

سال سخت اصناف



دو شوک بزرگ

روبه‌رو شدند؛ فشارهایی که هر کدام به‌تنهایی می‌توانست بخش مهمی از بازار را دچار اختلال کند، مهم‌ترین ضربه به بازار در مقطعی وارد شد که فضای سیاسی و امنیتی کشور و منطقه متشنج شد. دو مرحله تنش و درگیری همراه با نگرانی‌های ناشی از تحولات داخلی و خارجی رفتار مصرف‌کننده را به‌طور محسوس تغییر داد. در چنین مقطعی مردم به‌طور طبیعی خریدهای غیرضروری را عقب می‌اندازند. نتیجه برای بازار روشن است مشتری کمتر می‌شود، تردد پایین می‌آید و بخش‌هایی از بازار عملاً وارد فاز انتظار می‌شوند.

کسبه می‌گویند در روزهایی که اخبار سیاسی و امنیتی سنگین می‌شود، حتی بازارهای پرفرت‌وآمد هم افت محسوسی را تجربه

تعطیلی‌های پیایی

بخشی از فروش است. مسئله فقط بسته بودن کرکره نیست. بازار زنجیره‌ای از پرداخت‌ها و دریافت‌هاست. وقتی مغازه تعطیل می‌شود، فروش انجام نمی‌شود، اما اجاره، حقوق، هزینه آب و برق، بدهی به عمده‌فروش و اقساط سر جای خودش می‌ماند. برای واحدهایی که دخل روزانه دارند، تعطیلی طولانی‌مدت می‌تواند کل تراز ماه را به‌هم

سال جاری برای اصناف سال جمع شدن چند بحران روی هم بود. اگر در سال‌های قبل، بازار معمولاً با یکی دو مسئله جدی روبه‌رو می‌شد، امسال دامنه فشارها گسترده‌تر شد و از چند جهت به واحدهای صنفی ضربه زد. نتیجه این شد که بسیاری از کسبه، از بازار به‌عنوان فضایی نامطمئن، کم‌رمق و پرهزینه یاد می‌کنند؛ فضایی که در آن فروش پایین آمده، خرج بالا رفته و برنامه‌ریزی سخت‌تر از همیشه شده است. در چنین شرایطی اولین نکته این است که مشکلات اصناف را نمی‌شود فقط به یک عامل تقلیل داد. رکود بازار فقط نتیجه گرانی نیست، همان‌طور که افت فروش فقط به مالیات یا تعطیلی ربط ندارد. مسئله این است که اصناف در سال جاری هم‌زمان با چند فشار موازی

یکی دیگر از چالش‌های جدی اصناف در سال جاری تعطیلی‌های مکرر بود؛ تعطیلی‌هایی که بخشی از آن رسمی بود و بخشی دیگر به شرایط خاص، تصمیم‌های مقطعی یا ملاحظات اجرایی برمی‌گشت. برای حقوق‌بگیرها شاید تعطیلی بیشتر همیشه خبر بدی نباشد اما برای بسیاری از واحدهای صنفی، هر روز تعطیلی معادل از دست رفتن

خاموشی وسط کار

قطعی برق و محدودیت‌های مربوط به تامین انرژی نیز یکی از پربسامدترین گلابه‌های امسال اصناف بود. برای بخشی از بازار، برق فقط یک خدمت عمومی نیست؛ رگ اصلی کار است. نانوایی‌ها، فروشگاه‌های مواد غذایی، کارگاه‌های کوچک، تعمیرگاه‌ها، کافی‌شاپ‌ها، رستوران‌ها، آرایشگاه‌ها و ده‌ها شغل دیگر بدون برق یا عملاً متوقف می‌شوند یا با افت شدید کیفیت و سرعت روبه‌رو می‌شوند.

خسارت قطعی برق فقط به چند ساعت فروش از دست‌رفته محدود نمی‌شود. در بعضی واحدها، مواد اولیه فاسد می‌شود. در برخی دیگر، دستگاه‌ها از کار می‌افتد یا روند تولید و ارائه خدمت مختل می‌شود. مشتری هم وقتی با در بسته یا خدمت ناقصی روبه‌رو شود، لزوماً روز بعد بر نمی‌گردد. برای همین خاموشی اثری بیشتر از زمان خودش بر بازار می‌گذارد. اصناف بارها گفته‌اند که حداقل انتظارشان، اطلاع‌رسانی دقیق و زمان‌بندی قابل پیش‌بینی است. مشکل آن‌جاست که در بسیاری موارد، کسبه یا از زمان خاموشی خبر ندارند یا برنامه‌ها ناگهانی تغییر می‌کند. برای یک واحد صنفی کوچک که نه زین‌اترور دارد و نه حاشیه سود بالا همین بی‌برنامگی می‌تواند به فشار مضاعف تبدیل شود.

