

ISIMO

سال دوم شماره دهم

دوشنبه هفتم اردیبهشت 1405

27 April 2026

از بهینه‌سازی
اداری تا
فرماندهی احیا:
پارادایم نوین
کسب و کار در
عصر بازسازی

اقتصاد دیجیتال و بدون وزن به سوله، کوره و جاده نیاز ندارد؛ زیرساخت آن "مغزافزار" است و می‌تواند سریع‌ترین استارتر برای لکوموتیوهای آسیب‌دیده‌ی صنعت باشد و این انباشت دانش در استان اصفهان کم نظیر است

«رانت باید به پاداش عملکرد صادراتی تبدیل شود؛ هلدینگ‌های بزرگ نباید رسوب‌گیر منابع باشند، بلکه باید لکوموتیوهایی باشند که واگن‌های SME را به بازارهای جهانی می‌رسانند.»

کمیسیون سرمایه‌گذاری و تامین مالی

اتاق بازرگانی اصفهان

از بهینه‌سازی اداری تا فرماندهی احیا: پارادایم نوین کسب‌وکار در عصر بازسازی

در گفتمان مرسوم اقتصادی، «بهبود محیط کسب‌وکار» اغلب مترادف با تسهیل بروکراسی، صیقل دادن شاخص‌های بانک جهانی و یکپارچه‌سازی سامانه‌های اداری تلقی می‌شود. این رویکرد در شرایط ثبات، حکم «روان‌کاری چرخ‌دنده‌های تولید» را دارد تا اصطکاک میان بخش خصوصی و حاکمیت به حداقل برسد. اما هنگامی که اقتصاد تحت تأثیر شوک‌های ساختاری یا پیامدهای پساجنگ قرار می‌گیرد، این تعریف دچار یک «دگرگونی ماهوی» می‌شود. در مختصات پساجنگ، دیگر با مسئله‌ی «بهینه‌سازی» (Optimization) روبرو نیستیم؛ بلکه با نبردی تمام‌عیار برای «بقا و بازطراحی زیست‌بوم تولید» مواجهیم.

شکاف میان ثبات و بازسازی

تفاوت بنیادین فضای صلح با دوران بازسازی در دو مولفه کلیدی نهفته است: «زمان» و «قطعیت». در زمان صلح، امنیت یک پیش‌فرض حتمی و زمان عنصری خطی است؛ اما در اتمسفر پساجنگ، زمان کالایی است که با سرعتی مضاعف رو به اتمام است و «عدم قطعیت»، تنها قطعیت موجود در بازار تلقی می‌شود. در چنین شرایطی، اکتفا به راهکارهایی نظیر تسهیل صدور مجوزها برای اقتصادی که با بحران‌های ساختاری زنجیره‌ای دست‌وپنج نرم می‌کند، به مثابه‌ی تجویز مسکن برای بیماری است که در اتاق عمل با جراحی عمیق و خونریزی داخلی روبروست.

دکترین نوزایی: از مدیریت بروکراسی به مدیریت مأموریت‌محور

ایران در آستانه‌ی بازسازی، به یک «دکترین ویژه» برای نوزایی محیط کسب‌وکار نیاز دارد؛ راهبردی که بتواند پارادایم حاکم را از «مدیریت اداری» به «مدیریت مأموریت‌محور» تغییر دهد. در این چارچوب جدید، بهبود محیط کسب‌وکار دیگر صرفاً یک اقدام حقوقی-اداری نیست، بلکه یک «فرماندهی عملیاتی» در اتاق جنگ اقتصادی است. این فرماندهی موظف است با انجام اصلاحات نهادی دقیق اما جسورانه، بقا و احیای صنایع پیشران و زنجیره‌های حیاتی تولید را تضمین کند. ما امروز به جای هرس کردن شاخ و برگ قوانین دست‌وپاگیر، نیازمند جراحی‌های بزرگ ساختاری و تدوین نقشه‌ای نو هستیم.

