرت بوده است. یارانه‌های دولت فدرال به ایالت‌ها که در ۲۰۱۸ معادل ۶۰ درصد بودجه ملی بود، تا ۲۰۲۶ به ۲۰ درصد کاهش یافته است. بخش‌های بزرگی از دستگاه دولت و اقتصاد دولتی زیر نفوذ مستقیم او قرار گرفته‌اند. او همچنین متهم است که به قوم اورومو، گروه قومی خودش و بزرگ‌ترین گروه کشور، امتیاز می‌دهد. رؤسای ارتش، نیروی هوایی، پلیس فدرال و حتی شهردار آدیس‌آبابا همگی اورومو هستند.

این وضعیت خطر تضعیف همان کنترلی را دارد که ابی در پی آن است. هرچه بیشتر، اتیوپیایی‌ها از گروه‌های مختلف، نه‌فقط تیگرای‌ها، از انباشت قدرت در دستان او خشمگین‌اند. در امهرا، دومین منطقه بزرگ کشور، شورشی که در ۲۰۲۳ علیه دولت فدرال آغاز شد، در حال تشدید است. اتیوپی پیش از ابی کشوری خودکامه اما نسبتاً باثبات بود؛ امروز بخش‌های وسیعی از آن خارج از کنترل دولت است و برای سرمایه‌گذاران داخلی و خارجی ناامن به‌شمار می‌رود.

در خارج از مرزها هم مأموریت ابی پر از تناقض است. او در شاخ آفریقا خود را معمار ثبات منطقه‌ای معرفی می‌کند، اما هم‌زمان رؤیای دسترسی مستقیم اتیوپی به دریا را دارد؛ دسترسی‌ای که با استقلال اریتره در ۱۹۹۳ از دست رفت. هرچند مقام‌هایش علناً از تمامیت ارضی اریتره سخن می‌گویند، در خفا برخی مبنای حقوقی استقلال آن را زیر سؤال می‌برند. طبیعی است که بسیاری از اریتره‌ای‌ها بترسند هدف نهایی ابی، احیای امپراتوری قدیم اتیوپی باشد.

هیچ‌یک از این عوامل احتمالاً مانع انتخاب دوباره او نخواهد شد. در ده‌ها حوزه انتخاباتی، فقط نامزدهای حزب رفاه حضور دارند. جبهه آزادی‌بخش خلق تیگرای هم غیرقانونی اعلام شده و در خود تیگرای اصلاً رأی‌گیری برگزار نمی‌شود. با این حال، پس از انتخابات، سیاست ممکن است با شدتی بیشتر بازگردد. خطر درگیری با اریتره واقعی است، صلح با تیگرای لرزان است و افزایش طولانی‌مدت قیمت انرژی می‌تواند ذخایر ارزی اتیوپی را ببلعد. چنان‌که یک روزنامه‌نگار اتیوپیایی می‌گوید: «تا زمان انتخابات، در امانیم. بعد از آن؟ چه‌کسی می‌داند.»

حزب حاکم مردم کامبوج، که پس از تهاجم ویتنام در ۱۹۷۹ شکل گرفت، از ۲۰۲۳ انتقال نسلی قدرت را آغاز کرد. هون سن، نخست‌وزیر از ۱۹۸۵، مقام خود را به پسرش هون مانت سپرد. بسیاری از وزیران قدیمی کابینه هم سمت‌هایشان را به پسران خود واگذار کردند.

[مدیریت]

عصر رهبران اقتدارگرا

سرزمین‌های جنوب شرق آسیا از نو ساخته می‌شوند؟

وقتی «تو لام»، رئیس‌جمهور و رهبر قدرتمند ویتنام، در ۲۹ می در سنگاپور پشت تریبون برود، با اعتمادبه‌نفس زیادی ظاهر خواهد شد. او سخنران اصلی «گفت‌وگوی شانگری-لا» است؛ نشست سالانه‌ای از وزیران دفاع، فرماندهان نظامی و رؤسای اطلاعاتی. لام اکنون قدرتمندترین رهبر ویتنام در نزدیک به چهار دهه گذشته به شمار می‌رود.

او در ژانویه بار دیگر به عنوان دبیرکل حزب کمونیست ویتنام انتخاب شد و ماه گذشته نیز ریاست‌جمهوری را به طور کامل در اختیار گرفت. از سال ۱۹۸۶ تاکنون، او نخستین رهبر ویتنام است که برای یک دوره کامل به هر دو مقام رسیده است. این جایگاه، اختیار او را برای پیشبرد اصلاحات گسترده داخلی و هدایت سیاست خارجی کشور تثبیت کرده و او را به یکی از قدرتمندترین رهبران جنوب‌شرق آسیا بدل ساخته است.

تحکیم قدرت لام بخشی از روندی گسترده‌تر در منطقه‌ای است که زمانی «شبه‌جزیره هندوچین» خوانده می‌شد و امروز به «جنوب‌شرق آسیای سرزمینی» معروف است. از ویتنام در شرق تا کامبوج، تایلند و میانمار در غرب، رهبران سخت‌گیر این کشورها در حال بازسازی و تجدید رژیم‌های خود هستند. این تغییرات، با شدت‌های متفاوت، پس از سال‌ها چالش، حکومت آنان را باثبات‌تر کرده است.

کامبوج نخستین کشوری بود که این مسیر را پیمود. حزب حاکم مردم کامبوج، که پس از تهاجم ویتنام در ۱۹۷۹ شکل گرفت، از ۲۰۲۳ انتقال نسلی قدرت را آغاز کرد. هون سن، نخست‌وزیر از ۱۹۸۵، مقام خود را به پسرش هون مانت سپرد. بسیاری از وزیران قدیمی کابینه هم سمت‌هایشان را به پسران خود واگذار کردند. هون سن هنوز چهره‌ای بسیار بانفوذ است، اما پسر نرم‌خوتر و محبوب‌ترش اکنون در خط مقدم حکومت قرار دارد. درگیری‌های مرزی سال گذشته با نیروهای تایلندی نیز موجی از ملی‌گرایی پدید آورد که کشور را پشت سر هون مانت متحد کرد.

در تایلند هم جنگ مرزی به تقویت محافظه‌کاران کمک کرده است. در ژانویه، «آنوتین چارنویراکل» در انتخاباتی زودهنگام و با تکیه بر موج ملی‌گرایی پیروز شد؛ نخستین پیروزی محافظه‌کاران در این قرن. تایلند برخلاف همسایگانش نظام تک‌حزبی ندارد، اما ارتش و سلطنت مدت‌هاست با کودتا یا قواعد پیچیده، پوپولیست‌ها و لیبرال‌ها را از قدرت دور نگه داشته‌اند. اکنون، به گفته تحلیلگران، چیزی که تایلند دارد و پیش‌تر نداشت، ثبات سیاسی است.

حتی در میانمار هم نشانه‌هایی از بازسازی رژیم دیده می‌شود؛ جایی که حکومت نظامی در زمستان گذشته انتخاباتی نمایشی برگزار کرد. با وجود آشفتگی و جنگ داخلی، این روند به ژنرال‌ها امکان داد دشمنان قدیمی را کنار بزنند و متحدان خود را در مجلس و کابینه جدید پاداش دهند. هرچند میانمار همچنان گرفتار خشونت است، اما حاکمانش نیز مانند همسایگان خود نوعی مشروعیت تازه برای خود ساخته‌اند.

با این حال، همه این دولت‌ها با دو مشکل بزرگ روبه‌رو هستند: یکی کوتاه‌مدت و دیگری بلندمدت. در کوتاه‌مدت، شوک انرژی ناشی از جنگ آمریکا علیه ایران به این کشورها ضربه زده است. کمبود سوخت، صف‌های طولانی در پمپ‌بنزین‌ها و افزایش تعرفه برق را در سراسر منطقه به دنبال داشته است. همچنین هم‌زمانی فصل کشت با بسته شدن تنگه هرمز، می‌تواند به کمبود کود و گرانی سوخت بینجامد و در ادامه، کمبود مواد غذایی و ناآرامی اجتماعی ایجاد کند.

چالش بلندمدت‌تر، نحوه مواجهه با چین است. اقتصادهای این منطقه عمیقاً در زنجیره‌های تأمین چین تنیده شده‌اند و همین به پکن اهرم بزرگی برای فشار می‌دهد. راه‌حل روشن برای هر دو مشکل، همگرایی بیشتر میان اقتصادهای منطقه است: استفاده از ذخایر گاز و برق‌آبی برای کاهش وابستگی به انرژی خاورمیانه، و کاهش موانع تجاری برای تقویت تجارت درون‌منطقه‌ای. اما اختلافات سیاسی، درگیری‌های مرزی و تفکرات اقتصادی دولت‌محور و حمایت‌گرایانه مانع این همگرایی شده‌اند.

با این همه، به نظر می‌رسد تو لام نسبت به این چالش‌ها آگاه است. اصلاحات داخلی او می‌تواند بخش خصوصی را تقویت کند و خودش هم از ادغام عمیق‌تر میان اعضای آسه‌آن حمایت کرده است. او شاید بتواند میان کامبوج و تایلند هم میانجی‌گری کند. اگر در این مسیر موفق شود، ممکن است عملاً به رهبر غیررسمی جنوب‌شرق آسیا تبدیل شود.

