



مرکز پژوهش‌های اتاق ایران

مدیریت اقتصاد جنگی؛ تجربه روسیه و اوکراین و دلالت‌های سیاسی برای جمهوری اسلامی ایران





مرکز پژوهش‌های اتاق ایران

مدیریت اقتصاد جنگی؛ تجربه روسیه و اوکراین و دلالت‌های سیاستی برای جمهوری اسلامی ایران

مدیریت دیپلماسی اقتصادی و آینده‌پژوهی

تهیه‌کننده: محمودشوری

تاریخ انتشار: مهر ۱۴۰۵

واژگان کلیدی: رویارویی‌های فرسایشی، تاب‌آوری اقتصادی، الگوی درون‌زای روسیه،

الگوی برون‌زای اوکراین، ضربه‌گیرهای مالی، کینزگرایی نظامی

شناسه گزارش: RC-1405-MEF-E2-PP-1247

نشانی: تهران، خیابان طالقانی، نبش خیابان شهید موسوی (فرصت)، پلاک ۱۷۵

مرکز پژوهش‌های شبکه‌های اجتماعی:

Instagram: @rc.iccima.ir

Telegram: @rc_iccima

Twitter: @rc_iccima

فهرست مطالب

۵	خلاصه اجرایی
۱۱	مقدمه
۳۱	بخش اول
	روسیه؛ اقتصاد جنگی در سایه تحریم
۸۸	بخش دوم
	اقتصاد اوکراین در شرایط جنگی
۱۲۳	بخش سوم
	آثار و پیامدهای جنگ بر بخش خصوصی در روسیه و اوکراین
۱۴۰	بخش چهارم
	درس‌های اقتصاد جنگی در روسیه و اوکراین برای جمهوری اسلامی ایران
۱۷۲	توصیه‌های سیاستی برای جمهوری اسلامی ایران
۱۷۶	فهرست منابع

خلاصه اجرایی

در جهان معاصر، منازعات ژئوپلیتیک دیگر صرفاً در جبهه‌های نظامی تعریف نمی‌شوند، بلکه به شکل رویارویی‌های فرسایشی عمیقی درآمده‌اند که در بستر شبکه‌های پیچیده و درهم‌تنیده مالی، انرژی، فناوری و زنجیره‌های ارزش جهانی جریان دارند. بر این اساس، پایداری حاکمیت‌ها در درگیری‌های طولانی‌مدت، بیش از آنکه به قدرت رزمی محض وابسته باشد، به کیفیت حکمرانی اقتصادی و توانایی بازآرایی و مدیریت پویای منابع تحت عنوان «تاب‌آوری اقتصادی» بستگی دارد. برنامه‌ریزی برای مواجهه با ریسک‌های کم‌احتمال اما پرمیاد ژئوپلیتیک، مؤلفه حیاتی مدیریت ریسک ملی و از الزامات بنیادین امنیت ملی است. بررسی تطبیقی الگوهای مدیریت بحران نشان می‌دهد که کشورها بر حسب ساختارهای نهادی و موقعیت خود در نظام بین‌الملل، مسیرهای متفاوتی را برای پایداری برمی‌گزینند. در یک سو، الگوی درون‌زای روسیه بر بسیج ضربه‌گیرهای مالی و بومی‌سازی بستر پرداخت متکی است و در سوی دیگر، الگوی برون‌زای اوکراین پایداری خود را به ادغام فزاینده در شبکه‌های حمایتی و اعتباری بین‌المللی گره زده است.

بخش خصوصی در هر دو الگو، ستون فقرات پایداری نظام اقتصادی است، اما با شوک‌هایی با ماهیت متفاوت مواجه می‌شود. روسیه با شوک تقاضا ناشی از «کینزگرایی نظامی» مواجه شد که در آن تزریق بودجه‌ای به صنایع دفاعی، در ابتدا رونق موقتی پدید آورد؛ اما در میان‌مدت با برخورد به سقف فیزیکی تولید و اشتغال کامل (بیکاری ۲ درصد)، به کمبود حاد نیروی کار، تورم شدید و در نهایت اتخاذ سیاست پولی بسیار انقباضی (نرخ بهره ۲۱ درصد) منجر گردید. این وضعیت در سال ۲۰۲۶ به پدیده «مکث سرمایه‌گذاری»، افت ۱۴ درصدی تشکیل سرمایه و پیشی گرفتن انحلال بنگاه‌ها از ثبت شرکت‌های جدید انجامید. در مقابل، اوکراین با ابرشوکه عرضه، تخریب فیزیکی عظیم دارایی‌ها و نابودی زیرساخت‌های انرژی مواجه شد. پاسخ اوکراین، جایگزینی کارایی اقتصادی با مفهوم «افزونگی و تمرکززدایی لجستیکی و انرژی» بود که به کمک کریدورهای همبستگی زمینی و تولید پراکنده برق مانع از فروپاشی تداوم تولید گردید.