مالیات؛ گره قدیمی با صورت جدید

یکی از جدی‌ترین محل‌های اختلاف میان اصناف و دولت در سال جاری، موضوع مالیات بوده است. حرکت به سمت مالیات‌ستانی هوشمند و استفاده از داده‌های سیستمی، از نگاه سیاست‌گذار با هدف شفافیت، گسترش پایه مالیاتی و مقابله با فرار مالیاتی دنبال می‌شود اما بخشی از اصناف می‌گویند نحوه اجرای این سیاست، در عمل برای واحدهای کوچک و متوسط در‌دسر‌ساز شده است. گلابه اصلی کسبه این است که برآوردهای مالیاتی در برخی موارد با واقعیت فروش آن‌ها هم‌خوانی ندارد. به‌ویژه در شرایطی که بازار در رکود است، بسیاری از مغازه‌دارها معتقدند اعدادی که مبنای تشخیص یا محاسبه قرار می‌گیرد، با وضعیت واقعی دخل و خرج‌شان فاصله دارد. برای همین، مالیات از نظر بخشی از اصناف نه فقط یک تکلیف قانونی، که یک فشار مضاعف در سال رکود تلقی می‌شود. در مقابل سازمان امور مالیاتی بارها تاکید کرده که هدف، مقابله با بی‌عدالتی مالیاتی و شفاف‌سازی است. با این حال، شکاف میان نگاه رسمی و تجربه روزمره بازار همچنان پابرجاست. اصناف می‌گویند اصل شفافیت محل بحث نیست؛ مسئله این است که سیستم باید تفاوت میان یک واحد پرگردش با سود واقعی پایین و یک کسب‌وکار پردرآمد را دقیق‌تر تشخیص دهد.

هزینه‌ها بالا رفت، حاشیه سود آب رفت

هم‌زمان با افت فروش، هزینه‌های اداره یک واحد صنفی هم در سال جاری بالا رفت. افزایش اجاره‌بها، رشد قیمت مواد اولیه، بالا رفتن هزینه‌های حمل‌ونقل، خدمات، انرژی و دست‌مزد، ترکیبی ساخته که به گفته فعالان صنفی، حاشیه سود را به‌شدت کم کرده است. فشار اجاره برای مغازه‌های واقع در مناطق تجاری پرفرت‌وآمد بیشتر است، اما در محله‌ها و بازارهای کوچک‌تر هم وضع چندان بهتر نیست. بسیاری از کسبه می‌گویند در شرایطی که فروش آن‌ها نسبت به قبل کمتر شده، هزینه اجاره و تامین مواد هم لزوماً همان سرعت یا حتی بیشتر بالا رفته است. به این ترتیب، حتی واحدی که هنوز تعطیل نشده هم لزوماً وضعیت مناسبی ندارد؛ ممکن است فقط برای ماندن بجنگد. در مشاغل خدماتی هم وضعیت مشابه است. هزینه مواد مصرفی بالا رفته، حقوق نیروی کار افزایش پیدا کرده و قبض‌ها سنگین‌تر شده است اما امکان انتقال همه این هزینه‌ها به مشتری وجود ندارد، چون مشتری هم توان پرداخت ندارد. در نتیجه سود کمتر، فشار بیشتر و انگیزه پایین‌تر برای ادامه کار بوجود می‌آید.

مغازه‌دارها به ادامه راه مطمئن نیستند!

ترکیب همه این عوامل اثر خودش را بر روحیه فعالان صنفی هم گذاشته است. از رکود و کاهش مشتری تا مالیات، خاموشی، تعطیلی و گرانی، مجموعه‌ای از فشارها باعث شده برخی کسبه از کاهش انگیزه برای ادامه فعالیت حرف بزنند. در بعضی نقاط، مغازه‌های خالی، تابلوهای جمع‌شده و تغییر کاربری برخی واحدها نشانه همین فرسودگی است. بازار به‌طور سنتی یکی از مقاوم‌ترین بخش‌های اقتصاد ایران بوده اما مقاومت هم سقف دارد. وقتی صاحب یک مغازه یا کارگاه کوچک احساس کند دخل و خرجش با هم نمی‌خواند و هر ماه باید با یک مسئله تازه بجنگد، طبیعی است که درباره ادامه کار دچار تردید شود. این تردید فقط مسئله فردی نیست؛ اگر گسترده شود، روی اشتغال، عرضه خدمات و حیات اقتصادی محله‌ها هم اثر می‌گذارد. بازاری که نتواند آینده کوتاه‌مدت خودش را پیش‌بینی کند به‌تدریج از سرمایه‌گذاری، توسعه و حتی حفظ وضعیت موجود هم عقب می‌نشیند.