چرا باید خواند:
چرا باید این گزارش اکونومیست را بخوانید: این روزها رهبران اقتدارگرا در سرزمین اصلی جنوب شرق آسیا در حال نوسازی رژیم‌های خود هستند. اکونومیست می‌گوید آن‌ها در حل دو چالش بزرگ با مشکل مواجه می‌شوند. در این گزارش به این موارد پرداخته شده است.



با اینکه پژوهشگران جنوبگان پیش از اعزام به جنوب از نظر روان‌شناختی ارزیابی می‌شوند، باز هم نمونه‌هایی از بالا گرفتن تنش‌ها وجود دارد. اوایل امسال، یک پژوهشگر کره‌جنوبی پس از آنکه همکارانش را با چاقویی دست‌ساز تهدید کرد، از ایستگاه پژوهشی «جانگ بوگو» اخراج شد.

[کار]

تلخ‌کامی از وقت‌گذرانی با همکاران

صرف زمان زیاد با همکاران به تعارض ختم می‌شود

«کریســـتینا کخ» خدمه پرواز، پس از ده روز حضور در فضـــا، مأموریت آرتمیس ۲ را چنین توصیف کرد: «به شکلی گریزناپذیر، زیبا و مســـئولانه به هم پیوند خورده‌ایم.» «رید وایزمن»، یکی دیگر از فضانوردان ناســـا، هم گفت که آن‌ها «برای همیشه به هم گره خورده‌اند.»

دانشمندانی که زمستان را در ایستگاه‌های پژوهشی جنوبگان می‌گذرانند، احتمالاً در برابر چنین حرف‌هایی جمعی چشم‌غره می‌روند و پیشنهاد می‌کنند فضانوردان به‌جای ده روز، ده ماه را با هم بگذرانند. پژوهشی در نشریه PNAS منتشر شده نشان می‌دهد که چگونه یک زمستان در جنوبگان می‌تواند فواید معمول تعامل اجتماعی را وارونه کند.

این مطالعه ۱۲ نفر از آنچه «هیورنات» نامیده می‌شوند را دنبال کرد؛ افرادی که در ایستگاه «کنکوردیا»، یک مرکز پژوهشی مشترک فرانسه و ایتالیا در فلات جنوبگان، طی مأموریتی ده‌ماهه مستقر بودند. در حالی که این افراد آزمایش انجام می‌دادند، دستگاه‌ها را تعمیر می‌کردند و وعده‌های غذایی را با هم می‌خوردند، حسگرها میزان نزدیکی آن‌ها به یکدیگر را ثبت می‌کردند. آن‌ها همچنین در مقاطع مختلف پرسش‌نامه‌هایی را پر کردند که میزان تنهایی، بدگمانی، عملکرد فردی، تعارض گروهی و انســـجام تیمی را می‌سنجید.

دمای زمستانی در کنکوردیا می‌تواند به منفی ۸۰ درجه سانتی‌گراد برسد؛ شرایطی که بیرون رفتن بدون تجهیزات تخصصی را ناممکن می‌کند. این ایستگاه حدود چهار ماه در تاریکی کامل به سر می‌برد و نزدیک‌ترین همسایه آن ۵۶۰ کیلومتر فاصله دارد. هیورنات‌ها اتاق‌های خواب خصوصی دارند، اما فضای پژوهشی و اجتماعی خود را با هم شریک‌اند.

با پیشـــرفت زمستان، هیورنات‌ها از افزایش احساس تنهایی و بدگمانی خبر دادند و عملکرد فردی خود را پایین‌تر ارزیابی کردند. تعامل اجتماعی با اعضای گروه هم کمکی نکرد؛ برعکس، تعاملات نزدیک با ارزیابی بدتر از تعارض گروهی و میزان بیشتر بدگمانی هم‌بستگی داشت. با گذشت زمان، هیورنات‌ها همچنین بیش از پیش بر اساس ملیت در گروه‌های جداگانه گرد هم می‌آمدند.

در سازمان‌های عادی، تماس بیشتر با همکاران معمولاً برای رفاه روانی مفید است. اما «یان اشموتس»، یکی از نویسندگان این پژوهش، توضیح می‌دهد: «به نظر می‌رسد در این محیط بسته، قضیه دقیقاً برعکس است.» او گمان می‌کند این تفاوت ممکن است از کمبود حریم خصوصی ناشی شود. به گفته او، «ما انسان‌ها موجوداتی عمیقاً اجتماعی هستیم، اما در عین حال مرزهایی هم داریم.»

با اینکه پژوهشـــگران جنوبگان پیش از اعزام به جنوب از نظر روان‌شناختی ارزیابی می‌شوند، باز هم نمونه‌هایی از بالا گرفتن تنش‌ها وجود دارد. اوایل امسال، یک پژوهشگر کره‌جنوبی پس از آنکه همکارانش را با چاقویی دست‌ساز تهدید کرد، از ایستگاه پژوهشی «جانگ بوگو» اخراج شـــد. در سال ۲۰۱۸ هم یک مهندس روس در پایگاهی دیگر در جنوبگان، پس از آنکه گفته شـــد همکارش پایان چند کتاب را برای او لو داده بود، او را با چاقو زخمی کرد. اتفاقی ناخوشایند که نشان می‌دهد تا چه اندازه نزدیکی، می‌تواند به اصطکاک بیش از حد ختم شود و تعارضاتی را که در لایه‌های زیرین پنهان شده‌اند، به سطح آورد. در واقع چالش‌ها به شکلی بالقوه وجود دارند اما تا زمانی‌که ارتباط به شکلی محدود باشد، این چالش‌ها نمایان نمی‌شوند. به محض اینکه روابط، صمیمانه و نزدیک می‌شود، مشکلات هم عیان می‌شوند و منجر به بروز چالش برای کارکنان می‌شوند. به همین دلیل است که باید روابط را به شکلی هنرمندانه، مدیریت کرد.

ایـــن مطالعه تازه فقط بر یک گروه و طی یک زمســـتان متمرکـــز بود، اما نتایج آن برای مأموریت‌های فضایی بلندمدت هم درس‌های مهمی دارد. اشـــموتس معتقد است مهارت‌های نرم مانند کار تیمی و مدیریت تعارض باید بخش بزرگ‌تری از آموزش‌های پیش از مأموریت را تشـــکیل دهند. در این صورت، شاید پژوهشگران بیشتری پس از دوره‌های اقامت خود با همان رفاقت شـــادمانه‌ای بازگردند که در خدمه آرتمیس دیده می‌شود.

چرا باید خواند:
آیا صرف زمان بیشتر با همکاران می‌تواند روی شرایط کار اثر بگذارد؟ اکونومیست به تحقیقی پرداخته که نشان می‌دهد صرف زمان بیش از حد می‌تواند به تعارض و مشکل ختم شود. گزارش را بخوانید.



از مالکیت فکری چهره‌های مشهورِ گذشته می‌توان پول هنگفتی به دست آورد. آتنتیک ادعا می‌کند که فقط از دارایی مونرو سالانه ۸۰ میلیون دلار فروش ایجاد می‌کند. این شرکت از نظر درآمد، پس از دیزنی، دومین کسب‌وکار بزرگ جهان در زمینه صدور مجوز مالکیت فکری است و پیش‌بینی می‌شود ترکیب دارایی‌های مشاهیر و دیگر برندهایش امسال بیش از ۳۸ میلیارد دلار درآمدزایی داشته باشد.

[ستاره سینما]

تجارت ستاره‌ها

مریلین مونرو در صدمین سالگرد تولدش هم پول درمی‌آورد

چرا باید خواند:
ستاره‌های بسیاری در سینما ظهور کردند و سپس از دنیا رفتند اما مرگ آن‌ها، پایان درآمدزایی‌شان نبوده است. مریلین مونرو یکی از نمونه‌های موفق در این زمینه است که یک قرن پس از تولدش، همچنان پول درمی‌آورد.

مریلین مونرو فقط یک نفر نبود؛ انگار مریلین‌های بسیاری وجود داشتند. در دهه ۱۹۴۰، بازیگر جوانی به نام نورماجین نام ساده و معمولی خود را کنار گذاشت و این نام پرزرق‌وبرق‌تر را برگزید؛ مریلین، به گفته خودش، «نقابی» بود که می‌توانست بر چهره بزند. بعد از آن، مریلین هالیوودی از راه رسید و خیلی زود مریلین نماد جذابیت جنسی شکل گرفت. در شایعات و روایت‌های عامه هم چهره‌های دیگری از او ساخته شد و البته یکی هم واقعی بود؛ مریلین اهل ادبیات که داستایفسکی می‌خواند و با آرتور میلر، نمایشنامه‌نویس مشهور، ازدواج کرد. بعدها هم مریلین به شخصیتی تراژیک بدل شد؛ زنی که در سال ۱۹۶۲، در ۳۶ سالگی، بر اثر مصرف بیش از حد دارو جان باخت.

امسال تقریباً به تعداد نسخه‌هایی که از مریلین وجود داشته، مراسم و بزرگداشت هم برگزار می‌شود، چون اول ژوئن مصادف با صدمین سالگرد تولد اوست. نمایشگاه‌هایی در نگارخانه ملی پرتره در لندن و موزه آکادمی هنرهای سینمایی در لس‌آنجلس برپاست، و همزمان کتاب‌های تازه و نمایش فیلم‌ها هم ارائه می‌شوند. در حراجی‌های یادبود، طرفداران می‌توانند برای همه‌چیز پیشنهاد قیمت بدهند؛ از رژلب استفاده‌شده مریلین گرفته تا یک کاشی از حمام او. و اگر این همه مریلین کافی نباشد، حدود ۵۰۰ نفر در ۳۰ می در پالم اسپرینگز گرد هم می‌آیند تا رکورد بزرگ‌ترین گردهمایی بدل‌های مریلین مونرو را بشکنند.

