

دورنمای کسب و کار جهانی ۲۰۱۶-۲۰۲۰

Global Business Outlook 2016-2020

دکتر دنیل تورنیلی
Dr Daniel Thorniley



دورنمای کسب و کار جهانی ۲۰۱۶-۲۰۲۰



شروع سال ۲۰۱۶ از لحاظ مالی بدترین دوران در نیم قرن گذشته بوده است و پیش‌بینی می‌شود شرایط در سال‌های آتی به مراتب بدتر خواهد بود. بحران اقتصادی مزمن و درازمدت شده است. سیاست‌های نادرست به اقتصاد جهانی و مصرف‌کنندگان آسیب جدی رسانده است و این روند موجب ایجاد حس ناامنی، نگرانی و عدم اطمینان مصرف‌کنندگان درباره آینده شده است.

موضوع تحریم نیز یکی از مسائل مهم اقتصادی کشور ایران است و با توجه به شرایط ویژه اقتصادی و بحران‌های مالی در بیشتر کشورهای جهان، بازار نفت، مشکلات امنیتی در خاورمیانه و موارد مشابه دیگر، لازم است اقدامات مناسبی در این زمینه صورت گیرند. انجام اقدامات مقتضی مستلزم داشتن اطلاعات کافی و پیش‌بینی روند آتی تحولات جهانی و عوامل تاثیرگذار بر اقتصاد جهان است. لازم است اقدامات گسترده‌ای برای اجرای سیاست‌های اقتصاد مقاومتی و استفاده از ظرفیت گسترده الگوی مشارکت عمومی-خصوصی (PPP) صورت پذیرد تا بتوان با تحلیل دقیق و کارشناسانه، برنامه‌ریزی اقتصادی جامعی برای عبور از دوران بحرانی آتی انجام داد.

در این راستا، گروه بین‌المللی ره‌شهر بر آن شد تا با انتشار این مطلب سهمی در افزایش آگاهی از شرایط احتمالی آتی داشته باشد و تصویری کلی از دورنمای اقتصاد جهانی و تحولات آن ترسیم شود. به همین منظور گزیده‌ای از تحلیل به عمل آمده درباره دورنمای کسب و کار در فاصله بین سال‌های ۲۰۱۶ تا ۲۰۲۰ ترجمه و منتشر شده است. در این مطلب، وضعیت و عوامل تاثیرگذار و مهم بر اقتصاد جهانی، ظرفیت بازارهای در حال توسعه، نظر کارشناسان درباره دورنمای کسب و کار، عوامل موثر بر بهبود یا بدتر شدن شرایط، راهکارهای پیشنهادی برای اتخاذ سیاست‌های آتی و بازار نفت مورد بررسی قرار گرفته‌اند. امید است که این مطلب در جهت افزایش آگاهی تصمیم‌گیرندگان، مسئولان و مدیران ارشد مفید واقع شده و با اتخاذ تصمیم‌های مناسب و ایجاد آمادگی لازم از تهدیدات احتمالی آتی در امان بوده و از ظرفیت‌ها و فرصت‌های موجود کمال استفاده را به عمل آوریم.



گروه بین‌المللی ره‌شهر

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ
وَبِشْرِكِ
لِلَّاسْمِ
وَاللَّارِ

دورنمای کسب و کار جهانی ۲۰۲۰-۲۰۱۶

نویسنده: دنیل تورنیلی

مترجم: فرهاد مالکی، فاطمه خلیلی و مونا ملکشاهیان (گروه بین‌المللی ره‌شهر)

ویرایش: فرهاد مالکی (گروه بین‌المللی ره‌شهر)

چاپ: آذر ۱۳۹۵

شمارگان: ۲۰۰۰ نسخه

کلیه حقوق برای ناشر محفوظ است.

دورنمای کسب و کار جهانی ۲۰۱۶-۲۰۲۰

دکتر دنیل تورنیلی^۱

رئیس شرکت مشاورین کسب و کار دی تی گلوبال^۲

danielthorniley@dt-gbc.com

۱۰ ژانویه ۲۰۱۶

1 -Dr Daniel Thorniley

2 - DT-Global

فهرست مطالب

- ۶ - پیش‌گفتار
- ۸ - درباره نویسنده
- ۱۰ - مقدمه
- ۱۳ - خلاصه اجرایی
- ۱۳ - اقتصاد جهانی
- ۱۴ - اقتصادهای بزرگ
- ۱۶ - نرخ بهره و تورم
- ۱۷ - دلار آمریکا
- ۱۸ - سناریوهای نفت ۳۳ دلاری و ۵۰ دلاری
- ۱۹ - بازارهای در حال توسعه (نوظهور)
- ۲۰ - ۱۷ رویداد غیرقابل پیش‌بینی با پیامدهای گسترده در سال‌های ۲۰۱۶ تا ۲۰۲۰
- ۲۷ - مهاجرت کنترل نشده به اروپا: بمب ساعتی
- ۳۰ - نظر مدیر عاملان و مدیران درباره دورنمای کسب و کار
- ۳۲ - بازارهای در حال توسعه همچنان راهی طولانی پیش رو دارند.
- ۳۲ - دوره‌های منتخب نرخ رشد تولید ناخالص داخلی
- ۳۴ - چرا بازارهای در حال توسعه رشد کندی دارند؟
- ۳۸ - تولید ناخالص داخلی (GDP) و رشد بخشی در بازارهای توسعه‌یافته و در حال توسعه و تفاوت‌های آن‌ها در فاصله سال‌های ۲۰۱۴ تا ۲۰۱۸
- ۳۹ - مقایسه منطقه اروپای مرکزی و شرقی با سایر مناطق
- ۴۰ - مقایسه رشد تولید ناخالص داخلی (GDP) در اروپای مرکزی و شرقی و سایر مناطق
- ۴۳ - دلایل کلیدی موجود برای تغییر ناگهانی

- ۴۴ - خلاصه‌ای از عوامل موثر در منطقه اروپای مرکزی و شرقی
- ۴۵ - چرا این آشفتگی در سطح جهانی وجود دارد؟
- ۴۷ - دلایل ناکارآمدی الگوی فعلی
- ۵۰ - درصد افرادی که در مشاغل موقت مشغول به کار هستند.
- ۵۱ - ۶ عامل عمده که اقتصاد و کسب و کار جهانی را به پیش می‌رانند.
- ۵۴ - شاخص اعتماد مصرف‌کننده
- ۶۱ - مقایسه دلار آمریکا با چند ارز مهم
- ۶۱ - ۱۰ عامل کلیدی برای موفقیت در شرایط فعلی کسب و کار
- ۶۴ - بهترین روش ممکن
- ۶۶ - چه می‌توان کرد؟ ارائه مجموعه‌ای از بهترین راهکارهای ارائه‌شده در این زمینه
- ۶۹ - دورنمای اقتصاد جهانی
- ۶۹ - رشد واقعی تولید ناخالص داخلی به درصد
- ۷۰ - چشم‌انداز آمریکا
- ۷۳ - شاخص اعتماد مصرف‌کننده در آمریکا
- ۷۴ - چشم‌انداز منطقه یورو
- ۷۶ - فعالیت ادغام و تملک سالانه منطقه یورو طی دوره‌های زمانی مختلف
- ۷۸ - چشم‌انداز چین
- ۸۶ - چشم‌انداز هند
- ۹۰ - ضمیمه: قیمت نفت: موضوعات مهمی که دانستن آن‌ها مفید است.

پیش‌گفتار

شروع سال ۲۰۱۶ از لحاظ مالی بدترین دوران در ۵۵ سال گذشته بوده است. با توجه به شرایط موجود در سال ۲۰۱۶، پیش‌بینی می‌شود شرایط در سال ۲۰۱۷ به مراتب بدتر خواهد بود. بحران اقتصادی و کسب و کار مزمن و درازمدت شده است و اقتصاد جهانی و بخش کسب و کار هنوز به طور کامل از پیامدهای فروپاشی مالی در سال‌های ۲۰۰۷ و ۲۰۰۸ رها نشده‌اند. موسسات و دولت‌ها به این بحران و پیامدهای آن واکنش ضعیفی نشان دادند: سوء مدیریت و سیاست‌های نادرست (ریاضت شدید) بیش از حد لازم به اقتصاد جهانی و مصرف‌کنندگان آسیب رسانده است. ده‌ها میلیون نفر از مردم شغل‌های تمام‌وقت خود را از دست دادند و ناچار به انجام کارهای آزاد شدند که اصطلاحاً، کارهای موقت نامیده می‌شوند. این روند زمینه احساس ناامنی بسیاری از افراد نسل‌های جوان در جوامع توسعه‌یافته غربی را توضیح می‌دهد: حس «عدم اطمینان و نگرانی درباره آینده» ایجاد شده است که اطمینان مصرف‌کنندگان را کاهش می‌دهد.

موضوع تحریم کشور ما نیز یکی از مسائل بحران‌زای اقتصادی در جمهوری اسلامی ایران است و با توجه به شرایط ویژه اقتصادی و بحران‌های مالی در بیشتر کشورهای جهان، مسئله بازار نفت، مشکلات امنیتی در خاورمیانه و موارد مشابه دیگر، لازم است اقدامات مناسبی در این زمینه صورت گیرد. انجام اقدامات مقتضی مستلزم داشتن اطلاعات کافی و پیش‌بینی روند آتی تحولات جهانی و عوامل تاثیرگذار بر اقتصاد جهان است.

توجه به این نکته ضروری است که تنها موضوع تحریم‌ها نیست که جمهوری اسلامی ایران را مصمم می‌کند به فرامین اقتصاد مقاومتی توجه ویژه‌ای داشته باشد، بلکه برای تداوم حیات در اقتصاد جهانی ضرورت دارد اقدامات گسترده‌ای برای به‌کارگیری تمام ابزارهای لازم برای اجرای سیاست‌های اقتصاد مقاومتی و استفاده از ظرفیت گسترده الگوی مشارکت عمومی-خصوصی (PPP) صورت

پذیرد تا بتوان با برنامه‌ریزی دقیق و کارشناسانه ضمن پشت سر گذاشتن بحران‌های مالی پیش رو، برنامه‌ریزی اقتصادی جامعی بر پایه اقتصاد ملی بدون درآمد مستقیم حاصل از استخراج و فروش نفت داشته باشیم.

در این راستا، گروه بین‌المللی ره‌شهر بر آن شد تا با انتشار این مطلب سهمی در افزایش آگاهی از شرایط احتمالی آتی داشته باشد و تصویری کلی از دورنمای اقتصاد جهانی و تحولات آن تا سال ۲۰۲۰ ترسیم شود. وظیفه خود دانستیم که گزیده‌ای از مقالاتی از افراد صاحب‌نام که تحلیل‌های اقتصادی دقیقی را در این دوره بحرانی انجام داده‌اند، برای اطلاع عموم ترجمه و منتشر کنیم. امید است که این مطلب در جهت افزایش آگاهی تصمیم‌گیرندگان، مسئولان و مدیران ارشد مفید واقع شده و با اتخاذ تصمیم‌های مناسب و ایجاد آمادگی لازم از تهدیدات احتمالی آتی در امان بوده و از ظرفیت‌ها و فرصت‌های موجود کمال استفاده را به عمل آوریم.

در صورتی که جهت‌گیری مناسبی در زمینه‌های گردشگری، لجستیک و صنایع انرژی بر به عمل آید، یقیناً در آینده نزدیک می‌توان از تاثیر شکننده بحران‌های جهانی بر اقتصاد ملی تا حد زیادی کاست. به همین منظور گزیده‌ای از تحلیل به عمل آمده درباره دورنمای کسب و کار در فاصله بین سال‌های ۲۰۱۶ تا ۲۰۲۰ ترجمه و منتشر شده است. این تحلیل توسط دنی تورنیلی، رییس شرکت مشاوره کسب و کار «دی تی گلوبال» صورت گرفته است که دفتر مرکزی آن در وین قرار دارد و همکاری نزدیکی با بیش از ۴۰۰ شرکت دارد و درباره راهبرد کسب و کار در بازارهای در حال توسعه و اروپای مرکزی و شرقی، خاورمیانه و آفریقا (CEEMEA) به آن‌ها مشاوره می‌دهد.

گروه بین‌المللی ره‌شهر- پاییز ۱۳۹۵

درباره نویسنده

دکتر دنیل تورنیلی

رییس شرکت مشاورین کسب و کار «دی تی گلوبال»

موسس مشترک گروه کسب و کار «سی ای ای ام ای ای»^۱

danielthorniley@dt-gbc.com

دنی تورنیلی، رییس شرکت مشاوره کسب و کار «دی تی گلوبال» است. مشاورین کسب و کار «دی تی گلوبال»، شرکت مشاوره خودِ او است که دفتر مرکزی آن در وین قرار دارد و همکاری نزدیکی با بیش از ۴۰۰ شرکت دارد و درباره راهبرد کسب و کار «سی ای ای ام ای ای» در بازارهای جهانی و در حال توسعه به آن‌ها مشاوره می‌دهد.

این شرکت‌ها بخشی از گروه کسب و کار منطقه اروپای مرکزی و شرقی، خاورمیانه و آفریقا هستند که خدمات مشاوره ارائه می‌دهند و او با تیم کوچکی از همکاران ارشد قدیمی آن را اداره می‌کند. خدمات این گروه شامل تنظیم مدارک کتبی، تهیه اسلایدها برای ارائه و برگزاری جلسات با مشتریان خصوصی و هم‌چنین، انجام ارائه‌های درون‌سازمانی است. او هم‌چنین، از جانب مشتریانی از سراسر جهان برای انجام حدود ۶۰ سخنرانی یا ارائه در مورد روند کسب و کار جهانی، انجام کسب و کار، بازارهای در حال توسعه و بهترین روش‌های اداره شرکت‌ها دعوت شده است.

او توانایی سخنرانی درباره روند جهانی کسب و کار شرکتی، بهترین روش و مشخصات فنی شرکتی در BRIC (برزیل، روسیه، هند و چین)، آمریکا، اروپا، اروپای مرکزی و شرقی، روسیه، خاورمیانه و آفریقا و بازارهای در حال توسعه را دارد. دنی برای مشتریان خود که در روسیه فعالیت می‌کنند، گزارش کسب و کار ماهانه تهیه می‌کند و هر دو یا سه هفته یک بار به مسکو سفر می‌کند.

به مدت ۲۳ سال (تا زمان بسته شدن دفتر وین)، دنی معاون رییس بخش منطقه

۱ - CEEMEA= کشورهای منطقه اروپای مرکزی و شرقی، خاورمیانه و آفریقا

اروپای شرقی و مرکزی در گروه اقتصادی بود. او دارای مجموعه‌ای از مهارت‌های استثنایی در راهبرد کسب و کار جهانی، کسب و کار در بازارهای در حال توسعه و اروپای مرکزی و شرقی، خاورمیانه و آفریقا (CEEMEA) و همچنین، دانش عملی درباره انجام کسب و کار، توزیع، مشارکت، سرمایه‌گذاری و مسایل مربوط به منابع انسانی است.

وی به مدت ۲۳ سال به صورت شخصی با صدها شرکت که در بازارهای در حال توسعه فعالیت می‌کنند، کار کرده است و ارتباطات شخصی با شرکت‌های ممتاز چند ملیتی غربی در ناحیه اروپای مرکزی و شرقی، خاورمیانه و آفریقا دارد. او ارائه‌های متعددی (بیش از ۱۰۰ بار) را در سطح مدیر عامل و هیئت مدیره داشته و روابط دوستانه‌ای با تعداد زیادی از مدیران شرکت‌های پیشرو جهان دارد.

وی عضو چندین هیات مشاوره غیر اجرایی در شرکت‌های خدماتی، فناوری اطلاعات و بخش‌های جستجوی اجرایی بوده و هست. در حال حاضر، وی عضو هیئت مشاور جهانی شرکت آمریکایی Aecom به ریاست نخست وزیر سابق انگلستان، سر جان میجر است.

دکتر تورنیلی در دانشگاه آکسفورد تحصیل کرده است. او مدرک دیپلم، لیسانس هنر و دکتری در اقتصاد سیاسی شوروی را دارد.

مقدمه

نسل میان‌سال فعلی در سال‌های ۲۰۰۰ تا ۲۰۲۰ در جهان پیشرفته امروز، از لحاظ روحی بدترین نسل از سال ۱۹۴۵ تا به حال به‌شمار می‌آیند، از این لحاظ که احساس می‌کنند آینده بهتری برای فرزندان خود مهیا نکرده‌اند.

- شروع سال ۲۰۱۶ از لحاظ مالی بدترین دوران در ۲۰ تا ۵۵ سال گذشته بوده است.
- احتمال کم ولی روزافزونی وجود دارد که امسال بحران جهانی عمیقی وجود داشته باشد و شکنندگی و بی‌ثباتی افزایش یابد.
- با توجه به شرایط موجود در سال ۲۰۱۶، پیش‌بینی می‌شود شرایط در سال ۲۰۱۷ به مراتب بدتر خواهد بود.
- در صورتی که مشکلی برای اقتصاد چین به وجود آید، همه کشورهای جهان پیامدهای آن را تجربه خواهند کرد.
- آشفتگی اقتصادی و بازار سهام در چین یکی از عوامل اصلی رکود در بازارها است.
- در سال گذشته، چین با توجه به افزایش قدرت خرید مردم^۱ تبدیل به بزرگ‌ترین اقتصاد جهان شد ولی هیچ کس در دنیا، حتی خود دولت چین، اندازه واقعی اقتصاد این کشور را نمی‌داند.
- همه به‌صورت غیرمستقیم در حال رقابت با رشد چینی‌ها هستند: به صورت رسمی و طبق آمارهای صندوق بین‌المللی پول (IMF^۲)، رشد اقتصادی چین در سال‌های اخیر کمتر از ۹ تا ۱۰ درصد بوده و در سال ۲۰۱۵ به ۶/۹٪ رسید.
- ولی بخش خصوصی کشورهای غربی در این موضوع اتفاق نظر دارند که رشد اقتصادی این کشور بین ۴/۲٪ تا ۵/۵٪ و بر اساس شاخص‌های مصرف برق و حمل و نقل کالاها است.
- در حال حاضر، برخی از مفسران، رشد اقتصاد چینی‌ها را ۲/۵٪ برآورد

1 - Purchasing Power Parity

2 - International Monetary Fund

کرده‌اند ولی این رقم بدبینانه به نظر می‌رسد.

ولی همه مسائل به چین ختم نمی‌شود.

- بحران اقتصادی و کسب و کار مزمن و درازمدت شده است که در ادامه دلایلی را برای اثبات این موضوع ارائه می‌کنیم.
- یک رکود عمیق جهانی وجود دارد که در مطالعات جهانی صورت‌گرفته انعکاس یافته است.
- شاخص شادی جهانی (که نباید با ضریب اطمینان مصرف‌کننده اشتباه گرفته شود) در پایین‌ترین سطح خود از سال ۱۹۸۹، زمانی که مردم انتظار بهبود شرایط در پی پایان جنگ سرد را داشتند، قرار دارد. این ”پایان دوره‌ای از تاریخ“ بود و آزادی‌خواهی و دموکراسی (مردم‌سالاری) به پیروزی رسیده بود.
- شرکت معروفی مانند کاترپیلار^۱، که شرایط آن می‌تواند معرف شاخص رشد اقتصادی کلی باشد، برای نخستین بار در تاریخ ۹۰ ساله فعالیت خود، برای چهارمین سال پیاپی کاهش فروش خود را اعلام کرده است.
- اقتصاد جهانی و بخش کسب و کار هرگز به طور کامل از پیامدهای فروپاشی مالی در سال‌های ۲۰۰۷ و ۲۰۰۸ رها نشده‌اند.
- رکود اقتصادی بین سال‌های ۲۰۰۹ تا ۲۰۱۵، برای اقتصاد جهانی حدود ۹ هزار میلیارد دلار هزینه در بر داشته، در حالی که، به دلار امروز، جنگ جهانی دوم ۷ هزار میلیارد دلار هزینه داشت.
- موسسات و دولت‌ها به این بحران و پیامدهای آن واکنش ضعیفی نشان دادند: سوء مدیریت و سیاست‌های نادرست (ریاضت شدید) بیش از حد لازم به اقتصاد جهانی و مصرف‌کنندگان آسیب رسانده است.
- دولت‌ها، به‌ویژه، دولت‌های غربی برای تغییر شکل بخش مالی و از بین بردن مشکلات زیربنایی این بخش بیش از حد ترسو یا بی‌کفایت و فاسد هستند. آن‌ها باید در مواقع بروز بحران‌های اقتصادی از سازمان‌ها و موسسات مالی مهم حمایت به عمل آورند.

- ده‌ها میلیون نفر از مردم شغل‌های تمام‌وقت خود را از دست دادند و ناچار به انجام کارهای آزاد شدند که اصطلاحاً، کارهای موقت نامیده می‌شوند و به‌عنوان پیمانکاران مستقل، کارهای برون‌سپاری انجام می‌دهند.
- این روند زمینه احساس ناامنی بسیاری از افراد نسل‌های جوان (و پیرتر) در جوامع توسعه‌یافته غربی را توضیح می‌دهد: حس «عدم اطمینان و نگرانی درباره آینده» ایجاد شده است که اطمینان مصرف‌کنندگان را کاهش می‌دهد.
- کمی جای تعجب است که مصرف‌کنندگان در سطح جهان و به‌ویژه، در بازارهای توسعه‌یافته تمایلی به صرف هزینه زیاد و آزادانه برای کالاهای گران‌قیمت و مارک‌دار ندارند.
- این واقعیت که مصرف‌کننده جهانی هنوز به‌درستی نتوانسته پیامدهای رکود سال ۲۰۰۹ را پشت سر گذارد نیز توضیحی برای این وضعیت است که چرا اکثر تولیدکنندگان کالاهای پرمصرف و فروشندگان نسبت به کاهش ۴۰۰ میلیارد دلاری درآمد بادآورده ناشی از کاهش قیمت نفت در سال ۲۰۱۵، ناامید شده‌اند.

خلاصه اجرایی

اقتصاد جهانی

- اقتصاد و کسب و کار جهانی هیچ‌گاه به‌صورت کامل از تبعات رکود سال ۲۰۰۹ بهبود پیدا نکرده است.
- شروع ناامیدانه سال ۲۰۱۶ موکد این موضوع است که بازارها احساس عدم امنیت می‌کنند و با کوچک‌ترین عاملی آشفته خواهند شد.
- اخباری که ظاهراً از چین می‌رسند، نشان‌دهنده این موضوع هستند که سقوط سهام و کاهش ارزش پول چین (رنمینی) غیرمنتظره نیست ولی ساختارهای اساسی اقتصاد چین و عدم شفافیت درباره سطح رشد اقتصادی این کشور نگرانی‌های اصلی به شمار می‌آیند.
- در آغاز هر دوره ۵ ساله گذشته، درباره این موضوع اتفاق نظر وجود داشته است که اقتصاد جهانی در سال‌های معینی شتاب می‌گیرد، ولی در پی آن، ۳ تا ۴ سال شاهد تنزل رشد اقتصادی خواهیم بود. بدین ترتیب، ابتدای هر یک از دوره‌های ۵ ساله گذشته با افزایش امیدها و انتظارات شروع شده است ولی با ناامیدی و سرخوردگی به پایان رسیده است.
- ما در تحلیل‌های امسال خود، در نظر داریم که از تجارب قبلی استفاده کرده و هیچ رشد جهانی را در سال ۲۰۱۶ پیش‌بینی نکنیم (بر خلاف روند رایج). در واقع، خطر روزافزون کاهش رشد در سال ۲۰۱۶ وجود دارد که با شروع آشفته امسال، پررنگ‌تر می‌شود.
- ما نیز مانند همه سازمان‌های بین‌المللی، آمار رسمی رشد تولید ناخالص داخلی (GDP) چین را حدود ۵/۶٪ پیش‌بینی می‌کنیم ولی شرایط مربوطه را در زمان خود مورد بررسی قرار می‌دهیم.
- شرایط موجود را می‌توان در دو کلمه خلاصه کرد: مزمین و مریض.
- بحران کسب و کار مزمین شده است و به نظر نمی‌رسد که تا ۳ تا ۵ سال دیگر تغییر یابد.
- با وجود این که ۲ تا ۳ سیستم اقتصادی بزرگ دنیا (آمریکا و اروپا) عملکرد معقولی دارند، کسب و کار جهانی شرایط خوبی ندارد و هم‌چنان، در حال دست و پنجه نرم کردن با مشکلات است.

- سازمان همکاری و توسعه اقتصادی (OECD) می‌گوید اقتصاد جهانی دچار یک بی‌نظمی و تلاش در یک وضعیت نامتعادل است.
- رکود اقتصادی بین سال‌های ۲۰۰۹ تا ۲۰۱۵ و دوره رشد کمتر از حد متوسط در این سال‌ها، طولانی‌ترین و شدیدترین دوره رکود از سال ۱۹۳۳ بوده است.
- ما در یک دوره زمانی با بزرگ‌ترین تغییرات اقتصادی زندگی می‌کنیم: «دوران آشفتگی قیمت نفت و دلار» که بازارها و شرکت‌ها سعی در تطابق با شرایط موجود را دارند.
- برخی از بخش‌ها و بازارها یکدیگر را تقویت و پشتیبانی می‌کنند ولی این روند بهبود ناپیوسته و پراکنده است و پایدار به نظر نمی‌رسد.
- حدود ۶۰ میلیون نفر (به‌صورت داخلی یا خارجی) در حال مهاجرت هستند که بیشترین تعداد در ۲۰۰ سال گذشته به استثنای سال ۱۹۴۵ است و موجب آسیب‌ها و از هم گسیختگی در حوزه دریای مدیترانه و اتحادیه اروپا می‌شود.

اقتصادهای بزرگ

- اقتصاد آمریکا به‌صورت معقولی خوب عمل می‌کند. آمریکا به صورت نسبی برنده است، ولی بدبینان آمریکایی به صورت طعنه‌آمیزی می‌گویند که "البته ما از اروپا بهتر هستیم ولی این دستاورد نیازمند صرف چندین تریلیون دلار است."
- تعداد بیشتری از مدیران جهانی و اروپایی دوباره ایالات متحده آمریکا را به‌عنوان مقصد سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در نظر می‌گیرند و در واقع، نوعی برون‌سپاری انجام می‌شود.
- در سال ۲۰۱۴، تولید ناخالص داخلی (GDP) چین (بر مبنای پروژه‌های مشارکت عمومی-خصوصی) با ارزش ۱۷/۶ تریلیون دلار از ایالات متحده آمریکا پیشی گرفت! ولی این رخداد بزرگ جهانی، تبلیغاتی که سزاوار آن

- بود را دریافت نکرد. جالب این است که، در سال ۲۰۱۴، هم‌زمان با پیشی گرفتن چین (بر مبنای افزایش توان خرید مردم) از آمریکا و تبدیل شدن آن به بزرگ‌ترین اقتصاد در جهان، مدیران جهانی برای اولین بار طی ۱۵ سال اخیر، چین را در جایگاه دوم و پس از ایالات متحده رتبه‌بندی کردند!
- در سال گذشته، روند رشد بازارهای در حال توسعه کند شد و سال ۲۰۱۵، یکی از آرام‌ترین سال‌ها در ۱۵ سال اخیر بود. از بین کشورهای معروفِ برزیل، روسیه، هند و چین (BRIC)، روسیه و برزیل در سال ۲۰۱۵، دچار رکود اقتصادی شدند.
 - منطقه یورو امسال به لطف قیمت پایین نفت، ضعیف‌تر شدن یورو و سیاست‌های مناسب اتخاذشده بسیار بهتر عمل کرده است ولی سوال این است که این وضعیت چقدر پایدار خواهد ماند؟
 - منطقه یورو امسال حدود ۱/۶٪ رشد خواهد داشت که این عدد بسیار خوبی برای این منطقه به شمار می‌آید.
 - منطقه یورو به مدت ۵ سال فلج شده بود و سیاست‌مداران منطقه، در انجام وظیفه اصلی خود که محافظت از شهروندان در زمان مواجهه با آشفتگی بخش مالی است، شکست خوردند. آن‌ها متهم به قصور در انجام وظیفه هستند. یکی از بارزترین نمونه‌های قصور آن‌ها، گرفتار شدن مالیات‌دهندگان در دام پرداخت بدهی یونان در ماه می ۲۰۱۰ است زیرا بانک‌های سرمایه‌گذاری و صندوق‌های تامین مالی نتوانستند به تعهدات خود عمل کنند.
 - در حال حاضر، مدل رشد آلمان چندان مطمئن به نظر نمی‌رسد و به سختی در اقتصادهای اروپایی دیگر قابل اجرا است، زیرا عمدتاً متمرکز بر صادرات است: مشکل اروپا تقاضای داخلی ضعیف است.
 - مفسران ترویج ریاضت اقتصادی سررشته بحث را از دست داده‌اند و حتی صندوق بین‌المللی پول (IMF) نیز شک و تردیدهایی در این باره دارد.

