

وقتی ساختار کار آفرین را زمین می‌زند

اینترنت می‌رود، برق می‌پرد و کسب‌وکار می‌میرد

کیمیا ملکی: در ایران امروز، کار آفرین بودن بیش از آنکه شبیه ساختن یک کسب‌وکار باشد، شبیه عبور از راهرویی تاریک است که هر چند قدم، دری تازه از نااطمینانی، هزینه و اختلال به رویت باز می‌شود. از پشت ویرین سیاست‌گذاری، مدام از حمایت از تولید، تسهیل مجوزها و اشتغال آفرینی گفته می‌شود اما در پشت صحنه، کار آفرین خرد و صاحب کسب‌وکار نوپا با واقعیتی دیگر دست‌به‌گریبان است: اینترنتی که ممکن است ناگهان از کار بیفتد، برقی که هر لحظه قطع شود، بانکی که وام را فقط با وثیقه ملکی می‌دهد، قوانین کاری که انعطاف را از بنگاه می‌گیرد و مالیاتی که در دل رکود و تورم، از سود واقعی و موهوم با هم سهم می‌خواهد. در نتیجه خیلی‌ها پیش از آنکه در رقابت بازار شکست بخورند زیر فشار ساختار از پا درمی‌آیند.



کار آفرینی روی کاغذ، فرسایش در واقعیت

یا نه؛ آیا یک بخشنامه تازه، همه محاسبات تامین مواد اولیه یا قیمت‌گذاری را به‌هم می‌ریزد یا نه؛ آیا سازمانی بعد از چند سال، با یک تفسیر تازه از قانون، جریمه‌ای چندصد میلیونی روی میز می‌گذارد یا نه. همین‌جا تفاوت اصلی شکل می‌گیرد. مسئله اصلی بسیاری از کسب‌وکارهای نوپا در ایران فقط ضعف بازار

حاشیه‌ای‌اند و نه استثنا بلکه دقیقا در مرکز مسئله قرار دارند. کار آفرین در بسیاری از کشورها ابتدا با مسئله بازار، رقابت، مدل درآمدی و توسعه محصول درگیر می‌شود. در ایران اما صورت‌بندی مسئله متفاوت است. اینجا پیش از آنکه محصول بفروشی باید نگران بمانی که آیا فردا اینترنت برقرار است یا نه؛ آیا برق می‌رود

در سال‌های اخیر کمتر مفهومی به اندازه کار آفرینی در ادبیات رسمی تکرار شده است. از همایش‌ها و سخنرانی‌ها تا برنامه‌های رسانه‌ای و بسته‌های تبلیغاتی، پیام روشن بوده: جوانان باید شغل‌ساز باشند، نه شغل‌جو. اما این دعوت عمومی، وقتی به عرصه واقعی اقتصاد می‌رسد با شبکه‌ای از موانع روبه‌رو می‌شود که نه

زیرساختی که هر لحظه از زیر پای کسب‌وکار کشیده شود

برای یک فروشگاه آنلاین، یک استارت‌آپ خدماتی، یک شرکت تبلیغاتی، یک تولیدکننده محتوا یا حتی یک کسب‌وکار کوچک اینستاگرامی، اینترنت صرفا ابزار جانبی نیست بلکه بستر اصلی حیات اقتصادی است. در چنین شرایطی، اختلال در شبکه یا فیلترینگ ناگهانی، معادل بستن کرکره مغازه‌ای است که هزاران مشتری در آن رفت‌وآمد می‌کرده‌اند. مشکل فقط کندی یا سختی دسترسی نیست. مسئله بی‌ثباتی کامل در امنیت سرمایه‌گذاری دیجیتال است. کار آفرین برای جذب مخاطب هزینه می‌کند، تبلیغات می‌خرد، صفحه و برند می‌سازد، زنجیره فروش را بر بستر آنلاین شکل می‌دهد اما با یک تصمیم ناگهانی همه این سرمایه‌گذاری‌ها عملا معلق می‌شود. هزینه جذب مشتری بالا می‌رود، نرخ تبدیل سقوط می‌کند و مهم‌تر از همه اعتماد مشتری به دسترسی پایدار از بین می‌رود. در اقتصاد دیجیتال، زمان یعنی پول. هر ساعت اختلال از دست رفتن سفارش، پاسخ‌دادن به مشتری، توقف خدمات پشتیبانی، تعویق پرداخت‌ها و بی‌نظمی در زنجیره تامین است. برآوردهای اقتصادی از زیان‌های روزانه ده‌ها میلیون دلاری در زمان اختلالات گسترده حکایت دارند. عددی که اگرچه در سطح کلان مطرح می‌شود، اما ترجمه‌اش در سطح خرد، ورشکستگی تدریجی هزاران کسب‌وکار کوچک است. در چنین فضایی، کار آفرین نه می‌تواند برای تبلیغات برنامه‌ریزی مطمئن داشته باشد، نه برای توسعه بازار، نه برای حفظ مشتری. چیزی که در کشورهای دیگر زیرساخت عمومی تلقی می‌شود، در اینجا به متغیری ناامن و پرریسک تبدیل شده است.