البته این جشن‌ها فقط نتیجه شیفتگی و ستایش عمومی نیست. بخش بزرگی از برنامه‌های صدمین سالگرد توسط شرکتی طراحی شده که حقوق مربوط به دارایی و مالکیت فکری مریلین مونرو را در اختیار دارد. «آتنتیک برندز گروپ» که در سال ۲۰۱۰ تأسیس شد، نخستین دارایی مشهور خود را با خرید حقوق مربوط به مونرو به دست آورد؛ و امروز نام‌هایی چون الویس پریسلی و محمد علی هم در مجموعه آن دیده می‌شود. از مالکیت فکری چهره‌های مشهورِ گذشته می‌توان پول هنگفتی به دست آورد. آتنتیک ادعا می‌کند که فقط از دارایی مونرو سالانه ۸۰ میلیون دلار فروش ایجاد می‌کند. این شرکت از نظر درآمد، پس از دیزنی، دومین کسب‌وکار بزرگ جهان در زمینه صدور مجوز مالکیت فکری است و پیش‌بینی می‌شود ترکیب دارایی‌های مشاهیر و دیگر برندهایش امسال بیش از ۳۸ میلیارد دلار درآمدزایی داشته باشد. تقریباً هر چهره مشهوری، از آلبرت اینشتین تا رزا پارکس، اکنون نماینده یا شرکتی دارد که مالکیت فکری او را واگذار یا مدیریت می‌کند.

کسب درآمد از مشاهیر درگذشته از نظر حقوقی موضوعی پیچیده است. دارایی این چهره‌ها در واقع چیزی را در اختیار دارد که مارک روزلر، رئیس شرکت CMG که با املاک اینشتین و رزا پارکس کار می‌کند، آن را «سبدی از حقوق مالکیت فکری» می‌نامد. این سبد شامل حق تکثیر، علائم تجاری و «حق بهره‌برداری از شهرت» است؛ حقی که در برخی ایالت‌های آمریکا به ورثه یا مدیران دارایی اجازه می‌دهد استفاده تجاری از چهره، نام و صدای یک فرد مشهور را کنترل کنند. مونرو خویشاوندان اندکی داشت و به همین دلیل آتنتیک توانست کل این دارایی را در اختیار بگیرد.

این بازار در اواخر دهه ۱۹۷۰ و اوایل دهه ۱۹۸۰ رشد کرد؛ تا حدی به‌دلیل مرگ الویس پریسلی و تلاش‌های ورثه او برای جلوگیری از آن‌که دیگران از تصویر و شهرتش سود ببرند. به گفته جنیفر راثمن، نویسنده کتابی در این زمینه، پس از آن حقوق مربوط به بهره‌برداری از



شهرت پس از مرگ گسترش یافت. هویت سلبریتی‌ها به‌تدریج چیزی تلقی شد که می‌توان آن را مانند سایر دارایی‌ها به ارث گذاشت. همین موضوع، فرصت تازه‌ای برای صاحبان این دارایی‌ها ایجاد کرد.

تجارت ستاره‌های درگذشته به دو دلیل سودآور است. نخست اینکه چهره‌های مشهور کالا می‌فروشند. دلیل دوم این است که مالکیت فکری مشاهیر می‌تواند به روایت بهتر داستان‌ها کمک کند. در تئوری هر کسی می‌تواند یک فیلم زندگینامه‌ای یا مستند درباره مونرو یا اینشتین بسازد، اما دارایی این افراد اغلب حقوق استفاده از موادی را در اختیار دارد که برای فیلم‌سازان بسیار مفید است.

آن‌ها به آینده هم می‌اندیشند. به‌ویژه اکنون شرکت‌ها راه‌هایی یافته‌اند تا با استفاده از هوش مصنوعی و هولوگرام، ستاره‌ها را برای تورهای زنده و تجربه‌های هواداری دوباره زنده کنند. با این حال، هوش مصنوعی کار سوءاستفاده دیگران از چهره و صدای سلبریتی‌ها را هم آسان‌تر کرده است. حالا حتی یک دانشجو در اتاق خواب خود می‌تواند کارتونی بسازد که شبیه یک ستاره باشد یا مثل او حرف بزند. روزلر می‌گوید حذف این شباهت‌های «غیرمجاز» از اینترنت به چیزی شبیه بازی «موش‌وکوب» تبدیل شده است؛ هر بار یکی را برمی‌دارید، نمونه‌ای دیگر ظاهر می‌شود. البته دارایی مشاهیر از مدت‌ها پیش برای استفاده از کلمات، هویت یا تصویر یک ستاره در فیلم‌ها، آگهی‌ها و حتی بناهای یادبود هم مطالبه حق‌الزحمه می‌کرده‌اند.

مشاهیری که هنوز زنده‌اند هم به آینده برند شخصی خود فکر می‌کنند. آتنتیک فهرستی از «افسانه‌های زنده» دارد که در میان آن‌ها نام سِر دیوید بکام، فوتبالیست سابق، هم دیده می‌شود. برخلاف وضعیت دارایی مونرو، این ستاره‌های زنده خودشان در مالکیت برندشان شریک‌اند و فعالانه در قراردادهای مربوط به مالکیت فکری همکاری می‌کنند. از زمان همکاری بکام با آتنتیک در سال ۲۰۲۲، برند بکام همه‌چیز را تبلیغ کرده است. مونرو باور داشت که «متعلق به مردم و به جهان» است. به لطف آتنتیک، مردم او را بسیار بیش از آنچه خودش می‌توانست تصور کند خواهند شناخت؛ چه به‌عنوان ستاره‌ای سینمایی، چه در قالب یک آواتار دیجیتال، و چه به شکل چهره‌ای به یاد ماندنی. ■

امروزه اداره یک شرکت سافاری کم‌خطرتر از گذشته است، اما به‌مراتب پیچیده‌تر شده. این صنعت با یک سه‌راهی دشوار روبه‌رو است: چگونه باید میان خواسته‌های گردشگران، جمعیت روبه‌رشد ساکنان محلی و طبیعتی که زیر فشار فزاینده قرار دارد، تعادل برقرار کرد؟

[کسب‌وکار]

عملیات نجات سافاری

مدیریت یک رابطه سخت میان مردم محلی، گردشگران و حیات وحش در آفریقا

خانواده کاتار در بیش از یک قرن فعالیت در صنعت سافاری، با چالش‌های کم‌وبیش خطرناکی روبه‌رو بوده‌اند. چارلز کاتار که در سال ۱۹۰۹ دشت‌های اوکلاهما را با دشت‌های شرق آفریقا عوض کرد، ناچار شد یکی از نخستین خودروهای موتوری مخصوص سافاری را پس از آن‌که هنگام رسیدن به بندر از کشتی سقوط کرد، نجات دهد. او در سال ۱۹۲۲ از حمله یک پلنگ جان سالم به در برد، اما سرانجام در ۱۹۳۹ بر اثر یورش یک کرگدن کشته شد. در سال ۱۹۶۵، گلن، نوه او، یکی از نخستین اردوگاه‌هایی را برپا کرد که در آن گردشگران به جای شکار حیوانات، از آن‌ها عکاسی می‌کردند. البته ظاهراً حیات‌وحش چندان هم قدردان این تغییر نبود: همان سال گلن نیز با شاخ یک بوفالو زخمی شد.

امروزه اداره یک شرکت سافاری کم‌خطرتر از گذشته است، اما به‌مراتب پیچیده‌تر شده. این صنعت با یک سه‌راهی دشوار روبه‌رو است: چگونه باید میان خواسته‌های گردشگران، جمعیت روبه‌رشد ساکنان محلی و طبیعتی که زیر فشار فزاینده قرار دارد، تعادل برقرار کرد؟ برخی فعالان این حوزه در تلاش‌اند با مدل‌های تجاری تازه این معضل را حل کنند. این کار حیاتی است، زیرا در بعضی از تماشایی‌ترین نقاط آفریقا، الگوی فعلی گردشگری اگر مهار نشود، همان شکوه طبیعی‌ای را از بین خواهد برد که کسب‌وکار سافاری به آن وابسته است.