نرخ بهره و تورم

- نرخ بهره برای بیشتر اقتصادهای اصلی بسیار پایین و نزدیک به صفر باقی خواهد ماند (از سال ۱۶۸۹ تاکنون، منطقه یورو، ژاپن و انگلستان پایین ترین نرخ خود را طی ۵ سال اخیر داشته‌اند).
- نرخ آمریکا هم‌چنان که در دسامبر ۲۰۱۵ پیش‌بینی شده بود، افزایش یافت ولی این افزایش بسیار ناچیز و تنها کمی بیشتر از صفر بود. ما انتظار داریم نرخ آمریکا تا پایان سال ۲۰۱۶، حدود ۰/۷٪ و در سال ۲۰۱۷، حدود ۱/۲۵٪ باشد.
- همگام با افزایش نرخ بهره بانکی و فشار منفی بر ارزشهای بازارهای در حال توسعه، بانک‌های مرکزی این بازارها مجبور خواهند شد برای محافظت از پول خود، با افزایش نرخ بهره آمریکا تطبیق یابند اما انجام این کار احتمالاً باعث جلوگیری از رشد تولید ناخالص داخلی (GDP) خواهد شد، که در حال حاضر نیز کمتر از حد متوسط است.
- برای ۳ سال آینده، با توجه به ادامه و حتی افزایش سیاست تسهیل کمی^۱ (خرید تضمین‌های دولتی توسط بانک مرکزی برای پایین آوردن نرخ بهره)، نرخ منطقه یورو عملاً در حد صفر باقی خواهد ماند. برای چند سال آینده، نرخ ژاپنی‌ها به‌سختی بالاتر از ۰/۱٪ خواهد بود و تا سال ۲۰۲۰، تنها به ۱٪ خواهد رسید. واضح است که وجود چنین شرایطی مستلزم قوی بودن دلار آمریکا خواهد بود، به خصوص، زمانی که قیمت نفت کاهش پیدا می‌کند.
- همان‌طور که پیش‌بینی شده بود، در ۳-۴ سال گذشته، تورم جهانی به صورت قابل توجهی پایین بوده است. درباره افزایش تورم در ۳-۴ سال آینده اتفاق نظر وجود دارد، در حالی که، اعتقاد داریم این اتفاق می‌افتد، گمان نمی‌کنیم که تورم در بازارهای توسعه‌یافته به‌سرعت از ۰/۳٪ در سال گذشته به ۱/۵٪ در سال ۲۰۱۶ افزایش یابد. پیش‌بینی ما درباره افزایش تورم ملایم بیشتر ناشی از افزایش قیمت جزئی در آمریکا و یک یا دو بازار

در حال توسعه (نوظهور) است، اما دو عامل بزرگ تورم پایین جهانی به این زودی از بین نمی‌روند: قیمت پایین نفت و کالا و تقاضای دستمزد پایین. ما افزایش تورم در اقتصادهای صنعتی را حداکثر ۱/۹٪ و تنها تا سال ۲۰۲۰ پیش‌بینی می‌کنیم.

دلار آمریکا

- همواره، فرض بر افزایش نرخ رشد ایالات متحده (و رشد قوی‌تر) است که قدرت نسبی دلار آمریکا را تعیین می‌کند. تصور ما این است که در ۲-۳ سال آینده، نرخ تبادل دلار و یورو به‌طور متوسط در محدوده ۱/۰۴ شناور باشد و حتی در برخی از مقاطع، نرخ این دو ارز برابر شود.
- با توجه به پایدار بودن منطقه یورو و افزایش آرام نرخ یورو، انتظار می‌رود تا سال ۲۰۲۰، نرخ برابری یورو در برابر دلار به ۱/۱۰ برسد.
- افزایش نرخ دلار آمریکا و در نهایت افزایش نرخ بهره (به آرامی) منجر به نوسان یا ضعف ارز بازارهای در حال توسعه (نوظهور) بین سال‌های ۲۰۱۵ تا ۲۰۱۶ می‌شود.
- در ابتدای سال ۲۰۱۶، ارزش دلار آمریکا برای هشتمین سال پیاپی نسبت به یورو بالا بوده است و قیمت نفت نیز پایین آمده است. در این مقطع زمانی، دلار آمریکا در برابر بیشتر ارزهای دیگر در جهان نیز به رکوردهای بالایی دست یافته است.
- در حال حاضر، مدیران ارشد مالی (CFOها) پیش‌بینی می‌کنند حداقل تا سال ۲۰۲۰، دلار از قدرت بالایی برخوردار باشد.
- افزایش ارزش دلار به پایین نگه داشتن قیمت نفت کمک خواهد کرد، زیرا قیمت نفت و دلار با یکدیگر رابطه معکوس دارند.

سناریوهای نفت ۳۳ دلاری و ۵۰ دلاری

(برای تجزیه و تحلیل کامل قیمت نفت، ضمیمه را مشاهده فرمایید.)
امسال نوسان قیمت نفت را به‌طور متوسط بین ۴۰ تا ۴۷ دلار برای هر بشکه پیش‌بینی می‌کنیم ولی در ادامه به‌طور کلی، دلایل موجود برای این که چرا

قیمت آن می‌تواند ۳۳ دلار و حتی کمتر باشد یا چرا می‌تواند تا بشکه‌ای ۵۰ دلار هم بالا رود، ذکر شده‌اند.

سناریوی ۳۳ دلاری

۱. خبرهای خارج از چین پیوسته ناامیدکننده هستند.
 ۲. آمار و ارقام ضعیف درباره اقتصاد چین و ناامیدکننده در رابطه با اقتصاد جهانی به معنای تقاضای کمتر برای انرژی است.
 ۳. در پی لغو تحریم‌ها، نفت ایران در سال‌های ۲۰۱۶ و ۲۰۱۷ وارد بازار خواهد شد.
 ۴. عربستان سعودی هم چنان بر دشمنی با سایر تامین‌کنندگان نفت (به خصوص ایران) و تولیدکنندگان نفت شیل^۱ آمریکا اصرار می‌ورزد و برای نگه داشتن سهم بازار بیشتر، به تولید مداوم نفت با قیمت پایین می‌پردازد. خبرهایی که از عربستان سعودی به گوش می‌رسند، حاکی از این است که مسئولان این کشور آماده کاهش قیمت بیشتر و ریاضت اقتصادی می‌شوند.
 ۵. اوپک یک سازمان ورشکسته باقی بماند.
 ۶. تولیدکنندگان نفت شیل آمریکا ناامید نشده و بیش از آن چه عربستان تصور می‌کند، از خود انعطاف، پایداری و توان تولید نشان دهند.
 ۷. بازار آشفته و پرریسک شود: ۲۰٪ تا ۲۵٪ از کل کاهش قیمت به دلیل کم‌فروشی و احتکار است.
- با توجه به عوامل مذکور، در این باره اتفاق نظر وجود دارد که قیمت نفت از بشکه‌ای ۴۰ تا ۵۰ دلار به ۳۰ تا ۳۵ دلار کاهش می‌یابد.

سناریوی ۵۰ دلاری

۱. هر خبر خوبی که از چین بیاید.
۲. در حالی که بازارها در حال حاضر وحشت‌زده و در رکود هستند، از هر خبر خوب کوچکی برای بالا بردن مجدد قیمت‌ها استقبال می‌کنند.

۳. افزایش تنش در خاورمیانه، باعث تیره‌تر شدن روابط بین ایران و عربستان می‌شود. بنابراین، ریسک سیاسی می‌تواند موجب افزایش قیمت‌ها شود.
۴. یکی از عواملی که در پس دیدگاه خوشبینانه قرار دارد، این است که به زودی به تعادل خواهیم رسید: طبق این نظریه، شرکت‌های انرژی، میزان سرمایه‌گذاری خود را آن قدر کاهش داده‌اند که به زودی کاهش عرضه با کاهش تقاضا متعادل خواهد شد. برخی چنین استدلال می‌کنند که اگر چنین اتفاقی بیفتد و با هر ریسک سیاسی یا مسدود شدن زنجیره تامین (مانند آتش‌سوزی در پالایشگاه‌ها و موارد مشابه دیگر) هم‌زمان شود، قیمت در بازار می‌تواند به سرعت افزایش یابد.

بازارهای در حال توسعه (نوظهور)

- با توجه به ناپایداری شرایط چین و تلاش شرکت‌ها برای اجرای برنامه‌های جاه‌طلبانه خود، شرکت‌های بیشتری این پرسش را مطرح خواهند کرد: چرا با دیدگاهی کاملاً جدید بازارهای در حال توسعه جهانی را مورد ارزیابی قرار ندهیم؟ این به معنای محدودسازی گسترده یا عدم توجه به بازارهای در حال توسعه نیست، بلکه بدین معنا است که شاید شرکت‌ها می‌خواهند اولویت‌های خود را دوباره ارزیابی کنند. تا ۵۰ سال آینده، چین بازیگر کلیدی بازار کسب و کار جهانی باقی خواهد ماند و به همراه آمریکا رتبه‌های اول و دوم را به خود اختصاص می‌دهند. ولی افزایش تعداد شرکت‌ها این شبهه را به وجود خواهد آورد که شاید بیش از حد به چین اعتماد شده است و باید منابع جدیدی جایگزین شوند: از آن جایی که، بازار منطقه اروپای مرکزی و شرقی (CEE) در حال حاضر از مزایایی چون رشد تولید ناخالص داخلی، زنجیره‌های تامین و سیستم‌های توزیع سطح بالا، نزدیکی به بازارهای اروپایی و نیروی کار ماهر برخوردارند، لایق توجه بیشتری هستند. در واقع، شرکت‌های بیشتری در حال سرمایه‌گذاری مجدد در این منطقه و به دنبال ایجاد امکانات برون‌سپاری هستند.

- شاید شرکت‌ها بخواهند برای دستیابی به سهم بازار بیشتر در روسیه برنامه‌ریزی کنند. با توجه به این که شرایط فعلی بازار بسیار بد به نظر می‌رسد، سرمایه‌گذاری در این بازار پرجمعیت و بزرگ اروپایی عاقلانه به نظر می‌رسد. در حالی که شرکت‌ها همچنان سطح سوددهی معقولی را گزارش می‌دهند، در پی تثبیت سهم بازار خود در بلندمدت هستند.
 - اما بازارهای در حال توسعه در ۱۵ ماه آتی نیز همچنان «ناپایدار» خواهند بود و مدیران ارشد مجبور به توضیح درباره فروش ضعیف و بازگشت ارز (ارز آوری) کمتری خواهند بود.
 - بلندمدت‌گرایی در بازارهای در حال توسعه، همیشه یکی از عوامل اصلی موفقیت بوده است.
 - پیدایش بازارهای در حال توسعه هنوز پایان نیافته است.
 - در فاصله سال‌های ۲۰۰۳ تا ۲۰۰۸، بازارهای در حال توسعه ۳/۵ برابر سریع‌تر از بازارهای توسعه‌یافته رشد داشتند. این رقم در فاصله بین سال‌های ۲۰۱۰ تا ۲۰۱۳، سه برابر بود ولی این اختلاف در فاصله بین سال‌های ۲۰۱۴ تا ۲۰۱۸، به ۲/۵ برابر کاهش خواهد یافت. با این حال، این نرخ رشد هنوز نسبتاً خیلی خوب محسوب می‌شود.
- ما در دوره هرج و مرج نفت و دلار زندگی می‌کنیم.**

۱۷ رویداد غیر قابل پیش‌بینی با پیامدهای گسترده در سال‌های ۲۰۱۶ تا ۲۰۲۰

۱- چین

روند توسعه اقتصادی در چین رو به وخامت است. در واقع، عامل آشفستگی مالی اخیر کاملاً جزئی بوده است: از بین رفتن حباب و سقوط بازار سهام غیر قابل عرضه و کاهش ناچیز ارزش رنیمینی (ارزش رنیمیمی ۵ سال است که پایین است ولی تنها در ماه اوت گذشته، ارزش آن ۶٪ کاهش یافته است). اما مفسران در غرب و چین قادر به پیش‌بینی قطعی و مطمئن روند رشد تولید ناخالص داخلی در بزرگ‌ترین اقتصاد جهان نیستند: نرخ رسمی رشد تولید ناخالص داخلی در سال ۲۰۱۵ معادل

۶/۹٪ است و برای سال ۲۰۱۶، بر روی عدد ۶/۵٪ اتفاق نظر وجود دارد ولی بیشتر مفسران در غرب رشد تولید ناخالص داخلی در سال‌های ۲۰۱۵ و ۲۰۱۶ را بین ۴/۵٪ تا ۵/۵٪ و برخی بدبینان آمار پایین تری را پیش‌بینی کرده‌اند. اگر اندازه و نرخ رشد بزرگ‌ترین اقتصاد جهان را ندانیم، بدون شک، نمی‌توانیم پیش‌بینی درستی در سایر زمینه‌ها داشته باشیم! ما انفجار اقتصادی را در چین پیش‌بینی نمی‌کنیم؛ مقامات چینی (که خود نیز می‌دانند در ۹ ماه گذشته عملکرد اقتصادی موفق‌تری نداشته‌اند) از پشتوانه ۳/۳ تریلیون دلاری برای کنترل و تقویت اقتصاد خود برخوردارند ولی تمایل سیاسی آن‌ها، جلوگیری از انفجار داخلی است که می‌تواند خطر بروز ریسک سیاسی را افزایش دهد. ولی روند رشد در سطح پایین تری قرار دارد و پیش‌بینی می‌شود در فاصله زمانی بین سال‌های ۲۰۱۶ تا ۲۰۲۰، این رقم بین ۵/۵٪ تا ۶/۵٪ باشد و به صورت غیررسمی، میانگین رشد سالانه بین ۴/۵٪ تا ۵٪ خواهد بود.

۲- قیمت نفت (که در پایین ترین سطح خود در ۱۲ سال اخیر قرار دارد) و چرخه کالا

اگر قیمت نفت هم‌چنان در حد ۱۵ تا ۲۵ دلار به ازای هر بشکه شناور باشد، در نهایت به نفع مصرف‌کنندگان جهانی خواهد بود، اگر چه سال ۲۰۱۵ برای آن‌ها درخشان نبود و تنها اندکی کمتر از ۴۰۰ میلیارد دلار برای خرید نفت هزینه شد. ولی قیمت‌های بسیار کم کالا موجب بی‌ثباتی اقتصاد جهانی و پیدایش برندگان و بازندگان می‌شود که در بین آن‌ها، برخی بازارهای در حال توسعه، شرکت‌های انرژی و کسانی که در زمینه سرمایه‌گذاری‌های ثابت و خدمات زیرساخت فعالیت می‌کنند نیز وجود خواهند داشت. اثرات کاهش قیمت این محصول، متفاوت است ولی بالاترکلیفی (عدم اطمینان) ناشی از آن می‌تواند به آشفتگی اقتصادی بیشتر منتهی شود.

۳- بازارهای در حال توسعه (نوظهور)

در حالی که نرخ بهره در آمریکا افزایش یافته و قدرت دلار بیشتر می‌شود،

واحد‌های پولی بازارهای در حال توسعه، تحت فشار منفی هستند. توجه بیشتری به افزایش بدهی شرکت‌ها در بازارهای در حال توسعه شده است و قطعاً آن‌ها ضعیف‌تر شده‌اند. ولی همان‌طور که در ادامه این موضوع را مورد اشاره قرار داده‌ایم، بازارهای در حال توسعه در میان مدت نقش مهمی را در همه راهبردهای شرکتی ایفا خواهند کرد.

۴- مهاجرت بین‌المللی

این پدیده، به ویژه در اروپا، اثرات مخربی را در تمام سطوح به همراه دارد (کادر شماره ۱ را ملاحظه فرمایید). در حال حاضر، شاهد بیشترین حجم مهاجرت در سطح جهان از سال ۱۹۴۵ تا به امروز هستیم. روند مهاجرت به اروپا علناً از کنترل خارج شده است و ناتوانی دولت‌های اروپایی مجدداً مورد توجه قرار گرفته است زیرا پیامدهای اقتصادی، فرهنگی - اجتماعی و سیاسی به همراه خواهد داشت. ولی این تنها شروع داستان است. آیا اروپا با «پارادایم (الگوی) جدیدی» مواجه خواهد شد که موجب از بین رفتن شنگن و بازداشت‌های پیشگیرانه برای محدود کردن اقدامات تروریستی توسط افراد مشکوک قبل از منفجر ساختن مراکز شهرها می‌شود؟

۵- توافق شنگن^۱

یکی از عواقب این مهاجرت از بین رفتن یا انجام اصلاحات عمده در سیستم مرزهای باز کشورهای اروپایی عضو پیمان شنگن می‌شود. این اتفاق در عمل افتاده ولی دولت‌ها و اتحادیه اروپا ماه‌ها از این جریان فاصله دارند.

۶- داستان یونان به پایان نرسیده است.

داستان یونان هنوز به پایان نرسیده است. اوضاع اقتصادی، مالی و سیاسی در این کشور همچنان ناپایدار به نظر می‌رسد. طی ۲ تا ۴ سال آینده، احتمال بازپرداخت بدهی چندین میلیارد یورویی کشور یونان به احتمال ۸۰٪ منتفی است (و با فرض

1 - Schengen agreement

این که همه طلبکاران منطقه یورو به توافق برسند) احتمال خروج این کشور از اتحادیه اروپا بیش از ۵۰٪ است.

۷- خروج انگلستان از اتحادیه اروپا (برگزیت)^۱

حال که صحبت از خروج شد، باید موضوع خروج انگلستان از اتحادیه اروپا (برگزیت) نیز مورد توجه قرار گیرد. ما گمان می‌کردیم که تنها ۳۵٪ احتمال دارد که در سال ۲۰۱۶، رای‌دهندگان به خروج انگلستان از اتحادیه اروپا رای دهند، ولی نتایج همه‌پرسی در اسکاتلند نشان داد که هر احتمالی وجود دارد. حتی اگر بعد از چند ماه یا بیش از یک سال آسفتگی، خروج انگلستان از اتحادیه اروپا (برگزیت) تحقق پیدا کند، تصور نمی‌کنیم که اثرات تجاری آن عظیم و قابل توجه باشد و راهکارهایی برای مقابله با این شرایط پیدا خواهد شد. سرمایه‌گذاران همچنان می‌خواهند در بازار داخلی انگلستان سرمایه‌گذاری کنند و سیستم مالیاتی ساده‌تر این کشور همچنان برای آن‌ها جذاب خواهد بود و به بقای بخش مالی این کشور کمک می‌کند. شاید هزینه عوارض، زنجیره تامین و امور اداری افزایش یابد ولی این افزایش زیاد نخواهد بود. خروج انگلستان از اتحادیه اروپا (برگزیت) برای اروپا و انگلستان مطلوب نخواهد بود ولی پایان دنیا نیز نخواهد بود.

۸- بانک‌های اروپایی و به ویژه ایتالیایی، در یک تا سه سال آینده با ریسک مواجه خواهند بود.

۹- فولکس واگن

فولکس واگن دوران سختی را پشت سر می‌گذارد ولی وزارت دادگستری آمریکا مجبور به پرداخت غرامت ۲۵ تا ۳۵ میلیارد یورویی خواهد بود. شاید در نهایت بر سر مبلغ کمتری توافق شود ولی این مبلغ باید طی سال‌های آتی به فولکس واگن پرداخت شود.

۱۰- داعش و انفجار تروریسم در خاورمیانه یا در سطح جهان

گروه تروریستی داعش موجب ناآرامی در بخش‌های زیادی از خاورمیانه شده است و با اقدامات تروریستی خود در سطح جهان تنش به وجود آورده است. در حالی که اخیراً این گروه شکست‌هایی را متحمل شده است، ولی احتمالاً تا چند سال دیگر نیز تهدیدی برای جوامع غربی و منطقه خاورمیانه محسوب می‌شود. بدترین اتفاق یا سناریوی ممکن این است که یک دلال اسلحه، بمب یا سلاح هسته‌ای به داعش بفروشد.

۱۱- سوریه و زمستان عربی

حوادث غم‌انگیزی که در سوریه اتفاق افتاد، شباهت زیادی به جنگ ۳۰ ساله اروپایی‌ها (۱۶۴۸-۱۶۱۸) دارد که شامل درگیری‌های فرقه‌ای و مذهبی با دخالت خارجی‌ها بود. متأسفانه، شرایط زمانی هم کاملاً مناسب به نظر می‌رسد. این شرایط در پی دگردیسی «بهار عربی» است که به شکل غم‌انگیزی به «زمستان عربی» تبدیل شده است. لیبی، سوریه، عراق و یمن بیشترین خسارات را در این زمینه متحمل شده‌اند و سه کشور اول در خطر تجزیه قرار دارند و مرزهای تعیین شده در توافق سایکس-پیکو^۱ از بین خواهند رفت.

۱۲- افزایش تنش بین سنی و شیعه

سوریه پس از ۱۰۰۰ سال جنگ بین گروه‌های مذهبی سنی و شیعه شکل گرفته است. تنش بین گروه‌های سنی عربستان سعودی و شیعه ایران در ۶-۵ سال گذشته بالا گرفته است و شاهد جنگ‌های نیابتی آنان در عراق، سوریه و یمن بوده‌ایم.

۱ - موافقت‌نامه سایکس-پیکو (Sykes-Picot Agreement)، توافقی سری میان بریتانیای کبیر و فرانسه بود که در ماه می ۱۹۱۶ در خلال جنگ جهانی اول و با رضایت روسیه برای تقسیم امپراتوری عثمانی منعقد شد. این توافق‌نامه به تقسیم سوریه، عراق، لبنان و فلسطین میان فرانسه و بریتانیا منجر شد. این مناطق قبل از آن تحت کنترل ترک‌های عثمانی بودند. این توافق‌نامه نامش را از سر مارک سایکس بریتانیایی و فرانسوا ژرژ پیکوی فرانسوی گرفته است.

۱۳- اسرائیل - فلسطین

متأسفانه به نظر می‌رسد می‌توان از جنگ بین فلسطین و اسرائیل که در شصت و هشتمین سال خود قرار دارد (از سال ۱۹۴۸ آغاز شده و تاکنون ادامه یافته است) به‌عنوان جنگ ۱۰۰ ساله یا حتی ۱۰۰۰ ساله یاد کرد، زیرا خبر درگیری بین این دو کشور تقریباً هر روز در اخبار جهان انعکاس می‌یابد.

۱۴- روسیه و اوکراین

به نظر می‌رسد جنگ گرم در شرق اوکراین فروکش کرده است ولی همواره از این پتانسیل برخوردار است که شدت یافته و اقتصاد اوکراین و روسیه را تحت تاثیر منفی خود قرار دهد. حالت متوسط برای این کشور این است که اقتصاد آن ناکارآمد باقی می‌ماند و سرطان اقتصادی ناشی از آن همه منطقه را تحت تاثیر قرار می‌دهد.

۱۵- نقایص اساسی در الگوی اقتصادی جهانی

بیشتر بازارهای توسعه‌یافته غربی به شدت تحت تاثیر سقوط مالی در سال‌های ۲۰۰۸ و ۲۰۰۹ قرار گرفتند. دولت‌ها برای رفع نقایص اساسی سیستم‌های مالی اقدامات کمی را انجام دادند، بنابراین، امکان بروز یک بحران حساب اقتصادی در ۲ تا ۵ سال آینده وجود دارد- تقریباً، هیچ درسی از این اتفاقات گرفته نشده است. کارگران و کارمندان در برابر سرمایه‌داران شکست می‌خورند، به این معنی که مصرف‌کنندگان همیشه تحت فشار هستند، در حالی که بازار سهام و املاک (دارایی‌ها) رونق می‌گیرد، آمار و ارقام موجود درباره بیکاری جوانان بسیار نگران‌کننده است.

۱۶- تنش‌های سیاسی / افراط‌گرایی / پوپولیسم

شهروندان از جانب دولت‌های نالایق خود احساس خیانت می‌کنند زیرا اقدامات کمی را برای محافظت از آن‌ها در برابر یورش بی‌رحمانه نظام‌های بانکی، مهاجرت کنترل‌نشده و حملات تروریستی در مراکز شهرها و ناامنی (مانند حوادث پاریس و کلن) به عمل آورده‌اند.

۱۷- انتخاب دونالد ترامپ به عنوان ریاست جمهوری آمریکا

اگر واقعا می‌خواهید نگران شوید، تصور کنید در ژانویه ۲۰۱۷، این جمله را می‌شنوید: « لطفاً همگی برای رییس جمهور آمریکا، دونالد ترامپ به پا خیزید.» (توجه: این مطلب در ابتدای سال ۲۰۱۶ و قبل از برگزاری انتخابات ریاست جمهوری آمریکا نگاشته شده است). با توجه به ناشناخته بودن وی در عرصه سیاست و امکان اتخاذ تصمیمات غیرمنتظره، احتمال وقوع هر گونه اتفاقی که پیامدهای گسترده‌ای بر اقتصاد جهانی به همراه داشته باشد، وجود دارد.

مهاجرت کنترل نشده به اروپا: یک بمب ساعتی

این موضوع بسیار احساسی است. چیزی که من را عمیقا نگران می کند، این است که در رابطه با هزینه های مهاجرت و چالش های جذب و در هم آمیختن مهاجران با جامعه میزبان، صحبت منطقی با شهروندان انجام نشده است. به هر کسی که مهاجرت پناهندگان برای دستیابی به آزادی و امنیت را زیر سؤال ببرد، به سرعت برچسب داشتن عقاید سیاسی غلط یا نژادپرستانه زده می شود. در عوض، ما باید این موضوع را مورد بحث و بررسی قرار دهیم و قانونی را در این رابطه تصویب کنیم.

به نقل از بی بی سی، آنجلا مرکل، صدر اعظم آلمان، در ۱۶ اکتبر سال ۲۰۱۰ گفت که "جامعه چند فرهنگی کاملا شکست خورده است. دادن شعارهایی مانند این که مردم با فرهنگ های مختلف به خوبی و خوشی در کنار هم زندگی می کنند، دیگر کاربرد ندارد."

دو اظهار نظر جدید باعث نگرانی عمیق شده اند:

۱. کمیسر اتحادیه اروپا پاییز گذشته به این موضوع اشاره کرد که: "اتحادیه اروپا نمی تواند مرزهای خارجی خود را کنترل کند." این قطعا یکی از نگران کننده ترین اظهارات در سال های اخیر است.

۲. وقتی که مخالفان سیاسی در پاییز ۲۰۱۵ از دولت آلمان سوال کردند که "چه تعدادی مهاجر امسال (۲۰۱۵) وارد این کشور شدند؟"، پاسخ این بود که: "ما نمی دانیم." این شرایط باید برای تکنوکرات ها و بوروکرات های آلمان دردناک بوده باشد.

در مقایسه با تفسیر عاطفی این موضوع، بحث در مورد هزینه های مالی واقعا مضحک است و ظاهرا، مقامات و مفسران تمایلی به اشاره به این موضوع ندارند. آمار و ارقام به آسانی قابل تشخیص نیستند ولی برآوردهای مختلف نشان می دهند که هزینه ۱۰۰/۰۰۰ مهاجر در سال اول یک میلیارد یورو و شاید ۱۰٪ تا ۱۵٪ بیشتر باشد. با توجه به اختصاص ۱۲ تا ۱۵ میلیارد یورو برای هزینه های امور مهاجران توسط آلمان در سال ۲۰۱۶ و پذیرش حدود ۱۰۰/۰۰۰ مهاجر توسط اتریش، که حدود ۱/۳ میلیارد یورو هزینه در بر دارد، آمار و ارقام فوق درست به نظر می رسد. این یک پیشرفت شگفت انگیز برای آلمان است، سیستم اقتصادی قدرتمندی که به دشواری برای دستیابی به بودجه ای متعادل در ۲۰۱۶-۲۰۱۵ متمرکز و با شرکای اروپایی خود وارد مذاکره عمیق و خصمانه ای شده بود. ولی یک شبه همه چیز نابود شد.