برق، گاز و تعطیلی

کار آفرینی فقط به سرمایه و قانون گره نخورده است. وقتی برق قطع می‌شود، فقط چراغ خاموش نمی‌شود؛ خط تولید می‌ایستد، سرورها از دسترس خارج می‌شوند، تجهیزات آسیب می‌بینند، برنامه تحویل سفارش به‌هم می‌ریزد و اعتبار برند ضربه می‌خورد. قطعی گاز در زمستان و محدودیت‌های انرژی برای واحدهای کوچک و متوسط، معنای جز توقف ناخواسته فعالیت ندارد. این مسئله برای بنگاه‌های بزرگ، با همه خسارت‌هایش گاهی قابل تحمل‌تر است چرا که ذخیره مالی، تجهیزات پشتیبان یا شبکه نفوذ بیشتری دارند اما برای یک کارگاه کوچک، فروشگاه تولیدی، آشپزخانه صنعتی، دفتر خدماتی یا استارت‌آپی که با حاشیه سود محدود کار می‌کند، هر روز توقف اجباری، مستقما به بحران نقدینگی ترجمه می‌شود. در کنار این، تعدد تعطیلات رسمی و تعطیلی‌های موردی ناشی از آلودگی هوا، بردت، گرما یا تصمیمات ناگهانی اداری، عملا تعداد روزهای کاری مفید را کاهش می‌دهد. مسئله اینجااست که هزینه‌ها در این روزها تعطیل نمی‌شوند. اجاره سر مود می‌رسد، حقوق باید پرداخت شود، اقساط بانک عقب نمی‌افتد، بیمه و مالیات زمان خود را دارند. تنها چیزی که متوقف می‌شود، درآمد روزانه بنگاه است. در چنین وضعی، کسب‌وکار کوچک به‌جای برنامه‌ریزی برای توسعه، مدام در حال جمع‌وجور کردن ضربه‌های ناشی از اختلالات بیرونی است. اختلالاتی که نه حاصل اشتباه مدیریتی او، بلکه محصول ناترازی‌های مزمن و بی‌ثباتی تصمیم‌گیری در سطح کلان است.

مالیات در اقتصاد تورمی

مالیات در هر اقتصادی ابزار لازم اداره دولت است اما نسبت آن با واقعیت‌های تولید و کسب‌وکار تعیین می‌کند که این ابزار به مشوق تبدیل شود یا به مانع. حال جایی که تورم بالا و رکود همزمان حضور دارند، مالیات‌ستانی برای بسیاری از بنگاه‌های رسمی به تجربه‌ای فرساینده تبدیل شده است. یکی از مهم‌ترین مسائل، مالیات‌گیری بر سوده‌های اسمی و تورمی است. در شرایطی که ارزش موجودی کالا یا دارایی شرکت بر اثر تورم بالا می‌رود، عددهای حسابداری ممکن است سود را بیشتر نشان دهند در حالی که قدرت خرید واقعی بنگاه افزایش نیافته و گاهی حتی کاهش هم پیدا کرده است. با این حال، مالیات بر مبنای همین ارقام اسمی مطالبه می‌شود. نتیجه آن است که بنگاه از جیب توان عملیاتی و سرمایه در گردش خود مالیات می‌پردازد. در کنار این، ممیزی‌های سلیقه‌ای، اختلاف‌نظر در تفسیر هزینه‌ها و فرآیند طولانی اعتراض و دفاع، انرژی زیادی از کار آفرین می‌گیرد. برای یک مجموعه کوچک، زمان مدیر باید صرف توسعه بازار، بهبود محصول و مدیریت تیم شود؛ نه رفت‌وآمد میان اداره‌ها و تهیه پاسخ برای پرونده‌هایی که گاه با برداشت‌های متناقض شکل گرفته‌اند. فشار مالیاتی در عمل بیشتر بر دوش بخش شفاف و رسمی اقتصاد می‌افتد، همان بخشی که اطلاعاتش روشن‌تر است و دسترسی دولت به آن بیشتر. این همان نقطه‌ای است که پارادوکس دیگری شکل می‌گیرد: هرچه کسب‌وکار رسمی‌تر و قانونمندتر باشد، بیشتر در معرض فشار قرار می‌گیرد و هرچه غیررسمی‌تر حرکت کند، شانس بیشتری برای فرار از بخشی از هزینه‌ها دارد. این سازوکار، انگیزه فعالیت رسمی را تضعیف می‌کند.