سافاری روزبه‌روز محبوب‌تر می‌شود و سهمی از ۸۱ میلیون گردشگری را که طبق آمار سازمان ملل در سال ۲۰۲۵ از آفریقا دیدن کردند، به خود اختصاص داده است؛ رقمی بی‌سابقه. مؤسسه پژوهشی Grand View Research ارزش این صنعت جهانی را حدود ۳۸ میلیارد دلار برآورد می‌کند و پیش‌بینی می‌کند این رقم تا سال ۲۰۳۳ به ۶۷ میلیارد دلار برسد. شرکت مسافرتی Go2Africa می‌گوید بیشتر علاقه‌مندان سافاری از کشورهای انگلیسی‌زبان ثروتمند می‌آیند، اما شمار گردشگران از اقتصادهای نوظهوری مانند هند نیز رو به افزایش است. در ماسایی مارا، مقصدی پرطرفدار در جنوب‌غرب کنیا، تعداد اقامتگاه‌ها از ۹۵ واحد در سال ۲۰۱۲ به ۱۸۳ واحد در پایان ۲۰۲۵ رسیده است. در پارک ملی سرنگتی در تانزانیا نیز، به گفته گرنت هاپکرافت از دانشگاه گلاسگو، تعداد تأسیسات گردشگری در ۲۰ سال گذشته نزدیک به ۸۰۰ درصد افزایش یافته است

حفاظت‌گران محیط زیست می‌گویند این هجوم گردشگران بر حیات‌وحش اثر گذاشته است. جمعیت حیوانات بزرگ در «مارا» طی ۴۰ سال گذشته بین ۷۰ تا ۹۰ درصد کاهش یافته است. گله‌های مشهور گاوهای وحشی مهاجر اکنون حدود یک‌ونیم ماه کمتر از دو دهه پیش در بخش‌های اصلی مارا و سرنگتی می‌مانند، تا حدی چون از ساختمان‌ها دوری می‌کنند. تعداد این ساختمان‌ها بیش از هر زمان دیگری شده، از جمله نخستین شعبه ریتز کارلتون ویژه سافاری که سال گذشته در نزدیکی یکی از نقاط محبوب عبور حیوانات افتتاح شد. همچنین توله‌های یوزپلنگ کمتری زنده می‌مانند، زیرا خودروهای سافاری که پیرامون شکار والدینشان جمع می‌شوند، شیرها و کفتارها را جذب می‌کنند و آن‌ها توله‌ها را می‌خورند.

در همین حال، رشد سریع جمعیت انسانی باعث شده افراد بیشتری در اطراف این زیست‌بوم‌های حساس زندگی کنند. آفریقا هرگز آن بهشت خالی از سکنه‌ای نبوده که در فیلم‌ها و کتاب‌های نوستالژیک تصویر شده است. بسیاری از ذخیره‌گاه‌ها و پارک‌های آن را قدرت‌های استعمارگر با بیرون راندن مردمان بومی ایجاد کردند. با این همه، جمعیت شهرستان ناروک که ذخیره ملی ماسایی مارا را اداره می‌کند، از سال ۱۹۴۷ تاکنون ۳۰۰۰ درصد افزایش یافته و از ۳۸ هزار نفر به ۱.۲ میلیون نفر رسیده است. جمعیت کل منطقه مارا-سرنگتی در ۲۰ سال گذشته دو برابر شده و پیش‌بینی می‌شود در ۲۰ سال آینده دوباره دو برابر شود.

حدود نیمی از ماسایی‌ها، که گروه دامدار اصلی این منطقه‌اند، زیر خط رسمی فقر ملی زندگی می‌کنند. تلاش آن‌ها برای تأمین معاش، فشار بیشتری بر زمینی وارد می‌کند که هم خودشان و هم شرکت‌های گردشگری به آن وابسته‌اند. آن‌ها به‌طور فزاینده زمین‌های اشتراکی را برای کشاورزی یا فروش حق چرا حصارکشی می‌کنند و در نتیجه مسیر مهاجرت حیوانات مسدود می‌شود. جنگل‌ها برای تهیه حصار و زغال‌چوب قطع می‌شوند. گاو، گوسفند و بز در مناطقی می‌چرند که ظاهراً تحت حفاظت‌اند. هنگامی که نویسنده گزارش وارد مارا شد، حدود ۳۰۰ حیوان نخست که دید، گاو بودند. یک‌سوم ذخیره ملی ماسایی مارا بر اثر چرای مفرط تخریب شده است. درگیری میان انسان و حیات‌وحش هم رو به شدت گرفتن است؛ مردم فیل‌هایی را که زمینشان را لگدمال می‌کنند می‌کشند و گاه لاشه‌ها را برای از بین بردن شکارچیان مسموم می‌کنند.

چرا باید خواند:
سافاری یکی از پدیده‌های رایج است که به نجات از طرف مسئولان در آفریقا نیاز دارد. باید بتواند توازنی میان نیازهای مردم محلی، گردشگران و حیات وحش ایجاد کرد. اکونومیست به این مقوله پرداخته است

یکی از راه‌های بالقوه برای کاهش فشار، دست‌کم از سوی گردشگران، این است که مکان‌هایی مانند مارا انحصاری‌تر و گران‌تر شوند. برخی کشورهای آفریقایی الگوی گردشگری «گران‌قیمت و کم‌تعداد» را دنبال می‌کنند. مثلاً معمولاً فقط حدود ۱۰۰ هزار گردشگر در سال از دلتای اوکاوانگو در بوتسوانا بازدید می‌کنند. رواندا برای دیدن گوریل‌ها از هر نفر ۱۵۰۰ دلار می‌گیرد و حتی در فکر افزایش این مبلغ است. بسیاری از فعالان حفاظت در مارا هم بر این باورند که بازدید از این منطقه باید گران‌تر شود.

از نگاه برخی منتقدان، سافاری نوعی نمایش استعماری است؛ جایی که گردشگران بخشی از یک مدل اقتصادی دیرپا و استخراجی‌اند، شبیه معدن‌کاری. این قضاوت منصفانه نیست. بیشتر بازدیدکنندگان فقط می‌خواهند شگفتی‌ای را تجربه کنند که این سفرها می‌تواند در انسان برانگیزد. اما بدون سیاست‌ها و مدل‌های تجاری درست، خیلی زود چیزی برای تماشا باقی نخواهد ماند.



چگونه به آینده اقتصاد اعتماد کنیم؟

فین ای. کیدلند
اقتصاددانی که نگاه به سیاست‌گذاری را متحول کرد





ویژگی: بررسی ناسازگاری زمانی در سیاست اقتصادی

نسیم بنایی
دبیر بخش چهره‌ها

فین ای. کیدلند یکـــی از مهم‌تریـــن اقتصاددانان دوران معاصر است. پژوهش‌های او به دولت‌ها، بانک‌های مرکزی و محققان کمک کرد بهتر بفهمند سیاســـت اقتصادی در دنیـــای واقعی واقعاً چگونه عمل می‌کنـــد. پیش از آن‌که تحقیقات او مشـــهور شود، بسیاری تصور می‌کردند اگر رهبران در زمان مناسب تصمیم‌های هوشمندانه بگیرند، می‌توانند اقتصاد را به سمت رشد بهتر، تورم کمتر و بیکاری پایین‌تر هدایت کنند. کیدلند نشان داد که ماجرا به این سادگی نیست.

ایده‌های او شـــیوه فکر اقتصاددانان درباره اعتماد، وعده، قواعد و انتظارات را تغییر داد. او اســـتدلال کرد که آنچه دولت‌ها و بانک‌های مرکزی می‌گویند در آینده انجام خواهند داد، به اندازه کارهایی که امروز انجام می‌دهند اهمیت دارد. اگر مردم به سیاســـت‌گذاران باور نداشته باشند، ممکن است سیاست شکست بخورد. اگر رهبران مدام برنامه‌های خود را عوض کنند، مردم و بنگاه‌ها ممکن اســـت دیگر به آن‌ها اعتماد نکنند. این بینش امروز شـــاید بدیهی به نظر برسد، اما زمانی که کیدلند و همکارش ادوارد سی. پرسکات آن را پرورش دادند، ایده‌ای پیشگامانه‌بود.

فین ای. کیدلند برای این کار در سال ۲۰۰۴ جایزه نوبل یادبود علوم اقتصادی را دریافت کرد و آن را با پرسکات شریک شد. پژوهش آن‌ها بر اقتصاد کلان مدرن، بانکداری مرکزی و طراحی سیاست‌گذاری اثر عمیقی گذاشت. کیدلند همچنین در حوزه مهم دیگری سهم بزرگی داشت: چرخه‌های تجاری، یعنی فراز و فرودهای اقتصاد در طول زمان.

وقتی هنوز اقتصاد، اقتصاد نبود!

فین ارلینگ کیدلند در ۱ دســـامبر ۱۹۴۳ در نروژ به دنیا آمد. او در منطقه‌ای روســـتایی در روگالان، استانی در جنوب‌غربی کشور، بزرگ شد. خانواده‌اش کشاورز بودند و زندگی اولیه‌اش با کار عملی، انضباط و تماس نزدیک با واقعیت‌های روزمره اقتصادی شکل گرفت، حتی اگر در آن زمان کسی نام آن را «اقتصاد» نمی‌گذاشت.

بزرگ شـــدن در مزرعه می‌تواند درس‌های بسیاری به فرد بیاموزد که بعداً با اقتصاد پیوند پیدا می‌کنند. کشاورزان باید از پیش برنامه‌ریزی کنند، با عدم‌اطمینان کنار بیایند، به وضعیت آب‌وهوا واکنش نشان دهند، منابع محدود را مدیریت کنند و به پاداش‌های آینده فکر کنند. یک فصل بد می‌تواند بر همه‌چیز اثر بگذارد. یک تصمیم خوب امروز ممکن است تازه ماه‌ها بعد نتیجه‌اش آشـــکار شود. چنین تجربه‌هایی اغلب صبر و نوعی نگاه بلندمدت را در فرد پرورش می‌دهد. ســـال‌ها بعد، تحقیقات کیدلند دقیقاً بر همین پرسش‌ها متمرکز شد: مردم چگونه در طـــول زمان تصمیم می‌گیرند، انتظارات آینده چگونه بر عمل امـــروز اثر می‌گذارد، و چرا برنامه‌ریزی و اعتبار اهمیت دارد.