می‌کنند. مشتری می‌آید، قیمت می‌پرسد، مقایسه می‌کند و دست خالی می‌رود. در صنفی که فروش‌شان به خریدهای مناسبتی، سلیقه‌ای یا غیرضروری وابسته است این وضعیت شدیدتر هم دیده می‌شود. ترس از آینده، نااطمینانی نسبت به قیمت‌ها و نگرانی از اتفاقات پیش‌رو باعث می‌شود خانوارها هزینه‌کرد خود را محدود کنند و فقط سراغ ضروریات بروند.

برای بازار این نوع رکود از جنس رکود معمول نیست. در رکودهای مرسوم، حداقل می‌شود روند را حدس زد اما در شوک‌های ناشی از تنش و درگیری بازار ناگهان قفل می‌کند. همین ناگهانی بودن برنامه‌ریزی را برای اصناف دشوارتر می‌کند.

بزند. برخی کسبه می‌گویند مشکل اصلی فقط تعداد تعطیلی‌ها نیست؛ بی‌ثباتی ناشی از آن است. وقتی صاحب مغازه نداند در طول ماه چند روز امکان فعالیت دارد، طبیعی است که خرید کالا، مدیریت موجودی، تنظیم سفارش و حتی پرداخت‌هایش به مشکل بخورد. این وضعیت در اصناف خوراکی، پوشاک، خدمات و مشاغل خرد بیشتر دیده می‌شود.

بی‌پولی مردم

اگر از بسیاری از مغازه‌دارها بپرسید مهم‌ترین مشکل امسال چه بوده احتمالاً یک جواب مشترک می‌شنوید: مردم پول ندارند. کاهش قدرت خرید، مهم‌ترین عامل افت فروش در بازار بوده است. تورم بالا، رشد هزینه‌های خانوار و عقب‌ماندن درآمدها باعث شده مشتریان با احتیاط بیشتری خرج کنند. این احتیاط فقط در خرید کالاهای گران‌قیمت دیده نمی‌شود. حتی در خریدهای روزمره هم الگوی مصرف تغییر کرده است. برخی مشتریان به‌جای خرید همیشگی، خریدشان را کمتر کرده‌اند. بعضی سراغ کالاهای ارزان‌تر می‌روند. برخی خرید را به تعویق می‌اندازند و گروهی هم فقط قیمت می‌پرسند. این وضعیت برای اصناف به معنی کاهش تعداد فاکتور، کاهش مبلغ هر خرید و افت گردش مالی است.

بزرگ‌تر شاید این تغییرات قابل مدیریت باشد اما برای کسب‌وکارهای سنتی و خرد، هر تغییر اداری می‌تواند به یک چالش واقعی تبدیل شود. به‌ویژه وقتی صاحب کسب‌وکار هم باید مغازه را بچرخاند هم با سامانه‌ها، فرم‌ها و قواعد تازه کنار بیاید. این نگرانی در بازار وجود دارد که هر تراکنش بانکی به‌عنوان درآمد قطعی تفسیر شود، در حالی که در عمل بخشی از جابه‌جایی‌های مالی می‌تواند ماهیت دیگری داشته باشد. همین نگرانی‌ها باعث شده موضوع کارت‌خوان و حساب تجاری، فقط یک بحث فنی نباشد و به مسئله‌ای روانی هم برای بخشی از اصناف تبدیل شود.