درس‌های جهانی: بازسازی به مثابه‌ی نوزایی نهادی

واکاوی تجربه‌های موفق جهانی، از «طرح مارشال» در اروپای ویرانه‌ی ۱۹۴۷ تا «معجزه‌ی رودخانه هان» در کره‌ی جنوبی ۱۹۵۳، یک حقیقت واحد را آشکار می‌سازد: بازسازی، صرفاً یک پروژه‌ی عمرانی یا مهندسی نیست؛ بلکه یک «نوزایی نهادی» و خلق سپهری نوین برای کنشگران اقتصادی است. اگر این فرایند در ایران پساجنگ بدون چشم‌انداز مشخص و بومی‌سازی شده انجام گیرد، پروژه‌ی بازسازی نه تنها گره‌گشا نخواهد بود، بلکه به هزینه‌ای مضاعف بر دوش اقتصاد تبدیل می‌شود.

الگوی آلمان؛ باطل‌السحر بحران عرضه و تورم

تجربه‌ی آلمان پس از جنگ جهانی دوم، آموزه‌های ارزشمندی برای اقتصاد ایران دارد. آلمان آن دوران با چالش‌های موازی تورم لجام‌گسیخته، انسداد نقدینگی و بی‌انگیزگی بخش خصوصی به دلیل نرخ‌های مالیاتی فلج‌کننده روبرو بود. راهکار آلمانی‌ها، عبور از سیاست‌های سنتی و تأسیس نهادهای توسعه‌ای نظیر بانک KfW بود. آن‌ها به جای «توزیع نقدینگی کور»، منابع محدود خود را به سمت اهرم کردن خوشه‌های صنعتی و کسب‌وکارهای کوچک و متوسط هدایت کردند.

نکته‌ی کلیدی در این الگو، پایدارسازی محیط کسب‌وکار از طریق تضمین تأمین مواد اولیه در اوج بحران عرضه بود. آلمانی‌ها با شجاعت در «آزادسازی قیمت‌ها» همزمان با «کاهش شدید نرخ مالیات»، توانستند کالاها را از بازارهای زیرزمینی به سمت بازار رسمی سوق داده و انگیزه‌ی تولید را بازیابی کنند.

نقطه عزیمت: فروپاشی یا معجزه؟

تاریخ گواهی می‌دهد که بحران‌های عظیم، ملت‌ها را بر سر یک دو راهی سرنوشت‌ساز قرار می‌دهند: فروپاشی کامل یا جهش به سوی معجزه‌ی اقتصادی. تفاوت این دو مسیر در میزان ویرانی‌ها نیست، بلکه در «نوع نگاه به بازطراحی محیط کسب‌وکار» نهفته است. نوزایی محیط کسب‌وکار ایران در پساجنگ، نیازمند عبور از اصلاحات تدریجی و پذیرش الزامات یک جراحی عمیق نهادی است تا بتوان از خاکستر بحران، ققنوس تولید و ثروت‌آفرینی را دوباره به پرواز درآورد.

واکاوی الگوهای جهانی؛ مهندسی مأموریت‌محور در شرق آسیا

مطالعه تجربیات شرق آسیا نشان می‌دهد که «نوزایی محیط کسب‌وکار» در جوامع پساجنگ، بیش از آنکه حاصل آزادسازی رها شده باشد، محصول «مشروط‌سازی هوشمندانه» و «ایزوله‌سازی کانون‌های ثروت‌آفرین» بوده است.

۱. الگوی کره جنوبی؛ پارادایم رانت‌محور و لکوموتیوهای توسعه

در دوران ژنرال پارک، کره جنوبی مدلی منحصربه‌فرد از مدیریت محیط کسب‌وکار را به نمایش گذاشت. در این الگو، احیای اقتصاد به «نتایج ملموس و کمی» گره خورد. شکل‌گیری «چایبول‌ها» (Chaebols) یا همان کلان‌شرکت‌های کره‌ای (نظیر سامسونگ و هیوندای)، نه یک فرآیند تصادفی، بلکه محصول یک توافق استراتژیک بود. دولت محیط کسب‌وکار را برای این غول‌های صنعتی به‌شدت تسهیل کرد و حتی رانت‌های حمایتی گسترده‌ای در اختیار آنان قرار داد؛ اما با یک شرط حیاتی: «تحقق اهداف صادراتی». در این دکترین، چایبول‌ها موظف بودند به عنوان لکوموتیو توسعه، صدها شرکت کوچک و متوسط (SME) را در زنجیره تأمین خود به حرکت درآورند. محیط کسب‌وکار در کره، نه با شعارهای عمومی، بلکه با تبدیل رانت به «پاداش عملکرد صادراتی» بازطراحی شد تا انحصار، جای خود را به رقابت در بازارهای جهانی بدهد.