مهاجرت بدون شک موجب کاهش دستمزدها در کشورهای مهاجرپذیر می شود: این شرایط کاملا بارز است. دستمزدهای واقعی در آلمان (انگلستان و آمریکا) برای سال ها

یا حتی چندین دهه منفی بوده است و تنها در ۱۸-۹ ماه گذشته مثبت شده است و این صرفاً به این دلیل است که تورم به صورت مجازی به سطح ضدتورمی (انقباضی) کاهش یافته است: به عبارتی، اگر افزایش دستمزد شما ۱٪ و تورم صفر باشد، شما فقط ۱٪ افزایش دستمزد در شرایط واقعی خواهید داشت! در این که مهاجرت، دستمزدها را به‌خصوص در بخش‌های با درآمد پایین کاهش می‌دهد، اتفاق نظر وجود دارد. نهایتاً، کارگران آلمانی و اروپایی متوجه این موضوع خواهند شد که بدون عواقب سیاسی نخواهد بود. قطعاً، زمان برای مهاجرت ۱/۵ میلیون مهاجر اضافی با مهارت‌های پایین و توانایی زبان ضعیف، مناسب نیست. در دهه ۱۹۶۰، در اروپا و آلمان، زمانی که میلیون‌ها ترک در صنایع تولیدی در حال رشد استخدام شده بودند، بیکاری بسیار جزئی و قابل چشم‌پوشی بود. امروزه، با وجود تب و تاب اقتصادی مثبت کوتاه‌مدت، اروپا اساساً ضعیف است. به طور کلی، بیکاری بالاتر از ۱۱٪ بوده است تا ماه‌های اخیر که به ۱۰/۵٪ رسیده است؛ میانگین بیکاری جوانان ۲۰٪ تا ۲۵٪ در سطح قاره اروپا و ۴۵٪ تا ۶۰٪ در برخی از کشورهای جنوب اروپا مانند ایتالیا، اسپانیا، یونان و پرتغال است. بنابراین، به‌صورت منطقی و اقتصادی غیرمحتمل است که منطقه یورو بتواند چنین تعدادی از مهاجران را جذب کند.

به دست آوردن آمار و ارقام دقیق غیرممکن است اما به طور تخمینی حدود یک میلیون مهاجر از طریق دریا به اروپا رسیده‌اند و ۳۰۰ تا ۴۵۰ هزار نفر نیز از طریق بالکان آمده‌اند. بسیاری از نفرت‌گروه دوم واجد شرایط پناهندگی نیستند اما پروسه بازگرداندن آن‌ها به وطن خود، زمان‌بر و پرهزینه خواهد بود و ده‌ها هزار نفر در جوامع یا شهرها ماندگار یا ناپدید می‌شوند. طبق برآوردهای صورت‌گرفته، آلمان تنها ۳۰٪ از پناهندگان اقتصادی را به وطن خود باز می‌گرداند.

حدود ۱۰۰/۰۰۰ مهاجر به اتریش آمده‌اند و نزدیک به همین تعداد هم به سوئد مهاجرت کرده‌اند: کشورهایی که به‌ترتیب ۸/۵ و ۹/۵ میلیون نفر جمعیت داشته و بر اساس مقیاس جمعیتی، بیشترین تعداد جذب مهاجر را دارند. این تعداد کمتر نمی‌شود: در هفته اول سال ۲۰۱۶، در اواسط زمستان، حدود ۳۰۰۰ نفر در هر روز به یونان می‌رسیدند (به عبارتی، ۸۰/۰۰۰ نفر در هر ماه در اواسط زمستان). به نظر می‌رسد در تابستان و بهار ۲۰۱۶، میانگین روزانه به بیش از ۱۰/۰۰۰ نفر برسد.

امید به جذب و ادغام خوب با فرهنگ و مردم کشور میزبان، پرسش‌های زیادی را به‌وجود می‌آورد. سوئد کاملاً سیاست قبلی خود را تغییر داده و مرزهای خود را بسته است و از ارتش برای کنترل مهاجران استفاده می‌کند؛ کشمکش سیاسی با دانمارک بر سر حمل و نقل از طریق پل آورسند^۱ به وجود آمده است و دانمارک نیز از پذیرفتن

مهاجرانی که از آلمان به سمت شمال می‌آیند، امتناع کرده است. اگر سوئد که یک کشور آزاد، با فرهنگ، پیشرفته، مرفه و از نظر اقتصادی قوی است، مرزهای خود را بسته است، حتماً مشکلی جدی وجود دارد. عده‌ای (به استثنای فوتبالیست‌ها و یکی دو سیاست‌مدار) قبول نمی‌کنند که جذب مهاجران و احداث محله‌های یهودی‌نشین تاثیرگذار با جمعیت ده‌ها هزار نفر که در حومه مالمو و استکهلم ایجاد شده‌اند، شکست خورده است. دولت ائتلافی سوسیال-دموکرات-سبز اعتراف کرده که ناموفق بودن این پروسه ثابت شده است و اگر سوئد نمی‌تواند با آن مقابله کند، سایر کشورها چگونه خواهند توانست این کار را انجام دهند؟

سنگین عملاً از بین رفته است یا به زودی به بازنگری اساسی نیاز دارد. این سیستم تنها در صورتی که یک سیستم کنترل مرزی موثر، بزرگ و پرهزینه برای اتحادیه اروپا با اختیارات فراملی ایجاد شود، می‌تواند به حیات خود ادامه دهد. لازم است که این سیستم تا بهار سال ۲۰۱۶، قبل از ورود صدها هزار مهاجر دیگر راه‌اندازی شود. به نظر می‌رسد راه‌اندازی چنین سیستم کارآمدی فراتر از توان سازمانی محدود اتحادیه اروپا باشد. این پروسه هم اکنون ۶ ماه یا ۶ سال از برنامه‌ریزی قبلی عقب‌تر است.

اتحادیه اروپا در محور شمال به جنوب و شرق به غرب تجزیه می‌شود. بر اساس نظرسنجی‌های انجام شده، کشورهای مرکز اروپا بسیار مخالف مهاجرت هستند. این موضع ناشی از سابقه تاریخی بسیاری از کشورهای این منطقه است که مانند انگلستان و فرانسه تجربه مهاجرت غیر اروپاییان از کشورهای حوزه کارائیب، الجزایر و شمال آفریقا را در دهه ۱۹۵۰ نداشته‌اند؛ در دهه‌های ۱۹۵۰ و ۱۹۶۰ میلادی که آلمان به نیروی انسانی برای خطوط مونتاژ شرکت‌های خودروسازی و سایر واحدهای تولیدی نیاز داشت، تعداد زیادی از اتباع ترک را به‌عنوان کارگر استخدام کرد. در نقطه مقابل، امروز ۹۸٪ از مردم لهستان از نژاد سفید و ظاهراً ۹۷٪ آنان کاتولیک هستند.

در سراسر دنیا و به‌ویژه در اروپا، تنش‌های سیاسی رو به افزایش هستند، و شهروندان روز به روز نسبت به دولت‌های خود که از آنان در نابسامانی‌های اقتصادی حمایت نکرده‌اند و قادر به سازمان‌دهی و کنترل مهاجرت‌های بزرگ و محافظت از کشور در مقابل تروریست‌ها نبوده‌اند، بدبین‌تر و بیگانه‌تر می‌شوند.

همه موارد فوق، موجب افزایش ضعف اروپا می‌شوند و مقابله با آن‌ها، هزینه‌های مالی، اجتماعی و سیاسی به همراه خواهند داشت که باید تامین شوند و بحث‌های عمومی مطرح‌شده در اروپا کافی به نظر نمی‌رسند زیرا تا این تاریخ هیچ اقدام عملی فراملی صورت نگرفته است.

نظر مدیر عاملان و مدیران درباره دورنمای کسب و کار

طبق برآوردهای صورت گرفته، حدود ۸۵٪ از ۴۳۰ شرکتی که با آنها همکاری می‌کنیم، از کسب و کار خود در بازارهای در حال توسعه (نوظهور) یا به طور کلی از کسب و کار جهانی خود ناراضی هستند.

تا زمانی که مصرف‌کنندگان اروپایی، آمریکایی و جهانی، ترسو، ناامید و دلسرد باقی بمانند، بیشتر شرکت‌های غربی برای بهبود کسب و کار و دستیابی به یک شرایط پایدار تلاش می‌کنند. در هفت سال گذشته، اقتصاد جهانی دستخوش «شرایط جدیدی» شده است و تقریباً همه مدیران بر این باورند که «روزهای خوب گذشته» سپری شده‌اند و دیگر هیچ‌گاه تکرار نخواهند شد.

در نوامبر سال گذشته در لندن، به طور اتفاقی با دوست خوبی که مسئول تمام کسب و کارهای بین‌المللی در یکی از بزرگ‌ترین شرکت‌های آمریکا است، برخورد کردم. او ۳۰ سال است که برای این شرکت کار می‌کند و مسئولیت همه امور تجاری آن در خارج از آمریکا را بر عهده دارد. ما درباره دوستان و خانواده و سپس چند دقیقه‌ای درباره کسب و کار صحبت کردیم. او این چنین گفت:

شرایط در همه جا بد است!

سال گذشته، در زمان استراحت در یک کنفرانس کسب و کار در پراگ، به چند مدیر گفتم که مشکلات اقتصادی در سطح جهان مزمن شده‌اند. همه آنها با من موافق بودند و بر روی این موضوع اتفاق نظر داشتند که:

”بله، بله، بله. بحران اکنون مزمن شده است. ۲-۳ سال است که با مشکلات دست و پنجه نرم می‌کنیم. هنوز نابود نشده‌ایم ولی بهبود شرایط کسب و کار بی‌نهایت دشوار شده است.“

هفته گذشته در وین نیز یک مدیر منطقه‌ای توضیح مشابهی در این زمینه داشت: ”حتی الان هم بحران تمام نشده است و فقط ماهیت آن تغییر کرده است. همه چیز در کسب و کار برای ما و بقیه بسیار زمان‌بر شده است، با طولانی شدن مذاکرات، به زمان بیشتری نیاز است تا قراردادهای نتیجه برسند، دریافت مطالبات به مدت زمان بیشتری نیاز دارد، برنامه‌های بازاریابی پیچیده‌تر و کم اثرتر شده‌اند. همان‌طور که گفتم، همه چیز زمان‌برتر شده و هیچ چیز دیگر راحت

نیست.“

مدیر منطقه اروپای مرکزی و شرقی، خاورمیانه و آفریقای (CEEMEA) یکی از اصلی‌ترین شرکت‌های آمریکایی تولیدکننده کالاهای مصرفی نیز این موضوع را تایید می‌کند:

”ما از سال ۲۰۰۸ به بعد یک سال آسان هم نداشته‌ایم و صادقانه باید بگویم که در ۵ سال آینده نیز سال آسانی پیش رو نخواهیم داشت.“

مدیر کل بخش اروپا، خاورمیانه و آفریقای (EMEA)، یکی از بزرگ‌ترین تولیدکنندگان نوشابه در جهان نیز سال پیش گفت:

”مدیر عامل و اعضای هیئت مدیره دائماً از معیارهای جدید صحبت می‌کنند و از تغییراتی که در بازارها اتفاق می‌افتند، آگاه هستند. ولی در زمان تنظیم بودجه طبق معیارهای قبلی عمل می‌کنند: آن‌ها فکر می‌کنند ما می‌توانیم به طور طبیعی رشدی در حدود ۴٪ تا ۶٪ در جهان توسعه‌یافته داشته باشیم که هم‌اکنون کاملاً غیرممکن است. در بازارهای در حال توسعه نیز آن‌ها هنوز مانند روزهای خوب گذشته، رویای اعداد تک رقمی یا حتی دو رقمی می‌بینند. اما قوانین جدید و نحوه دسترسی به بازار به کلی شرایط را تغییر داده‌اند. در بازارهای توسعه‌یافته، تنها امکان دستیابی به اعداد تک‌رقمی بسیار پایین وجود دارد و اگر به سختی برای سهم بازار و رشد طبیعی در بازارهای در حال توسعه بجنگیم، باید به اعداد تک‌رقمی متوسط و پایین نیز راضی باشیم. رهبران رده بالا فکر می‌کنند که معیارهای جدید را به خوبی می‌فهمند ولی در واقع آن را انکار می‌کنند.“

یک مدیر عامل آمریکایی اخیراً به من گفت که:

”ما و سایر بازیگران جهانی «همیشه» می‌توانیم با کمترین درآمدی که تقریباً همه شرکت‌های فعال در وال استریت از آن برخوردارند، انتظارات خود را برآورده نماییم، اما حداکثر درآمد ما داستان دیگری دارد. البته شرایط ما خیلی هم بد نیست. ولی چالشی که ۱۰ سال است پیش روی من قرار دارد این است که به بالاترین سطح درآمد دست یابم، نه پایین‌ترین سطح آن.“

اما همه خبرهای بد اقتصادی و کسب و کار به همین موضوع ختم نمی‌شود: آمریکا جایگاه خود را حفظ کرده است ولی روند رشد آن تنها ۲/۵٪ بوده است؛

منطقه یورو به دلایل مختلفی در حال حاضر در شرایط مناسبی قرار دارد ولی نرخ رشد تولید ناخالص داخلی آن تنها ۱/۵٪+ است. برخی شرکت‌ها در شرایط مناسبی قرار دارند که البته از این مناطق (آمریکا و اروپا) دور هستند. هند از نظر اقتصادی در حال رشد است ولی بسیاری از شرکت‌ها ردپای کوچکی در بازار دارند. هسته مرکزی اروپای مرکزی و شرقی (CEE) از نظر اقتصادی به خوبی ایفای نقش می‌کند و نتایج بهتری را به همراه دارد. دورنمای این منطقه نیز منطقی و پایدار به نظر می‌رسد.

بازارهای در حال توسعه (نوظهور) همچنان راهی طولانی در پیش دارند.

دوره‌های منتخب نرخ رشد تولید ناخالص داخلی
بازارهای در حال توسعه در مقایسه با بازارهای توسعه‌یافته

بازارهای توسعه‌یافته	بازارهای در حال توسعه (نوظهور)	
۲٪	۵٪	۱۹۹۳-۲۰۰۳
۲/۱٪	۷/۵٪	۲۰۰۳-۲۰۰۸
۱/۶٪	۵٪	۲۰۱۰-۲۰۱۳
۲/۱٪	۴/۵٪	۲۰۱۴-۲۰۱۸
۲٪	۵٪	۲۰۱۸-۲۰۲۵

به‌عبارت دیگر، در فاصله سال‌های ۲۰۰۷ تا ۲۰۱۳، مجموع رشد بازارهای توسعه‌یافته ۴٪ بوده که در مقایسه با رشد ۳۷ درصدی بازارهای رو به توسعه در این ۶ سال بسیار کمتر است. بازارهای در حال توسعه به شکل بسیار بهتری توانستند در بحران جهانی به بقای خود ادامه دهند.

ولی شما چه خواهید کرد وقتی که یک مدیر عامل جهانی در جلسه راهبرد شرکت می‌گوید:

”اهمیتی به بازارهای در حال توسعه ندهید، آن‌ها عملکردی کمتر از حد مطلوب دارند، انتظارات را برآورده نمی‌کنند و منابع و زمان زیادی را هدر می‌دهند. حال لازم است سرمایه‌گذاری در این بازارها را به‌تدریج کاهش داده و به سرمایه‌گذاری و تمرکز بر بازار در حال رشد خود بپردازیم؛ به یاد روزهای خوش گذشته در آمریکا (و برخی کشورهای اروپایی) که ما در آن دوران آسوده بودیم.“

بنابراین، چالش مدیران ارشد بازارهای در حال توسعه، ادامه مدیریت و کاهش سطح انتظارات شرکت است. این روند، در میان تمام چرخه‌های کسب و کار در ۲۰-۱۰ سال گذشته مشهود بوده است، بنابراین، تغییری اساسی به شمار نمی‌آید. در بیشتر اوقات در ۱۵ سال گذشته، روند حاکم به این صورت بوده است:

بازارهای توسعه‌یافته = دارای حجم بالا و رشد پایینی بوده‌اند، در حالی که.....

بازارهای در حال توسعه = دارای حجم پایین و رشد زیادی بوده‌اند.

اما همان‌طور که ناپایداری بازارهای در حال توسعه در سال ۲۰۱۵ و احتمالاً تا سال ۲۰۱۶ ادامه پیدا می‌کند، مدیران ارشد باید هدفمندتر و دقیق‌تر در رشد یافتن در بازارهای مهم در حال توسعه عمل کنند.

برای مثال، در چین، تعداد زیادی از شرکت‌های چندملیتی (MNCs^۱) با کاهش فروش طبیعی در سطح ۳٪ تا ۵٪ در مقایسه با ۸٪ تا ۱۵٪ در حدود ۱۸ تا ۲۴ ماه پیش مواجه شدند. چین و بسیاری از بازارهای در حال توسعه دیگر بازارهای فروش فراملیتی بزرگی با رشد طبیعی به شمار نمی‌آیند. مشکل چین این است که تعداد زیادی از شرکت‌های غربی خود را برای رشد طبیعی ۱۰٪+ آماده کرده‌اند. مدیران ارشد مجبور به صرف زمان بیشتری برای بررسی و جستجوی رشد در بازارهای در حال توسعه و هم‌زمان، دفاع از راهبردهای این بازارها در دفاتر مرکزی هستند و به‌صورت بسیار جدی باید درباره اهداف درآمد و بهره‌برداری در برابر شرایط کند شدن رشد اقتصادی و کاهش ارزش ارز مذاکره نمایند.

کشورهای برزیل، روسیه، هند و چین (BRIC) و ۱۰ تا ۱۵ تا از برترین بازارهای

در حال توسعه هم‌چنان ناپایدار هستند ولی اکنون، زمان مناسبی برای دست کشیدن و تسلیم آن‌ها به دست رقبا نیست و بسیاری از شرکت‌ها این شرایط را درک کرده‌اند. کلید موفقیت در بازارهای در حال توسعه همیشه مستلزم حضور بلندمدت در این بازارها است.

موفقیت کسب و کار در بازارهای در حال توسعه در مدت زمانی بیش از ۵ تا ۱۰ سال بسیار ساده و محتمل است.

امسال و سال آینده، بازارهای در حال توسعه سریع‌تر از بازارهای توسعه‌یافته رشد خواهند کرد ولی با تغییر رفتار مصرف‌کنندگان و تغییر الگوهای سرمایه‌گذاری یا هزینه هر روز پرچالش‌تر می‌گردند.

چرا بازارهای در حال توسعه رشد کندی دارند؟

۱. چین هم‌چنان به تلاش برای تبدیل شدن به اقتصادی بازار-محور که به صادرات و سرمایه‌گذاری وابستگی کمتری دارد و تمرکز آن بر هدایت منابع مالی مصرف‌کنندگان به سرمایه‌گذاری بیشتر در بخش‌های آموزش و بهداشت است، ادامه می‌دهد. ولی تغییر بزرگ‌ترین اقتصاد دنیا در زمانی که شرایط اقتصادی جهان بی‌نهایت پرتنش است، دشوارتر از پیش‌بینی‌های صورت گرفته در یکی دو سال قبل است. در ماه‌های اخیر، مقامات چینی عملکرد مثبتی نداشته‌اند و هم در جلوگیری از تورم حباب بازار سهام و هم آزادسازی/کاهش ارزش پول رنمینی (واحد پول چین) موفق نبوده‌اند. اُفت قیمت واحد پول این کشور، در طول ۶ ماه گذشته تنها ۰.۶٪ بوده است ولی همین مقدار هم برای ایجاد آشفتگی و وحشت کنونی در بازار کافی بوده است. همان‌طور که در بالا اشاره شد، بازارهای جهانی به‌صورت فزاینده‌ای از آمار مبهم چینی‌ها ناامید شده‌اند: شما چگونه می‌توانید در چین سرمایه‌گذاری کنید در حالی که حجم (اندازه) یا نرخ رشد واقعی این اقتصاد را نمی‌دانید؟ چین نرخ رشد رسمی خود در ۳ تا ۴ سال آینده را به طور متوسط ۰.۶٪/اعلام کرده است، ولی غربی‌ها بر این که نرخ رشد تولید ناخالص داخلی این کشور به صورت قابل توجهی پایین‌تر است (حدود ۰.۴٪/۵ تا ۰.۵٪/۵) اتفاق نظر دارند.

۲. رکود در چین بر زنجیره تامین جهانی و کاهش سطح رشد در بیشتر کشورهای جنوب شرقی آسیای تاثیرگذار است.
۳. با این وجود، کشورهای آسیا و اقیانوسیه به طور کلی باید نرخ رشد تولید ناخالص داخلی $4/6\%$ را در سال ۲۰۱۶ تجربه کنند، مشابه سال ۲۰۱۵ و تنها کمی پایین تر از نرخ رشد $4/8$ درصدی در سال ۲۰۱۴.
۴. رکود چینی‌ها بخشی از علت سقوط قیمت انرژی و کالا است و تقریباً باعث تضعیف نرخ رشد در تمام کشورهای تولیدکننده کالا شده است.
۵. به عنوان مثال، امسال برزیل عمدتاً نه تنها به علت صادرات کم تر کالا و محصولات غذایی به چین و سایر بازارهای در حال توسعه، بلکه به دلیل کاهش تقاضای داخلی، تورم بالا و کاهش اعتماد عمومی در پی مجموعه‌ای از شایعات در مورد فساد و رسوایی‌های مالی در رکود اقتصادی خواهد بود. رکود اقتصادی برزیل تا سال ۲۰۱۶ ادامه پیدا خواهد کرد و مطمئناً، اقتصادهای آمریکای لاتین به طور کلی در سال‌های ۲۰۱۵ و ۲۰۱۶ تضعیف خواهند شد و کشورهایی مانند ونزوئلا و آرژانتین باعث تشدید این وضعیت می‌گردند.
۶. از بهار سال ۲۰۱۳ به بعد، سیاست نرخ بهره آمریکا تاثیر قابل توجهی بر واحد پول بازارهای در حال توسعه و ثبات اقتصادی داشته است. این امیدواری وجود دارد که در پی کند و نرمال تر شدن رشد نرخ‌ها در سال ۲۰۱۶، برخی از این تاثیرات منفی برطرف شوند.
۷. بهبود اقتصاد آمریکا، باعث می‌شود که این کشور به محل مناسبی برای سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی تبدیل شود و جریان سرمایه مجدداً به کشورهای آمریکا و انگلستان و حتی بخش‌هایی از اتحادیه اروپا سرازیر شود.
۸. عوامل مشخصی باعث خراب شدن برخی از بازارها شده‌اند که از جمله آن‌ها می‌توان به درگیری‌های نظامی در اوکراین که موجب نابودی اقتصاد اوکراین و آسیب دیدن اقتصاد روسیه و وضع تحریم‌های غربی و بدتر شدن حس موجود نسبت به اروپای شرقی شده است (اگر چه بازارهای اصلی اروپای شرقی و مرکزی در حال شکوفایی هستند)، اشاره کرد.

۹. دورنمای سیاسی منطقه خاورمیانه هر سال تیره‌تر می‌شود و اکنون، عربستان سعودی درگیر مجموعه‌ای از سیاست‌های کاهش هزینه‌ها و سیاست‌های مالی (استقراضی) جدید شده است و جذابیت بازار بزرگ عربستان سعودی برای سرمایه‌گذاری بسیار کمتر از ۱۸-۱۲ ماه گذشته شده است. بسیاری از شرکت‌ها با پیش‌بینی تداوم افزایش تقاضا، سرمایه‌گذاری‌های سنگینی را انجام داده‌اند و به نظر می‌رسد بازار دُبی در امارات به صورت روزافزونی پررونق‌ترین بازار در منطقه خاورمیانه و آفریقا (MEA) باشد.
۱۰. در پی کاهش قیمت کالاهای و کند شدن روند رشد و کاهش ارزش اسمی سهام کشورهای نیجریه و آفریقای جنوبی، مشکلات منطقه خاورمیانه و آفریقا تشدید شده‌اند.

چرا انتظار می‌رود بازارهای در حال توسعه در آینده مجدداً جایگاه برتر خود را به دست آورند؟

۱. آمار و ارقام زیر نشان می‌دهند که درآمد سرانه اقتصادهای ضعیف‌تر هم چنان بالاتر خواهد بود، اگر چه سرعت رشد آن‌ها کندتر می‌شود.
۲. طبقه متوسط و پایین‌تر از متوسط به‌عنوان بخشی از بازارهای در حال توسعه و جمعیت جهانی به رشد خود ادامه خواهند داد. این نرخ رشد کم‌تر از رشد صورت‌گرفته در فاصله بین سال‌های ۲۰۰۲ تا ۲۰۰۸ و ۲۰۱۰ تا ۲۰۱۳ است، ولی روندی پیوسته دارد.
۳. حتی با نرخ رشد پایین‌تر کنونی، انتظار می‌رود تا سال ۲۰۲۶، ۲۲۰ میلیون نفر به طبقه متوسط چین اضافه شوند.
۴. در بازارهای مختلف، فرصت‌های مناسبی برای استفاده از نوآوری‌های مقرون‌به‌صرفه پدید می‌آید: شرکت‌ها دیگر نمی‌توانند صرفاً بر «بازی» برندهای ممتاز تکیه کنند و باید متنوع شوند.
۵. با توجه به مطالب ذکر شده، بسیاری از بازارهای در حال توسعه کشش زیادی برای کالاهای لوکس و برندهای ممتاز دارند (با وجود این که در سال‌های اخیر، نرخ توسعه کاهش یافته است؛ به عنوان مثال، طرح مبارزه با فساد در چین، بازار کالاهای لوکس را در آن کشور به شدت محدود

کرده است).

۶. آمار جمعیتی کاملاً واضح و ساده است.
 ۷. نفوذ برندها هنوز در بسیاری از بازارهای در حال توسعه کم است.
 ۸. گزینه‌های جدیدی برای تجارت الکترونیکی وجود دارند.
 ۹. هنوز مناطق جغرافیایی نسبتاً بکر و دست‌نخورده‌ای در آفریقا وجود دارند که امکان توسعه آن‌ها وجود دارد.
 ۱۰. مناطق مختلف داخل کشورها از اهمیت روزافزونی برخوردار می‌شوند: شهرهای رده سوم چین، مناطقی در روسیه، بخش‌هایی از آناتولی در ترکیه، مناطق شمال غرب برزیل و غیره. اگر شرکت‌ها بتوانند مسیر درستی را تا گزینه‌های بازار به وجود آورند، این مناطق فرصت‌ها و در عین حال، چالش‌های قابل توجهی را در خود دارند.
 ۱۱. شرکت‌های جدید در بازارهای در حال توسعه شکل می‌گیرند و قهرمانان بومی در حال پیدایش هستند. چنین شرکت‌هایی می‌توانند رقابای سرسختی باشند اما آن‌ها به ورودی و تامین‌کننده هم نیاز دارند. طبق گزارش‌های موجود، برخی از شرکت‌های ادغام‌شده در بازارهای توسعه‌یافته شاهد افزایش قابل توجه فروش خود توسط "شرکت‌های جدیدی" هستند که قصد ارتقای سطح تولید خود را دارند.
- با وجود رکود اخیر، در حال حاضر، بازارهای در حال توسعه از لحاظ قدرت خرید مردم، ۵۲٪ و بر اساس نرخ تبدیل ارز نیز ۳۵٪ از تولید ناخالص داخلی در سطح جهان را در بر می‌گیرند.