رقابت نابرابر با پلتفرم‌ها

یکی دیگر از موضوعاتی که در برخی صنوف بیشتر مطرح شد، رقابت با پلتفرم‌های آنلاین است. صاحبان بعضی کسب‌وکارهای سنتی معتقدند در حالی که آن‌ها زیر بار اجاره، مالیات، بازاری، مجوز و هزینه‌های ثابت هستند، برخی پلتفرم‌ها با فروش‌شدن‌گان فعال در فضای آنلاین با هزینه کمتر و انعطاف بیشتر فعالیت می‌کنند. این بحث به‌خصوص در رستوران‌ها، سوپرمارکت‌ها، حمل‌ونقل، فروش خرد و برخی خدمات پررنگ‌تر است. اصناف سنتی می‌گویند اصل تحول دیجیتال را نمی‌شود انکار کرد اما مسئله آن‌ها برابری در قواعد بازی است. وقتی یک طرف هزینه‌های بیشتری می‌دهد و با محدودیت‌های بیشتری روبه‌رو است، طبیعی است که احساس کند در رقابت نامتوازن قرار گرفته است. البته در مقابل برخی کارشناسان معتقدند بخشی از بازار چاره‌ای جز انطباق با شکل جدید فروش ندارد و واحدهای صنفی باید به‌جای مقاومت صرف به سمت ترکیب فروش حضوری و آنلاین بروند. با این حال در سال جاری برای بسیاری از واحدهای کوچک که هنوز زیرساخت یا سرمایه ورود به این فضا را ندارند، این رقابت بیشتر به‌عنوان تهدید دیده شده است تا فرصت.

سخن پایانی

سال جاری برای اصناف سال آزمون بقا بود. بازاری که باید در شرایط عادی موتور اشتغال خرد، گردش پول و زندگی روزمره شهرها باشد، امسال بخش مهمی از انرژی خود را صرف عبور از مانع‌ها کرد. از نااطمینانی ناشی از تنش‌های سیاسی و دو مقطع درگیری تا تعطیلی‌های پی‌درپی، از خاموشی‌های خسارت‌زا تا مالیات‌های مورد اعتراض، از افزایش اجاره و هزینه‌ها تا سفره‌ای که کوچک‌تر شده و مشتری که کمتر خرید می‌کند، همه این‌ها در کنار هم نشان می‌دهد که اصناف فقط با رکود روبه‌رو نیستند بلکه با فرسایش روبه‌رو هستند. فرسایش سرمایه، انگیزه و توان ادامه. اگر این وضعیت ادامه پیدا کند، اثر آن فقط محدود به مغازه‌دارها نمی‌ماند و به اشتغال، عرضه خدمات، قیمت‌ها و حتی چهره اقتصادی محله‌ها هم می‌رسد. اصناف در سال جاری نشان دادند هنوز توان ایستادن دارند اما این ایستادن بدون کاهش فشارها و بدون تصمیم‌های قابل پیش‌بینی سخت‌تر از قبل خواهد شد. بازار برای نفس کشیدن بیش از هر چیز به ثبات، قدرت خرید و قواعد روشن نیاز دارد.

یکشنبه	۲۱ تیر ۱۴۰۵
دوشنبه	۲۲ تیر ۱۴۰۵
سه‌شنبه	۲۳ تیر ۱۴۰۵
چهارشنبه	۲۴ تیر ۱۴۰۵
پنجشنبه	۲۵ تیر ۱۴۰۵

بلوغ نهادی اتاق‌های اصناف



علیرضا غسملانی - کارشناس و تحلیلگر اقتصاد صنفی

هر فعال صنفی، دست‌کم یک‌بار این تجربه را داشته است: مسئله‌ای در صنف پیش می‌آید، نگاه‌ها به سمت اتحادیه یا اتاق اصناف برمی‌گردد، انتظار پاسخ، تصمیم، پیگیری و دفاع از منافع صنف شکل می‌گیرد؛ اما در عمل، نتیجه بیش از آنکه به سازوکارهای نهادی وابسته باشد، به افراد، روابط، تجربه‌های شخصی، پیگیری‌های موردی و توان چانه‌زنی مدیران گره می‌خورد. همین تجربه تکرارشونده نشان می‌دهد که مسئله امروز اصناف فقط کمبود اختیار، منابع یا حمایت بیرونی نیست؛ مسئله مهم‌تر، میزان بلوغ نهادی ساختارهای صنفی است.

اصناف ایران، تنها مجموعه‌ای از واحدهای اقتصادی پرارکنده نیستند؛ شبکه‌ای گسترده، زنده و اثرگذارند که در تولید خرد، توزیع کالا، ارائه خدمات، اشتغال، تنظیم رفتار بازار و حفظ تاب‌آوری شهری نقش مستقیم دارند. با این حال، پرسش مهم این است که آیا ساختارهای نمایندگی اصناف، به‌ویژه اتاق‌های اصناف، متناسب با این وزن و جایگاه، به بلوغ نهادی لازم رسیده‌اند؟

پاسخ به این پرسش برای آینده اصناف اهمیت اساسی دارد. اصناف زمانی می‌توانند در ساختار تصمیم‌سازی کشور اثرگذار باشند که نهادهای صنفی آن‌ها، خود از درون منسجم، شفاف، پاسخ‌گو، قانون‌مدار، برنامه‌محور و آینده‌نگر باشند. نمی‌توان از دولت و سایر نهادهای حاکمیتی انتظار داشت اصناف را به‌عنوان شریک حکمرانی اقتصادی به رسمیت بشناسند، اما در درون ساختار صنفی، تصمیم‌گیری‌ها همچنان فردمحور، واکنشی، غیرشفاف یا مبتنی بر مناسبات کوتاه‌مدت باشد.