تجربه هر دو کشور اثبات می‌کند که فرآیند پایداری کوتاه‌مدت، پدیده‌ای پویا و فرساینده است. شوک‌های مستمر و انباشته، حتی در صورت تداوم ظاهری رشد GDP، از طریق تخریب سرمایه انسانی، افت پیچیدگی فناوری جایگزین و تضعیف انباشت سرمایه بخش خصوصی، سقف رشد بلندمدت را دچار فرسایش پایداری می‌کند. بنابراین، بقای اقتصادی در شرایط بحران طولانی‌مدت را باید نه به عنوان یک بازگشت موفق به تعادل پیشین، بلکه تحت عنوان فرآیند پیچیده «تاب‌آوری همراه با فرسایش» تحلیل کرد.

مهم‌ترین یافته‌های گزارش

- تاب‌آوری اقتصادی به معنای بازگشت بدون تغییر به وضعیت پیشین نیست، بلکه به معنای حفظ کارکرد حیاتی نظام در عین جذب و تحمل اختلال است؛ در اقتصاد جنگی، بر خلاف بحران‌های مقطعی، مسئله اصلی «تداوم عملکرد در تداوم بحران» است، نه صرفاً «بازگشت».
- آسیب‌پذیری ساختاری یک اقتصاد (وابستگی به بازار یا واردات خاص) و تاب‌آوری آن (محصول سیاست‌گذاری فعال) دو محور مستقل‌اند؛ یک اقتصاد می‌تواند هم‌زمان بسیار آسیب‌پذیر و بسیار تاب‌آور باشد.
- جنگ هم‌زمان چند شوک به هم پیوسته ایجاد می‌کند: افزایش هزینه‌های عمومی، تخریب ظرفیت تولید، اختلال تجارت و زنجیره تأمین، بحران ارزی و مالی، تورم ناشی از فشار هم‌زمان تقاضا و عرضه، و کمبود نیروی انسانی.
- روسیه پیش از جنگ اقتصادی عمیقاً ادغام‌شده در نظام جهانی بود (عضویت در WTO، حدود نیمی از GDP وابسته به تجارت خارجی، اتحادیه اروپا بزرگ‌ترین شریک تجاری و سرمایه‌گذار)، نه یک اقتصاد منزوی.
- تحریم‌های پس از فوریه ۲۰۲۲ سه ستون اصلی اقتصاد روسیه را هدف گرفتند: ذخایر و نظام بانکی (انجماد حدود ۳۰۰ میلیارد دلار، قطع از سوئیفت)، صادرات انرژی و واردات کالا و فناوری.

- تاب‌آوری روسیه در سال ۲۰۲۲ عمدتاً نتیجه اصلاحات احتیاطی پس از بحران ۲۰۱۴ بود: گذار به نرخ ارز شناور و هدف‌گذاری تورمی، انباشت ذخایر بسیار بالا، قاعده مالی، کاهش بدهی خارجی، و ایجاد زیرساخت‌های مالی داخلی جایگزین (SPFS، کارت‌های MIR).
- سیاست اقتصاد جنگی روسیه بر مبنای «کینزگرایی نظامی» (تحریک تقاضای داخلی از طریق مخارج دفاعی) استوار بود؛ این سیاست در کوتاه‌مدت رشد ایجاد کرد اما به تدریج به تورم، بیرون‌رانی سرمایه‌گذاری غیرنظامی و کمبود شدید نیروی کار انجامید.
- تجربه روسیه را می‌توان «تاب‌آوری همراه با فرسایش» نامید: موفقیت در تاب‌آوری مالی، بانکی و صنعتی کوتاه‌مدت، همراه با تخلیه تدریجی ذخایر، افزایش بدهی پنهان، وابستگی فناورانه تازه به چین و دشواری احتمالی بازگشت از اقتصاد جنگی به اقتصاد صلح.
- بر خلاف روسیه، شوک وارده به اوکراین عمدتاً از جنس عرضه بود: تخریب مستقیم زیرساخت، اشغال سرزمین و کاهش نزدیک به ۲۹ درصدی GDP واقعی در سال ۲۰۲۲.
- پاسخ سیاستی اوکراین در سه مرحله شکل گرفت: تثبیت اضطراری نرخ ارز و کنترل سرمایه، سپس بازگشت تدریجی به انعطاف ارزی و سازوکارهای بازار، و در نهایت آماده‌سازی اقتصاد برای بازسازی.
- تاب‌آوری اوکراین به شدت به کمک‌های مالی، تجاری و نهادی غرب (اتحادیه اروپا، صندوق بین‌المللی پول، بانک جهانی) وابسته بوده و بدون آن، حفظ خدمات عمومی و ثبات مالی و ارزی ممکن نبود.
- اوکراین در برابر محاصره بنادر دریای سیاه، با ایجاد کریدورهای جایگزین زمینی، ریلی و دریایی و در برابر تخریب شبکه برق، با اتصال به شبکه اروپایی و تولید پراکنده انرژی، الگویی از «تاب‌آوری از طریق افزونگی» ساخت.
- الگوی کلی اوکراین «تاب‌آوری شبکه‌ای و انطباقی» توصیف می‌شود: ترکیبی از بسیج منابع داخلی