تولید ناخالص داخلی (GDP) و رشد بخشی در بازارهای توسعه یافته و در حال توسعه و تفاوت آنها در فاصله بین سال‌های ۲۰۱۴ تا ۲۰۱۸

۲۰۱۴	۲۰۱۵	۲۰۱۶	۲۰۱۷	۲۰۱۸	
نرخ رشد تولید ناخالص داخلی (GDP)					
۳/۴	۳/۱	۳/۸	۳/۹	۴	جهانی
۱/۷	۱/۹	۲/۳	۲/۱	۲/۲	بازارهای توسعه یافته
۴/۳	۳/۶	۴/۷	۵	۵	بازارهای در حال توسعه
×۲/۴	×۱/۷	×۲/۱	×۲/۵	×۲/۵	تفاوت
مصرف خانگی					
۲/۳	۲/۵	۳	۳/۱	۳/۲	جهانی
۱/۶	۲/۲	۲/۶	۲/۶	۲/۷	بازارهای توسعه یافته
۳/۸	۳/۱	۴	۴/۲	۴/۳	بازارهای در حال توسعه
×۱/۵	×۱/۴	×۱/۶	×۱/۷	×۱/۶	تفاوت
سرمایه گذاری ثابت					
۳/۸	۳	۴/۳	۴/۵	۴/۶	جهانی
۳/۴	۲/۱	۳/۴	۳/۵	۳/۶	بازارهای توسعه یافته
۴/۱	۳/۹	۵/۱	۵/۳	۵/۴	بازارهای در حال توسعه
×۱/۳	×۱/۸	×۱/۵	×۱/۵	×۱/۵	تفاوت

بین سال‌های ۲۰۰۲ تا ۲۰۰۸ و ۲۰۰۹ تا ۲۰۱۱، بازارهای در حال توسعه شاخص عملکردی در حدود ۳ تا ۳/۵ برابر بهتر از بازارهای توسعه‌یافته/صنعتی داشتند. این واگرایی در سال‌های اخیر به وضوح کند شده است و مدت زمانی لازم خواهد بود تا این روند تثبیت شده و بهبود یابد؛ به ویژه، از زمانی که بازارهای توسعه‌یافته، "موج دوم توسعه" را تجربه کرده‌اند و انتظار می‌رود در فاصله سال‌های ۲۰۱۴ تا ۲۰۱۸، میانگین رشد تولید ناخالص داخلی آمریکا به ۲/۵٪+ و منطقه یورو به ۱/۶٪ برسد.

اما نتایج به روشنی نشان می‌دهند حتی در دوران رکود اقتصادی نیز سرعت رشد بازارهای در حال توسعه دو برابر بازارهای توسعه‌یافته است و میزان مصرف و سرمایه‌گذاری در بازارهای نوظهور ۱/۵ برابر بیشتر از بازارهای توسعه‌یافته در سال‌های آتی خواهد بود.

اگر شرکت‌ها به دنبال رشد هستند، باید به بازارهای در حال توسعه روی آورند و مدیریت ارشد این شرکت‌ها باید با روال و گرایش‌های حاکم بر این بازارها آشنا شوند.

مقایسه منطقه اروپای مرکزی و شرقی (CEE) با سایر مناطق

- هسته مرکزی منطقه اروپای مرکزی و شرقی (CEE) به شدت در حال توسعه است!
- میزان رشد تولید ناخالص داخلی (GDP) هسته مرکزی منطقه اروپای مرکزی و شرقی (CEE) ۸ تا ۱۰ برابر آمریکای لاتین است!
- لهستان یکی از بهترین بازارهای جهان است که در حال تغییر و تحول و عبور از مرحله گذار است.
- اطمینان مشتری در کشورهای مجارستان و جمهوری چک در ۲۰ ماه گذشته در اروپا و جهان، بهترین پیشرفت را داشته است.
- هنگامی که منطقه یورو ۱٪ بیشتر رشد می‌کند، منطقه اروپای مرکزی و شرقی (CEE) ۱/۳٪ رشد می‌کند.

مقایسه نرخ رشد تولید ناخالص داخلی منطقه اروپای مرکزی و شرقی (CEE) و سایر مناطق

۲۰۱۶	۲۰۱۵	۲۰۱۴	
۳/۳	۳/۴	۳	منطقه مرکزی CEE
۲/۶	۲/۲	۱/۶	جنوب شرقی اروپا
۱/۸	۱/۷	۱/۳	اروپای غربی (به همراه انگلستان)
۲/۷	۲/۶	۲/۲	آمریکا
۱/۹	۰/۴	۱/۲	آمریکای لاتین
۴/۹	۴/۷	۴/۶	آسیا /اقیانوسیه

اعداد و ارقام حاصل از مقایسه، نشان‌دهنده رشد سریع‌تر منطقه مرکزی اروپای مرکزی و شرقی (CEE) از هر منطقه دیگری در جهان به جز آسیا-اقیانوسیه است. در سال ۲۰۱۵، منطقه اروپای مرکزی و شرقی (CEE) ۸ تا ۱۰ برابر آمریکای لاتین رشد کرده است و در سال ۲۰۱۶، با همین نسبت ادامه خواهد داد.

هسته مرکزی اروپای مرکزی و شرقی (CEE)، پناهگاه امنی برای سرمایه‌گذاران و شرکت‌ها است.

هسته مرکزی اروپای مرکزی و شرقی (CEE)، دوره ۵ ساله اقتصادی و تجاری بسیار دشواری را از ابتدای سال ۲۰۰۹ تا ماه می ۲۰۱۳ پشت سر گذاشت. در این مقطع زمانی، منطقه مرکزی اروپای مرکزی و شرقی (CEE) و اروپای جنوب شرقی به شدت آسیب دیدند و اعتماد به کسب و کار در بخش عمده‌ای از سال ۲۰۰۹ تا بهار ۲۰۱۳ بسیار ضعیف بود که البته استثناءهایی هم وجود داشت. مدیران کسب و کار به شدت از این منطقه ناامید شده بودند. مجارستان و جمهوری چک در رکود اقتصادی غوطه‌ور شده بودند، در حالی که تنها ۳-۲ سال پیش در بهترین حالت، رشد آن‌ها پایین‌تر از سطح مطلوب بود. استثنائاتی در منطقه اروپای مرکزی و شرقی (CEE) وجود داشتند که از جمله آن‌ها می‌توان به لهستان به همراه روسیه و ترکیه اشاره کرد که بازارهای کلیدی در این منطقه

بودند. زمان برای احیای منطقه مرکزی اروپای مرکزی و شرقی (CEE) بسیار مناسب است، زیرا روسیه و اوکراین قطعا وارد بحران اقتصادی می‌شوند، در حالی که ترکیه وارد دوران رکود ملایمی می‌شود که در پی آن، رشد اقتصادی وجود دارد. در حال حاضر، شرکت‌های بیشتری تمرکز خود را بر روی منطقه اروپای مرکزی و شرقی (CEE) قرار داده‌اند.

لهستان یکی از بهترین بازارها باقی مانده است و مانند سایر بازارهای منطقه اروپای مرکزی و شرقی (CEE)، رکود ۵ ساله را تجربه نکرده است و تنها از پاییز ۲۰۱۲ تا تابستان ۲۰۱۳ رکود نه چندان شدیدی را پشت سر گذاشت. البته، اوضاع اقتصادی لهستان در حال حاضر کمی بی‌ثبات شده است و رشد تولید ناخالص داخلی (GDP) آن در سال‌های ۲۰۱۵ و ۲۰۱۶ به ۲/۵٪ رسیده است. مسلماً، لهستان یک بازار توسعه‌یافته و بسیار رقابتی است ولی هم‌چنان، پتانسیل زیادی برای رشد بیشتر دارد. سیاست‌های پولیستی (عوام‌پسند) در این کشور رواج دارند و احتمال می‌رود که اوضاع اقتصادی این کشور تا حدی نامطلوب شود؛ سیاست‌ها و واکنش‌های اتحادیه اروپا و کاهش اعتماد به کسب و کار می‌تواند موجب کاهش ۲٪ در صدی آمار و ارقام فوق شود ولی این کاهش جزئی هنوز بدین معنا است که لهستان می‌تواند عملکرد خوب و مناسبی از لحاظ اقتصادی و تجاری داشته باشد.

بازارهای دیگری که شرایط بحرانی را پشت سر گذاشته‌اند، جمهوری چک، اسلواکی، مجارستان و رومانی هستند.

وقتی که این بازارها با لهستان ترکیب شوند، بازاری با بزرگی و حجم مناسب شکل می‌گیرد که می‌تواند تا حدی به جبران رکود در بازارهای روسیه، اوکراین و ترکیه کمک کند.

متأسفانه شرایط برای سایر بازارهای جنوب شرقی اروپا (SEE) چنین نیست و اسلوانی و کرواسی و کشورهای کوچک هم‌چنان در تکاپو هستند؛ آن‌ها از لحاظ توسعه حدود ۱۰-۸ ماه از منطقه اروپای مرکزی و شرقی (CEE) عقب هستند. ولی در این منطقه هم شرایط امیدوارکننده‌ای وجود دارد و صربستان، کرواسی و اسلوانی در سال ۲۰۱۵، همگی به نرخ رشد مثبت دست یافتند و مناطق زیرمجموعه جنوب شرقی اروپا امسال بعد از تنها ۱/۵٪ رشد در سال ۲۰۱۵،

۲/۸٪ رشد خواهند داشت.

نکته مهم این است که آمار و ارقام اقتصادی در حال بهبود هستند ولی این آمار و ارقام به خودی خود به معنای شکوفایی اقتصادی نیستند. منطقه اروپای مرکزی و شرقی (CEE)، بازارهای بالغی هستند که دوران گذار را پشت سر گذاشته‌اند (اگر چه هنوز مناطقی در این محدوده وجود دارند که در حال توسعه هستند). منطقه اروپای مرکزی و شرقی (CEE) برای بسیاری از شرکت‌ها، به صورت یک بازار فروش تکرریمی باقی خواهد ماند و دورنمای سال‌های آتی نیز مانند روند سال ۲۰۱۵ خواهد بود. بیشتر شرکت‌ها بیش از هر زمان دیگری، رشد مثبت پایدار و ملایمی را در کسب و کار خود گزارش می‌کنند. یکی از شرکت‌های آمریکایی مهم، بالاترین رشد فروش طبیعی را در حدود ۸٪ تا ۱۰٪ گزارش کرده است و به‌عنوان مدیر منطقه‌ایی به این نکته اشاره کرده است که: "این بازارها بسیار قابل ملاحظه و بزرگ هستند و به تقویت بازارهای دیگری که در مناطق اروپا، خاورمیانه و آفریقا (EMEA) قرار داشته و روند کندی دارند، کمک می‌کنند." خبرهای خوب بیشتری هم وجود دارد: این که اگر رکود اقتصادی جدی در منطقه یورو به وجود نیاید یا اوکراین شرقی شرایط بدتری را تجربه کند، در رابطه با رشد پایدار و یکنواخت بازارها در ۵ سال آینده اتفاق نظر وجود دارد. تاکنون، اتفاقاتی که در اوکراین شرقی روی داده است و تحریم‌های روسیه فقط تاثیر حاشیه‌ای بر آمار نرخ رشد تولید ناخالص داخلی در منطقه اروپای مرکزی و شرقی (CEE) داشته است و تنها ۰/۱٪ یا ۰/۲٪ از رشد ۲/۵ تا ۳/۵ درصدی این بازارها را در امسال و سال آینده کم کرده است.

تنها عامل مهمی که می‌تواند دورنمای مثبت آینده را تغییر دهد یا در آن اختلال ایجاد کند، دفتر مرکزی شرکت خودتان است! : آن‌ها شاهد خواهند بود که روند بسیاری از بازارهای جهانی کند می‌شود و منطقه اروپای مرکزی و شرقی (CEE) آمار مالی خوبی را ارایه می‌دهد و بازار مناسبی برای کسب و کار به شمار می‌آید. ما شاهد روند مشابهی در بخش‌هایی از منطقه خاورمیانه و آفریقا (MEA) هستیم ولی بهبود واقعی کسب و کار به اندازه منطقه اروپای مرکزی و شرقی (CEE) قوی نیست.

دلایل کلیدی موجود برای تغییر ناگهانی

همان‌طور که در بالا اشاره کردیم، قاعده کلی این است که وقتی منطقه یورو ۱٪ بیشتر رشد می‌کند، منطقه اروپای مرکزی و شرقی (CEE) نیز ۱/۳٪ رشد می‌کند. در سال ۲۰۱۴، منطقه یورو ۱/۵٪ رشد کرد و ممکن است که امسال ۰/۷٪ بیش از آمار ۲۰۱۴ رشد کند. تقویت منطقه یورو عامل اصلی افزایش صادرات، سرمایه‌گذاری و بازده صنعتی در منطقه اروپای مرکزی و شرقی (CEE) است. همچنین، از اواسط سال ۲۰۱۴، شاهد هزینه در بخش مصرف‌کنندگان و تقویت ارتباط این بخش با بخش‌های صادرات و سرمایه‌گذاری بودیم، در حالی که همیشه ارتباط ضعیفی بین این بازارها وجود داشته است. متأسفانه، نرخ بیکاری به کندی در حال بهبودی است ولی حتی آمار منفی موجود در این زمینه نیز از اواخر سال ۲۰۱۴ در سراسر منطقه در حال بهبود است (در مجارستان، برنامه‌های دولت برای از بین بردن بیکاری سریع‌تر به نتیجه رسیده است):

۱. بهبود وضعیت منطقه یورو: قیمت پایین نفت به افزایش هزینه مصرف‌کنندگان در زمینه محصولات غیروابسته به انرژی کمک می‌کند. تورم پایین به واقعی شدن ارزش دستمزدها کمک می‌کند. پایین آمدن ارزش یورو به افزایش صادرات و تقویت بازار سهام و بخش ملک کمک می‌کند.
۲. افزایش اعتبارات جدید بین ۲٪ تا ۴٪ بوده است که تقریباً سرعت مناسبی دارد و نرخ رشد این اعتبارات در لهستان ۴٪ تا ۶٪ است که تقریباً نزدیک به بالاترین سطح ممکن است.
۳. بعضی از دولت‌های کشورهای اروپای مرکزی و شرقی (CEE) برنامه‌های ریاضت مالی خود را در اقتصادشان کمتر (ملایم‌تر) کرده‌اند.
۴. تورم (یا رکود) در بسیاری از بازارهای کشورهای اروپای مرکزی و شرقی (CEE) بسیار پایین است.
۵. این وضعیت به بانک‌های مرکزی در منطقه اجازه می‌دهد تا نرخ بهره را در سطح پایینی نگه دارند که این شرایط به نوبه خود سبب افزایش تحرک و بهبود دورنمای سرمایه‌گذاری و تولید می‌شود.
۶. تورم پایین (یا رکود) در واقعی شدن دستمزدها بسیار موثر است (مانند حقوق بعد از تورم): برخی از دستمزدهای اسمی به خوبی در پی توسعه

اقتصادی و نیاز به جذب نیروی کار افزایش می‌یابد. ولی حتی در اقتصادهایی که دستمزدهای اسمی برای مثال تنها 1% افزایش می‌یابند، اگر تورم منفی باشد، مثلاً 1% ، دستمزد واقعی به میزان 2% مثبت می‌شود. ترکیب افزایش دستمزد اسمی در شرایطی که نرخ تورم خیلی پایین است، موجب افزایش اعتماد مصرف‌کننده و هزینه‌های خانوار می‌شود.

خلاصه‌ای از عوامل موثر در منطقه کشورهای اروپای مرکزی و شرقی (CEE)

- جابه‌جایی فرآیندهای کسب و کار برای کاهش هزینه‌ها مجدداً اتفاق می‌افتد.
- به دلیل جذابیت منطقه اروپای مرکزی و شرقی (CEE) برای شرکت‌ها و نزدیکی این منطقه به بازارهای اروپایی، برون‌سپاری به عنوان فرآیندی اصلی مورد استفاده قرار می‌گیرد.
- هنوز فرصت‌هایی برای خرید شرکت‌های کوچک محلی و درگیر شدن در فرآیند ادغام و تملک (M&A) در مقیاس کوچک‌تر وجود دارند.
- هنوز فرصت‌هایی برای بومی شدن در این بازارها وجود دارد.
- منطقه اروپای مرکزی و شرقی (CEE) از لحاظ ترکیب (۱) رشد تولید ناخالص داخلی (GDP)، (۲) انتخاب کسب و کار و (۳) پایداری نسبی سیاسی مناسب به نظر می‌رسد.
- هنوز امکان هم‌گرایی بیشتر تولید ناخالص داخلی (GDP) وجود دارد: تولید ناخالص داخلی سرانه در کل منطقه تنها 35% تا 65% میانگین اتحادیه اروپا است (اگر چه در شهرهایی مانند پراگ به بیش از 100% می‌رسد).
- صندوق‌های سرمایه‌گذاری اتحادیه اروپا مزیت مهمی به شمار می‌آیند.
- درباره پیشرفت مداوم طبقه متوسط اتفاق نظر وجود دارد: بخش‌های مصرف‌کننده بیشتری از برندها و در عین حال، محصولات مقرون به صرفه‌تر خرید خواهند کرد.
- برندها نفوذ بیشتری پیدا می‌کنند.
- اما همه افراد در منطقه اروپای مرکزی و شرقی (CEE) ثروتمند نیستند و

فرصت‌های زیادی برای "فروش روستایی" و نوآوری‌های مقرون به صرفه وجود دارند.

- منطقه اروپای مرکزی و شرقی (CEE) پویاتر از اروپای غربی کم تکاپو و اروپای شرقی بی‌ثبات به نظر می‌رسد و کاملاً در سطحی متوسط قرار دارد.
- این منطقه در مقایسه با روسیه، هند، چین، ترکیه و خاورمیانه به نظر آرام است و ریسک‌های سیاسی کمتری در آن وجود دارند.
- در این منطقه نیز فساد وجود دارد: فساد در رومانی و بلغارستان بالا است ولی رومانی تمام تلاش خود را برای مبارزه با فساد به کار گرفته است که این الگو می‌تواند در جمهوری چک و بلژیک و سایر کشورهای این منطقه تکرار شود!

چرا این آشفستگی در سطح جهانی وجود دارد؟

نظرسنجی‌های جهانی که در جوامع توسعه‌یافته و صنعتی انجام شده‌اند، نشان می‌دهند که امروزه، مردم بیش از هر زمان دیگری از سال ۱۹۸۹ تا به حال، درباره آینده ناامید هستند. چرا چنین است؟

- آمار و ارقام رو به رشد عوامل اجتماعی، سیاسی و اقتصادی نشان می‌دهند که:
- برنامه‌های ریاضت اقتصادی که به صورت نادرست هدایت شده‌اند، به بافت اجتماعی آسیب رسانده و باعث از خود بیگانگی مردم شده‌اند.
- رای‌دهندگان به صورت روزافزونی از احزاب اصلی دور می‌شوند زیرا احساس می‌کنند در مقابل بانک‌داران بی‌رحم، مهاجرت کنترل نشده و سیستم اجتماعی نابرابر رها شده‌اند.
- نابرابری در سراسر جهان، هم در بازارهای توسعه‌یافته و هم در بازارهای در حال توسعه در حال افزایش است؛ مردم به صورت روزافزونی احساس می‌کنند که عدالت و برابری در محیط کار و جامعه‌شان وجود ندارد.
- اجتناب آشکار از پرداخت مالیات توسط شرکت‌های بزرگ (مانند آمازون و بسیاری از شرکت‌های دیگر) نشان‌دهنده عدم وجود شرایط برابر است: همان‌طور که یک اشراف‌زاده آمریکایی معروف گفت: "مالیات برای مردم فقیر است."

- در ۳۰ سال گذشته، دستمزد واقعی در اقتصادهای عمده ثابت یا منفی بوده است. در دوره ۴ ساله منتهی به سال ۲۰۱۵، دستمزدهای واقعی در انگلستان کمترین سطح رشد را از سال ۱۸۷۵ داشته است.
- اخیراً، به دلیل کاهش تورم و کند شدن روند رکود، دستمزدهای واقعی مثبت شده‌اند: این به دلیل لطف دولت یا سازمان‌ها و شرکت‌های بزرگ نبوده است.
- در بیشتر اقتصادها، آمار بیکاری واقعی در سطح بالایی باقی مانده است ولی آمار بیکاری در آمریکا بهبود یافته است و نزدیک به ۵٪ شده است. همچنین، نرخ بیکاری در منطقه یورو از تقریباً ۱۲٪ به ۱۰/۵٪ رسیده است که البته هنوز هم بالا است. مسایل مهمی در رابطه با این اعداد و ارقام وجود دارند که در ادامه به آن‌ها اشاره شده است.
- آمار بیکاری جوانان در اروپا بین ۴۰٪ تا ۷۰٪ است که بسیار ناامیدکننده است: نسل از دست رفته‌ای که به آن‌ها خیانت شده است.
- مشاغلی با درآمدهای متوسط و شغل‌های مدیریتی میانی از اقتصادها کنار گذاشته شده‌اند: تنها افرادی با مهارت بسیار زیاد یا درآمد کم می‌توانند کار پیدا کنند.
- مشاغل خدماتی جدید معمولاً نامطمئن و کم‌درآمد هستند، "قراردادهای صفر ساعته!" کاملاً متداول شده‌اند: در انگلستان، حتی در کاخ باکینگهام نیز چنین قراردادهایی منعقد می‌شوند!
- مسکن ارزان در برخی از پایتخت‌ها تقریباً وجود ندارد: آیا یک فرد عادی می‌تواند در مرکز لندن زندگی کند؟
- باز هم جوانان بیش‌ترین ضربه را می‌خورند: والدین آن‌ها خانه‌هایشان را در دهه‌های ۱۹۶۰ و ۱۹۷۰ خریده‌اند و جوانان منتظر هستند تا بعد از فوت آن‌ها در این خانه‌ها زندگی کنند و قدرت خرید خانه جدید را ندارند!
- مالیات‌های غیرمستقیم در حال افزایش هستند.

۱ - zero hours contracts = نوعی قرارداد که بین یک کارفرما و کارگر منعقد می‌شود و به موجب آن کارفرما مجبور نیست حداقل ساعت کاری را برای کارگر تعیین کند و کارگر نیز مجبور نیست هر کاری را که به او ارجاع می‌شود، بپذیرد. در این نوع قراردادها کارگران تحت پوشش بیمه تامین اجتماعی قرار نمی‌گیرند.

- چشم‌انداز حقوق‌بازنشستگی دولتی و شرکتی بسیار تیره و تار است.
 - فسادهای بزرگ در میان قشر حاکم و سیاست‌مداران به اخبار هفتگی در سراسر جهان تبدیل شده است. شرم‌آور است که مقامات اروپایی و سویسی حتی نمی‌توانند فدراسیون جهانی فوتبال (فیفا) را از فساد دور نگه دارند. ظاهراً، اف بی آی آمریکا باید وارد گود شود تا مشکلات پیش‌آمده را رفع کند. بسیاری از موارد بالا ناشی از قصور در انجام وظیفه و مراقبت توسط سیاست‌مداران و مسئولان به‌ویژه در پاسخ به رکود اقتصادی سال‌های ۲۰۰۸ و ۲۰۰۹ در اروپا است. مقامات منتخب، در برابر این حملات از ما محافظت نکردند و اثرات مخرب پس از اجرای آگاهانه برنامه‌های ریاضت اقتصادی را تشدید کردند. حزب‌های اصلی خارج از دسترس هستند. همان‌طور که فایننشال تایمز اشاره کرده است:
- تراژدی امروز منطقه یورو، حس بی‌تفاوتی ایجادشده در احزاب چپ و راست است که اروپا را به سمت برابری اقتصادی زمستان هسته‌ای می‌راند.
- همه موارد فوق موجب کاهش اعتماد مصرف‌کنندگان و تغییر برداشت و رفتار آنان می‌شود که همواره به ضرر شرکت‌های غربی است.

دلایل ناکارآمدی الگوی فعلی

”بزرگ‌ترین خطری که نظام سرمایه‌داری را تهدید می‌کند، بهره‌برداری از خود سرمایه‌داری است.“

این ظاهراً نقل قولی از کارل مارکس^۱ است ولی در واقع، پل پلمن^۲ مدیر کل شرکت یونی‌لور^۳ آن را گفته است!

حداقل دو مسئله بزرگ در این رابطه وجود دارد:

۱- ساختار اقتصادی ناقص

به نظر می‌رسد بهبود شرایط اقتصادی در آمریکا و انگلستان در نهایت منجر به

1 - Karl Marx

2 - Paul Polman

3 - Unilever

ایجاد تنوع در چندین بخش اقتصادی شده باشد ولی از همان ابتدا و حتی همین حالا، بیشتر به افزایش ارزش بازار املاک (و اجاره دادن خانه دوم و سوم برای ایجاد درآمد) متکی است و اعطای وام‌های بی‌پشتوانه افزایش می‌یابد. بهبود اقتصادی در هر دو کشور تا همین اواخر بر اساس ایجاد مشاغل واقعی در بخش تولید و ارائه محصولات و خدمات نبوده است. به نظر می‌رسد هر دو بازار (و منطقه یورو) از ارائه یک الگوی اقتصادی با قابلیت تامین مالی نوآوری، طرح‌های مشارکت عمومی-خصوصی و توسعه زیرساخت که به نوبه خود موجب اشتغال‌زایی و ایجاد شرایط مناسب برای کارگرانی که حقوق مناسبی دریافت می‌کنند و می‌توانند محصولات و خدمات را از دریافتی یا اندوخته خود خریداری کنند، می‌شوند، ناتوان هستند. به نظر می‌رسد برخی از شرایطی که قبل از بحران اقتصادی سال‌های ۲۰۰۸ و ۲۰۰۹ وجود داشتند، مجدداً در حال شکل‌گیری هستند.

سیاست‌های تسهیل کمی (خرید تضمین‌های دولتی توسط بانک مرکزی برای پایین آوردن نرخ بهره) در آمریکا و انگلستان به صورت ناکارآمدی منابع سرمایه را به بانک‌های تجاری هدایت کرده‌اند و معمولاً این منابع مالی از بازارهای مسکن یا بازار سهام سر در آورده‌اند و مقدار نسبتاً کمی به بخش تولید و زیرساخت هدایت می‌شود.

نتیجه: سیاست‌های تسهیل کمی و انواع دیگر مداخلات در سیستم موجود موفقیت‌آمیز نبوده‌اند و عوامل دیگری که در بی‌ثباتی نقش داشته‌اند، ریشه در اقتصاد جهانی دارند.

۲- ما نوع اشتباهی از نظام سرمایه‌داری را مورد استفاده قرار می‌دهیم.

بیش از ۱۰۰ سال قبل، هنری فورد متوجه شد که به کارگران خوشحال با درآمد مکفی نیاز است، به دلیل این که آن‌ها به مصرف‌کنندگان خوشحالی که هزینه بیشتری می‌کنند، تبدیل می‌شوند و تولیداتی را که با قیمت مناسب تولید شده‌اند، خریداری می‌کنند. این موضوع پیچیده نیست ولی بسیاری از مقامات دولتی و مدیرعاملان این ارتباط را درک نکردند.

کوچک‌سازی، "اصلاحات" دولت، "بازسازی" شرکت‌های بزرگ، برون‌سپاری

و ادغام و تملک در بسیاری از اقتصادهای توسعه‌یافته، مشاغل تمام وقتی را به وجود آورده‌اند.

این بدان معنی است که اشتغال پایدار نادرتر شده و هم‌زمان، دستمزدهای اسمی و واقعی آسیب دیده‌اند. جای تعجب است که مصرف‌کنندگان در سراسر دنیا برای خرج کردن ثروت بادآورده ۴۰۰ میلیارد دلاری نفت خود، به سمت مغازه‌ها هجوم نیاورده‌اند.

در سال‌های اخیر، ما درباره الگوهای اقتصادی و به‌خصوص مشاغلی که در اقتصادهای توسعه‌یافته موفق نبوده‌اند، صحبت‌های زیادی کرده‌ایم. در حالی که بالاترین آمار عدم اشتغال مربوط به انگلستان و آمریکا هستند، بیشتر اخبار خوب درباره افرادی که مشاغل ثابت، با درآمد مکفی و پرداخت منظم دارند، نیست. بیش از ۵۰٪ از همه مشاغلی که در ۲۰ سال گذشته در جهان توسعه‌یافته (سازمان همکاری و توسعه اقتصادی)^۱ ایجاد شده‌اند، به اصطلاح "مشاغل غیراستاندارد" نام‌گذاری شده‌اند. برای مثال، مشاغل پاره‌وقت یا خود-اشتغالی از این جمله‌اند. حدود ۷۰٪ از همه مشاغلی که طی ۱۰ سال گذشته در انگلستان ایجاد شده‌اند، غیراستاندارد بوده‌اند و طبق برخی گزارش‌ها، کل مشاغل ایجادشده در انگلستان غیراستاندارد بوده‌اند.

ما نمی‌توانیم یک بهبود اقتصادی مطمئن و پایدار را بر اساس قراردادهای "صفر ساعته" بسازیم.

آمار اشتغال جوانان در اروپا نگران‌کننده است:

- ۲۵٪ از جوانان ۱۶ تا ۲۴ ساله در اتحادیه اروپا بیکار هستند و این آمار در برخی از کشورها به ۴۰٪ تا ۶۰٪ می‌رسد.
 - ۵۲٪ از افراد شاغل دارای کارهای موقت هستند.
 - سابقه شغل‌های موقت خوب نیست: در فرانسه، ایتالیا و اسپانیا کمتر از ۳۰٪ کسانی که مشاغل موقت داشتند، ۳ سال بعد شغل دائم پیدا کرده‌اند.
- اگر این موضوع را از زاویه دیگری مورد بررسی قرار دهیم، هم‌چنان آمار و ارقام نگران‌کننده هستند:

درصد افرادی که در مشاغل موقت مشغول به کار هستند.