۲. الگوی ژاپن؛ اولویت‌بندی راهبردی و رفع بن‌بست‌های لجستیک

ژاپن پس از جنگ، به جای رها کردن بازار در میانه ویرانی‌ها، به نهادسازی مقتدرانه‌ای به نام MITI (وزارت صنایع و تجارت بین‌الملل) روی آورد. نقش این نهاد، مدیریت محیط کسب‌وکار از طریق «تخصیص اولویت‌محور منابع» بود. ژاپنی‌ها دریافتند که بدون حل معضلات زیرساختی، هیچ فعالیتی سودآور نخواهد بود؛ لذا اولویت نخست خود را بر «رفع بن‌بست‌های لجستیکی» و بازسازی فوری بنادر متمرکز کردند. آن‌ها با پیوند دادن صنایع سنگین (Zabatsu‌های سابق) به زنجیره صادرات دریایی، محیطی امن و تضمین‌شده برای غول‌های صنعتی خود فراهم کردند تا خون تجارت دوباره در رگ‌های اقتصاد جاری شود.

۳. الگوی ویتنام؛ ایزوله‌سازی ریسک و قطب‌های امن سرمایه‌گذاری

ویتنام، کشوری که دهه‌ها با زخم‌های جنگ دست‌وپنجه نرم می‌کرد، راهکار نوزایی را در «تمرکززدایی جغرافیایی» یافت. دولت ویتنام با درک این واقعیت که اصلاح بروکراسی در کل سرزمین اصلی فرآیندی زمان‌بر است، به ایجاد «مناطق ویژه اقتصادی ساحلی» (SEZs) روی آورد. این مناطق عملاً از قوانین دست‌وپنجه‌دار اداری مرکز، ایزوله شدند. ویتنام با تمرکز بر جذب سرمایه‌گذاری خارجی (FDI) در مناطقی که بیشترین دسترسی به آب‌های آزاد را داشتند، توانست ریسک بالای سرمایه‌گذاری در کل کشور را به قطب‌های کوچک، تخصصی و امن محدود کند و از آنجا، موفقیت را به سایر بخش‌های اقتصاد سرایت دهد.

این تجربیات نشان می‌دهند که در «دکترین ققنوس»، بهبود محیط کسب‌وکار نباید به معنای توزیع یکسان و محدود منابع میان همگان باشد. بلکه کلید موفقیت در مدل‌های زیر نهفته است:

۱. مشروط کردن حمایت‌ها به خروجی‌های ارزی و صادراتی (مدل کره).

۲. تمرکز بر زیرساخت‌های پیش‌ران مانند لجستیک و بنادر (مدل ژاپن).

۳. ایجاد جزایر امن و آزاد برای دور زدن بروکراسی ساختاری (مدل ویتنام).

ایران در آستانه بازسازی، بیش از هر زمان دیگری به این «شجاعت در اولویت‌بندی» و «قاطعیت در مشروط‌سازی» نیازمند است.

بازخوانی وضعیت ایران؛ از بحران ساختاری تا دکترین بازسازی

وقتی از «ایران امروز» سخن می‌گوییم، باید بپذیریم که مختصات بهبود محیط کسب‌وکار به کلی تغییر کرده است. ایران تحت تأثیر تحریم‌های مزمن، تنش‌های اخیر و تلاطمات داخلی، با چالش‌هایی دست‌وپنچ نرم می‌کند که دیگر با شاخص‌های استاندارد زمان صلح قابل اندازه‌گیری نیستند. در حالی که در ادبیات رایج، بهبود محیط کسب‌وکار ممکن است در «سرعت ثبت شرکت» خلاصه شود، در واقعیت امروز ایران، بهبود محیط کسب‌وکار یعنی اقدام میدانی برای تأمین پایدار برق، گاز و نهاده‌های تولید.