کیدلند در جوانی از آن نوع پیشینه‌ای نیامده بود که خیلی‌ها برای یک اقتصاددان مشهور جهانی انتظار دارند. او در یک پایتخت مالی بزرگ رشد نکرد. از ابتدا چهره‌ای عمومی یا عضو حلقه درونی سیاست‌گذاری نبود. در عوض، از محیطی فروتنانه برخاست و با آموزش، پشتکار و استعداد فکری خود را به دنیای پژوهش پیشرفته اقتصادی رساند.

آغاز از مدرسه اقتصاد نروژ

کیدلند در مدرسه اقتصاد و مدیریت بازرگانی نروژ، که امروز با نام مدرسه اقتصاد نروژ شناخته می‌شود، در شهر برگن تحصیل کرد. این مؤسسه نقطه آغاز مهمی در زندگی علمی او بود. او در آنجا اقتصاد رســـمی را آموخت و علاقه عمیق‌تری به چگونگی کارکرد اقتصادها در طول زمان پیدا کرد.

او بعدتر برای تحصیلات تکمیلی به ایالات متحده رفت؛ تصمیمی که نقطه عطفی مهم در زندگی و حرفه‌اش شد. او در سال ۱۹۷۳ دکترای اقتصاد خود را از دانشگاه کارنگی ملون گرفت. کارنگی ملون محیطی نیرومند برای نظریه اقتصادی، روش‌های کمی و تحلیل پویایی بود. اینجا جایی بود که اقتصاددانان می‌کوشیدند اقتصاد را دقیق‌تر، منطقی‌تر و نزدیک‌تر به نحوه واقعی تصمیم‌گیری مردم در طول زمان کنند.

در کارنگی ملون، کیدلند با ایده‌ها و پژوهشگرانی آشنا شد که در شکل‌گیری کار آینده‌اش نقش داشتند. یکی از مهم‌ترین چهره‌ها در زندگی علمی او ادوارد سی. پرسکات بود؛ کسی که بعدها همکار نویسندگی او و شریکش در جایزه نوبل شد. این دو با هم پژوهش‌هایی تولید کردند که اثر ماندگاری بر علم اقتصاد گذاشت.

دوره دکتری اقتصاد بسیار ســـخت است. فرد باید بتواند میان نظریه، ریاضیات، منطق و پرســـش‌های دنیای واقعی حرکت کند. کیدلند به‌تدریج به عنوان پژوهشگری جدی، متفکر و عمیقاً علاقه‌مند به مسائل بلندمدت شناخته شد، نه مجادله‌های زودگذر. آثار بعدی او این

ویژگی را به‌وضوح نشان داد: او تنها به این فکر نمی‌کرد که سیاست‌گذاران هفته بعد چه کنند، بلکه می‌پرسید قواعد، نهادها و انتظارات چگونه طی سال‌های طولانی کل اقتصادها را شکل می‌دهند.

نفوذ جهانی از کشوری کوچک

فین ای. کیدلند مسیری دانشگاهی ساخت که از چند کشور و مؤسسه عبور می‌کرد. او در سطح بین‌المللی به‌عنوان یک اقتصاددان کلان برجسته شناخته شد. در طول زمان، در دانشگاه‌های مهم، به‌ویژه در ایالات متحده و نروژ، تدریس و پژوهش کرد. او پیوند نزدیکی با دانشگاه کارنگی ملون داشت، جایی که استاد اقتصاد بود. همچنین در دانشگاه کالیفرنیا، سانتا باربارا سمت داشت. این مؤسسات به او بستری دادند تا پژوهش خود را ادامه دهد، به دانشجویان آموزش دهد و بر نسل‌های تازه‌ای از اقتصاددانان اثر بگذارد.

با آن‌که بخش عمده زندگی حرفه‌ای او در آمریکا گذشت، پیوند نیرومندی با نروژ حفظ کرد. او اغلب نمونه‌ای از این دانسته می‌شد که چگونه یک پژوهشگر از کشوری کوچک می‌تواند نفوذی جهانی پیدا کند. جایزه نوبل او نه‌تنها برای خودش، بلکه برای زندگی دانشگاهی نروژ هم لحظه‌ای مهم بود.

کیدلند در کلاس درس و در پژوهش، به تفکر دقیق شناخته می‌شد، نه به جدل‌های پرسروصدا. او به خاطر سخنرانی‌های نمایشی یا شعارهای سیاسی عامه‌پسند مشهور نشد. اثرگذاری او از دل ایده‌هایی آمد که روشن، نیرومند و پشتیبانی‌شده با تحلیل عمیق بودند.

جهش بزرگ کیدلند

برای فهم اینکه چرا کار کیدلند این‌قدر مهم بود، باید فضای بحث اقتصادی پیش از مشهور شدن پژوهش معروف او را بشناسیم. دولت‌ها معمولاً می‌خواهند شرایط اقتصادی را بهبود دهند. آن‌ها ممکن است بیکاری کمتر، قیمت‌های باثبات‌تر، رشد قوی‌تر و بحران‌های کمتر بخواهند. در میانه قرن بیستم، بسیاری از اقتصاددانان باور داشتند دولت‌ها می‌توانند با استفاده از سیاست مالی، سیاست پولی و ابزارهای دیگر اقتصاد را فعالانه مدیریت کنند. ایده این بود که سیاست‌گذاران ماهر می‌توانند وارد عمل شوند، مالیات، هزینه‌کرد یا نرخ بهره را تنظیم کنند و نتایج بهتری بسازند.

اما مشکلی وجود داشت. در عمل، سیاست‌های دولت همیشه آن‌گونه که نظریه پیش‌بینی می‌کرد کار نمی‌کردند. بعضی کشورها هم‌زمان هم تورم داشتند و هم بیکاری. وعده‌های مربوط به پایین نگه داشتن تورم گاهی با سیاست‌هایی دنبال می‌شد که تورم بیشتری ایجاد می‌کرد. اعتماد عمومی به سیاست، هر روز مهم‌تر می‌شد.

کیدلند و پرسکات با شیوه‌ای تازه وارد این بحث شدند. آن‌ها پرسشی ساده اما بسیار مهم مطرح کردند: اگر مردم فقط به سیاست فعلی واکنش نشان ندهند، بلکه از پیش فکر کنند و درباره کاری که سیاست‌گذاران در آینده خواهند کرد انتظاراتی بسازند، چه رخ می‌دهد؟ همین پرسش همه‌چیز را تغییر داد.

کیدلند در اقتصاد چه کرد؟

فین ای. کیدلند سهم‌های بزرگی در اقتصاد کلان داشت؛ شاخه‌ای از اقتصاد که کل اقتصاد را بررسی می‌کند. اقتصاد کلان به موضوعات گسترده‌ای چون تورم، بیکاری، رشد، رکود، نرخ بهره و درآمد ملی می‌پردازد. کیدلند بیش از همه به خاطر دو دستاورد عمده شناخته می‌شود: نخست ناساگازی زمانی در سیاست اقتصادی و دوم، چرخه‌های تجاری، به‌ویژه نظریه چرخه تجاری حقیقی. هر دو ایده اثری عمیق بر اقتصاد گذاشتند، اما اولی بهترین نقطه آغاز است، چون مستقیماً به جایزه نوبل مربوط می‌شود.

> **یک بدفهمی رایج این است که کیدلند می‌خواست سیاست‌گذاران به ربات‌هایی تبدیل شوند که بدون توجه به شرایط، کورکورانه از قواعد پیروی کنند. نکته عمیق‌تر و دقیق‌تر از این است. او نشان داد تعهد معتبر، مهم است**

در سال ۲۰۰۴، فین ای. کیدلند و ادوارد سی. پرسکات برنده جایزه نوبل یادبود علوم اقتصادی شدند. در بیانیه جایزه گفته شد این جایزه برای «سهم آنان در اقتصاد کلان پویای مدرن: ناسازگاری زمانی سیاست اقتصادی و نیروهای محرک چرخه‌های تجاری» اهدا می‌شود. این عبارت فنی به نظر می‌رسد، اما هسته ایده‌ها را می‌توان ساده توضیح داد.

ایده نخست: ناسازگاری زمانی سیاست اقتصادی

این بخش از کار آن‌ها نشان داد که سیاستی که امروز بهترین به نظر می‌رسد، ممکن است فردا دیگر بهترین به نظر نرسد. اگر سیاست‌گذاران در هر لحظه آزاد باشند نظرشان را عوض کنند، مردم ممکن است دیگر به آن‌ها اعتماد نکنند. در نتیجه، سیاست از همان ابتدا ممکن است شکست بخورد.

ایده دوم: نیروهای محرک چرخه‌های تجاری

این بخش از کار آن‌ها بررسی می‌کرد که چرا اقتصادها دچار رونق و رکود می‌شوند. کیدلند و پرسکات استدلال کردند که این فراز و فرودها همیشه ناشی از ضعف تقاضا یا اشتباه ناگهانی سیاست‌گذاران نیست. گاهی از تغییرات فناوری، بهره‌وری و عوامل واقعی دیگر در اقتصاد سرچشمه می‌گیرد.

این دو سهم بسیار اثرگذاری داشتند و در کنار هم به بازسازی اقتصاد کلان مدرن کمک کردند.

به زبان ساده می‌توان ایده را این‌طور توضیح داد؛ تصور کنید معلمی به دانش‌آموزان می‌گوید: «اگر این ماه سخت درس بخوانید، قول می‌دهم امتحان ناگهانی نداشته باشید.» دانش‌آموزان به معلم اعتماد می‌کنند و کمی آسوده می‌شوند. اما بعدتر، معلم با خود فکر می‌کند: «حالا که آرام شده‌اند، شاید یک امتحان ناگهانی کمک کند بفهمم واقعاً چه می‌دانند.» معلم برنامه را عوض می‌کند. اگر دانش‌آموزان انتظار چنین رفتاری را داشته باشند، در آینده دیگر به وعده‌های معلم اعتماد نخواهند کرد. این دقیقاً شبیه بینش کیدلند درباره سیاست اقتصادی است.