فرجام یک فشار ممتد

فشارهای یادشده معمولا تکیه‌تک عمل نمی‌کنند، روی هم انباشته می‌شوند. کار آفرین ممکن است همزمان با افت فروش ناشی از اختلال اینترنت، با قطعی برق، افزایش هزینه بیمه، سخت‌گیری مالیاتی، نبود دسترسی به وام و تغییر یک بخشنامه هم روبه‌رو شود. در چنین شرایطی مسئله از دست رفتن ظرفیت بقاتست.

به همین دلیل است که بسیاری از بنگاه‌ها نه در اثر شکست ایده یا ضعف محصول، بلکه زیر فشار محیط نهادی از بین می‌روند. خروجی این فشار ساختاری معمولا یکی از دو مسیر است: یا تعطیلی و انحلال رسمی، یا عقب‌نشینی به اقتصاد غیررسمی. در مسیر اول، کار آفرین بدهی‌ها را جمع می‌کند، نیروها را تعدیل می‌کند و از میدان خارج می‌شود. در مسیر دوم، برای زنده ماندن از ثبت رسمی فاصله می‌گیرد، بیمه را دور می‌زند، نیروی غیررسمی می‌گیرد و کوچک می‌ماند تا کمتر دیده شود.

هیچ‌کدام از این ۲ مسیر، به نفع اقتصاد نیست. اولی به کاهش اشتغال و فرار سرمایه انسانی منجر می‌شود و دومی به گسترش بی‌کیفیتی نهادی، فرار مالیاتی و عدم رشد بنگاه‌ها. اقتصاد سالم به کار آفرینی نیاز دارد که بتواند در مقیاس رسمی رشد کند نه کار آفرینی که از ترس ساختار، یا از کشور برود یا زیرزمین را انتخاب کند.

قانون کار و تامین اجتماعی

یکی از نخستین نیازهای هر کسب‌وکار رو به رشد، جذب نیروی انسانی است اما همین گام طبیعی توسعه، خیلی زود به یکی از پرهزینه‌ترین و پریسک‌ترین تصمیم‌ها بدل می‌شود. سهم بالای حق بیمه، قواعد صلب استخدام و تعدیل و ساختار سخت‌گیرانه رسیدگی‌های بیمه‌ای باعث شده بسیاری از بنگاه‌های کوچک از همان ابتدا با ترس استخدام کنند یا اساسا به سمت قراردادهای غیررسمی بروند. حق بیمه ۳۰ درصدی، در کنار دستمزد، مزایا و تعهدات قانونی، هزینه نیروی کار را برای کسب‌وکار نوپا به‌شدت بالا می‌برد. در اقتصادی که تورم مزمن، نوسان فروش و بی‌ثباتی درآمد وجود دارد، این هزینه ثابت سنگین، تعادل مالی شرکت را شکننده می‌کند. کارفرمای کوچک دیگر قدرت جذب ضربه‌های مالی بنگاه‌های بزرگ و امکان جبران خطاهای پرهزینه را ندارد. از سوی دیگر، حسابرسی‌های چندساله و بعضا ۱۰ ساله تامین اجتماعی، برای بسیاری از شرکت‌ها به کابوسی دائمی تبدیل شده است. پرونده‌هایی که ناگهان باز می‌شوند، قراردادهایی که با تفسیرهای متفاوت مشمول جریمه می‌شوند و بدهی‌هایی که سال‌ها بعد سر برمی‌آورند، عملا بنگاه را در وضعیتی از نااطمینانی حقوقی نگه می‌دارند. برای یک شرکت کوچک، یک جریمه ناگهانی نه یک هزینه اضافی، بلکه گاهی حکم پایان بازی است. قانون کار نیز به‌جای آنکه متناسب با شرایط بنگاه‌های نوپا، انعطاف و امکان بقا ایجاد کند، در بسیاری موارد استخدام را به تصمیمی پرخطر بدل می‌کند. وقتی کارفرما احساس کند در شرایط بحران، امکان تعدیل یا بازتنظیم ساختار منابع انسانی را ندارد، از همان ابتدا ترجیح می‌دهد یا کمتر نیرو بگیرد یا اصلا رسمی کار نکند. در نتیجه بازار کار غیررسمی بزرگ‌تر می‌شود و همان هدف اعلامی اشتغال پایدار تضعیف می‌شود.