سال ۱۵-۲۴	همه کارکنان	
۲۴	۱۱	OECD
۴۱	۱۴	اروپا
۱۵	۷	انگلستان
۵۳	۱۳	آلمان
۵۷	۱۶	فرانسه
۶۹	۲۴	اسپانیا

بنابراین، یک چهارم همه اسپانیایی‌هایی که کار دارند، امنیت شغلی ندارند و در سراسر اروپا، جوانان به‌عنوان نیروی کار اضافی مورد استفاده قرار می‌گیرند. ضمناً، ۸۰٪ مشاغل جدید در اسپانیا موقت هستند و این رقم در فرانسه ۸۶٪ است.

وقتی که شرایط متزلزل فعلی را با آینده نامطمئن ترکیب کنیم، با مفهومی به نام بی‌ثباتی مواجه می‌شویم (کسانی که در شرایط بی‌ثبات و غیر قابل پیش‌بینی در کشورهای غنی و توسعه‌یافته زندگی می‌کنند). این شرایط با موضوعاتی مانند دستمزدهای اسمی ضعیف و واقعی ترکیب می‌شود. در نتیجه، آمار و ارقام شوکه‌کننده‌ای به دست می‌آیند.

درآمد یک خانواده متوسط آمریکایی در سال ۲۰۰۷، ۵۳۰۰۰ دلار بوده است که از سال ۱۹۹۷ به مدت ۱۰ سال در این سطح ثابت باقی مانده است. ولی در دوره زمانی سه ساله منتهی به ۲۰۱۰ به ۴۹۰۰۰ دلار و پس از آن در سال ۲۰۱۳ نیز به ۴۶۷۰۰ دلار کاهش یافت. دستمزدهای واقعی در آمریکا به‌سختی در ۲۵ سال گذشته بالا رفته است و در واقع، به‌تازگی شروع به بهبود کرده است.

درآمد متوسط هفتگی در آمریکا که با تورم تطابق یافته است، در رسیدن به اوج ۳۴۲ دلار خود در سال ۱۹۷۲، برای ۳۹ سال بعدی شکست خورد؛ در سال ۲۰۱۱، این رقم ۲۹۵ دلار بود که هم‌چنان ۱۴٪ پایین‌تر بود. به‌عبارت دیگر، درآمد متوسط

هر خانوار آمریکایی به مدت ۱۰ سال در حد ۵۳۰۰۰ دلار متوقف شده است. در مقایسه، در سال ۲۰۱۳، دستمزد واقعی متوسط در انگلستان وضعیت مشابه سال ۱۹۷۹ (به مدت ۳۴ سال) داشته است. دستمزد واقعی در آلمان نیز برای ۱۵ سال بدون تغییر بوده و تنها در اواخر سال ۲۰۱۴، مقدار بسیار کمی افزایش یافت. هر چند، با توجه به روند کند افزایش تورم، چشم‌انداز آتی نشان‌دهنده رکود در تقریباً همه بازارها است.

درباره موضوع افزایش نابرابری، ذکر یک جمله می‌تواند کافی باشد: در سال ۲۰۱۳، حوزه‌ای که سریع‌ترین رشد را در زمینه هزینه مصرف‌کنندگان در آمریکا داشته است، حوزه "هواپیماهای تفریحی شخصی" بوده است. همه آمار و ارقام بالا (علاوه بر سایر اخبار تامل‌برانگیز اقتصاد کلان) به توضیح شرایط موجود اکثر شرکت‌های جهانی تحت فشار و این که چرا پیدا کردن و درک و تطبیق با مصرف‌کنندگان در بازارهای توسعه‌یافته (و جهانی) تا این حد دشوار است، کمک می‌کنند.

۶ عامل عمده که اقتصاد و تجارت جهانی را به پیش می‌رانند

۱- بانک‌ها

وضعیت در سال ۲۰۱۶ اندکی بهتر است زیرا برنامه وام‌دهی بانکی در اروپا شروع شده است، اما هنوز هم بانک‌ها یکی از قوهای سیاه^۱ آینده هستند. بانک‌ها (بخش مالی) ما را به این وضعیت دچار کردند و ثابت شده است که نمی‌توانند ما را از آن خارج کنند؛ پس از گذشت ۷ سال از شروع رکود اقتصادی، بانک مرکزی اروپا و دولت انگلستان در حال تشویق طرح‌های اعطای وام به بنگاه‌های کوچک و متوسط هستند و ما به‌درستی از ابتدا نسبت به احتمال موفقیت آن‌ها تردید داشتیم. اعتبارات بانکی جدید برای حمایت از بهبود وضعیت تجارت پایدار کافی نبوده است: روند وام‌های جدید در سراسر منطقه یورو برای ۵-۶ سال منفی بود و تنها در ماه‌های اخیر به لطف سیاست «تسهیل کمی»

۱- نظریه قوی سیاه، اشاره به رویدادهای بسیار نادر و غیرمحمتمل دارد که به‌طور معمول هیچ‌کس انتظار وقوع آن‌ها را ندارد و غیر قابل پیش‌بینی هستند.

گسترده اندکی مثبت شده است، اما هنوز برای بهبود پایدار وضعیت اروپا ناکافی است. وام‌های جدید اعطاء شده در ایالات متحده در ۵ سال گذشته همواره قوی‌تر بوده است و همین سیاست تا حدی عملکرد بهتر در ایالات متحده را توضیح می‌دهد.

نرخ رشد سرمایه‌گذاری شرکتی^۱ در سطح جهان منفی یا صفر بوده است (پایین را ببینید) و بخشی از این وضعیت ریشه در دسترسی پایین به تامین مالی با بهره‌های قابل قبول دارد.

اعطای اعتبارات بانکی جدید به شرکت‌های کوچک و متوسط کمک کرده است و برای مثال، هنوز در چین (۱۲٪+) و ترکیه (۲۰٪+) اعطای اعتبارات بانکی در حال افزایش است. اما اعتبارات بانکی جدید در روسیه در یک روند به شدت نزولی از بیش از ۳۰٪ در سال ۲۰۱۳، به ۱۰٪ در ۲۰۱۴ سقوط کرد و احتمالاً در سال ۲۰۱۵ منفی خواهد شد. ما معتقدیم نرخ‌های بهره در بازارهای در حال توسعه (نوظهور) متعددی صعود خواهد کرد و این شرایط وام‌دهی را دشوارتر می‌کند. در سال‌های اخیر، بخش بانکی در پشتیبانی از اقتصاد واقعی کمتر از حد انتظار عمل کرده است. در پنج سال آینده، تنها بهبودی آهسته و ابتدایی در تامین مالی اقتصاد واقعی مشاهده خواهد شد. بخش بانکی مثل یک مار بر گردن اقتصاد جهانی چنبره زده است.

بانک‌ها به علت اتهامات عمومی وارده به آن‌ها در رابطه با سوء عملکرد، در رکود اقتصاد جهانی نیز سهمیم بوده‌اند. این پرسش برای مردم عادی به وجود آمده است که چرا بانک‌دارها برای کارهایی که برای آن‌ها بیشتر مردم را ۳۰ سال پشت میله‌های زندان می‌فرستند، زندانی نشده‌اند. بانک‌های بزرگ برای طیفی از فعالیت‌هایی زیر جریمه شده یا مورد انتقاد (!) قرار گرفته‌اند:

- تثبیت غیرقانونی نرخ‌های بهره لیبور^۲ (بازاری با ارزش حدود یک تریلیون^۳

۱- سرمایه‌گذاری شرکتی از طریق شرکت‌های مشاور سرمایه‌گذاری که متخصص فروش تجاری و ادغام و تملک هستند انجام می‌گیرد.

۲- نرخ بهره استقراض بین‌بانکی لندن (London Interbank Offered Rate) نرخ سود متوسطی است که به صورت روزانه توسط بانک‌های اصلی لندن تعیین می‌شود و به وسیله آن بانک‌ها از یکدیگر با نرخ بهره‌ای پائین‌تر از نرخ‌های بهره معمول پول استقراض می‌کنند. بانک‌هایی که با کمبود موقت نقدینگی مواجه شده‌اند، از این پول برای اعطای وام به مشتریان‌شان استفاده می‌کنند.

۳- منظور نامحدود و بسیار گسترده بودن این بازار است.

دلار!!)

- دستکاری نرخ‌های یوریبور^۱
 - فروش نادرست وام‌های مسکن به فانی می^۲ (انجمن فدرال وام مسکن) و فردی مک^۳ (شرکت فدرال وام مسکن)
 - دستکاری خدعه‌آمیز بازارهای ارز خارجی/فارکس (یک بازار زبلیون دلاری دیگر!)
 - تشویق پول‌شویی توسط کارتل‌های مواد مخدر مکزیکی (که برای این کار جریمه شده‌اند).
 - رفتار غیرقانونی در مورد سوآپ افول اعتبار^۴
 - بالا بردن قیمت فلزات باارزش
 - فروش نادرست برنامه‌های بیمه
- این عملکرد بسیار نامطلوب است و به ادامه رکود اقتصاد جهانی کمک می‌کند.

۲- اطمینان مصرف‌کننده

اطمینان مصرف‌کننده پوئن مثبت بزرگی در اقتصاد جهانی است: جدول زیر، ضریب اطمینان مصرف‌کننده در کشورهای عضو اتحادیه اروپا را نشان می‌دهد اما شاخص‌های جهانی در این رابطه تقریباً مشابه همین آمار است: در ایالات متحده آمریکا، شاخص اعتماد مصرف‌کننده در سال ۲۰۱۲ تثبیت شد (۷۵)، در سال ۲۰۱۳، کمی افزایش یافت (۷۸)، در ۲۰۱۴، صعود کرد (۸۵) و در ۲۰۱۵، به ۹۵، یعنی نزدیک به بالاترین میزان آن در بیست سال اخیر رسید. در چین، بر خلاف آمریکا، ضریب اطمینان مصرف‌کننده به‌طور شگفت‌انگیزی باثبات بوده است: ضریب اطمینان مصرف‌کننده چینی در سال‌های ۲۰۱۲ و ۲۰۱۳ به ترتیب

۱- معادل نرخ بهره استقراض بین‌بانکی لندن در اتحادیه اروپا (Euribor) که برای مبادلات بین‌بانکی بانک‌های فعال در معاملات حوزه یورو کاربرد دارد.

2 - Fannie Mae

3 - Freddie Mac

۴- credit default swap (CDS) = نوعی مبادله موافقتنامه‌های مالی است که فروشنده تبادل، در صورت زیان در وام یا هر اتفاق اعتباری دیگر، زیان خریدار را جبران می‌نماید. خریدار CDS یک سری از پرداخت‌ها را به فروشنده انجام می‌دهد، در مقابل، اگر در وام ضرر کند مابه‌التفاوت را دریافت می‌کند.

۱۰۱ و ۹۹ بود (نکته: شاخص چین و آمریکا مستقیماً قابل مقایسه نیست). و سپس با بهبودی پایدار در ژانویه ۲۰۱۵، به ۱۱۰ و در دسامبر ۲۰۱۵، به ۱۰۴ رسید. افزون بر این، ۸۵٪ از چینی‌ها معتقدند فرزندان‌شان آینده‌ی بهتری از آن‌ها خواهند داشت، در حالی که این رقم در منطقه یورو به سختی به ۱۵٪ می‌رسد؛ در سال‌های اخیر، ضریب اطمینان مصرف‌کننده در روسیه و ترکیه بالاترین میزان را در حوزه اروپای مرکزی و شرقی، خاورمیانه و آفریقا^۱ داشت اما ضریب اطمینان مصرف‌کننده روسی در سال ۲۰۱۵، به دومین سطح پایین از سال ۱۹۹۸ تاکنون رسید و ضریب اطمینان مصرف‌کننده ترکیه‌ای نیز با شیب ملایمی در طول سال ۲۰۱۵ کاهش یافت.

شاخص اعتماد مصرف‌کننده (رقم منفی بالا به معنی اطمینان پایین است).

دسامبر ۲۰۱۵	دسامبر ۲۰۱۴	دسامبر ۲۰۱۳	دسامبر ۲۰۱۲	
-۶	-۱۲	-۱۵	-۲۶	منطقه یورو
+۴	+۰/۳	-۱۲	-۲۴	جمهوری چک
-۴	-۲	-۲	-۱۰	آلمان
-۶۱	-۵۰	-۶۶	-۷۲	یونان
-۱۵	-۲۲	-۲۶	-۲۷	فرانسه
-۱۹	-۱۹	-۲۲	-۴۷	مجارستان
-۱۲	-۱۵	-۲۳	-۳۱	لهستان
-۲۰	-۲۰	-۳۵	-۳۲	رومانی
+۷	+۱۳	+۱۷	۰	سوئد
+۱	+۲	-۲	-۱۷	بریتانیا

۳- برنامه‌های ریاضت اقتصادی

ریاضت اقتصادی: درمانی که اوضاع را خراب‌تر و نسلی را محکوم کرد. وضعیت در آغاز سال ۲۰۱۶ اندکی بهتر است زیرا دولت‌های بیشتری متوجه شدند که ریاضت وسواس‌گونه نه تنها مشکل را حل نکرد، بلکه خود بخشی از مشکل بود.

در سال ۲۰۰۹، بدهی ملی یونان معادل ۱۲۹٪ از تولید ناخالص داخلی بود. پس از ۵ سال ریختن عرق و خون و اشک و یک برنامه‌ی ریاضت اقتصادی که تولید ناخالص داخلی را ۲۵٪ کاهش داد، بدهی دولت در سال ۲۰۱۵، به ۱۸۲٪ رسید و پیش‌بینی می‌شد که اگر اجرای بسته ریاضتی گروه تروئیکا^۱ ادامه پیدا می‌کرد، بدهی یونان در سال ۲۰۱۹ به ۱۸۹٪ از تولید ناخالص داخلی می‌رسید. برنامه‌ی ریاضت اقتصادی، یونان و بیشتر بازارهای دیگر را ویران کرد.

دو سال پیش، صندوق بین‌المللی پول بیش از ۵۰ برنامه ریاضتی اجرا شده در ۲۰ سال اخیر را بررسی کرد و به این نتیجه رسید که از این میان حتی یک برنامه ریاضتی بر اساس معیارهای خود موفق نبوده است. در این‌جا به نقل قول گزارش اکتبر ۲۰۱۴ صندوق بین‌المللی پول که منعکس‌کننده نگرانی‌ها درباره رشد و توسعه از دست‌رفته و عواقب آن است، می‌پردازیم:

شوک رشد منفی بالا نباید منجر به تلاش‌های اضافی برای تثبیت اوضاع شود- این کار خودزنی است. سرمایه‌گذاری زیرساختی، حتی اگر با استفاده از تامین مالی از طریق وام باشد، می‌تواند کاملاً موجه و معقول باشد و در کوتاه‌مدت به تقاضا و در میان‌مدت به عرضه کمک کند.

صندوق بین‌المللی پول در گزارش جدیدتر خود در ماه می ۲۰۱۵، رویکردی حتی رادیکال‌تر داشت (مسئله این اظهار نظرها به کشورهای صنعتی با موقعیت‌های مالی تثبیت‌شده اشاره دارد و ممکن است کنایه مفسران صندوق بین‌المللی پول به آلمان بوده باشد!):

این شرایط بدین معنا نیست که وقتی بدهی‌ها انباشته شد، باید آنها را بازپرداخت کرد تا رشد اقتصادی از سر گرفته شود.

۱- گروه تصمیم‌گیری متشکل از صندوق بین‌المللی پول، بانک مرکزی اروپا و کمیسیون اروپا

برعکس، به نظر می‌رسد این روش درمان بدتر از خود بیماری است - مالیات مورد نیاز برای پرداخت بدهی‌ها مضرتر از وجود بدهی‌ها خواهد بود. چین و ترکیه رشد کرده‌اند زیرا سیاست ریاضت اقتصادی را نادیده گرفتند؛ آمریکا تا حد معقولی از بحران عبور کرد چرا که محرک‌های مناسبی ایجاد کرد و تنها برای یک دوره کوتاه در لبه «پرتگاه مالی»^۱ قرار گرفت. اقتصاد آمریکا بزرگ‌ترین مثال در جهان برای چگونگی خروج از رکود اقتصادی با نادیده گرفتن ریاضت اقتصادی و وادار کردن بانک‌ها به انجام کار خود است. در سال‌های اخیر، انگلستان بهتر عمل کرد زیرا صدراعظم بریتانیا سیاست ریاضت اقتصادی را تعدیل کرد (بدون آن که این موضوع را رسماً اعلام کند). یکی از دلایلی که منطقه اروپای مرکزی و شرقی بهتر عمل کرده‌اند، این است که چندین دولت دیگر نیز ریاضت اقتصادی را تعدیل کردند.

منتقدان بانفوذ اقتصاد جهانی و برندگان سابق جایزه نوبل اقتصاد قویا معتقدند که ریاضت اقتصادی در رسیدن به اهداف مورد نظر شکست خورده است. ریاضت اقتصادی در سراسر اروپا مانع از رشد شد و سطح بدهی‌ها را افزایش داد. منطق برنامه‌های ریاضت اقتصادی این است که موجب کاهش بدهی‌های دولت و پایین آوردن کسری‌ها از یک سو و افزایش شاخص اطمینان به کسب و کار از سوی دیگر شود و بخش خصوصی خلاء ناشی از کاهش هزینه‌های دولت را پر خواهد کرد. این اتفاق رخ نداد و بهبود اندک فعلی در منطقه یورو هیچ ارتباطی با برنامه‌های ریاضت اقتصادی ندارد و بیشتر ناشی از عوامل بیرونی است.

استدلال ناقص برنامه‌های ریاضت اقتصادی این است: سطح بدهی سریع‌تر از آن رشد خواهد کرد که نرخ رشد تولید ناخالص داخلی بتواند آن را جبران کند.
پایان داستان.

۱ - fiscal cliff = شرایطی که در آن مجموعه‌ای از عوامل مالی موجب رکود یا سقوط اقتصادی ناگهانی و شدید می‌شوند. دولت آمریکا نیز در طرحی با همین نام مصارفش را کم و مالیات را زیاد کرد تا کسر بودجه‌اش کاهش یابد. یکی از پیامدهای این طرح، کاهش تقاضا و افزایش بیکاری است.

ریاضت اقتصادی منطقه یورو، بیشتر کشورهای این قاره را با رشد متوسط در طول ۵-۶ سال گذشته (این رشد در حال حاضر بیشتر به دلیل عوامل خارجی در حال افزایش است) و ۱۱٪ نرخ بیکاری، ۲۳٪ نرخ بیکاری جوانان و ۴۰٪ تا ۶۰٪ بیکاری جوانان در بازارهای حاشیه‌ای مواجه کرده است. نتیجه ریاضت اقتصادی: بدون رشد، بدون شغل و بدهی بیشتر.

۴- سرمایه‌گذاری شرکتی تجاری

شرکت‌ها و مدیران بهبود فعلی در اقتصاد را آن قدر پایدار نمی‌دانند که بتوانند سرمایه‌گذاری شرکتی قدرتمندی را تضمین کند و این شرایط ناامیدکننده است. اگر ادغام‌های ناشی از درماندگی مالی و گریز مالیاتی را در نظر نگیرید، حتی فعالیت‌هایی ادغام و تملک^۱ نیز برای رشد زیربنایی پایدار کافی به نظر نمی‌رسند. شرکت‌های اروپا و ایالات متحده مشهور به نشستن روی کوهی از ذخیره نقدی (حدود ۴/۵ هزار میلیارد دلار) هستند - پولی که به صورت سازنده‌ای مورد بهره‌برداری قرار نمی‌گیرد.

عدم اطمینان مصرف‌کننده که به عدم اطمینان شرکت‌ها منجر شد، محیطی ایجاد کرده که در آن شرکت‌ها سرمایه‌گذاری را به تاخیر انداخته و پروژه‌ها را کوچک کردند، طوری که مدیر عامل یک شرکت بزرگ آمریکا در ژانویه سال گذشته در وین به من گفت:

”دنی، در مورد سطح عدم اطمینان در سال ۲۰۱۵، من هنوز کاملاً مطمئن نیستم.“

اما این اظهار نظر خنده‌دار معانی زیادی در بر دارد: زمانی که مدیران اجرائی نامطمئن هستند، صبر می‌کنند تا ببینند چه اتفاقی می‌افتد.

آمار و ارقام ما در جداول بالا نشان می‌دهند که سرعت سرمایه‌گذاری در بازارهای توسعه‌یافته و در حال توسعه در سال ۲۰۱۵ به شدت کاهش یافت و تنها یک بهبود خفیف را برای سال ۲۰۱۶ پیش‌بینی می‌کنیم. شاخص اطمینان به کسب و کار پایین خواهد بود و حتی با نرخ بهره بسیار پایین، بانک‌ها و شرکت‌ها همچنان

تمایلی به کار در پروژه‌های مشترک نخواهند داشت. شرکت‌ها احتمالاً باز هم بیشتر نقدینگی خود را نگه خواهند داشت یا با باز خرید سهم، موقعیت مدیرعامل و رضایت سهام‌داران را افزایش می‌دهند.

برآوردها از سرمایه‌گذاری شرکتی در سال ۲۰۱۴ نشان می‌دهد که سرمایه‌گذاری در سطح جهان راکد بود یا به احتمال زیاد از سطح سرمایه‌گذاری سال ۲۰۱۳ (۱٪-) پایین‌تر بود. در سال ۲۰۱۵، از رشد سرمایه‌گذاری ثابت جهانی کاسته شد و از آن‌جایی که انرژی و کالاها و شرکت‌های بازارهای در حال توسعه هزینه‌ها را کاهش دادند، این شاخص از سال ۲۰۱۴ نیز پایین‌تر بود. برآوردها نشان می‌دهد که در سال ۲۰۱۵ و ابتدای سال ۲۰۱۶، سرمایه‌گذاری در بخش تولید و انرژی، به اندازه ۸۰۰ میلیارد دلار کاهش خواهد یافت. بحران مالی آغاز سال ۲۰۱۶، تامین مالی پروژه‌ها در این سال را تضعیف خواهد کرد. بدون شک، امسال تولیدکنندگان نفت شیل چاه‌های کمتر (اما پرحاصل‌تری) را تامین مالی خواهند کرد. بیشتر کاهش جهانی در سرمایه‌گذاری شرکتی در بخش‌های انرژی و معدن و برخی از شرکت‌های بزرگ در روسیه، چین، هند و برزیل اتفاق می‌افتد. شرکت‌های تولیدکننده کالا در منطقه بریک^۱ و مدیترانه شرقی حداقل ۲۰٪ از کل هزینه کرد شرکت‌ها در سطح جهان را به خود اختصاص داده‌اند، بنابراین، زمانی که آن‌ها در وضعیت مناسبی نیستند، ارقام جهانی نیز پایین خواهد بود.

با این حال، در خارج از بازار کشورهای بریک و بخش انرژی و معدن، شرایط اندکی بهتر است؛ در سال جاری، سرمایه‌گذاری تجاری در آمریکا ۳/۵٪ و در منطقه یورو ۲٪ (پس از چند سال روند منفی) رشد داشته است. سرمایه‌گذاری ثابت در منطقه یورو هنوز ۱۵٪ کمتر از سطح قبل از بحران است. این وضعیت در مورد بقیه جهان نیز صدق می‌کند: سرمایه‌گذاری هنوز از سال بحرانی و خونین ۲۰۰۲ تاکنون بهبود نیافته است.

پیش‌بینی می‌شود یک واگرایی رو به رشد بین کاهش سرمایه‌گذاری در صنایع «قدیمی» و رونق سرمایه‌گذاری در فناوری‌های مدرن به وجود آید: در حالی که

۱ - کشورهای بریک (BRIC) به مجموعه چهار کشور برزیل، روسیه، هند و چین اشاره دارد؛ کشورهایی که پتانسیل بالای آن‌ها برای دستیابی به نرخ رشد اقتصادی مناسب و حفظ این نرخ رشد، باعث شده است که بسیاری از اقتصاددانان، چشم‌انداز رونق اقتصادی بسیار مناسبی را برای آن‌ها پیش‌بینی کنند.

در ۲۴-۱۸ ماه آینده، مجموع سرمایه‌گذاری در اروپا و ایالات متحده روند نزولی خواهد داشت- زیرا سرمایه‌گذاری در تجهیزات بخش انرژی، املاک، نفت و گاز، فلزات و معدن و مواد شیمیایی کاهش می‌یابد- در مقابل، سرمایه‌گذاری در اینترنت و نرم‌افزار و سخت‌افزارهای فناوری افزایش خواهد یافت. برآوردها نشان می‌دهد که سرمایه‌گذاری جهانی در اینترنت (بیشتر این سرمایه‌گذاری در ایالات متحده آمریکا و بخش‌هایی از آسیا انجام می‌شود) در فاصله بین سال‌های ۲۰۱۳ تا ۲۰۱۷، در حدود ۵۵٪ افزایش خواهد یافت و افزایش بیشتری در سال‌های آینده مشاهده خواهد شد. در همین دوره، سرمایه‌گذاری در نرم‌افزار می‌تواند ۳۵٪ افزایش یابد.

۵- تجارت جهانی

تجارت جهانی ضعیف، دلیل اصلی به تاخیر افتادن بهبود کسب و کار است: وقتی صادرات ضعیف است، شرکت‌ها میزان هزینه در بازار داخلی را کم کرده و سرمایه‌گذاری و استخدام را کاهش می‌دهند که این وضعیت به نوبه خود، موجب کاهش میزان هزینه‌کرد مصرف‌کننده می‌شود- و این یک دور باطل است. نتایج ضعیف اخیر در تجارت، به نوبه خود ارقام ناامیدکننده تولید صنعتی و سرمایه‌گذاری ثابت (که بسیاری از بازارها را گرفتار کرده و فروش بنگاه به بنگاه^۱ یا به عبارت دیگر، تجاری-تجاری را در سطح جهان تضعیف کرده است) را توضیح می‌دهد. اقتصاددانان امیدوار بودند که بهبودی که در سال‌های ۲۰۱۴ و ۲۰۱۵ در تجارت جهانی رخ داد، سرانجام نشانه بهبود جهانی و رهایی از اثرات رکود اقتصادی در سال‌های ۲۰۰۸ و ۲۰۰۹ باشد، ولی این پیش‌بینی نیز مثل موارد دیگر، اکنون زیر سوال رفته است.

رکود اقتصادی چین، تجارت ضعیف در سطح آسیا و جهان را تشدید و هم‌چنین، در زنجیره تامین جهانی اختلال ایجاد کرده است: هم‌چنین، چین بر تولید بیشتر برای استفاده داخلی تمرکز کرده است.

نکته کلیدی این است که پیش از بحران و حتی در سال‌های ۲۰۱۰ و ۲۰۱۱،

۱ - تجارت بنگاه با بنگاه (Business-to-Business- B2B) به معنای «معاملات تجاری بین تجار» مانند «تولیدکنندگان» با «بانک‌داران و فروشندگان عمده» یا «فروشندگان عمده» با «خرده‌فروشان» است

روند تجارت جهانی (رشد/افول)

+۵-٪۹	پیش از بحران: در سال‌های ۲۰۰۵ تا ۲۰۰۸
-٪۱۲	۲۰۰۹
+٪۱۰	۲۰۱۰-۲۰۱۱
-٪۱ تا +٪۲	۲۰۱۱-۲۰۱۳
+۳-٪۴	۲۰۱۴-۲۰۱۶

تجارت جهانی ۲ تا ۳ برابر تولید ناخالص داخلی جهانی رشد داشت اما در سال ۲۰۱۵، رشد تجارت تنها برابر با رشد تولید ناخالص داخلی یا حتی کمتر از آن بود. چشم‌انداز رشد تجارت جهانی در سال ۲۰۱۶، افزایشی ۳ درصدی است-یعنی باز هم رقمی بسیار نزدیک به رقم تولید ناخالص داخلی خواهد بود. تجارت دیگر تکیه‌گاهی برای اقتصاد جهانی نیست.