مسئله سیاست

یک دولت یا بانک مرکزی ممکن است اعلام کند: «تورم را پایین نگه می‌داریم.» یا «بیش از حد پول چاپ نمی‌کنیم.» یا «سیاستی باثبات و مسئولانه دنبال خواهیم کرد.» مردم سپس بر اساس این وعده تصمیم می‌گیرند. کارگران درباره دستمزد مذاکره می‌کنند. بنگاه‌ها قیمت تعیین می‌کنند. سرمایه‌گذاران برای آینده برنامه می‌ریزند. اما بعدتر، ممکن است سیاست‌گذاران وسوسه شوند مسیر را عوض کنند. مثلاً شاید فکر کنند: «اگر کمی تورم غیرمنتظره ایجاد کنیم، شاید موقتاً بیکاری را کم کنیم.» یا «اگر فقط همین یک‌بار از قواعد عدول کنیم، شاید الان اقتصاد را تحریک کنیم.» اما اگر مردم انتظار چنین ترفندی را داشته باشند، خود را از پیش آماده می‌کنند. کارگران دستمزد بالاتر می‌خواهند. بنگاه‌ها قیمت‌ها را بالا می‌برند. سرمایه‌گذاران محتاط می‌شوند. نتیجه اغلب این است: تورم بالاتر، بدون آن‌که مزیت مورد انتظار کاهش بیکاری به دست آید. این همان مشکل «ناسازگاری زمانی» است.



دولت‌ها معمولاً می‌خواهند شرایط اقتصادی را بهبود دهند. آن‌ها ممکن است بیکاری کمتر، قیمت‌های باثبات‌تر، رشد قوی‌تر و بحران‌های کمتر بخواهند. در میانه قرن بیستم، بسیاری از اقتصاددانان باور داشتند دولت‌ها می‌توانند با استفاده از سیاست مالی، سیاست پولی و ابزارهای دیگر اقتصاد را فعالانه مدیریت کنند.

«ناسازگاری زمانی» یعنی چه؟

عبارت «ناسازگاری زمانی» شاید دشوار به نظر برسد، اما ایده‌اش ساده است. یک برنامه از نظر زمانی سازگار است اگر آنچه بعداً بهترین کار به نظر می‌رسد، همان چیزی باشد که پیش‌تر اعلام شده بود. در مقابل، یک برنامه از نظر زمانی ناسازگار است اگر سیاست‌گذار امروز یک چیز بگوید، اما فردا دلیلی برای انجام کاری دیگر داشته باشد. این وضعیت یک مشکل اعتباری ایجاد می‌کند.

مثلاً امروز بانک مرکزی می‌گوید: «تورم را پایین نگه می‌داریم.» اما فردا بانک مرکزی وسوسه می‌شود کمی تورم بیشتر ایجاد کند تا خرج کردن را بالا ببرد یا بیکاری را کاهش دهد. اگر مردم بدانند بانک ممکن است چنین کند، از همان ابتدا تورم بالاتر را انتظار خواهند داشت. در این صورت تورم بالا می‌رود، اما رونق اقتصادی مورد انتظار ممکن است از بین برود. به زبان ساده، کیدلند نشان داد که سیاست خوب فقط داشتن نیت خوب نیست؛ باورپذیر بودن هم هست.

چرا این ایده انقلابی بود؟

امروز بسیاری بدیهی می‌دانند که بانک‌های مرکزی باید مستقل، محتاط و متمرکز بر ثبات تورم باشند. اما همیشه چنین باوری رایج نبود. کیدلند و پرسکات کمک کردند توضیح داده شود چرا سیاست‌گذاران به قواعد معتبر نیاز دارند، نه صرفاً وعده‌های انعطاف‌پذیر. کار آن‌ها نشان داد نهادها اهمیت دارند. اگر بانک مرکزی بیش از حد آزاد باشد که تغییرات کوتاه‌مدت ایجاد کند، ممکن است مشکلاتی بلندمدت بسازد. این پژوهش از ایده‌هایی مانند این‌ها پشتیبانی کرد:

- بانک مرکزی مستقل
- قواعد روشن سیاست پولی
- هدف‌گذاری تورم
- تعهد بلندمدت به‌جای تسلیم در برابر فشار سیاسی کوتاه‌مدت.

این ایده‌ها در اواخر قرن بیستم و اوایل قرن بیست‌ویکم در بسیاری کشورها مهم‌تر شدند.

به بیان دیگر، پژوهش کیدلند در دانشگاه‌ها باقی نماند؛ نهادهای واقعی را تغییر داد. برای فهم بهتر، به رژیم غذایی فکر کنید. فردی می‌گوید: «از دوشنبه غذای سالم می‌خورم.» اما هر روز، وقتی دسر ظاهر می‌شود، می‌گوید: «فقط همین یک بار.» اگر این اتفاق بارها تکرار شود، برنامه اولیه بی‌معنا می‌شود. سیستم بهتر ممکن است این باشد که قواعدی ایجاد شود مثلاً اینکه شیرینی در خانه نباشد یا برنامه غذایی ثابت باشد یا بعد از ساعت مشخصی غذا خورده نشود! چرا؟ چون قواعد وسوسه تغییر برنامه در لحظه را کم می‌کنند.

بینش کیدلند مشابه بود. او می‌گفت در سیاست اقتصادی هم رهبران با وسوسه روبه‌رو هستند. قواعد می‌توانند به آن‌ها کمک کنند در مسیر بمانند و اعتماد بسازند.

بخش مهم دیگر کار کیدلند، نقش انتظارات است. مردم فقط به کاری که دولت همین حالا انجام می‌دهد واکنش نشان نمی‌دهند. آن‌ها از پیش فکر می‌کنند. کارگران می‌پرسند: آیا سال بعد قیمت‌ها بالا می‌رود؟ بنگاه‌ها می‌پرسند: آیا مالیات‌ها عوض می‌شود؟ یا آیا نرخ بهره باثبات می‌ماند؟ سرمایه‌گذاران می‌پرسند: آیا می‌توان به بانک مرکزی اعتماد کرد؟ خانوارها می‌پرسند: الان وقت خوبی برای وام گرفتن است یا پس‌انداز؟

> **فین ای. کیدلند یکی از اقتصاددانانی است که زبان سیاست اقتصادی مدرن را تغییر داد. او که در روستایی در نروژ متولد شد و تا بالاترین سطوح اقتصاد دانشگاهی پیش رفت، به متفکری تبدیل شد که ایده‌هایش بسیار فراتر از دانشگاه‌ها رفت**

اگر مردم باور داشته باشند سیاست آینده بی‌ثبات یا فرصت‌طلبانه خواهد بود، رفتارشان را همین حالا عوض می‌کنند. یعنی سیاست هرگز روی صفحه‌ای سفید عمل نمی‌کند. در جهانی عمل می‌کند که مردم در آن می‌نگرند، حدس می‌زنند و آماده می‌شوند. کیدلند کمک کرد اقتصاد این واقعیت را جدی‌تر بگیرد.

یکی دیگر از نظریه‌های کیدلند، نظریه چرخه تجاری حقیقی است. این نظریه می‌گوید فراز و فرودهای اقتصاد می‌تواند ناشی از تغییرات واقعی در اقتصاد باشد؛ به‌ویژه تغییرات در بهره‌وری یا فناوری. این یعنی چه؟ تصور کنید کشوری ناگهان به دلیل ماشین‌آلات بهتر، نرم‌افزار بهتر، مهارت‌های بالاتر یا روش‌های کارآمدتر، بهره‌ورتر شود. بنگاه‌ها می‌توانند با همان مقدار کار و سرمایه، محصول بیشتری تولید کنند. این امر به رشد، درآمد بیشتر و سرمایه‌گذاری بالاتر می‌انجامد. حالا عکس آن را تصور کنید: رشد بهره‌وری کند شود، انرژی گران‌تر شود یا تولید دشوارتر شود. ممکن است اقتصاد ضعیف شود.

کارهای کیدلند و پرسکات اقتصاددانان را به سمت ساختن مدل‌هایی سوق داد که در آن خانوارها درباره کار، پس‌انداز و مصرف انتخاب می‌کنند؛ همچنین بنگاه‌ها درباره سرمایه‌گذاری و تولید تصمیم می‌گیرند و فناوری در طول زمان تغییر می‌کند. به‌علاوه، اقتصاد در چندین دوره زمانی به‌صورت پویا واکنش نشان می‌دهد. این رویکرد در اقتصاد کلان دانشگاهی بسیار اثرگذار شد. حتی اقتصاددانانی که با بخش‌هایی از نظریه‌هایی آن‌ها مخالف بودند، ناچار شدند آن را جدی بگیرند، به آن پاسخ دهند و به خاطر آن مدل‌های بهتری بسازند. از این جهت، کیدلند سطح پژوهش اقتصاد کلان را بالاتر برد.

سبک فکری کیدلند

یکی از دلایلی که کار کیدلند چنین محترم شد، این بود که او بر ساختارهای عمیق تمرکز می‌کرد، نه بر تیترهای موقتی. سبک فکری او چند ویژگی مهم داشت:

۱. فکر کردن در طول زمان: او به این علاقه داشت که تصمیم‌های امروز چگونه بر فردا اثر می‌گذارند.