- برای دفاع و اتکای هم‌زمان به ادغام عمیق‌تر در شبکه‌های مالی و تجاری خارجی.
- هر دو نمونه بانک‌های مرکزی در حفظ استقلال عملیاتی و جلوگیری از فروپاشی آنی نظام پولی - بانکی («تاب‌آوری مهندسی») نقش محوری داشتند، اما از دو مسیر متضاد: روسیه با انزوای اجباری از نظام مالی جهانی و اتکا به ذخایر داخلی، اوکراین با ادغام فزاینده در همان نظام.
 - شوک اولیه در روسیه از جنس تقاضا (تزریق مالی به صنایع نظامی) و در اوکراین از جنس عرضه (تخریب فیزیکی) بود؛ همین تفاوت مسیر سیاست مالی دو دولت را از هم جدا کرد.
 - بخش خصوصی روسیه در مرحله نخست جنگ ظرفیت انطباق بالایی نشان داد (تغییر تأمین‌کنندگان، بازارهای جدید در آسیا)، اما از سال ۲۰۲۵-۲۰۲۶ با کاهش سودآوری، افزایش مالیات و نرخ بهره، و برای نخستین بار در ۲۰۲۶ کاهش ۲۲ درصدی ثبت شرکت‌های جدید مواجه شده است.
 - روند بخش خصوصی روسیه از «اقتصاد بقا» (۲۰۲۲) به «فرصت رشد کوتاه‌مدت» (۲۰۲۳-۲۰۲۴) و سپس به «اقتصاد فرسایش» (از ۲۰۲۵) تغییر کرده است.
 - در اوکراین، بخش خصوصی هم قربانی اصلی جنگ و هم یکی از منابع مهم تاب‌آوری بوده است؛ با وجود افت شدید اولیه فعالیت بنگاه‌ها، از طریق جابه‌جایی جغرافیایی، ابزارهایی مانند بیمه ریسک جنگی و کار از راه دور، بازیابی نسبی اما ناقص فعالیت حاصل شده است.
 - هیچ‌یک از دو الگوی روسیه و اوکراین به‌طور مستقیم قابل تطبیق بر اقتصاد ایران نیست؛ درس اصلی، ایجاد ظرفیت نهادی برای تغییر سریع و موقت ابزارهای سیاست پولی و مالی متناسب با مرحله بحران است، نه تقلید از یک رژیم ارزی یا نرخ بهره خاص.
 - تجربه روسیه و اوکراین نشان می‌دهد که تاب‌آوری اقتصادی در شرایط جنگی نه یک ذخیره ثابت، بلکه قابلیت سیستمی برای جذب شوک، سازگاری و بازآرایی اقتصاد است و از تعامل میان ظرفیت‌های داخلی، نهادهای حکمرانی و شبکه‌های خارجی شکل می‌گیرد.
 - مهم‌ترین شرط تاب‌آوری، حکمرانی منسجم و واکنش سریع دولت است. در شرایط جنگی، تعدد



مراکز تصمیم‌گیری و سیاست‌های متعارض می‌تواند خود به یک شوک اقتصادی تبدیل شود؛ از این رو وجود یک راهبرد واحد، مرکز هماهنگ‌کننده مقتدر و تقسیم کار روشن میان دستگاه‌ها ضروری است.