بن‌بست فنی-مالی و لزوم عبور از راهکارهای کاغذی

هدف قرار گرفتن زیرساخت‌های حیاتی، از جمله یوتیلیتی‌های پتروشیمی، نیروگاه‌ها و زنجیره فولاد، منجر به اختلالی عمیق در تامین مواد اولیه و ارزآوری شده است. این یک «بن‌بست فنی-مالی» است که با هیچ دستورالعمل اداری یا امضای پشت‌میزنشینی گشوده نمی‌شود. علاوه بر این، محدودیت‌های اینترنت بین‌المللی به واسطه تهدیدات سایبری، کسب‌وکارهای مدرن را که سهم ۷ درصدی از اقتصاد ملی دارند، با بحرانی جدی روبرو کرده است. باید بپذیریم که دوران «وصله‌پینه کردن» قوانین به سر آمده و ما نیازمند یک «محیط ویژه بازسازی» هستیم؛ فضایی که ایران را از یک بازار ایزوله و پرریسک، به یک «کارگاه بزرگ بازسازی» با حداکثر امنیت سرمایه‌گذاری تبدیل کند.

امنیت سرمایه‌گذاری؛ فراتر از «میگا» و به سوی «بیمه ریسک شرقی»

بزرگترین هراس سرمایه‌گذار در دوران پساجنگ، «عدم قطعیت در بازگشت سرمایه» است. در سطح بین‌المللی، آژانس چندجانبه تضمین سرمایه‌گذاری (MIGA) ریسک‌های غیرتجاری مانند جنگ و مصادره را پوشش می‌دهد، اما تحریم‌های ظالمانه مانع از بهره‌مندی ایران از این چتر حمایتی شده است. راهکار جایگزین در این دکترین، فعال‌سازی «بیمه ریسک شرقی» است. همکاری با موسساتی همچون «ساینشور» چین یا «ایگزار» روسیه می‌تواند نقش میگا را برای پروژه‌های راهبردی ایران ایفا کند. این اقدام نه تنها ریسک شرکای خارجی را کاهش می‌دهد، بلکه با بهبود نماگرهای «تجارت فرامرزی» و «رقابت در بازار»، انحصارهای سنتی را شکسته و تکنولوژی‌های نوین را وارد بازار می‌کند.

تأمین مالی غیرتورمی؛ تقویم دارایی‌های ملی به مثابه نقدینگی مولد

چالش بعدی، تأمین منابع برای زیرساخت‌های عمومی است. در شرایطی که چاپ پول بدون پشتوانه، بنزین ریختن بر آتش تورم است، باید از الگوی «ثروتمند فقیر» عبور کنیم. ما دارایی‌های عظیمی داریم که هنوز «تقویم» (ارزش‌گذاری) نشده‌اند. الگوبرداری از نروژ در ارزش‌گذاری ذخایر اثبات‌شده در دل زمین، می‌تواند راهگشا باشد. ایران می‌تواند با ارزش‌گذاری استاندارد معادن لیتیوم، مس، طلا و آهن، اراضی ساحلی مکران و حتی «حق ترانزیت» در کریدورهای شمال-جنوب، اقدام به انتشار «اوراق منفعت» با پشتوانه دارایی واقعی کند. این نقدینگی تورم‌زا نیست، زیرا هر ریال آن مابه‌ازایی عینی در قالب «مس استخراج‌نشده» یا «بندر در آستانه بهره‌برداری» دارد. این فرآیند، ثروت مُرده را به نقدینگی مولد تبدیل کرده و قدرت خرید جامعه را نیز حفظ می‌کند.

از بازسازی تا بازطراحی؛ جراحی جغرافیایی و فرماندهی واحد در اقتصاد پسا جنگ

بازسازی ایران در عصر پسا جنگ نباید صرفاً به معنای بازگشت به وضعیت پیش از بحران باشد؛ بلکه این دوران، فرصتی تاریخی برای یک «بازطراحی جغرافیایی» و جانمایی بهینه کسب و کار بر پایه مزیت‌های سرزمینی است. محیط کسب و کار نوین باید در نقاطی بنا شود که کمترین ریسک اکولوژیک و بیشترین بهره‌وری آمایشی را داشته باشد.