تسهیلاتی که برای بسیاری فقط در شعار وجود دارد

تسهیلات بانکی یکی از مهم‌ترین ابزارهای حمایت از کسب‌وکار معرفی می‌شود اما در عمل، برای بخش بزرگی از کار آفرینان خرد و استارت‌آپ‌ها، وام نه ابزار رشد، بلکه دری بسته است. نظام تامین مالی در ایران به‌شدت بانک‌محور است و بانک نیز عمدتا به کسی وام می‌دهد که کمترین شباهت را به یک کار آفرین نوپا داشته باشد: صاحب دارایی ملکی، دارای سابقه تثبیت‌شده و برخوردار از پشتوانه‌ای که ریسک بانک را صفر کند. مشکل از همین‌جا آغاز می‌شود. استارت‌آپ یا کسب‌وکار نوپا معمولا دارایی اصلی‌اش ایده، تیم، فناوری، برند یا بازار بالقوه است اما بانک این دارایی‌ها را به رسمیت نمی‌شناسد. در نتیجه کسی که بیش از همه به سرمایه نیاز دارد، کمتر از همه امکان دسترسی به آن را پیدا می‌کند. وثیقه ملکی به سد اصلی تبدیل می‌شود و مسیر توسعه از همان ابتدا قفل می‌شود. این تبعیض مسئله جهت‌گیری ساختاری منابع است. بخش مهمی از تسهیلات به سمت بنگاه‌های بزرگ، شرکت‌های وابسته یا مشتریان کهریسک‌تر می‌رود و سهم کسب‌وکارهای خرد و متوسط ناچیز می‌ماند. در چنین وضعی، کار آفرین برای خرید تجهیزات، تامین سرمایه در گردش، عبور از یک دوره رکود یا حتی پرداخت حقوق، ناچار به استفاده از منابع غیررسمی و پرهزینه می‌شود. نبود نظام اعتبارسنجی مدرن نیز این بحران را تشدید کرده است. تا وقتی ارزیابی اعتبار تنها بر پایه وثیقه فیزیکی باشد و نه بر اساس جریان نقدی، توان بازار، کیفیت مدل کسب‌وکار و دارایی‌های نامشهود، بخش مهمی از اقتصاد نوآورانه اساسا بیرون از دایره حمایت مالی باقی می‌ماند.

بخشنامه‌های خلق الساعه

اقتصاد بدون امکان پیش‌بینی، بیشتر شبیه میدان مین است تا عرصه فعالیت مولد. یکی از جدی‌ترین بحران‌های محیط کسب‌وکار در ایران، نااطمینانی مقرراتی است یعنی وضعیتی که در آن کار آفرین نمی‌داند قواعد بازی تا هفته بعد هم پابرجا می‌مانند یا نه. بخشنامه‌های متناقض، تغییرات مکرر در ضوابط ثبت سفارش، مقررات ارزی، دستورالعمل‌های گمرکی یا الزامات مجوزها، برنامه‌ریزی را تقریبا ناممکن می‌کند. یک تولیدکننده ممکن است مواد اولیه خود را با یک فرض وارد چرخه کند اما در میانه راه با تغییر ناگهانی دستورالعمل‌ها، هزینه، زمان یا حتی اصل امکان ادامه کار دگرگون شود. برای کسب‌وکار کوچک، این سطح از بی‌ثباتی مرگبار است چون نه حاشیه امنیت مالی دارد و نه کانال‌های جبرانی. در حوزه مجوزها نیز با وجود راه‌اندازی سامانه‌ها و وعده‌های تسهیل، هنوز بسیاری از کسب‌وکارهای نوین در پیچ‌وخم مجوزهای تخصصی گرفتار می‌شوند. لایه‌های پنهان بوروکراسی، استعلام‌های طولانی، تفسیرهای چندگانه و پاسخ‌هایی که میان دستگاه‌ها پاس کاری می‌شوند، زمان راه‌اندازی را فرسایشی می‌کنند. برای کار آفرینی که سرمایه محدودی دارد، هر ماه تأخیر می‌تواند معادل سوختن بخشی از منابع اولیه باشد. مشکل فقط تعداد قوانین نیست بلکه کیفیت رابطه دولت با فعال اقتصادی است. وقتی بنگاه احساس کند هر لحظه ممکن است قانون، تفسیر یا قاعده اجرایی تغییر کند، دیگر برنامه‌ریزی بلندمدت معنا ندارد. سرمایه‌گذاری در چنین فضایی، بیشتر شبیه قمار است تا تصمیم اقتصادی سنجیده.

سخن پایانی

مسئله کار آفرینی در ایران، کمبود انگیزه یا ناآشنایی جوانان با بازار نیست، ساختاری است که از یک سو مردم را به ساختن کسب‌وکار تشویق می‌کند و از سوی دیگر، با برق ناپایدار، اینترنت نامطمئن، نظام مالی ناکارآمد، قوانین پرهزینه و تصمیمات غیرقابل پیش‌بینی، همان کسب‌وکار را زمین‌گیر می‌کند. در چنین وضعی، شکست بسیاری از بنگاه‌ها را نباید صرفا به پای ریسک طبیعی بازار نوشت. اینجا بخش مهمی از شکست، برداشتن زنجیره‌هایی که ساختار به پای آن بسته است.