بنابراین، مسئله امروز اصناف فقط این نیست که چه مطالباتی از دولت دارند؛ مسئله مهم‌تر این است که نهادهای صنفی برای ایفای نقش مؤثر در آینده اقتصاد کشور، تا چه اندازه آماده، بالغ و قابل اتکا هستند.

اتاق اصناف؛ فراتر از اداره روزمره امور صنفی

اتاق اصناف اگر صرفاً به نهادی برای مکاتبه، پیگیری امور جاری، برگزاری جلسات، پاسخ به بحران‌ها و انتقال بخشنامه‌ها تقلیل پیدا کند، بخش بزرگی از ظرفیت خود را از دست می‌دهد. اتاق اصناف در معنای واقعی باید نهاد میانی میان دولت و اصناف باشد؛ نهادی که هم زبان واحدهای صنفی را می‌فهمد، هم واقعیت میدانی بازار را می‌شناسد و هم توان تبدیل تجربه صنفی به تحلیل، پیشنهاد و سیاست را دارد.

اتاق بالغ، فقط اداره‌کننده امور جاری نیست؛ مسئله‌شناس، داده‌محور، برنامه‌ساز، پاسخ‌گو و آینده‌نگر است. چنین اتاقی منتظر نمی‌ماند تا بحران رخ دهد و بعد واکنش نشان دهد؛ بلکه روندها را رصد می‌کند، خطرها را پیش‌بینی می‌کند، برای اتحادیه‌ها برنامه توانمندسازی طراحی می‌کند و پیش از آنکه تصمیمات بیرونی به اصناف تحمیل شود، پیشنهاد کارشناسی ارائه می‌دهد.

این همان نقطه‌ای است که اتاق اصناف از یک ساختار اداری به یک نهاد حکمرانی صنفی تبدیل می‌شود.

نشانه‌های ناپختگی نهادی در اصناف

ناپختگی نهادی همیشه با ضعف ظاهری خود را نشان نمی‌دهد. گاهی اتاق یا اتحادیه پرجلسه، پرمکاتبه و پرخبر است، اما همچنان از نظر نهادی بالغ نیست.

نشانه اصلی ناپختگی، نبود سازوکار پایدار برای تصمیم‌گیری، پاسخ‌گویی و ارزیابی است.

وقتی تصمیم‌ها بیش از آنکه بر پایه قانون، داده و خرد جمعی باشد، به سلیقه افراد وابسته می‌شود؛ وقتی گزارش‌دهی منظم جای خود را به اطلاع‌رسانی گزینشی می‌دهد؛ وقتی نقد به‌جای آنکه در مسیر اصلاح تصمیم باشد، به تقابل شخصی تبدیل می‌شود؛ وقتی برای پیشبرد یک موضوع، به‌جای فعال کردن سازوکار قانونی، کمیسیون تخصصی، مصوبه رسمی و مسیر شفاف، از روابط شخصی، رایزنی‌های غیررسمی و توافق‌های پشت‌پرده استفاده می‌شود؛ یعنی ساختار هنوز به بلوغ نهادی کافی نرسیده است.

در چنین وضعیتی، حتی اگر یک تصمیم در ظاهر به نتیجه برسد، نهاد قوی‌تر نمی‌شود؛ چون مسئله از مسیر درست و قابل تکرار حل نشده است. نتیجه چنین رویکردی این است که با تغییر افراد، مسیرها هم تغییر می‌کند و اتاق به‌جای اتکا بر قاعده، دوباره به اشخاص وابسته می‌ماند.

نشانه دیگر ناپختگی نهادی، مدیریت‌نشدن تعارض منافع است. بسیاری از بی‌اعتمادی‌ها، تصمیمات غیرکارشناسی، انت‌های صنفی و رفتارهای انحصاری از جایی آغاز می‌شود که مرز میان منفعت شخصی، گروهی و منفعت عمومی صنف روشن نیست. نهاد بالغ فقط به نیت خوب مدیران تکیه نمی‌کند؛ بلکه سازوکاری طراحی و اجرا می‌کند که تصمیم‌ها در مسیر منافع عمومی صنف باقی بماند و در همین مسیر اجرا شود.