۱. هجرت استراتژیک به نوار ساحلی؛ اصلاح خطای تاریخی فلات مرکزی

استقرار صنایع سنگین و آب‌بر در فلات مرکزی ایران، یکی از بزرگترین خطاهای راهبردی دهه‌های گذشته بود که منجر به ناترازی اکولوژیک و بحران‌های زیست‌محیطی مزمن گشت. در دکترین بازسازی، یکی از شروط اصلی تخصیص منابع به هلدینگ‌های پیشران، باید «جابجایی هوشمند» این صنایع از مرکز به نوار ساحلی جنوب، به‌ویژه سواحل مکران باشد. این انتقال نه تنها بحران آب را مدیریت می‌کند، بلکه با کاهش هزینه‌های لجستیک و فعال‌سازی اقتصاد دریامحور، منجر به توسعه متوازن و تقویت امنیت ملی در مناطق کمتر برخوردار می‌شود؛ اقدامی که مستقیماً نماگر «محل کسب‌کار» در شاخص‌های جهانی (BR) را بهبود می‌بخشد.

«هجرت استراتژیک صنایع به نوار ساحلی، تنها یک انتخاب زیست‌محیطی نیست؛ بلکه بازطراحی هوشمندانه‌ی نقشه ثروت‌آفرینی ایران در افق دریامحور است.»

۲. شورای عالی بازسازی؛ فرماندهی واحد در اتاق جنگ اقتصادی

تحقق این دکترین در ساختار بروکراسی فعلی که گرفتار تضاد منافع و کندی مفرط است، ناممکن خواهد بود. ما نیازمند یک «فرماندهی واحد، چابک و مقتدر» هستیم. پیشنهاد می‌شود یک نهاد موقت (با مأموریت یک‌ساله و غیرقابل تمدید) تحت عنوان «شورای عالی بازسازی» ایجاد شود. این شورا نیازی به ساختار جدید ندارد و می‌تواند از دل نهادهایی چون شورای عالی هماهنگی اقتصادی سران قوا یا شورای عالی امنیت ملی متولد شود، اما با سه ویژگی حیاتی:

- ❖ اختیارات تام و ویژه: تصمیمات شورا در حیطه بازسازی زنجیره‌های ارزش (مانند فولاد و پتروشیمی) باید فصل‌الخطاب باشد.
- ❖ پاسخگویی و شفافیت: دسترسی عمومی به مصوبات و حضور نمایندگان جسور بخش خصوصی و تعاونی در کنار بخش عمومی.
- ❖ سرعت عمل میدانی: توانایی تعلیق موقت قوانین مخل و دور زدن بروکراسی ثبت‌سفارش و گمرک در کمتر از ۲۴ ساعت برای قطعات حیاتی.

این شورا باید پُل ارتباطی میان «امنیت ملی» و «اقتصاد» باشد و مدیریت واردات هوشمند را تا زمان بازگشت واحدهای داخلی به مدار تولید، به‌گونه‌ای مدیریت کند که نه بازار با کمبود مواجه شود و نه انگیزه بازسازی صنایع داخلی از بین برود.

«ما به یک "فرماندهی واحد" در اتاق جنگ اقتصادی نیاز داریم که بتواند بروکراسی‌گند را در ۲۴ ساعت دور بزند؛ بازسازی، عرصه‌ی آزمون و خطا نیست.»

۳. کلام آخر؛ اراده سیاسی برای تغییر قواعد بازی

خلق محیط نوین کسب و کار در دوران پساجنگ، پیش از آنکه یک پروژه فنی یا مهندسی باشد، یک «اراده سیاسی بی‌تعارف» برای تغییر قواعد بازی است. ما در لحظه‌ای تاریخی ایستاده‌ایم که تصمیمات امروز، ترازنامه ملی دهه‌های آینده را خواهد ساخت.

اگر اقدامات پیشنهادی از «تقویم دارایی‌های ملی» برای خلق اعتبار غیرتورم‌زا گرفته تا «بیمه ریسک شرقی» و مدل «پیشرانی هلدینگ‌های بزرگ برای حمایت از SMEها» به درستی اجرا نشوند، فرآیند بازسازی به یک «رانت بزرگ» برای بخش‌های شبه‌دولتی تبدیل خواهد شد. اقتصاد پساجنگ، عرصه آزمون و خطا یا بازی با تئوری‌های انتزاعی روی کاغذ نیست؛ بلکه میدان تصمیم‌های سخت و جراحی‌های دردناکی است که باید بین «تداوم رکود ساختاری» و «جهش به سوی معجزه اقتصادی»، یکی را برگزیند.