۲. جدی گرفتن انگیزه‌ها: او می‌پرسید وقتی شرایط تغییر می‌کند، سیاست‌گذاران، بنگاه‌ها و خانوارها به انجام چه کاری وسوسه می‌شوند.

۳. استفاده از مدل‌های روشن: او می‌خواست اقتصاد از نظر منطقی ساختارمند باشد، نه صرفاً مجموعه‌ای از نظرهای پراکنده.

۴. احترام به انتظارات: او می‌فهمید که مردم به آینده نگاه می‌کنند و خود را با آن تطبیق می‌دهند.

۵. پیوند دادن نظریه به سیاست: کار او نظری بود، اما پیامدهای واقعی و نیرومندی داشت. همین ترکیب باعث شد پژوهش او هم دانشگاهی باشد و هم کاربردی.

زندگی پس از نوبل

بردن جایزه نوبل در سال ۲۰۰۴ برای کیدلند شناخت بین‌المللی بیشتری به همراه آورد. همچنین باعث شد نام او بیرون از حلقه‌های تخصصی دانشگاهی هم شناخته شود. برای نروژ، این جایزه لحظه‌ای افتخارآمیز بود. کیدلند به یکی از برجسته‌ترین اقتصاددانان کشور تبدیل شد. او همچنان در پژوهش، تدریس، بحث عمومی و زندگی دانشگاهی بین‌المللی فعال ماند مانند بسیاری از برندگان نوبل، او به نمادی از

نروژی متفاوت

فین ای. کیدلند اقتصاددان نروژی‌ای است که بیش از همه به خاطر این شناخته می‌شود که نشان داد دولت‌ها و بانک‌های مرکزی به اعتبار نیاز دارند. اگر سیاست‌گذاران یک چیز را وعده بدهند اما بعداً انگیزه داشته باشند کاری دیگر انجام دهند، مردم دیگر به آن‌ها اعتماد نمی‌کنند. این می‌تواند به نتایج اقتصادی بدتری منجر شود، به‌ویژه تورم بالاتر بدون منفعت واقعی. او همچنین به توسعه نظریه چرخه تجاری حقیقی کمک کرد؛ نظریه‌ای که توضیح می‌دهد فراز و فرودهای اقتصادی می‌تواند از تغییرات واقعی مانند جابه‌جایی‌های بهره‌وری ناشی شود. کار او اقتصاد کلان را تغییر داد، بر بانک‌های مرکزی سراسر جهان اثر گذاشت و برایش جایزه نوبل اقتصاد ۲۰۰۴ را به ارمغان آورد.

این واقعیت تبدیل شد که کار نظری جدی می‌تواند نهادهای واقعی را شکل دهد. او همچنین نمونه‌ای بود از اینکه چگونه کسی با پیشینه‌ای متواضع می‌تواند به بالاترین سطح دانش جهانی برســد. تصویر عمومی او همچنان تصویر یک پژوهشگر متفکر بود، نه یک چهره رسانه‌ای. این جدیت آرام با ماهیت کارش سازگار بود: صبور، تحلیلی و متمرکز بر پرسش‌های ماندگار.

مروری بر چند اثر

فین ای. کیدلند مقالات اثرگذار متعددی نوشــت یا در نگارش آن‌ها شریک بود. بعضی از آن‌ها بسیار فنی‌اند، اما ایده‌های اصلی‌شان را می‌توان ساده توضیح داد. یکی از آن‌ها مقاله «قواعد به‌جای صلاحدید: ناسازگاری برنامه‌های بهینه» مربوط به سال ۱۹۷۷ است. این شاید مشهورترین مقاله او باشد. این مقاله این ایده را معرفی کرد که سیاست‌گذاران نمی‌توانند در هر لحظه فقط چیزی را انتخاب کنند که در همان لحظه بهترین به نظر می‌رسد، بی‌آن‌که اعتبار خود را از دست بدهند. قواعد می‌توانند به نتایج بلندمدت بهتری منجر شوند. در واقع توضیح می‌دهد چرا اعتماد و تعهد در سیاست‌گذاری مهم‌اند.

اثر «زمان لازم برای ساخت و نوسانات کلان» مربوط به سال ۱۹۸۲ هم مقاله‌ای است که به شکل‌گیری نظریه چرخه تجاری حقیقی کمک کرد. این مقاله نشان داد که فناوری، زمان‌بندی سرمایه‌گذاری و ساختار تولید چگونه می‌توانند فراز و فرودهای اقتصادی را توضیح دهند. این مقاله شیوه مطالعه اقتصاددانان درباره رکود و رشد را تغییر داد.

میراث کیدلند در اقتصاد

واژه «میراث» یعنی آنچه فرد از راه کار و نفوذ خود بر جای می‌گذارد. میراث فین ای. کیدلند بزرگ است. او شیوه اندیشیدن به سیاست را تغییر داد و نشان داد چرا اعتبار و تعهد در سیاست اقتصادی مهم‌اند. او همچنین نظریه اقتصاد کلان را دگرگون کرد یعنی این رشته را به سمت مدل‌های پویاتر و دقیق‌تر سوق داد. کیدلند بر نهادها اثر گذاشت و کارش از اصلاحاتی مانند بانک‌های مرکزی قوی‌تر و مستقل‌تر پشتیبانی کرد. او همچنین آموزش را تغییر داد. دانشجویان اقتصاد در سراسر جهان اکنون ایده‌هایی را می‌آموزند که با کار او شکل گرفته‌اند. همه این‌ها این نشانه یک متفکر واقعاً مهم است

در داستان فین ای. کیدلند چیزی چشمگیر وجود دارد. او مشهور نشد چون شــعارهای ساده یا پیش‌بینی‌های نمایشی ارائه می‌کرد؛ مشهور شد چون یک ضعف پنهان را در شیوه‌ای که اغلب درباره سیاست بحث می‌شد، دید. او متوجه شد که سیاست فقط انتخاب یک هدف نیست. مسئله این هم هست که آیا مردم باور دارند آن برنامه فردا هم پابرجا خواهد ماند یا نه. این شاید نکته‌ای فنی به نظر برسد، اما عمیقاً انسانی است. اعتماد در خانواده، مدرسه، کسب‌وکار و حکومت اهمیت دارد. کیدلند کمک کرد نشان داده شود که اعتماد در قلب اقتصاد هم جای دارد. پیشینه او در روستای نروژ شاید در شکل‌گیری این نگاه عملی بی‌تأثیر نبوده باشد. زندگی در مزرعه به انسان می‌آموزد که برنامه‌ها در طول زمان تحقق پیدا می‌کنند، وعده‌ها باید با عمل سازگار باشند و میان‌برهای امروز می‌توانند مشکل فردا شوند. چه این تجربه‌ها مستقیماً علت نظریه‌های او بوده باشند یا نه، نوعی هماهنگی میان زندگی‌ای که از آن برخاست و ایده‌هایی که بعداً پرورش داد دیده می‌شود

یک بدفهمی رایج این اســت که کیدلند می‌خواست سیاســت‌گذاران به ربات‌هایی تبدیل شوند که بدون توجه به شرایط، کورکورانه از قواعد پیروی کنند. نکته عمیق‌تر و دقیق‌تر از این است. او نشان داد تعهد معتبر، مهم است. در بسیاری موارد، این یعنی قواعد از صلاحدید کامل بهترند. اما اقتصاددانان همچنان بحث می‌کنند که این قواعد تا چه حد باید سخت‌گیرانه باشند و در شرایط اضطراری چه میزان انعطاف لازم است. پس درس او این نیست که «هیچ‌وقت چیزی را تغییر ندهید.» بلکه این است که «اگر سیاست بیش از حد آسان و بیش از حد مکرر تغییر کند، اعتماد فرو می‌ریزد.» این تمایز مهم است.

امروزه بسیاری از بانک‌های مرکزی از چارچوب‌هایی استفاده می‌کنند که مستقیم یا غیرمستقیم بازتاب نفوذ کیدلند است. از جمله هدف‌گذاری تورم، راهنمایی آینده‌نگرانه، قواعد سیاستی، استقلال از فشار سیاسی کوتاه‌مدت و تأکید بر اعتبار و انتظارات. وقتی بانکداران مرکزی با دقت سخن می‌گویند، بی‌دلیل بازارها را غافلگیر نمی‌کنند و می‌کوشند انتظارات را هدایت کنند، در جهانــی کار می‌کنند که ایده‌های کیدلند در شــکل دادن به آن نقش داشته است.

فین ای. کیدلند هنوز مهم اســت چون مسئله‌هایی که بررسی کرد از بین نرفته‌اند. دولت‌ها همچنان با وسوسه تمرکز بر منافع کوتاه‌مدت روبه‌رو هستند. بانک‌های مرکزی همچنان با تورم و مسئله اعتبار دست‌وپنجه نرم می‌کنند. اقتصادها هنوز رونــق و رکود را تجربه می‌کنند. مردم همچنان پیش از تصمیم‌گیری امروز، درباره آینده انتظار می‌ســازند. به بیان دیگر، پرسش‌های کیدلند هنوز زنده‌اند. هر زمان کشوری با تورم روبه‌افزایش روبه‌رو می‌شود، درباره استقلال بانک مرکزی بحث می‌کند یا نگران اعتبار سیاست است، ایده‌های او مرتبط می‌شوند. هرگاه اقتصاددانان می‌کوشند رکودها را با مدل‌های پویا توضیح دهند، نفوذ او احساس می‌شود.