۶- نرخ ارز بازارهای در حال توسعه

دلار آمریکا سلطان ارزها است و در طول ۱۸ ماه گذشته در مقابل تقریباً تمام ارزهای جهان رشد چشمگیری داشته است. هنوز هم ارزش دلار به‌طور مداوم در حال افزایش است. ما پیش‌بینی می‌کنیم تا ۱۸ ماه آینده ارزش دلار ثابت باشد یا افزایش اندکی را تجربه کند و پس از آن افزایش کمی در یورو و برخی ارزهای بازارهای در حال توسعه رخ خواهد داد. اما در حال حاضر، دلار از همه ارزها قوی‌تر است.

رئیس بخش اروپا، خاورمیانه و آفریقای یک شرکت بزرگ تولید نوشیدنی سال گذشته در لندن به من گفت:

”در یک سطح، شما می‌توانید روندهای کسب و کار و مصرف‌کننده را فراموش کنید: نتایج کار ما آن قدر تحت تاثیر نوسانات ارز خارجی قرار گرفته که ما واقعا

ضربه خورده‌ایم و بودجه‌ها نابود شده‌اند. البته ما وضعیت کسب و کار و میزان فروش را با ارزش‌های محلی می‌سنجیم، اما اگر نرخ ارز خارجی مدتی طولانی به ضرر شما باشد، ممکن است مخالفت هیئت مدیره با روش‌های موجود را به همراه داشته باشد، هرچند که حتما و در همه موارد این‌طور نیست.“

مقایسه دلار آمریکا با چند ارز مهم

ژانویه ۲۰۱۶	ژانویه ۲۰۱۵	ژانویه ۲۰۱۴	ژانویه ۲۰۱۳	
۶۶,۸	۶۳,۴	۶۱,۸	۵۵,۰	روپیه هند
۸۲,۰	۶۲,۷	۳۲,۹	۳۰,۲	روبل روسیه
۳,۰	۲,۳۲	۲,۲۳	۱,۷۶	لیر ترکیه
۴,۰	۲,۷	۲,۴	۲,۰	رنال برزیل
۱۶,۶	۱۱,۷	۱۰,۸	۸,۶	راند آفریقای جنوبی
۱۷,۸	۱۴,۹	۱۳,۱	۱۲,۸	پزو مکزیک
۱۳,۹	۱۲,۶۵	۱۲,۱	۹,۶	روپیه اندونزی

۱۰ عامل کلیدی برای موفقیت در فضای فعلی کسب و کار

۱. مصرف‌کنندگان را به شیوه‌ای متمایزتر تحلیل کنید: اگر در گذشته ۳ تا ۱۰ دسته برای مصرف‌کنندگان تعریف کرده بودید، آنها را به ۱۰ تا ۲۰ دسته تقسیم کنید. شرکت‌ها باید رویکرد خود را تجزیه و تحلیل و به‌طور دقیقی تنظیم کنند. بسیاری از تولیدکنندگان بزرگ کالاهای مصرفی پر فروش^۱ می‌گویند که آن‌ها در حال حاضر دسته‌بندی و بخش‌بندی‌های بیشتری برای مصرف‌کنندگان تعریف کرده‌اند زیرا مصرف‌کننده‌ها از همیشه پیچیده‌تر شده‌اند.

1 - FMCGs = Fast-moving consumer goods

۲. برند بسازید؛ سال گذشته، این برندها بودند که فروش محصولات غربی را در سراسر جهان تقویت کردند. مدیر منطقه‌ایی یک شرکت اروپایی کالاهای مصرفی به تازگی اعلام کرد:

”برندها در اوضاع سخت سال‌های اخیر، کسب و کار ما را در سراسر اروپا حفظ کرده‌اند. اما امروزه، فروش برندها بسیار مشکل‌تر شده است. ما می‌توانیم محصولات برند را بفروشیم، اما ۳ تا ۵ برابر زمان، تلاش، انرژی و پول نیاز است تا به نتایج مشابه ۳ سال پیش یا ۷ تا ۹ سال پیش دست یابیم.“

این شرایط بدین معنا است که کارکنان بازاریابی و فروش و همچنین، مدیران تحقیق و راهبرد باید سخت‌تر و موثرتر کار کنند.

۳. اگر چه برندسازی حیاتی است، اما هرگز نوآوری‌ها مقرون به صرفه را فراموش نکنید: آینده‌ی کسب و کار در بازارهای در حال توسعه است و آینده این بازارها را طبقه متوسط در حال پیشرفت، طبقه متوسط رو به پایین و طبقه کارگر جاه‌طلب می‌سازد. این همان بخشی است که رشد فروش در ۱۰ سال آینده را تامین خواهد کرد.

۴. محصولات برندهای متوسط با قیمت متوسط را مدنظر قرار دهید. بسیاری از شرکت‌ها اهمیت این بخش را دست‌کم گرفته‌اند اما با توجه به فشارهای موجود در کسب و کار، اکنون مدیران بیشتری مایلند در دیدگاه‌شان نسبت به محصولات و قیمت‌های رده‌ی متوسط تجدیدنظر کنند. مدیر منطقه‌ایی یک شرکت اروپایی کالاهای مصرفی می‌گوید:

”بله، به دست آوردن بازار میانی برای همه یک چالش واقعی است و ما نیز مانند سایر شرکت‌ها گاهی به زحمت می‌افزیم، اما یکی از حوزه‌های عظیم مورد نظر ما ”محصولات برند متوسط“ است که همواره فروش خوبی دارد. با کمک این «ترکیب» (از برندهای سطح بالا و متوسط) می‌توانیم در شرایط دشوار موفق شویم.“

۵. همه موارد بالا با این واقعیت مرتبط هستند که تعداد روزافزونی از مصرف‌کنندگان در بازارهای در حال توسعه و کشورهای توسعه یافته بیشتر بر قیمت تمرکز کرده‌اند؛ تیم‌های فروش و بازاریابی باید برای متقاعد کردن مصرف‌کنندگان به خرید محصولات و خدمات شما سخت‌تر کار کنند. مشتریان کالا و خدمات شما بیشتر از

قبل این پرسش را مطرح می‌کنند که:

”من عاشق برند و کیفیت کار و برخورد کارمندان شما هستم، اما چرا کالا و خدمات شما این قدر گران است؟“

در نتیجه، چالش تیم فروش و بازاریابی شما این است که توضیح دهد چرا محصول یا خدمات شما این قدر «گران» است، و شاید اولین کاری که می‌کنند، انکار این حقیقت باشد.

۶. وقتی دسته‌بندی‌ها و حوزه‌های جدید مصرف‌کنندگان را تعریف می‌کنید، اطمینان حاصل کنید که توزیع کالا و مسیر انتخاب‌شده برای نفوذ به بازار متناسب با اهداف شما است: برخی تولیدکنندگان کالاهای مصرفی به دنبال فروش مستقیم یا کاهش تعداد توزیع‌کنندگان به منظور بهبود کیفیت رابطه با مشتریان هستند.

۷. فعالیت ادغام و تملک را مدنظر قرار دهید: اما این راهبرد چالش بزرگی است و در صورت ادغام و تملک شرکت‌ها، یک عدم تطابق قیمت بین فروشندگان و خریداران باقی می‌ماند. اما تملک شرکت‌های کوچک‌تر در عین اجتناب از هیاهوی ادغام‌های بزرگ همیشه یک راهبرد خوب بوده است.

۸. به خاطر داشته باشید که رقابت شدیدتر شده و دیگر تنها محدود به رقبای معمول غربی نیست، بلکه تازه‌واردان بازار از خاورمیانه، آسیا، شرکت‌های اروپایی حاشیه‌ای که نمی‌توانند در کشور خود تجارت زیادی داشته باشند و رقبای چینی نیز به رقابت اضافه شده‌اند: افزایش رقابت چینی موضوعی است که تقریباً در تمام جلساتی که من شرکت می‌کنم به آن اشاره می‌شود.

۹. هم‌چنین، مراقب «حملات پشه‌ها باشید» که به نیش زدن بازیگران بزرگ جهانی توسط بازیگران کوچک اشاره دارد؛ این شرکت‌های کوچک اغلب با یک محصول خاص یا با یک نوآوری کوچک یا تحقیق و توسعه به بازیگران بزرگ حمله می‌کنند. شرکت‌های بزرگ می‌توانند یک یا دو تا از این «پشه‌ها» را نابود کنند یا آن‌ها را بخرند! اما وقتی شروع به تکثیر کنند، بیش از یک مزاحمت کوچک خواهند بود.

۱۰. کاملاً مراقب «قابل رقابت‌ها» باشید: این راهبرد خیلی وقت است که وجود داشته اما اکنون متداول‌تر شده است چرا که تازه‌واردان برای به دست گرفتن یک

قسمت از بازار تلاش می‌کنند: منظور از راهبرد «قابل رقابت»، زمانی است که یک رقیب (جدید) سعی می‌کند با ارائه یک محصول با برند درجه دو و کیفیت پایین‌تر اما دارای استاندارد لازم، مشتریان شما را بدزد. محصول «قابل رقابت» برای خرید به اندازه کافی خوب هست. در اغلب اوقات، محصول آن‌ها ۵٪، ۱۰٪ یا حتی ۳۰٪ ارزان‌تر از محصول شما است. به مشتری خود چه پاسخی می‌دهید وقتی می‌پرسد: «می‌خواهید در مورد این تفاوت قیمت چه کنید؟ می‌توانید قیمت خود را تا این حد پایین آورید؟»

بهترین روش ممکن^۱

شما باید همیشه و در تمام شرایط به **بهترین روش ممکن** متوسل شوید. وقتی کسب و کار رشد کند یا اصلاً رشدی ندارد، همه‌ی شرکت‌ها مجبورند هوشمندانه عمل کنند اما اجرای بهترین روش ممکن چیزی بیش از «شرکت باهوش وال استریت» بودن است: کوتاه‌مدت‌گرایی و مطالبات سهام‌داران فعال، به رشد پایدار و بلندمدت کسب و کار کمک نمی‌کند و مدیران باید راه‌هایی برای اطمینان از روابط متقابل معقول و حمایتی با مشتریان، تامین‌کنندگان و کارکنان بیابند. بسیاری یا شاید بیشتر شرکت‌ها موفق به انجام این کار نمی‌شوند.

در گذشته، شرکت‌ها زمان زیادی را صرف یک برنامه تجاری ۵ ساله می‌کردند اما وقتی کاری اشتباه پیش می‌رفت و مطابق برنامه تهیه‌شده نبود، آن‌ها به سادگی برنامه را تغییر می‌دادند یا آن را فراموش می‌کردند! اگر شما یک برنامه ۵ ساله دارید که رشد پایدار در بازارهای در حال توسعه را هدف‌گیری کرده است، بهترین توصیه به شما این است که برنامه خود را پیگیرانه دنبال کنید اما بپذیرید که برنامه‌های رشد کلان باید بهینه‌سازی و واقع‌گرایانه‌تر شوند.

همیشه در درون شرکت‌ها از برنامه‌های سالانه و ۵ ساله به عنوان «بار اضافی» صحبت می‌شود. مشکل این است که معمولاً این بار اضافی روی دوش مدیران ارشد و منطقه‌ایی است!

۱- بهترین روش ممکن (Best Practice) روش یا تکنیکی است که تاکنون منجر به نتایج برجسته‌ای نسبت به روش‌های دیگر شده است و به عنوان یک شاخص استفاده می‌شود. البته این امکان وجود دارد که با پیشرفت امکانات، بهترین روش ممکن، باز هم بهتر شود.

با توجه به اینکه وضعیت کسب و کار در ۱۵ تا ۱۸ ماه آینده سهل و آسان نخواهد بود، برخی از تجاربی که در حال حاضر در روسیه به دست می‌آیند را می‌توان تا حدی به بازارهای در حال توسعه (و توسعه‌یافته) دیگر انتقال داد. مدیرعامل یکی از تولیدکنندگان عمده کالاهای مصرفی ماه گذشته در مسکو گفت:

”ما مجبوریم رنج فعلی خود را تقسیم کنیم و باید این تقسیم‌بندی را به نحو معقولی انجام دهیم. این به معنای آن است که:

- مشتریان مجبورند با پذیرش قیمت‌های بالاتر تا حدی در این رنج سهیم شوند.
- تامین‌کنندگان مجبورند با پذیرش قیمت‌های ارزان‌تر در ازای ارائه محصولات و خدمات مقداری از این رنج را تحمل کنند.
- ما نیز مجبوریم با پذیرش کاهش سود بهره‌برداری، بخشی از این رنج را متحمل شویم.“

این سخنان معقول و عاقلانه هستند، اما همان‌طور که بسیاری از خوانندگان می‌دانند، قبولاندن مورد آخر به دفتر مرکزی شرکت‌ها کار سختی خواهد بود. شرکت‌ها در جریان تعدیل برنامه‌های رشد خود، درگیر کاهش هزینه در بسیاری از بازارها، معرفی راهکارهای بهره‌وری و تعدیل نیروهای خود در برخی از بازارها هستند و/یا استخدام نیروهای جدید را به تعویق می‌اندازند. اما به‌عنوان بخشی از توصیه به استفاده از بهترین روش ممکن در سطح جهانی و در بازارهای در حال توسعه، ما همیشه از راهکارهای زیر طرفداری می‌کنیم:

- هرگز هزینه‌ها را آن قدر کاهش ندهید که به روابط خود با مشتریان‌تان آسیب وارد نمایید.
- هرگز هزینه‌ها را آن قدر کاهش ندهید که تامین‌کنندگان و توزیع‌کنندگان را از خود دور کنید.
- هرگز هزینه‌ها را آن قدر کاهش ندهید که وفاداری و اعتماد کارکنان و استعدادهای ویژه خود را از دست بدهید.

این جملات عاقلانه و ساده و قابل درک هستند، ولی متأسفانه فشار از جانب دفتر مرکزی اغلب مانع از پیاده‌سازی این اصول می‌شود. همان‌طور که همه ما می‌دانیم، موضوع اصلی در این‌جا، درجه و شدت تاکید روی کاهش‌ها است و بسیاری از

مدیران منطقه‌ای در سراسر جهان به دنبال این هستند که راهکارهای بهره‌وری معقولانه را به کار گیرند بدون این که لطمه‌ای به کسب و کارشان وارد شود. اخیراً، مدیر عامل یک شرکت بزرگ کالاهای مصرفی راهبرد خود را این‌گونه خلاصه کرد:

۱. در بازارهای غربی/توسعه‌یافته (و بازارهای در حال توسعه) برندها را تقویت کنید و به دنبال ارتقای نوآوری و ارایه محصولات ممتاز با سود خوب باشید.
۲. در بازارهای در حال توسعه به دنبال راه‌اندازی هر چه بیشتر نوآوری‌ها مقرون به صرفه باشید و هر جا که ممکن است از نتایج مثبت بازارهای در حال توسعه در کشورهای توسعه‌یافته استفاده کنید.
۳. زنجیره تامین را برای رسیدن به بهره‌وری مدیریت کنید.

چه می‌توان کرد؟ ارائه مجموعه‌ای از بهترین پاسخ‌های ارائه‌شده در این زمینه

- همیشه بهترین روش ممکن را به کار بندید.
- انتظارات را مدیریت کنید- بیشتر اوقات، شرکت‌ها به دلیل وجود بازارها و خواسته‌های غیرمنطقی سهام‌داران، واقعیت را انکار می‌کنند. بپذیرید که قاعده جدیدی به وجود آمده است.
- برنامه‌ریزی و فکر بلندمدت داشته باشید: چگونه از بحران عبور می‌کنید؟ پس از آن چه می‌کنید؟
- سود کسب و کار در بسیاری از بازارها رشد زیادی نخواهد کرد و در نتیجه...
- به دنبال سهم پایدار از بازارهای توسعه‌یافته و بازارهای در حال توسعه باشید: به دست آوردن سهم بازار از رشد کوتاه‌مدت خط پایین/بالای درآمد^۱ مهم‌تر است.
- اطمینان حاصل کنید که مشتریان از کاری که برای آن‌ها انجام می‌دهید،

۱- خط بالای درآمد (TOP LINE) نشان‌دهنده درآمد حاصل از کل فروش است. هنگامی که هدف یک کسب و کار افزایش خط بالای درآمد است، به معنی تمرکز بر فروش ناخالص است. خط پایین درآمد (BOTTOM LINE) به معنی سود خالص قابل دستیابی برای سهام‌داران است. زمانی که هدف یک کسب و کار افزایش خط پایین درآمد است، به معنی انجام فعالیت‌هایی برای افزایش نرخ برگشت سرمایه یا کاهش هزینه‌ها در جهت افزایش سود خالص است.

راضی هستند. به آن‌ها توضیح دهید که می‌دانید آن‌ها دوره سختی را می‌گذرانند و شما در حال تلاش برای بهبود اوضاع هستید.

- به مشتریان خود نزدیک بمانید- با آن‌ها ارتباط بیشتری برقرار کنید.
- برای دستیابی به رشد محتمل در بازارهای در حال توسعه تلاش کنید.
- به دنبال توسعه سهم خود در مناطق فرعی بازارهای ملی باشید.
- گروه‌های مصرف‌کننده جدیدی پیدا کنید: کالای پایین‌تر از درجه یک، تخفیف بالا، و غیره.
- برای نوآوری‌های پیشرفته (که بازارهای جدید ایجاد کنند) و نوآوری در محصولات و خدمات موجود تلاش کنید.
- نوآوری مقرون‌به‌صرفه کلید موفقیت است، اما انجام درست آن کار سختی است.
- به مشتری راه‌حل‌ها و سیستم‌های یکپارچه و خدمات پس از فروش مناسب ارایه کنید. به عنوان مثال، اگر شما بلبرینگ می‌فروشید، پس تمام کیت مهندسی و سیستم‌های پردازشی مربوطه را نیز ارایه دهید. همچنین، خدمات پس از فروش و ارتقای آتی این محصولات را نیز ارایه کنید. این کار ارتباط با مشتری را عمیق‌تر و طولانی‌تر می‌کند و فرایند فروش تنها به یک بار فروش بلبرینگ محدود نمی‌شود.
- سریع عمل کنید و سعی کنید سیستم‌ها را ساده‌سازی کنید.
- اما هرگز انطباق با استانداردهای تعیین‌شده را قربانی ساده‌سازی نکنید.
- مسیر نفوذ خود در بازار را بررسی کنید و احتمالاً، باید به طور مداوم این مسیر را بازبینی کنید.
- افراد مناسب را استخدام و آن‌ها را حفظ کنید.
- به کارکنان بومی خود آزادی عمل بدهید.
- برنامه‌ریزی و طراحی سناریو نیز مهم‌ترین قسمت کار است.
- صرفاً روی ارقام بودجه تمرکز نکنید و به جای آن، اطمینان حاصل کنید که بهترین راهبرد، ساختار و افراد ممکن را انتخاب کرده‌اید.

در بحران جاری شاهد بسیاری از ویژگی‌های زیر هستیم:

- شرکت‌ها پروژه‌ها را به تعویق می‌اندازند.
 - آن‌ها درگیر مدیریت نقدینگی هستند.
 - تاخیر در دریافت مطالبات، به‌ویژه، مطالبات از دولت‌ها، در حال افزایش است.
 - شرکت‌ها به صورت انتخابی برنامه‌های بازاریابی و فروش را به تعویق می‌اندازند. این اقدام قابل درک است اما باید به دقت تنظیم شود. بهترین روش ممکن نشان می‌دهد شرکت‌هایی که حداقل کاهش‌ها را در این بخش‌ها دارند، در بلندمدت بهتر عمل می‌کنند.
 - در نهایت، در مورد بهترین روش ممکن، به چند جمله از رئیس سابق حوزه اروپای مرکزی و شرقی، خاورمیانه و آفریقای یکی از بزرگ‌ترین تولیدکنندگان کالاهای پرمصرف جهان با ۴۰ سال تجربه اشاره می‌کنیم:
 - به رده‌های پایین‌تر نیز اختیاراتی را محول کنید: سعی کنید به دفتر مرکزی متکی نباشید.
 - همیشه در محصولات و خدمات خود نوآوری کرده و با مصرف‌کنندگان خود ارتباط برقرار کنید.
 - سرمایه در گردش را کنترل و از شبکه توزیع خود محافظت کنید.
 - استفاده از کارکنان بومی را به حداکثر برسانید.
 - اگر بیش از ظرفیت خود منابع انسانی دارید، آن‌ها را برای انجام کارهای دیگری آموزش دهید، کاری جدید. آن‌ها را رها نکنید.
- این مدیر هم‌چنین، ساختار شرکت‌های بزرگ را با این جمله خلاصه کرد "منطقه جغرافیایی بسیار مهم است." اکثر شرکت‌ها بر اساس نوعی از ساختارهای شبکه‌ای ساده یا (اغلب) پیچیده عمل می‌کنند. منظور او از این جمله این است که اگر لازم است در مورد موضوعاتی در حوزه‌های مورد تاکید - مثل خط تولید، عملکرد یا کشور - تصمیم‌گیری شود، کشور/ بازار بر تمام موارد دیگر اولویت دارد. البته، این رویکرد تقریباً به طور انحصاری برای بازارهای در حال توسعه طراحی شده است. در بازار کشورهای توسعه‌یافته، معیارهای دیگری مورد استفاده قرار می‌گیرند.

دورنمای اقتصاد جهانی

رشد واقعی تولید ناخالص داخلی به %

۲۰۲۰	۲۰۱۹	۲۰۱۸	۲۰۱۷	۲۰۱۶	۲۰۱۵	۲۰۱۴	۲۰۱۳	
۳/۸	۴/۰	۳/۹	۳/۸	۳/۵	۳/۲	۳/۴	۲/۹	جهانی
۲/۷	۲/۵	۲/۸	۲/۷	۲/۸	۲/۵	۲/۴	۲/۰	ایالات متحده آمریکا
۵/۸	۶/۱	۶/۵	۶/۷	۶/۸	۶/۸	۷/۴	۷/۷	چین
۲/۰	۱/۹	۱/۸	۱/۶	۱/۷	۱/۶	۰/۹	-۰/۴	منطقه یورو
۲/۰	۲/۰	۱/۹	۱/۸	۱/۹	۱/۷	۱/۶	۰/۵	آلمان
۱/۹	۱/۸	۱/۷	۱/۶	۱/۶	۱/۴	۰/۴	۰/۲	فرانسه
۱/۸	۱/۶	۱/۴	۱/۵	۱/۴	۰/۸	-۰/۴	-۱/۷	ایتالیا
۲/۶	۲/۷	۳/۰	۲/۹	۲/۷	۲/۸	۱/۳	-۱/۲	اسپانیا
۲/۷	۲/۵	۲/۳	۱/۸	۰/۰	-۲/۰	۰/۷	-۴/۲	یونان
۲/۷	۲/۹	۲/۶	۱/۸	۰/۸	-۳/۵	۰/۴	۱/۳	روسیه
۲/۹	۳/۰	۳/۲	۳/۰	۳/۳	۳/۴	۳/۰	۰/۹	اروپای شرقی و مرکزی (هسته)
۷/۹	۷/۹	۷/۸	۷/۸	۷/۷	۷/۰	۵/۶	۴/۷	هند
۳/۰	۲/۹	۲/۶	۲/۳	۰/۵	-۱/۴	۰/۱	۲/۵	برزیل
۴/۲	۴/۳	۴/۴	۴/۲	۳/۵	۲/۵	۲/۳	۱/۱	مکزیک
۳/۹	۳/۹	۳/۷	۳/۶	۳/۳	۲/۸	۲/۹	۴/۰	ترکیه
۳/۲	۳/۱	۲/۸	۲/۲	۱/۹	۱/۴	۱/۵	۱/۹	آفریقای جنوبی

چشم‌انداز آمریکا

ایالات متحده از لحاظ اقتصادی به‌روشنی به‌عنوان برنده جهانی شناخته می‌شود و افزایش ارزش دلار بازتاب و نتیجه همین موقعیت و جایگاه ویژه است. این کشور چند کار را درست انجام داد و هم‌چنین، مقداری شانس آورد. چرا آمریکا وضعیت بهتری دارد؟

۱) آمریکا در سال ۲۰۰۹، محرک‌های اقتصادی‌ای را معرفی کرد که به بزرگی محرک‌های ارایه‌شده در چین نبودند و برای مدت زیادی نیز ارایه نشدند و به‌طور ناگهانی قطع شدند. اما مدت ارایه این محرک‌ها آن قدر بود که منجر به شروع بهبود اقتصادی شده و از بروز بدترین اثرات رکود بزرگ جلوگیری کند.

۲) ایالات متحده آمریکا در سر و سامان دادن به بانک‌های کمی بهتر عمل کرد و بانک‌های این کشور پس از سقوط شروع به ارایه اعتبارات جدید با نرخ ۲٪ تا ۴٪ کردند در حالی که، پس از رکود، نرخ بهره اعتبارات جدید در اروپا ثابت یا در حد ۵٪ بود. ۳) بن برنانکه (رییس بانک مرکزی آمریکا) با کاهش نرخ بهره تسهیلات بانکی، اقتصاد آمریکا را نجات داد و به جامعه تجاری نیز اعلام کرد که نرخ بهره برای مدت زمان بسیار طولانی پایین باقی می‌ماند: در نهایت این کار موجب تشویق به سرمایه‌گذاری شرکتی در ایالات متحده شد.

۴) و البته گاز شیل نیز چشم‌انداز اقتصاد ایالات متحده و اقتصاد جهان را تغییر داده است. سرمایه‌گذاری و هزینه در تولید گاز شیل و بخش‌های وابسته به آن حداقل یک میلیون شغل ایجاد کرده است. حدود ۲۰٪ از کل سرمایه‌گذاری صورت‌گرفته در آمریکا در سال‌های اخیر، در صنعت گاز شیل و حوزه استخراج بوده است. قیمت ارزان‌تر نفت بدان معنی است که مصرف‌کنندگان آمریکایی اکنون از درآمد بیشتری بهره‌مند می‌شوند. واردات نفت در پایین‌ترین میزان از سال ۱۹۴۵ و صادرات نفت در بالاترین میزان خود از همان سال قرار دارد.

آمریکا نمونه بارزی از اقتصادی است که به لطف سیاست انبساطی (پولی) کینزی^۱ از گرداب افزایش بدهی فرار کرده است. اکنون چه کسی به جنجال‌های مفسران در مورد سقف بدهی، پرتگاه‌های مالی، افزایش تورم و افزایش سریع بازده اوراق

1 - Keynesian expansionary (monetary) policy

قرضه توجه می‌کند؟ ثابت شده است این نوع مفسران در تک‌تک مقاطع مهم سیاست اقتصادی، مطلقاً اشتباه کرده‌اند.

اما هرگز نباید تاثیر رکود اقتصادی اخیر، که از زمان رکود سال ۱۹۳۰ تاکنون، طولانی‌ترین و شدیدترین رکود در آمریکا بوده است، را دست‌کم بگیریم. هم‌چنین، باید به یاد داشته باشیم که هزاران میلیارد دلار به اقتصاد این کشور تزریق شده است تا سطح رشد آن از ۲/۵٪ به ۳٪ برسد.

رشد تولید ناخالص داخلی آمریکا بسیار پایدار و حدود ۲/۵٪ است که در فضای امروز اقتصاد جهانی منطقی و خوب است. در سال ۲۰۱۵، چین بر اساس برابری قدرت خرید، جای آمریکا را به عنوان بزرگ‌ترین اقتصاد جهان گرفت اما در همان سال، مدیران اجرائی جهانی برای اولین بار، ایالات متحده را به عنوان اولویت شماره یک خود در بازار جهانی و بالاتر از چین قرار دادند؛ پیش از آن، چین به مدت بیش از ۱۰ سال اولویت شماره یک در اقتصاد جهان بود. هم‌چنین، با توجه به ماهیت غیرشفاف ارقام رشد اقتصادی چین، ممکن است آمریکا در واقع هنوز هم بزرگ‌ترین اقتصاد جهان باشد. با این حال بدیهی است که چین نیز در حال رشد است.