«رانت باید به پاداش عملکرد صادراتی تبدیل شود؛ هلدینگ‌های بزرگ نباید رسوب‌گیر منابع باشند، بلکه باید لکوموتیوهایی باشند که واگن‌های SME را به بازارهای جهانی می‌رسانند.»

فرصت تاریخی بازسازی، شمشیری دو لبه است؛ یا به نقطه‌ی عزیمت ما برای تمدن‌سازی نوین اقتصادی تبدیل می‌شود و یا در صورت غلبه‌ی نگاه‌های سنتی و رانتی، به یک تهدید بزرگ اجتماعی بدل خواهد گشت. امروز زمان آن است که ثروت‌های نهفته‌ی ایران، پشتوانه‌ی پول ملی و موتور محرک بخش خصوصی واقعی قرار گیرد.

اهرم‌سازی استراتژیک منابع؛ بازخوانی مدل «پیشران-پیرو» در بستر بومی

پرسش بنیادین این است: ثروت حاصل از «تقویم دارایی‌های ملی» چگونه باید به شریان‌های اقتصاد تزریق شود تا به سرنوشت سوءمدیریت بودجه‌های دولتی دچار نشود؟ پاسخ را باید در «بومی‌سازی مدل چابول‌های کره جنوبی» جست‌وجو کرد؛ یعنی عبور از نگاه اعانه‌ای و حرکت به سمت «اعتبارات مشروط و مأموریت‌محور».

اهلی‌سازی هلدینگ‌ها؛ تبدیل غول‌های نابره‌ور به موتورهای توسعه

در زیست‌بوم فعلی ایران، ما با دو طیف هلدینگ روبرو هستیم: خصولتی‌های نابره‌ور که به دلیل ملاحظات سیاسی و اجتماعی امکان انحلال ندارند، و هلدینگ‌های خصوصی که منطق رقابت و بهره‌وری را به خوبی می‌شناسند. راهبرد هوشمندانه، نه تقابل با غول‌های نابره‌ور، بلکه «اهلی کردن» آن‌ها ذیل یک مأموریت ملی است. دولت باید منابع حاصل از ارزش‌گذاری دارایی‌ها را نه به عنوان رانت، بلکه به عنوان «اعتبار مشروط» در اختیار این مجموعه‌ها قرار دهد. در این پارادایم، دسترسی به منابع ملی با دو مأموریت تخطی‌ناپذیر گره می‌خورد:

۱. مأموریت اول: الزامات صادرات محور و تراز ارزی مثبت

هر هلدینگی که از اعتبارات بازسازی بهره‌مند می‌شود، موظف است تراز ارزی خود را متناسب با منابع دریافتی، مثبت کند. اعتبارات نباید صرف هزینه‌های جاری یا تأمین نیازهای روزمره‌ی داخلی شود؛ بلکه هدف، «نوسازی تکنولوژیک» و ارتقای بهره‌وری برای فتح بازارهای جهانی است. در واقع، صادرات نه یک انتخاب، بلکه شرط لازم برای بقای هلدینگ در چرخه حمایتی دولت خواهد بود.

۲. مأموریت دوم: تأمین مالی آبشاری و توسعه خوشه‌های صنعتی (SMEها)

این منابع نباید در لایه‌های مدیریتی هلدینگ‌ها رسوب کند. هلدینگ‌های بزرگ موظفند به عنوان «هاب‌های مالی و تکنولوژیک» برای زنجیره تأمین خود عمل کنند. در مدل تأمین مالی زنجیره‌ای (SCF)، هلدینگ پیشران با تکیه بر اعتبارات خود، خرید محصولات شرکت‌های کوچک و متوسط را تضمین کرده و مواد اولیه آن‌ها را تأمین می‌کند. این یعنی نقدینگی به جای سرگردانی در بازارهای غیرمولد، مستقیماً به «کف کارگاه‌های تولیدی» هدایت می‌شود.