> **فین ای. کیدلند هنوز مهم است چون مسئله‌هایی که بررسی کرد از بین نرفته‌اند. دولت‌ها همچنان با وسوسه تمرکز بر منافع کوتاه‌مدت روبه‌رو هستند. بانک‌های مرکزی همچنان با تورم و مسئله اعتبار دست‌وپنجه نرم می‌کنند. اقتصادها هنوز رونق و رکود را تجربه می‌کنند**

اقتصاددانی که هنوز زنده است

فین ای. کیدلند یکی از اقتصاددانانی است که زبان سیاست اقتصادی مدرن را تغییر داد. او که در روستایی در نروژ متولد شد و تا بالاترین سطوح اقتصاد دانشگاهی پیش رفت، به متفکری تبدیل شد که ایده‌هایش بسیار فراتر از دانشگاه‌ها رفت. معروف‌ترین ســهم او، که با ادوارد سی. پرسکات توسعه یافت، نشان داد سیاست اقتصادی نمی‌تواند فقط بر پایه وعده موفق شــود. اگر مردم احتمال دهند رهبران بعداً نظرشان را عوض خواهند کرد، همین حالا دست از اعتماد برمی‌دارند. این بینش، که به ناسازگاری زمانی مشهور است، توضیح داد چرا قواعد، تعهد و اعتبار چنین اهمیت دارند.

سهم بزرگ دیگر او در مطالعه چرخه‌های تجاری بود؛ جایی که کمک کرد اقتصاد کلان با نشان دادن این‌که تغییرات واقعی مانند جابه‌جایی‌های بهره‌وری می‌توانند موتور فراز و فرودهای اقتصادی باشند، دگرگون شود. کار کیدلند در شکل اصلی دانشگاهی‌اش همیشه آسان نیست، اما درس‌های مرکزی آن ساده و نیرومندند. مثلاً اینکه برنامه‌ها باید باورپذیر باشند، اعتماد اهمیــت دارد، انتظارات اهمیت دارد و وسوســه کوتاه‌مدت می‌تواند نتایج بلندمدت را تخریب کند! به همین دلیل فین ای. کیدلند جایزه نوبل گرفت، و به همین دلیل کار او هنوز هم اهمیت دارد.



کیدلند هنوز هم جزو اقتصاددان‌های پرطرفدار در جهان است.

اتاق طهران

مرور ۱۴۲ سال اسناد تاریخی اتاق بازرگانی تهران



ملاقات اعضای اتاق بازرگانی با نخست‌وزیر اسدالله علم- ۱۳۴۱/۵/۱۷

رابطه اتاق تهران و دولت‌ها در دهه ۳۰ تا ۵۰

تصاویر تاریخی از دیدارهای اعضای اتاق تهران با مقامات دولتی



علی ططری

پژوهشگر تاریخ اقتصاد

تاریخ اقتصـــادی ایران در دهه‌های ۳۰ تا ۵۰ خورشـــیدی را نمی‌توان بدون توجه به نقش اتاق بازرگانی تهران بررسی کرد. این نهاد، به‌عنوان مهم‌ترین تشکل نمایندگی بخش خصوصی کشور، در تمام این سال‌ها در نقطه تلاقی منافع دولت و فعالان اقتصادی قرار داشت. از یک سو، دولت‌ها برای اجرای برنامه‌های توسعه اقتصادی به همکاری تجار، صنعتگران و صاحبان سرمایه نیاز داشتند و از سوی دیگر، بخش خصوصی تلاش می‌کرد از طریـــق اتاق بازرگانی بر تصمیمات اقتصادی دولت اثر بگذارد. به همین دلیـــل، رابطه میان اتاق بازرگانی تهران و دولت‌های وقت صرفاً یک رابطه اداری نبود، بلکه مجموعه‌ای از همکاری، گفت‌وگو، چانه‌زنی و گاه اختلاف نظر را دربر می‌گرفت.

آغاز دهه ۱۳۳۰ با نهضت ملی‌شدن صنعت نفت و تحولات سیاسی ناشی از آن همراه بود. اقتصاد ایران در این دوره با مشـــکلات متعددی از جمله کاهش درآمدهای ارزی و دشـــواری‌های تجارت خارجی روبه‌رو شد. بسیاری از اعضای اتاق بازرگانی تهران از اصل استقلال اقتصادی کشور حمایت می‌کردند، اما در عین حال، نسبت به پیامدهای اقتصادی بحران نفت نگرانی داشتند. محدودیت در واردات کالا، مشکلات ارزی و رکود نسبی بازار از جمله مسائلی بود که فعالان اقتصادی با آن مواجه بودند. اتاق بازرگانی در چنین شرایطی، تلاش می‌کرد ضمن حفظ ارتباط با دولت، دیدگاه‌های تجار و بازرگانان را درباره راه‌های کاهش فشارهای اقتصادی و حفظ جریان تجارت کشور مطرح کند.

دهه ۱۳۴۰ را می‌توان مهم‌ترین دوره تعامل میان اتاق بازرگانی تهران و دولت دانســـت. اجرای برنامه‌های عمرانی، اصلاحات ارضی و گسترش فعالیت‌های صنعتی، نیاز به مشارکت بخش خصوصی را افزایش داد. در این میان، نقش علینقی عالیخانی، وزیر اقتصاد وقت، اهمیت ویژه‌ای داشت. عالیخانی از جمله مدیران تکنوکراتی بود که توسعه اقتصادی را بدون حضور فعال کارآفرینان و صنعتگران ایرانی ممکن نمی‌دانست. او تلاش کرد ارتباط مؤثرتری میان دولت و بخش خصوصی برقرار کند و به همین دلیل، اتاق بازرگانی تهران در دوران وزارت او از جایگاه مشورتی بالاتری برخوردار شد.

در نیمه دوم دهه ۱۳۴۰ و اوایل دهه ۱۳۵۰، روند صنعتی‌شدن کشور شتاب بیشتری گرفت. در این دوره، بسیاری از اعضای اتاق بازرگانی تهران دیگر صرفاً تاجر نبودند، بلکه به صاحبان کارخانه‌ها و بنگاه‌های صنعتی نیز بدل شده بودند. به همین دلیل، مطالبات اتاق از مسائل صرفاً تجاری فراتر رفت و موضوعاتی مانند حمایت از صنایع داخلی، تأمین مالی تولید، توسعه صادرات و انتقال فناوری نیز در دستور کار قرار گرفت. دولت نیز که صنعتی‌شدن را یکی از اهداف اصلی خود می‌دانست، در بسیاری از موارد از ظرفیت‌های بخش خصوصی بهره می‌برد و تلاش می‌کرد میان اهداف توسعه‌ای و منافع فعالان اقتصادی تعادل ایجاد کند. در مجموع، تعاملات اتاق بازرگانی تهران و دولت‌های وقت در فاصله سال‌های ۱۳۳۰ تا ۱۳۵۷ بازتابی از روند تحول اقتصاد ایران در دوران معاصر بود. این روابط، از سال‌های بحران ناشی از ملی‌شدن صنعت نفت تا دوران توسعه صنعتی و رونق نفتی، دستخوش تغییرات متعددی شد. اتاق بازرگانی تهران در تمام این سال‌ها کوشید میان منافع بخش خصوصی و سیاست‌های دولت پیوند برقرار کند و صدای تجار، صنعتگران و کارآفرینان را به مراکز تصمیم‌گیری برساند. در این شماره نیز نظاره‌گر تصاویر نویافته‌ای از جلسات مشترک اتاق بازرگانی و دولت‌های ایران میان سال‌های ۱۳۳۰ تا ۱۳۵۷ خورشیدی باشید. این تصاویر به‌تازگی توسط کارشناسان مرکز اسناد اتاق بازرگانی تهران بازیابی شده است.



طاهر ضیایی، رئیس اتاق بازرگانی در اجتماع تجار با حضور آقایان امیرعباس هویدا نخست‌وزیر، عبدالعظیم ولیان وزیر تعاون و امور روستایی، منصور روحانی وزیر کشاورزی، هوشنگ انصاری وزیر اقتصاد- ۱۳۵۲/۷/۱۶



ملاقات اعضای اتاق بازرگانی و صنایع و معادن با نخست‌وزیر امیرعباس هویدا- ۱۳۵۰/۵/۱۸



دیدار نخست‌وزیر حسین علاء با رئیس اتاق بازرگانی تهران، عبدالحسین نیکپور و اعضای اتاق- ۱۳۳۴/۸/۹



نخست‌وزیر حسنعلی منصور در دیدار با اعضای اتاق بازرگانی تهران - ۱۳۴۲/۲/۹



دیدار محمد خسروشاهی، رئیس اتاق بازرگانی تهران و اعضای اتاق با نخست‌وزیر امیرعباس هویدا- ۱۳۴۶/۱۱/۱



سخنرانی نخست‌وزیر امیرعباس هویدا در اتاق بازرگانی- ۱۳۴۳/۱۲/۱۸



سخنرانی نخست‌وزیر حسنعلی منصور در اتاق بازرگانی- ۱۳۴۳/۶/۱۰



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

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



برای دانلود پی‌دی‌اف
اسکن کنید

دستورالعمل تاب‌آوری بنگاه‌ها
در شرایط جنگ و تحریم را از سایت اتاق بازرگانی تهران دریافت کنید