رشد در بخش‌های جدید فناوری‌های پیشرفته، تحقیق و توسعه، داروهای ژنتیکی، اینترنت و نرم‌افزار و بخش‌های مربوط به تلفن همراه بیشتر است. اما «صنایع قدیمی» (صنایع سنگین، تولید، انرژی و مواد شیمیایی و حمل و نقل) در شرایط دشواری هستند؛ این توضیح می‌دهد که چرا شاخص مدیران خرید^۱ بخش تولید به ۴۸/۲ رسیده بود، در حالی که، این رقم در بیشتر سال ۲۰۱۵ بیش از ۵۰ بوده است. قوی‌تر شدن دلار در این کاهش موثر بوده است و متضمن ضربه‌ای به اقتصاد شده است؛ افزایش ارزش دلار قطعا به درآمد شرکت‌های بزرگ آمریکا صدمه زده است (بسیاری از بازیگران بزرگ اقتصاد ایالات متحده ۴۵٪ تا ۶۵٪ محصولات خود را در خارج از کشور می‌فروشند که قسمت بزرگی از آن به بازارهای در حال توسعه فروخته می‌شود). سود شرکت‌ها متوسط و پیرو الگوهای فصلی است اما در هر حال رشد

۱ - شاخص مدیران خرید (PMI) معرف سلامت اقتصادی بخش تولید است. این شاخص بر اساس پنج شاخص عمده تعیین می‌شود: سفارشات جدید، سطوح موجودی، تولید، تحویل کالا و فضای اشتغال. هدف از شاخص مدیران خرید ارائه اطلاعات در مورد شرایط فعلی کسب‌وکار به تصمیم‌گیرندگان شرکت، تحلیل‌گران و مدیران خرید است.

زیادی ندارند (به سختی به ۱٪ تا ۳٪ می‌رسد)؛ تولید خودرو کند است و ثبت خودرو طبق الگوهای فصلی ثابت است. ضریب اطمینان کسب و کار راکد بوده یا چندان جالب نیست. دلار قدرتمند در سال ۲۰۱۵ احتمالاً ۰/۳۵٪ از رشد تولید ناخالص داخلی را کم کرد و ممکن است در سال ۲۰۱۶ نیز مقدار مشابهی را کاهش دهد. در سال ۲۰۱۴، تورم مشاهده‌شده در بخش‌های غذا و انرژی ۱/۲٪ رشد کرد ولی در سال ۲۰۱۵، به تنها ۰/۳٪ کاهش یافت. کارشناسان بر رقم ۱/۵٪ در سال ۲۰۱۶ و ۱/۸٪ در سال ۲۰۱۷ اتفاق نظر دارند (پایین‌تر از هدف رسمی بانک مرکزی آمریکا که ۲٪ است). در سال ۲۰۱۵، اندازه اصل تورم (به استثنای غذا و انرژی) ۱/۸٪ بود. این افزایش متوسط نرخ تورم (که می‌تواند در قیمت‌ها با شدت بیشتری نمود پیدا کند) علت شروع افزایش نرخ بهره آمریکا از ماه گذشته بوده است. بانک مرکزی آمریکا به‌روشنی اعلام کرد که بهبود اقتصادی هنوز شکننده است و نرخ بهره به آرامی و با احتیاط در طول سال ۲۰۱۶ افزایش خواهد یافت. نرخ بهره مرکزی باید در پایان سال جاری به زیر ۱٪ برسد و تنها در سال ۲۰۱۷ به ۱/۵٪ خواهد رسید.

ضریب اطمینان مصرف‌کننده قابل قبول است و نرخ رسمی بیکاری به ۵/۳٪ کاهش یافته است و در سال ۲۰۱۶ و ۲۰۱۷ به کمتر از ۵٪ خواهد رسید. اما همان‌طور که در بالا اشاره شد، تمام مشاغل جدید خوب نیستند و درآمد خوبی ندارند و بسیاری از مردم با سرخوردگی در حال ترک شغل خود هستند؛ در آمریکا (مانند اروپا) درخواست کمک هزینه معلولیت افزایش یافته است زیرا افراد بیشتری به جای مزایای بیکاری به ادعای از کار افتادگی روی می‌آورند. جالب است که سرعت استخدام نسبت به فرصت‌های شغلی در پایین‌ترین میزان خود در ۱۵ سال گذشته قرار گرفته است.

این ارقام نسبتاً خوب منجر به بهبود قابل توجهی در خرده‌فروشی که در سال ۲۰۱۵ به‌طور متوسط تنها ۲٪ رشد داشت، نشد (در مقایسه با رشد بسیار خوب ۴٪ در سال ۲۰۱۴ و رشد ۳/۳٪ در سال ۲۰۱۲). همانند بازارهای دیگر، مصرف‌کننده آمریکایی در حال کاهش نسبت بدهی به سرمایه، صرفه‌جویی و کاهش هزینه‌ها است و از ولخرجی کاملاً اجتناب می‌کند. اما این باعث می‌شود مشاغل خرده‌فروشان و تولیدکنندگان کالاها را پر مصرف پیچیده‌تر شود.

به طور خلاصه: آمریکا همواره بهتر از کشورهای منطقه یورو و ژاپن و سایر بازارهای توسعه یافته عمل کرده است. سیاست‌های مالی انبساطی و نرخ بهره صفر تعیین شده توسط بن برنانکه، اقتصاد ایالات متحده را نجات داد. اما برای رسیدن به این نقطه، کمک‌های عمده‌ای از خزانه به شکل چندین تریلیون دلار تسهیلات کمی به اقتصاد تزریق شد.

شاخص اعتماد مصرف‌کننده در ایالات متحده آمریکا

۱۹۸۵ تا ۱۹۹۱	۹۵
۱۹۹۱ تا ۱۹۹۲	۶۵-۸۵
۱۹۹۲ تا ۱۹۹۸	۸۵-۱۰۵
۲۰۰۰ تا ۲۰۰۸	۸۰-۱۰۰
۲۰۰۹ تا ۲۰۱۳	۶۰-۸۰
۲۰۱۳	۷۸
۲۰۱۴	۸۵
۲۰۱۵	۹۲

متاسفانه، ایالات متحده آمریکا از یک سیستم سیاسی ناکارآمد رنج می‌برد. سیستم دچار بن‌بست شده است و شواهدی وجود دارد که نشست‌های اخیر کنگره از نظر قانون‌گذاری از دوره ۱۸۰۷-۱۸۰۵ که جفرسون^۱ رئیس‌جمهور بود تاکنون بی‌حاصل‌ترین نشست‌ها بوده است. به نظر می‌رسد که اوپاما در نهایت در برابر سیستم تسلیم شده است و از این پس از فرمان اجرایی برای اعمال مدیریت خود استفاده می‌کند. اگر هیلاری کلینتون در سال ۲۰۱۷ به کاخ سفید راه یابد و جمهوری خواهان کنترل کنگره را به دست بگیرند (یک سناریوی ممکن)، این بن‌بست مهلک می‌تواند به مدت حداقل ۴ سال دیگر یعنی تا ۲۰۲۲ ادامه یابد

1-Jefferson

(توجه: این مطلب قبل از برگزاری انتخابات ریاست جمهوری آمریکا در ژانویه سال ۲۰۱۲ نگاشته شده است.)؛ در این صورت، در مجموع، حداقل ۲۱ سال ایالات متحده آمریکا بدون یک سیستم کارآمد بوده است. اگر دونالد ترامپ رئیس جمهور شود (که همین اتفاق افتاد)، همه چیز غیرقابل پیش بینی می‌شود!

چشم‌انداز منطقه یورو

به نظر می‌رسد اوضاع منطقه یورو بهتر از ۵ سال گذشته است. این خبر خوبی است. اما این بهبود بسیار خفیف است و می‌تواند به عوامل زودگذر وابسته باشد. ممکن است شرایط زیربنایی اقتصاد بهتر نشده باشد؛ ممکن است هنوز هم سیاست‌های اعمال شده برای رشد و انسجام اجتماعی مضر باشد و مسئله یونان نیز هنوز پابرجا است. مسایلی چون مهاجرت کنترل نشده، سیاست‌های مخرب و افزایش پوپولیسم، شکاف سیاسی شمال-جنوب و شرق-غرب نیز هنوز ادامه دارد. در همین حین، ترس از تروریسم خیابان‌ها را فرا گرفته؛ چیزی که می‌تواند ۱/۵٪ از تولید ناخالص داخلی را کم کند و همچنین، هزینه‌کرد دولت را به سمت بخش‌های پلیسی و امنیتی منحرف کند. افزایش هزینه‌های مهاجرت (۱۵ میلیارد یورو در سال) می‌تواند کنترل‌های مالی و هدف آلمان برای دستیابی به بک بودجه متوازن را نابود کند.

منطقه یورو از رکود ۰/۴٪- خود در سال ۲۰۱۳ به رشد ناچیز ۰/۹٪ در سال ۲۰۱۴ رسیده است و ما فکر می‌کنیم می‌تواند در سال ۲۰۱۵ به رشد ۱/۶٪ برسد. اما چشم‌انداز موجود، رشد زیر متوسط و پایین‌تر از ۲٪ را برای ۳ تا ۵ سال آینده نشان می‌دهد که در مجموع، یک دوره ۱۵-۱۲ ساله (از زمان آغاز بحران) رکود و رشد زیر متوسط برای منطقه حتمی به نظر می‌رسد. در اوایل سال ۲۰۱۴ (تا حدود ماه می)، اوضاع اندکی بهتر به نظر می‌آمد اما هنگامی که مدیر عامل شرکت زیمنس بر خلاف نظر عمومی در آن زمان جملات زیر را بیان کرد، در واقع کاملاً درست می‌گفت:

شرایط اروپا از آن چیزی که واقعا است، بهتر به نظر می‌رسد.

پس از شکست ۵ سال سیاست کاهش هزینه‌ها و رشد ضعیف، اکنون اوضاع به

چهار دلیل اصلی بهتر به نظر می‌رسد:

۱. قیمت پایین نفت به این معنی است که مصرف‌کنندگان درآمد شخصی^۱ بیشتری دارند و به آرامی شروع به خرج کردن آن کرده‌اند. اما به آرامی: رشد خرده‌فروشی در منطقه یورو در سال ۲۰۱۲ منفی و معادل $۰.۲/۵\%$ و در سال ۲۰۱۳ به ۰.۱% رسید و پس از آن افزایش یافت و در سال ۲۰۱۴، به $۰.۵/۰\%$ رسید؛ در سال ۲۰۱۵، این رقم صعود کرد و به طور متوسط ۰.۲% بود، اما در ماه نوامبر شروع به سقوط کرد و به تنها $۰.۱/۴\%$ کاهش یافت؛ این سقوط می‌تواند از اثرات حملات تروریستی پاریس باشد. احتمالاً به همین دلیل فصل فروش کریسمس ضعیف بود.

۲. قیمت پایین‌تر نفت به معنای تورم کمتر است، که به نوبه خود به دستمزدهای واقعی بالاتر می‌انجامد. شرکت‌ها و دولت‌ها هنوز هم در افزایش حقوق و دستمزد کاملاً محتاطانه عمل می‌کنند اما زمانی که تورم ثابت یا منفی است، پس هر گونه افزایش اسمی در پرداخت‌ها خبر خوب و تقویت مثبت دستمزدهای واقعی به شمار می‌آید. دستمزدهای اسمی رشد کندی معادل $۰.۱/۲\%$ دارند اما به لطف پایین بودن تورم (تنها $۰.۲/۰\%$) دستمزدهای واقعی فقط ۰.۱% جلوتر هستند. این رقم خیلی هیجان‌انگیز نیست، اما بهتر از ارقام منفی در گذشته نزدیک است.

۳. ضعیف‌تر بودن یورو بدان معنا است که صادرات منطقه یورو رقابتی‌تر هستند، اما ۰.۶۵% از تجارت منطقه یورو مربوط به همین منطقه است، پس تاثیر ارز خارجی محدود است اما باز هم بی‌تاثیر نیست. ما انتظار داریم که در ۱۸ ماه آینده نرخ تبدیل یورو به دلار به طور متوسط در حدود $۱/۰۶$ باقی بماند، ولی به راحتی می‌تواند به نرخ برابری هم برسد.

۴. سیاست تسهیل کمی بانک مرکزی اروپا احتمالاً همان اثراتی را در این قاره خواهد داشت که در ایالات متحده و بریتانیا داشته است: اثرات مثبت مستقیم روی بخش واقعی اقتصاد و اشتغال محدود خواهد بود؛ بسیاری از دستاوردهای آن به بخش املاک و بازارهای سهام سرازیر می‌شود. اما تاثیر آن گسترش می‌یابد و اطمینان به کسب و کار را نیز افزایش می‌دهد. بنابراین، اگر چه سیاست تسهیل

۱ - Disposable income = که به آن درآمد قابل تصرف نیز می‌گویند، عبارت است از کل درآمد شخصی منهای مالیات بر درآمد که می‌تواند به مصرف و پس‌انداز تخصیص یابد.

کمی ۶ سال دیر اجرا شده است، اما انجام با تاخیر آن بهتر از هرگز انجام ندادن آن است.

مشکل این است که بسیاری از این اثرات مثبت بر آمار و ارقام سالانه می‌توانند خیلی زود از بین بروند.

سرمایه‌گذاری ثابت هنوز هم به اندازه سطح آن در سال ۲۰۰۸ و معادل ۱۵٪- است و هرگز به وضعیت طبیعی بازنگشته است و آلمان مقصر بزرگ این موضوع است (پایین را ببینید). استفاده از ظرفیت منطقه هنوز هم تنها ۸۰٪ است اما به احتمال زیاد، امسال افزایش خواهد یافت. فعالیت‌هایی ادغام و تملک امسال در سطح جهان افزایش یافته است اما ارقام منطقه یورو بهبود بسیار اندکی نشان می‌دهد:

فعالیت‌هایی ادغام و تملک سالانه منطقه یورو در دوره‌های زمانی مختلف

۲۰۰۶ تا ۲۰۰۸: ۱۶۰ میلیارد یورو در سال

۲۰۰۹ تا ۲۰۱۳: ۷۴ میلیارد یورو در سال

۲۰۱۴ تا ۲۰۱۵: ۹۵ میلیارد یورو در سال

اما اثرات مثبت این بهبودها بر ارقام بیکاری گول‌زننده هستند: در سال ۲۰۱۳، نرخ کلی بیکاری در منطقه یورو ۱۱/۸٪ بود اما در سال ۲۰۱۵، به ۱۱٪ کاهش یافت و در پایان این سال به ۱۰/۵٪ رسید. ما انتظار داریم که نرخ بیکاری در سال ۲۰۱۶ در حول و حوش ۱۰٪ شناور باشد. این رقم نشان‌دهنده این است که اوضاع بهتر اما مسلماً در حد مطلوب نیست. این آمار و ارقام هم‌چنین، میلیون‌ها نفر را که شغل‌های قبلی خود را ترک کرده‌اند و به مشاغل پاره‌وقت یا خود-اشتغالی روی آورده‌اند یا شروع به دریافت مزایای از کارافتادگی کرده‌اند، نادیده گرفته است. نرخ کلی بیکاری جوانان نیز از ۲۵٪ در دوره ۲۰۱۳ تا ۲۰۱۴ به «تنها» ۲۲/۵٪ در سال ۲۰۱۵ کاهش یافته است. اما باز هم ارقام ما در بالا به وضوح نشان می‌دهند که بیشتر این بهبود ناشی از شروع به کار جوانان در مشاغل یا طرح‌های آموزش موقت است.

ارقام موجود کمی بهتر شده‌اند اما هنوز هم خوب نیستند. زمانی که عوامل مثبت

ظاهری تغییر کنند، رشد تولید ناخالص داخلی ممکن است به $1/3\%$ یا حتی کمتر برسد اما پیش‌بینی ما این چنین نیست.

- مطالعات صورت گرفته درباره کسب و کار، قوی‌ترین مطالعات در ۴-۵ سال گذشته به شمار می‌آیند.

- فعالیت تجاری با سریع‌ترین نرخ از ماه می سال ۲۰۱۱ تاکنون، در حال افزایش است.

- ثبت پلاک خودرو با نرخ $820/000$ در هر ماه، در حال بازگشت به میانگین بلندمدت خود است و تقویت بخش خودرو به بسیاری از تامین‌کنندگان سود می‌رساند.

- درآمد خارجی که به ضعیف‌تر شدن قدرت یورو منجر شده است، اثر مثبتی بر سود شرکت‌های بزرگ داشته است (برعکس آن چه که در ایالات متحده اتفاق می‌افتد).

- بازارهای حاشیه‌ای مجبور شده‌اند خلاقانه‌تر عمل کنند و همچنین، بازارهای جدیدی پیدا کنند زیرا بازارهای داخلی ضعیف شده‌اند: صادرات اسپانیا از 24% (به نسبت تولید ناخالص داخلی) در سال ۲۰۰۹، به 23% در پایان سال ۲۰۱۵ افزایش یافت.

ولی باز هم، با وجود عوامل مثبت تاثیرگذار بر اقتصاد (که ممکن است بیش از این بهبود پیدا نکنند) میزان هزینه‌کرد خانوار در سال ۲۰۱۵، تنها $1/8\%$ رشد داشت و سرمایه‌گذاری ثابت پس از چند سال بسیار ضعیف، تنها $1/6\%$ رشد کرد. حتی با وجود یوروی بسیار ضعیف‌تر، در سال گذشته صادرات تنها 4% رشد داشت که فقط کمی بالاتر از میانگین جهانی است.

منطقه یورو در اوایل بهار ۲۰۱۵ از رکود خارج شد اما از آن زمان قیمت‌ها به طور متوسط تنها $0/2\%$ رشد داشته‌اند. با این حال، بانک مرکزی اروپا با اژدهای ناموجود تورم مبارزه کرد تا اینکه که ماریو دراگی^۱ رییس بانک مرکزی اروپا، سیاست تسهیل کمی را معرفی کرد. سیاست تسهیل کمی به این معنا است که نرخ بهره در ۳ تا ۵ سال آینده نزدیک به صفر باقی می‌ماند و چندین سال تسهیل

کمی لازم است تا تورم به ۱٪ تا ۲٪ افزایش یابد. قیمت دارایی‌ها و هم‌چنین، قیمت املاک در سراسر اروپا از این برنامه سود خواهد برد و رونق ملک دیگر تنها موضوع گفتگو سر میز شام در انگلستان نخواهد بود؛ اروپایی‌های بیشتری می‌خواهند از آپارتمان خود به‌عنوان یک دستگاه خودپرداز استفاده کنند.

پیش از بحران مهاجرت، به نظر می‌رسید که محرک مالی بسیار محدود خواهد بود و از این رو سیاست پولی باید افزایش قابل توجهی داشته باشد. قرار بود که محدودیت قوانین مالی خودخواسته منطقه یورو در سال ۲۰۱۶ بیشتر شود. تحت این قوانین، «بسته محرک» آلمان از سال ۲۰۱۶ به رقم خنده‌دار ۰/۱٪ از تولید ناخالص داخلی خواهد رسید. اما ۱۵ تا ۲۳ میلیارد یوروی اضافی مورد نیاز برای هزینه‌های مهاجرت، تراز مالی یا برنامه‌ی کسری‌های مالی کوچک را به هم می‌ریزد. افزون بر این، کاهش نسبت بدهی به سرمایه منطقه یورو هنوز راه زیادی در پیش دارد: بدهی بخش خصوصی در سال ۲۰۰۹، معادل ۲۲۶٪ از تولید ناخالص داخلی بود و در اواسط سال ۲۰۱۵، هنوز ۲۱۸٪ بود. در خارج از منطقه یورو، تنها انگلستان پیشرفت زیادی در پایین آوردن این رقم داشته است.

چشم‌انداز چین

ما می‌دانیم که چین به دنبال کاهش رشد اقتصادی و بازسازی اقتصاد خود بود. در سال ۲۰۱۶، چین به چهارمین سال سیاست کاهش سرعت اقتصاد خود وارد می‌شود. این قطعاً بخشی از روال جدید^۱ است و مشخص شده که این سیاست چالش برانگیزتر از چیزی است که ۱۲ تا ۱۸ ماه پیش تصور می‌شد.

چین برای ۵ سال آینده و احتمالاً برای حداقل ۱۰۰ سال آینده یک موتور مهم برای رشد اقتصاد جهانی باقی می‌ماند. کاهش رشد اقتصادی در حال عادی شدن است و نباید از آن تعجب کرد ولی بازارها شوکه شده‌اند و عدم شفافیت، یک فاکتور کلیدی در این زمینه است. آمار و ارقام رسمی چین که توسط صندوق بین‌المللی پول و بانک جهانی استفاده می‌شوند رقم ۶/۹٪ را برای رشد فعلی تولید ناخالص داخلی چین نشان می‌دهند اما منابع غیررسمی در غرب بر این موضوع

۱ - چیزی که پیش از این غیرعادی بوده اما اکنون عادی و طبیعی شده است.

اتفاق نظر دارند که رقم واقعی بین ۴/۵ تا ۵/۵٪ است. وضعیت عجیبی است. عوامل کوتاه مدت نیز باعث نوسانات شدیدی در بازارهای جهانی در ماه اوت گذشته و در اواخر سال ۲۰۱۵ و اوایل سال ۲۰۱۶ شدند. همان طور که اشاره کردیم، نیروی محرکه اصلی اقتصاد چین چندان هم شوک برانگیز نیست: بازار سهام در حال خروج از یک حباب تورم است و حتی پس از ماه‌ها سقوط دو رقمی بازار سهام (زمانی که بازار به طور کامل باز بود)، شاخص آن تنها از تابستان سال گذشته تاکنون ۴۰٪ کاهش یافته ولی دوباره به سطح خود در فوریه ۲۰۱۵ بازگشته است. شاید اگر مسولان آن قدر از بازار سهام حمایت نکرده بودند، چنین وحشت و واکنش عمیقی ایجاد نمی‌شد. البته دولت نمی‌خواست بازار سهام رشد کند تا مقداری از نقدینگی سرگردان در اقتصاد را جذب کرده و آن را مورد استفاده قرار دهد.

اما اعتبار مقامات نیز آسیب دیده است چرا که مدیریت اشتباه بازار سهام از تابستان با مدیریت ضعیف نرخ ارز ترکیب شد. این‌جا نیز ارقام موجود چندان جالب نیست و مدتی است که می‌دانیم رنمینی دیگر یک ارز همیشه برنده نیست: در اواسط ماه اوت، نرخ ارز ۳/۲٪ کاهش یافت و تا اواسط ماه دسامبر ثابت ماند اما پس از آن، ۳٪ دیگر کاهش پیدا کرد یعنی مجموعاً در ۵ ماه حدود ۶٪ سقوط کرد. بار دیگر بازارها از سوء مدیریت آشکار بیشتر وحشت کردند تا از ارقام واقعی. در ماه دسامبر، بانک مرکزی چین ۱۸۰ میلیارد دلار از ذخایر خود را جهت حمایت از ارز هزینه کرد اما این رقم از ذخیره ۳/۵ تریلیون دلاری برداشت شده است.

روند فروش محصولات غرب در چین

برای بسیاری از شرکت‌های فعال در آسیا، چین اکنون یک بازار چالش‌برانگیز است و این شرایط حداقل یک سال و حداکثر ۲ تا ۴ سال است که برای شرکت‌ها به همین ترتیب بوده است. مسلماً، بازار چین، بازار کلیدی و اولویت اصلی تمام شرکت‌های فعال در منطقه آسیا-اقیانوسیه باقی می‌ماند اما در حال حاضر، «بازارهای داغ‌تر» (با حجم بسیار کمتر) شامل ویتنام، هند، فیلیپین، اندونزی و میانمار هستند.

بیشتر شرکت‌های غربی فعال در چین به رشد درون‌زای^۱ ثابت دو رقمی در فروش عادت داشتند. این وضعیت تا ۳-۴ سال پیش صادق بود تا این که شرکت‌های تولیدکننده متوجه شدند که رشد فروش درون‌زای^۲ آن‌ها از ۱۵٪ تا ۲۵٪ به ۸٪ تا ۱۵٪ کاهش یافته است و این روند هر سال ادامه داشت. فروش درون‌زای بسیاری از شرکت‌های صنعتی و تولیدی به اعداد تک رقمی و حتی به صفر (سطح ثابت) کاهش یافته است. اما بسیاری از این شرکت‌ها هنوز هم می‌توانند حداکثر رشد درآمدی را از این بازار کسب کنند.

روند حاکم در بخش‌های صنعتی، در ۱۸ تا ۲۴ ماه گذشته در کالاهای مصرفی نیز به‌طور روزافزونی مشاهده شد؛ کالاهای مصرفی پیش از این، همیشه رشدی دو رقمی بین ۱۵٪ تا ۳۰٪ داشته و در این میان، کالاهای لوکس به‌طور ویژه فروش خوبی داشتند. کاهش رشد اقتصادی و مبارزه با فساد منجر به کاهش مستمر یا شدید رشد فروش کالاهای مصرفی شده است. در ۲-۳ سال اخیر، برخی شرکت‌های تولیدکننده کالاهای لوکس از رشد ۳۵٪ به رشد صفر یا حتی منفی رسیده‌اند. کاهش ارقام مربوط به فروش کالاهای لوکس و کالاهای دیگر تا حدی مربوط به خروج گردشگران چینی از این چرخه بود (۳۰۰ میلیون نفر در سال گذشته) که به جای چین در خارج از کشور و اغلب با قیمت‌های ارزان‌تر خرید کردند. چند شرکت بزرگ تولیدکننده کالاهای پرمصرف گزارش کرده‌اند که نتایج فروش سه ماهه، اکنون تا حد ۰ تا ۲٪ نسبت به سال پیش کاهش یافته است.

چالش بسیاری از شرکت‌های غربی فعال در بازار چین این است که دفاتر مرکزی شرکت‌ها هنوز هم خواستار رشد ثابت فروش هستند. بسیاری از شرکت‌ها بودجه‌های سال ۲۰۱۶ را ۳-۴ ماه پیش با هدف ۷٪ تا ۱۳٪ رشد فروش بستند. دستیابی به این هدف حتی همان زمان هم دشوار به نظر می‌رسید و اکنون، بیش از پیش دست‌نیافتنی شده است.

اما هنوز در زمینه شاخص‌های کلان اقتصادی و ارقام دستمزدها امیدواری‌هایی

۱- رشد درون‌زا با افزایش ورودی شرکت و بهبود فروش به دست می‌آید.

۲- فروش درون‌زا، درآمد تولیدشده از درون شرکت و نتیجه عملیات داخلی شرکت است.

وجود دارد.

ضریب اطمینان مصرف‌کننده (۱۱۰) بالاتر از میانگین ۵ ساله آن یعنی ۱۰۵ است (البته باید منتظر ماند و دید که آیا سقوط بازار سهام این روند افزایشی را تضعیف می‌کند یا نه).

همان‌طور که در ادامه این مطلب و به‌طور کلی می‌بینیم، تورم پایین بدان معنی است که دستمزدهای واقعی بالا هستند و می‌توانند نرخ رشد خرده‌فروشی را دو رقمی نگه دارند. در ۵ سال گذشته، دستمزدهای بخش تولید، افزایشی اسمی به میزان ۱۲٪ تا ۱۶٪ داشتند. افزایش آهسته تورم به ۲٪ تا ۴٪ بدین معنا است که دستمزدهای واقعی ۸٪ تا ۱۲٪ افزایش یافته‌اند و این یکی از بالاترین سطوح افزایش در جهان بوده است. ما انتظار داریم که سرعت افزایش دستمزدهای اسمی به ۷٪ تا ۸٪ که باز هم رقم خوبی به شمار می‌آید، کاهش یابد و در برابر نرخ تورم در ۴ سال آینده، به‌طور متوسط ۲٪ تا ۳٪ باشد و این بدین معنا است که رشد دستمزدهای واقعی به‌طور متوسط ۴٪ تا ۵٪ خواهد بود که بسیار پایین‌تر از سال‌های اخیر است، اما هنوز هم افزایش مناسبی تلقی می‌شود. دستمزدهای واقعی هستند که مصرف و خرده‌فروشی را در سطح قابل قبولی نگه می‌دارند و طبیعتاً، باید رشد ثابتی (اگر نه فوق‌العاده‌ای) را برای تولیدکنندگان غربی کالاهای پرمصرف تضمین کنند.

رشد اعتبارات بانکی ۱۱٪ تا ۱۲٪ و ثابت است و رشد خرده‌فروشی رسمی ۱۱٪ است اما این میزان در سال‌های اخیر ۱۳٪ تا ۱۴٪ بوده است (در شرایط عادی، نرخ رسمی خرده‌فروشی در چین کمی «مضحک» است زیرا نرخ اعلام‌شده شامل مقداری از خریدهای دولت نیز هست، اما ما آمار مشابه را با هم مقایسه می‌کنیم). میزان هزینه‌کرد مصرف‌کننده چینی با ۷٪ رشد یکی از سریع‌ترین نرخ‌های رشد در این زمینه در جهان است.