تأثیر بر شاخص‌های جهانی آمادگی کسب‌وکار (BR)

این رویکرد فرآیند بازسازی را از یک پروژه عمرانی به یک اصلاح ساختاری تبدیل می‌کند که اثرات آن بر نماگرهای جهانی مشهود خواهد بود:

- **نماگر خدمات مالی:** با نقدپذیر کردن دارایی‌های راکد و تبدیل آن‌ها به اعتبار مولد.
- **نماگر ورود به کسب‌وکار:** با تضمین بقای SMEها ذیل چتر حمایتی هلدینگ‌های بزرگ.
- **نماگر نیروی کار و تجارت بین‌الملل:** از طریق فعال‌سازی زنجیره‌های پایین‌دستی و ایجاد کانال‌های معتبر برای تجارت فرامرزی.

اقتصاد دیجیتال و بی وزن؛ استراتژی لکوموتیو بازسازی

در حالی که احیای صنایع سنگین (فولاد و پتروشیمی) به دلیل آسیب‌های ساختاری زمان‌بر است، «اقتصاد دیجیتال» می‌تواند در کوتاه‌ترین زمان ممکن به مدار ارزش‌آفرینی بازگردد. سهم ۷ درصدی این بخش از GDP، پتانسیلی است که برای بازیابی نیاز به سوله و کوره ندارد؛ زیرساخت آن «مغزافزار» و «پهنای باند» است.

این بخش می‌تواند با ترمیم سریع نرخ اشتغال فارغ‌التحصیلان، جریان ارزی مستمری را از طریق صادرات نرم‌افزار و خدمات فنی-مهندسی به کشور تزریق کند. اما شرط لازم برای این جهش، «تضمین حاکمیت بر دسترسی پایدار و بدون محدودیت به اینترنت جهانی» برای بازیگران شناسنامه‌دار این عرصه است. اقتصاد دیجیتال در دوران پساجنگ، نقش «استارتر» را برای لکوموتیوهای پیشران صنعتی ایفا خواهد کرد.

«اقتصاد دیجیتال و بدون وزن به سوله، کوره و جاده نیاز ندارد؛ زیرساخت آن "مغزافزار" است و می‌تواند سریع‌ترین استارتر برای لکوموتیوهای آسیب‌دیده‌ی صنعت باشد.»

نوزایی محیط کسب‌وکار ایران در پساجنگ، عرصه‌ی «آزمون و خطا» یا بازی با تئوری‌های انتزاعی نیست. اگر هلدینگ‌های ما به موتور رشد SMEها تبدیل نشوند و اگر ثروت‌های نهفته‌ی ملی به پشتوانه‌ای برای اعتبار تبدیل نگردد، فرصت تاریخی بازسازی به یک «تهدید اجتماعی» و رانتی جدید بدل خواهد شد. ما نیازمند تصمیم‌های سختی هستیم که ترازنامه‌ی ملی دهه‌های آینده را از خاکستر بحران به اوج شکوفایی برساند.

فرجام سخن: دوراهی رانت یا رقابت

در این لحظه‌ی خطیر، حاکمیت بر سر یک دوراهی سرنوشت‌ساز ایستاده است؛ انتخابی دشوار میان «بازتولید رانت برای اقناع جناح‌های سیاسی» یا «تلاش برای شکوفایی ملی با تکیه بر ظرفیت‌های بخش خصوصی و تعاونی».

باید صادقانه پذیرفت که «ققنوس ایران» تنها زمانی بال‌های خود را بر فراز قله‌های توسعه خواهد گشود که فضای تنفس اقتصاد از حصار بروکراسی‌گند، نابره‌ور و ناعادلانه رها شود. بازسازی، نباید بهانه‌ای برای بازگشت به الگوهای شکست‌خورده‌ی گذشته باشد، بلکه باید به مثابه‌ی جراحی عمیقی نگریسته شود که در آن، اعتماد به «مردم و بخش خصوصی»، جایگزین «توزیع رانتی منابع» می‌گردد.

زمان آن فرا رسیده است که اراده‌ی سیاسی، راه را برای نوزایی اصیل کسب‌وکار هموار کند؛ چرا که فردا برای امروز، بسیار دیر خواهد بود.