در ۶-۷ سال آینده، رشد تولید ناخالص داخلی به‌طور متوسط در حدود ۵/۸٪ خواهد بود و روندی کاهشی دارد. مصرف خانوار با رشد آهسته در حدود ۶/۷٪ خواهد بود و رشد ساخت‌وساز و تولید نیز در همین حدود است اما سرمایه‌گذاری رشدی کندتر خواهد داشت. اما با همین آمار و ارقام هم بازار چین هنوز یکی از جذاب‌ترین بازارهای جهان است. اما رقابت شدید است، شرکت‌ها مجبور

به انطباق با نوآوری‌ها هستند و مصرف‌کننده چینی یکی از سخت‌گیرترین و متغیرترین مصرف‌کننده‌های جهان است:

- مصرف‌کنندگان به برندهای تجاری وفادار نیستند.
- آن‌ها به دنبال قیمت خوب هستند ولی ظاهر هم برایشان از اهمیت زیادی برخوردار است.
- آن‌ها دوست دارند محصولات بی‌خطرند که بتوانند پُر آنها را به اطرافیان‌شان بدهند.
- توصیه‌های شفاهی برای آن‌ها بسیار باارزش هستند و رسانه‌های اجتماعی نه تنها در شهرهای عمده، بلکه در سراسر کشور مهم هستند.
- با توسعه شرکت‌ها در شهرهای رده سوم و چهارم، مسیر نفوذ به بازار پیچیده‌تر شده است.
- تجارت الکترونیکی کاملاً رواج یافته است.
- سودآوری دشوار شده است.

و طبقه متوسط معروف چین ...

طبقه متوسط (تعریف شده به‌عنوان خانوارهایی با بیش از ۲۰/۰۰۰ دلار درآمد سالانه) از ۱۱٪ از جمعیت در سال ۲۰۱۲، به ۲۲٪ از جمعیت تا سال ۲۰۲۲، افزایش خواهد یافت. افزایش جمعیت طبقه متوسط و شهرنشینی دو تغییر عظیم در حال وقوع در چین است که رشد فروش محصولات غربی را تثبیت و تقویت خواهد کرد. برخی مفسران معتقدند که این تغییرات ممکن است سریع‌تر باشد و طبقه متوسط تا سال ۲۰۲۵، شامل ۳۶٪ از خانوارها شود.

تفسیر دیگر این است که در طول ۱۰ سال آینده (تا سال ۲۰۲۶) حدود ۲۵۰ میلیون چینی به طبقه متوسط اضافه می‌شوند. این رقم در مقابل اخبار منفی‌ای که اخیراً از این کشور به گوش می‌رسد، بسیار قابل توجه است. با در نظر گرفتن روند کُند رشد، ممکن است لازم باشد که در رقم ۲۵۰ میلیون تجدید نظر شده و کمتر فرض شود اما نکته مهم این است که جایگاه اجتماعی حداقل ۲۰۰ میلیون نفر تا آن زمان ارتقا یافته است.

به عبارت دیگر، تا سال ۲۰۱۵، ۵۵۰ میلیون نفر از مردم چین عضو خانواده‌های

طبقه متوسط (با بیش از ۲۰/۰۰۰ دلار درآمد به ازای هر خانوار) خواهند شد؛ رقمی که طبقه متوسط هند (۱۳۱ میلیون نفر) و طبقه متوسط ۱۴۴ میلیون نفری ۶ کشور اتحادیه کشورهای جنوب شرق آسیا^۱ (به استثنای سنگاپور) را بسیار کوچک جلوه می‌دهد.

تولید ناخالص داخلی و چشم‌انداز اقتصادی چین

در حال حاضر، تولید ناخالص داخلی چین (با هر تعریفی) در پایین‌ترین حد آن در ۲۴ سال گذشته قرار دارد.

۲۰۱۵- ۲۰۲۰	۲۰۱۴	۲۰۱۳	۲۰۱۲- ۲۰۱۳	
۵,۸	۷,۳	۷,۷	۱۰,۴	تولید ناخالص داخلی
۶,۷	۷,۵	۸,۲	۸,۹	هزینه‌کرد مصرف‌کننده
۵,۷	۷,۴	۸,۱	۱۲,۲	سرمایه‌گذاری ثابت
۴,۸	۶,۶	۷,۵	۱۲,۴	خروجی تولید
۴,۷	۵,۷	۷,۳	۱۲,۸	ساخت و ساز

در طول ۳-۴ سال گذشته، مقامات و بانک مرکزی توانسته‌اند سیاست برنامه‌ریزی‌شده کاهش سرعت رشد اقتصادی را بدون وابستگی بیش از حد به صادرات و سرمایه‌گذاری‌های ثابت (به‌عنوان بخشی از برنامه‌ریزی برای افزایش تقاضای داخلی و افزایش هزینه‌کرد مصرف‌کننده) مدیریت کنند. این سیاست تا ماه اوت گذشته به شکل معقول و یکنواختی ادامه داشت. کاهش ملایم ارزش ارز مسلماً بخشی از این پروژه است و چین می‌خواهد اقتصاد خود را تغییر شکل دهد، به ویژه، اکنون که تجارت راکد شده است: رشد تجارت تا سال ۲۰۱۱، بیش از ۲۰٪ تا ۳۰٪ بود اما در طول سال‌های ۲۰۱۲ تا ۲۰۱۴ کاهش یافت و به ۵٪ تا ۷٪ رسید و سال گذشته (۲۰۱۵) منفی شد؛ نرخ رشد صادرات ۳/۵٪- بود و واردات کاهش شدید ۱۲ درصدی داشت. ما پیش‌بینی می‌کنیم امسال تجارت

1 ASEAN = Association of Southeast Asian Nations = آسه‌ان

چین تنها رشد اندکی را تجربه کند و رشد آن در سال آینده، حدود ۲٪ تا ۵٪ باشد. به لطف وضعیت مالی متعادل در بخش خانگی (برخلاف بسیاری از بازارهای توسعه یافته)، رشد خوب اشتغال و افزایش ثابت دستمزدها، هزینه کرد مصرف کننده باید بتواند سطح رشدی حدود ۷٪ را حفظ کند. سیاست‌های دولت نیز رفاه اجتماعی و بهداشت و درمان مصرف‌کنندگان را تقویت خواهد کرد.

سرمایه‌گذاری و تولید تحت فشار بیشتری قرار می‌گیرند زیرا به ویژه، بودجه متورم دولت‌های ایالتی محدود شده است اما شاید تا حدی توسط هزینه کرد دولت فدرال جبران شود. اما آن چنان که مشخص است، مقامات تنها به دنبال سرمایه‌گذاری نیستند؛ آن‌ها در پی سرمایه‌گذاری کارآمد در حوزه‌هایی مانند تولید و زیرساخت هستند. ایجاد توازن مجدد در سیاست‌های اعتباری و ناچاراً دشوارتر شدن شرایط اعطای اعتبار، رشد این بخش‌ها را در سال‌های آینده در سطح ۵٪ تا ۶٪ نگه خواهد داشت. صنایع سبک احتمالاً از صنایع سنگین قدیمی‌تر پیش خواهند افتاد. اما چالش پیش روی مقامات این است که بهره‌وری و سرمایه‌گذاری بخش خصوصی را افزایش دهند؛ در ۱۸ ماه گذشته، این چالش نقطه ضعف سیاست‌ها بوده است زیرا به نظر می‌رسد بخش خصوصی به توانایی دولت ایمان ندارد.

بازار ساخت‌وساز چین به بزرگی بازار ایالات متحده و معادل ۵۰٪ از کل بازار ساخت و ساز ۱۴ کشور منطقه آسیا-اقیانوسیه است. املاک مسکونی ۵۰٪ بازار را تشکیل می‌دهند و این بخش در حال حاضر، با مشکل اضافه-ظرفیت شدید مواجه است؛ تخمین زده می‌شود که ۲ تا ۳ سال طول می‌کشد که این مشکل برطرف شود. روندهای مثبت در بخش خدمات باید تقاضا برای فضای اداری را ارتقاء دهد. آمارهای این بخش بیشترین مشکلات را دارد: برای مثال، در حالی که رشد رسمی ساخت و ساز اخیراً ۵٪ تا ۷٪ اعلام شده است، فروش سیمان در کشور در حال سقوط است.

به‌طور کلی، سرمایه‌گذاری بیش از حد، از جمله، در بخش مسکن و ساخت و ساز یک تهدید جدی است؛ گسترش اعتبارات در بخش خاکستری تامین مالی (بازار آزاد) نیز همین‌طور است؛ از نظر ما، گسترش اعتبارات احتمالاً بزرگ‌ترین نگرانی فعلی است. در حال حاضر، چین نیمی از تولید سرمایه‌بر جهان را به خود اختصاص داده است. بدهی شرکت‌ها یک چالش عمده است و ما تقویت بیشتری را برای

بخش‌های تحت فشار پیش‌بینی می‌کنیم.

در بسیاری از سطوح، کمپین‌های مبارزه با فساد اثرات متعددی را داشته‌اند: مقامات دولتی در جریان امضای معاملات و قراردادهای بسیار محتاطانه‌تر عمل می‌کنند و به طور ویژه، مقامات محلی در معاملات زمین با ملاحظه هستند؛ هزینه‌کرد نیز کاهش یافته است و بسیاری از دولتی‌ها سیاست «صبر» را در پیش گرفته‌اند که پروژه‌ها و تامین مالی را به تاخیر می‌اندازد.

هم‌چنین، دولت از سیاست‌های مالی و اقدامات پولی برای ایجاد تحرک اقتصادی استفاده می‌کند: برای کسری بودجه در سال ۲۰۱۵، هدف تعیین شده ۲/۳٪- بود اما احتمالاً میزان واقعی آن حدود ۲/۷٪- بود و پیش‌بینی می‌کنیم که در سال ۲۰۱۶ و ۲۰۱۷ کسری بودجه به ۳٪- یا اندکی بیشتر برسد. همان‌طور که گفتیم مقامات از همه اقدامات برای شناور نگه داشتن اقتصاد در نرخ رشد حداقل ۵/۵٪+ (نرخ رشد رسمی) استفاده خواهند کرد. همان‌طور که در بالا اشاره شد، چین بزرگ‌ترین اقتصاد حال حاضر جهان است! این رتبه ناشی از سطح برابری قدرت خرید (PPP^۱) است و حداقل تا سال ۲۰۲۰ طول می‌کشد تا از لحاظ سطح نرخ ارز به این رتبه در جهان برسد. البته مردم چین به اندازه آمریکایی‌ها ثروتمند نیستند: سرانه تولید ناخالص داخلی چین در سال ۱۹۸۰ معادل ۲٪ از سرانه تولید ناخالص داخلی آمریکا بود، در حالی که امروزه، این رقم به ۲۴٪ رسیده است که افزایش زیاد و در عین حال شکاف عظیمی را نشان می‌دهد. در نقطه مقابل، در سال ۲۰۱۴، سطح سرمایه‌گذاری در چین ۴۰٪ بالاتر از ایالات متحده آمریکا بود، اما سوال این است: چه مقدار از این سرمایه‌گذاری‌ها بهینه بود؟ تا سال ۲۰۲۰، سهم چین از تولید ناخالص داخلی به ۱۷٪ از مجموع جهانی آن خواهد رسید.

فاکتورهای زیادی در ارتباط با اقتصاد چین وجود دارند.

- این کشور در میانه بزرگ‌ترین انبساط پولی تاریخ قرار دارد و عرضه نقدینگی در آن در ۶ سال گذشته سه برابر شده است و البته این عرضه به

1 - Purchasing power parity

افزایش تولید ناخالص داخلی کشور در این دوره کمک کرده است.

- یکی از چالش‌های پیش‌بینی‌شده برای اقتصاد چین، در سال ۲۰۱۳ خود را نشان داد، زمانی که برای اولین بار در تاریخ، جمعیت افرادی که در سن کار هستند (از ۱۶ تا ۶۴ ساله) کاهش یافت.

- در سال ۲۰۱۲، برای اولین بار در ۶۰۰۰ سال گذشته، نسبت چینی‌های ساکن مناطق شهری (شهرنشینان) به ۵۱٪ درصد رسید و از ساکنان مناطق روستایی (روستاییان) پیشی گرفت. نکته بسیار عجیب این که تنها ۳ تا ۴ سال بعد این نسبت به ۵۴٪ از کل جمعیت این کشور افزایش یافته است.

- در سال ۲۰۱۱، برای اولین بار از سال ۱۹۹۶ تاکنون، نرخ افزایش دستمزدهای روستایی از نرخ افزایش دستمزدهای شهری پیشی گرفت. خلاصه: چین یک بازار بسیار چالش‌برانگیز با فشارهای تجاری زیاد است اما بستر رشد آسیایی بوده و همراه با ایالات متحده آمریکا یکی از دو ستون اقتصادی جهان به شمار می‌آید.

چشم‌انداز هند

۲۰۱۵-۲۰۲۰	۲۰۱۴	۲۰۱۳	۲۰۰۲-۲۰۱۳	
۷,۶	۶,۶	۴,۹	۷,۶	تولید ناخالص داخلی (GDP)
۶,۸	۵,۸	۴,۹	۷,۱	هزینه‌کرد مصرف‌کننده
۸,۸	۳,۱	۵,۲	۱۱	سرمایه‌گذاری ثابت
۸,۰	۵,۵	۱,۶	۷,۸	خروجی تولید
۷,۵	۳,۷	۲,۵	۱۰	ساخت و ساز

فهم آمار و ارقام مربوط به تولید ناخالص داخلی هند همیشه کمی گیج‌کننده بوده است زیرا دولت از یک سال مالی استفاده می‌کند و نه سال تقویمی. اما اقتصاد

هند به وضوح رو به رشد است. دولت نسبتاً جدید نارندرا مودی^۱ وقتی با داشتن قوی‌ترین اکثریت دولت در ۳۰ سال گذشته، قدرت را به دست گرفت، انتظارات را بیش از حد بالا برد. اوضاع بهبود یافته است اما به سختی نیمی از انتظارات برآورده شده است زیرا واقعیت‌های جامعه هند، سیاست و اقتصاد تغییری نکرده و سر جای خود هستند. اما شکی نیست که پیشرفت‌هایی صورت گرفته است و برخی از این پیشرفت‌ها ناشی از فضای مساعد اقتصادی بین‌المللی، به ویژه قیمت پایین نفت که به کاهش کسری بودجه دولت (یارانه کمتر) و هم‌چنین، مهار تورم منجر شده، بوده است.

در سال ۲۰۱۳، تورم دورقمی و برابر با ۱۰/۱٪ بود و قیمت‌های بالا یکی از دردسرهای هند بود. اما به لطف سیاست پولی انقباضی و کاهش قیمت انرژی، تورم در سال ۲۰۱۴، به ۶/۷٪ و در سال گذشته، به کمتر از ۵٪ کاهش یافت و ما انتظار داریم امسال تورم در محدوده ۵/۵٪ تا ۵/۸٪ شناور بماند و در همین حال، اقتصاد رشد کمی خواهد داشت. اما تقاضا برای دستمزد بالا منجر به افزایش قیمت نخواهد شد زیرا تنها فشار تقاضا برای دستمزد متوسط مشاهده می‌شود. در طول چند سال گذشته، نرخ رشد هزینه کرد مصرف‌کننده با وجود نوسانات اقتصادی و نرخ ارز ثابت باقی مانده است و ثبات و افزایش ملایمی را برای روندهای مصرف‌کننده پیش‌بینی می‌کنیم؛ در سال‌های اخیر، پول بیشتری به مناطق روستایی هدایت شده است و این شرایط در نهایت به افزایش هزینه کرد در انتهای پایینی طیف مصرف‌کننده منجر شده است. از ۲۰۰۹ تا ۲۰۱۴، میانگین هزینه کرد خانوار ۷٪ بود؛ در این میان، سال ۲۰۱۱، بالاترین روند را نشان می‌دهد و در فاصله سال ۲۰۱۲ تا ۲۰۱۳، شاهد شیب روبه پایینی در این روند بودیم. برای ۵ سال آینده، میانگینی مشابه همراه با اندکی افزایش و رسیدن به میانگین ۷/۵٪ را پیش‌بینی می‌کنیم.

مصرف‌کنندگان تازه‌وارد هم بهبودی در اقتصاد و فروش محصولات غرب ایجاد می‌کنند البته اگر فروشندگان غربی بتوانند قیمت مناسبی ارائه دهند. در حالی که تا سال ۲۰۲۲، حدود یک میلیارد هندی بر روی یا زیر خط فقر باقی می‌مانند،

۱۸۰ میلیون نفر در خانوارهایی با درآمد ۱۰ تا ۲۰ هزار دلار در سال، ۱۲۷ میلیون نفر در خانوارهایی با درآمد ۲۰ تا ۵۰ هزار دلار در سال و ۳۱ میلیون نفر در خانوارهایی با درآمد بیش از ۵۰ هزار دلار در سال زندگی خواهند کرد. بنابراین، افزایش رشد کنونی ناشی از افزایش هزینه کرد مصرف‌کننده نیست، بلکه ناشی از بهبود متوسط نزدیک به خوب در سرمایه‌گذاری است. شرکت‌های داخلی و کارآفرینان، آشکارا از سیاست‌های قبلی کنگره ناراضی بودند و فاقد اعتماد کافی برای سرمایه‌گذاری در بازار داخلی کشور خود بودند و بنابراین، یا منتظر مانده و سرمایه خود را به خطر نیانداخته بودند یا به طور تفرنی به سرمایه‌گذاری خارجی می‌پرداختند. با ورود نارندرا مودی و معرفی تعدادی محرک اقتصادی، سرمایه‌گذاری داخلی بهبود یافته است اما هنوز هم جای پیشرفت دارد. رشد تولید در فاصله ۲۰۱۳-۲۰۱۲ بسیار ضعیف بود زیرا شرکت‌ها کمبود سرمایه داشتند و با مشکلات ترازنامه‌ها دست به گریبان بودند. نرخ بهره پایین‌تر و سیاست حامی تجارت باید بتواند این وضعیت را در سال‌های آینده تغییر دهد. اما رشد تجارت به دلیل عواملی چون ایالت‌های مانع‌تراش، لابی و سطوح بالایی از فساد و روند کند اقتصاد جهانی، آهسته خواهد بود.

بنابراین، هزینه کرد مصرف‌کننده با پشتوانه افزایش خوب روند سرمایه‌گذاری، ثابت خواهد بود. روند سرمایه‌گذاری نیز با پشتوانه مدیریت مالی بهتر و تورم بسیار پایین‌تر نسبت به گذشته بهبود یافته است.

اوضاع کلی اقتصاد به پشتوانه برخی بهبودهای کلیدی در عرصه اقتصاد کلان در حال بهبود است:

- تورم تا نزدیک به ۵٪ کاهش یافته است.
- قیمت پایین‌تر انرژی به تراز تجاری و حساب جاری^۱ کمک می‌کند؛ با مهار واردات طلا کسری تجاری از ۴/۸٪ در سال ۲۰۱۳، به ۱/۴٪ در سال ۲۰۱۵ کاهش یافت.
- با وجود بانک مرکزی قوی‌تر به رهبری راگوران راجان^۲، انتظار می‌رود

۱ - به‌طور کلی، صادرات و واردات در حسابی به نام حساب جاری ثبت می‌گردند و به مانده این حساب تراز تجاری گفته می‌شود.

نرخ‌های بهره در ۱۵ ماه آینده در سطح نسبتاً پایین ۶/۷۵٪ تا ۷٪ باقی بماند و تنها احتمال افزایش اندکی وجود دارد. این به معنای آن است که نرخ بهره مرکزی به میزان ۱/۵٪ بالاتر از تورم، در نوسان خواهد بود.

- کسری بودجه نیز از ۴/۴٪ در سال گذشته به ۴٪ در حال حاضر کاهش یافته است.

- فصل باران‌های موسمی هنوز هم نقشی کلیدی در توسعه اقتصادی ایفا می‌کند؛ ۱۷٪ از تولید ناخالص داخلی از این بخش سرچشمه می‌گیرد در حالی که ۵۰٪ از اشتغال مربوط به این فصل است و مواد غذایی ۴۵٪ از سبد تورمی را به خود اختصاص می‌دهد.

- ضریب اطمینان مصرف‌کننده به بالاترین میزان آن در ۷ سال گذشته نزدیک شده است اما چندان بهتر از سطح آن در سال ۲۰۱۱ نیست.

- شاخص اطمینان به کسب و کار در فاصله سال‌های ۲۰۱۲ تا ۲۰۱۴ به علت سیاست‌های ناکارآمد کنگره سقوط کرد، اما این شاخص در سال گذشته با کمی افزایش به عدد ۵۴ رسید و در حال حاضر در بهترین سطح خود در ۳-۴ سال گذشته است ولی هنوز هم فاصله زیادی با سال‌های پررونق ۲۰۰۶ تا ۲۰۱۲ دارد.

- افزایش شاخص اطمینان به کسب و کار تا حدی به پشتوانه همان روند افزایشی در تولیدات صنعتی رخ داده است؛ در حال حاضر، تولید صنعتی به طور متوسط با نرخ رشدی حدود ۵٪ در حال افزایش است که باز هم بهترین سطح آن در ۳-۴ سال گذشته است.

- معتقدیم پیشرفت‌های داخلی و بین‌المللی روپیه را نزدیک به سطح فعلی آن (نسبت ۶۶-۶۴ به دلار آمریکا) نگه خواهد داشت و تنها به این دلیل که نرخ دلار هم‌چنان در حال افزایش است، احتمال اُفت کمی برای روپیه وجود دارد.

نتیجه‌گیری‌های ما درباره هند از ۶ ماه پیش تاکنون تغییر زیادی نکرده است: پس از چندین سال رکود نسبی و کساد شدیدی در جامعه هند، در پایان آخرین دوره مدیریت کنگره فعلی، شرایط برای اقتصاد و چشم‌انداز تجاری هند در حال بهبود است اما هنوز تردیدهایی وجود دارد که نخست‌وزیر فعلی (آقای مودی) واقعا

بتواند اصلاحات ریشه‌دار و پایداری را پیاده کند. تجارت هند برای سرمایه‌گذاران غربی جذاب مانده است اما چالش‌های مربوط به مقررات، سطح فقر، ناآشنایی با برندهای غربی و شکاف شمال و جنوب کشور تنها چند نمونه از مشکلاتی هستند که شرکت‌ها باید با آن‌ها مقابله کنند.

مثل همیشه، امیدوارم این مقاله طولانی برای شما مفید، جالب و مثبت بوده باشد. اگر سوال یا نظری دارید می‌توانید از طریق این ایمیل danielthorniley@dt-gbc.com با من در تماس باشید.

۱۰ ژانویه ۲۰۱۶

ضمیمه: قیمت نفت – موضوعات مهمی که دانستن آن‌ها مفید است.

- سیکل رونق و رکود کالا^۱ قطعاً به علت عرضه بیش از اندازه و اختلال در تقاضای جهانی، در حال حاضر کاملاً پایان یافته است.
- به نظر می‌رسد که سیاست عربستان سعودی در ارتباط با قیمت نفت، اوپک را به عنوان یک کارتل و سازمان کارآمد نابود کرده است: این گونه به نظر می‌رسد که ما با یک مبارزه تمام‌عیار بر سر قیمت و سهم بازار مواجه هستیم.
- نفت ارزان‌تر به افزایش هزینه‌کرد مصرف‌کننده در بسیاری از نقاط جهان منجر خواهد شد و این یکی از بسترهای رشد اقتصاد جهانی در سال‌های ۲۰۱۵ و ۲۰۱۶ خواهد بود. ایالات متحده آمریکا به بزرگ‌ترین تولیدکننده انرژی در جهان تبدیل شده است.
- تولید نفت آمریکا از سال ۲۰۰۸ تاکنون ۸۰٪ افزایش یافته است.
- هم‌چنین، ایالات متحده انرژی بیشتری به جهان عرضه می‌کند و مقدار کمتری خریداری می‌کند.
- چین جای ایالات متحده آمریکا را به عنوان بزرگ‌ترین مصرف‌کننده انرژی در جهان گرفته است.

۱- چرخه صعود و سقوط قیمت کالاهای واقعی (مواد غذایی، نفت، فلزات، مواد شیمیایی، سوخت و ...) که در فاصله سال‌های ۲۰۰۰ تا ۲۰۱۴ رخ داد.

- در حال حاضر، واردات انرژی ایالات متحده در پایین ترین میزان آن از سال ۱۹۶۰ قرار گرفته است.
- تولید گاز شیل/انرژی با وجود تقاضای ضعیف، سریع تر از میزان پیش بینی شده شتاب گرفته است.
- تقاضای جهانی برای انرژی راکد است زیرا سرعت اقتصاد چین کاهش یافته و ایالات متحده انرژی مصرفی خود را از تولید داخلی تامین می کند.
- ما در حال ورود به "عصر دلار" هستیم؛ شواهد متعدد موجود حاکی از آن است که دلار آمریکا باید در سال های آینده نسبتاً قوی تر باشد. قیمت نفت و ارزش دلار با یکدیگر نسبت معکوس دارند. بنابراین، افزایش ارزش دلار به کاهش قیمت نفت منجر می شود.
- تولید نفت لیبی و عراق به پرکردن شکاف عرضه نفت در سال ۲۰۱۴ کمک کرد.
- سفته بازی و کاهش عرضه، علت حداقل ۲۵٪ از تغییرات قیمت نفت است.
- عربستان سعودی در نوامبر سال ۲۰۱۴ تصمیم گرفت از قیمت نفت حمایت نکند، در نتیجه، سبد نفت اوپک را از بین برد.
- بازارهای سهام جهانی از قیمت پایین نفت وحشت زده شدند زیرا ترسیدند این کاهش تنها ناشی از عرضه ی پایین نباشد بلکه بیشتر نشان دهنده ی تقاضای ضعیف باشد.
- عربستان سعودی از ایفای نقش گزینه ی آخر تامین نفت خسته شده است.
 - سعودی ها احساس کردند که سایر تامین کنندگان به محدودیت های توافق شده پایبند نمی مانند، در نتیجه، آن ها سهم بازار را از دست می دهند.
 - سعودی ها می خواستند سهم بازار نسبتاً پرسود آسیایی را که رشد تولید ناخالص داخلی آن در حال حاضر نسبتاً قوی است، حفظ کنند.
 - تصور می شود که سعودی ها همچنین درگیر جنگی اقتصادی با ایران شده اند، به طوری که بودجه ایران در صورتی که قیمت نفت به ۱۴۰ دلار برسد، تراز می شود.
 - همچنین، تصور می شود که سعودی ها در حال نوعی رقابت تمام عیار

با تولیدکنندگان نفت و گاز شیل آمریکا شده‌اند؛ نفت و گاز شیل تنها در صورتی سودآور است که قیمت نفت در طیف ۵۵ تا ۷۰ دلار باشد.

○ اما تولیدکنندگان شیل آمریکا کارآمد و مولد هستند: تعداد چاه‌های تحت بهره‌برداری امسال کاهش چشم‌گیری داشته است اما تولید کلی کاهش زیادی نداشته است.

○ تخمین زده می‌شود که نقطه توازن عربستان سعودی برای تراز شدن بودجه در حدود ۸۰ دلار به ازای هر بشکه است و در نتیجه، قیمت فعلی نفت به عربستان سعودی نیز ضربه می‌زند.

- ۱۰٪ کاهش قیمت نفت حدود ۰/۱۵٪ به تولید ناخالص داخلی جهان می‌افزاید، بنابراین، کاهش ۴۵ درصدی فعلی در قیمت نفت توانست تولید ناخالص داخلی جهان در سال ۲۰۱۵ را حدود ۰/۷٪ افزایش دهد.
- کاهش ۲۰٪ درصدی قیمت نفت به ۷۰ میلیارد دلار درآمد اضافی قابل تصرف برای مصرف‌کنندگان ایالات متحده منجر شد و آن‌ها در حال حاضر، بیش از ۱۲۰ میلیارد دلار قدرت خرید اضافی دارند که باز هم محرک دیگری برای چشم‌انداز رشد تولید ناخالص داخلی آمریکا خواهد بود. اما زمان بیشتری لازم است تا این به اصطلاح «ثروت بادآورده نفت» برای مصرف‌کنندگان تحقق پیدا کند.
- ارزش کل صادرات نفت در سال ۲۰۱۳ حدود ۱/۱ تریلیون دلار بود و افت ۴۰ درصدی قیمت نفت متضمن ضرر و زیانی حدود ۴۰۰ میلیارد دلار برای تولیدکنندگان انرژی است.