- برای ایران، «فرماندهی واحد اقتصادی» نباید به معنای تمرکز همه تصمیمات در یک نهاد باشد؛ الگوی مناسب، تمرکز راهبردی و عدم تمرکز اجرایی است؛ به گونه‌ای که اهداف، اولویت‌ها و نحوه تخصیص منابع در سطح واحد تعیین و اجرای تخصصی در اختیار دستگاه‌های مربوط باقی بماند.
- استقلال عملیاتی بانک مرکزی یکی از ارکان تاب‌آوری است، اما این استقلال بدون انضباط مالی دولت، اصلاح نظام بانکی و کاهش انتقال ناترازی‌های مالی و ارزی به ترازنامه بانک مرکزی، نمی‌تواند ثبات پایدار ایجاد کند.
- تجربه روسیه و اوکراین نشان می‌دهد که در جنگ، اهمیت بانک مرکزی در انتخاب یک ابزار خاص نیست، بلکه در توانایی تغییر سریع، هماهنگ و موقت ترکیب ابزارهای پولی، ارزی و مالی متناسب با مراحل بحران است.
- تاب‌آوری نظام بانکی مستلزم حفظ جریان اعتبار به فعالیت‌های حیاتی، بدون انتقال نامحدود ریسک به دولت و بانک مرکزی است. تجربه اوکراین نشان می‌دهد ضمانت و تقسیم ریسک می‌تواند در مقایسه با تأمین مالی مستقیم، منابع عمومی را برای اهرم‌کردن ظرفیت اعتباری بانک‌ها کارآمدتر کند.
- برای ایران، حمایت اعتباری در شرایط جنگی باید هدفمند، موقت و مشروط به قابلیت بقا و بازپرداخت بنگاه‌ها باشد و میان بنگاه‌های دچار کمبود نقدینگی موقت و بنگاه‌های دارای مشکلات ساختاری تمایز قائل شود.
- تاب‌آوری خارجی به معنای کاهش ارتباط با جهان یا خودکفایی فراگیر نیست؛ بلکه به معنای

کاهش آسیب‌پذیری ناشی از تمرکز وابستگی و افزایش قابلیت جایگزینی بازارها، شرکا، مسیرهای حمل‌ونقل، کانال‌های پرداخت و منابع تأمین است.

- تجربه روسیه و اوکراین نشان می‌دهد که شبکه‌های خارجی خود بخشی از ظرفیت تاب‌آوری داخلی هستند؛ روسیه با بازآرایی روابط تجاری و لجستیکی و اوکراین با تعمیق پیوندهای مالی و نهادی با غرب توانستند بخشی از شوک جنگ را جذب کنند.

- برای ایران، هدف باید عبور از «تجارت نقطه‌ای» به «شبکه اقتصادی» باشد؛ یعنی توسعه روابطی که علاوه بر تجارت، شامل سرمایه‌گذاری مشترک، تولید مشترک، زنجیره‌های تأمین، فناوری، حمل‌ونقل، بیمه و سازوکارهای پایدار پرداخت باشد.

- در حوزه مالی، BRICS باید به‌عنوان مکمل و ابزار تنوع‌بخشی مورد استفاده قرار گیرد، نه جایگزین کامل نظام مالی غرب. هدف واقع‌بینانه، افزایش گزینه‌های پرداخت، تسویه و تأمین مالی و کاهش تمرکز ریسک در یک ارز یا یک شبکه مالی است.

- موقعیت جغرافیایی ایران زمانی به مزیت تاب‌آوری تبدیل می‌شود که کشور قابلیت تغییر مسیر داشته باشد. در کوتاه‌مدت، ایجاد مسیرهای متعدد جدید به اندازه شناسایی گلوگاه‌ها، فعال‌سازی ظرفیت‌های موجود و فراهم کردن ترتیبات حقوقی، گمرکی، حمل‌ونقلی و مالی برای مسیرهای جایگزین اهمیت ندارد.

- در مجموع، راهبرد تاب‌آوری اقتصادی ایران باید بر چهار قابلیت مکمل استوار شود: حکمرانی و تصمیم‌گیری منسجم، ثبات پولی و مالی، حفظ ظرفیت اعتباری و تولیدی و تنوع و قابلیت جایگزینی در شبکه‌های خارجی و جغرافیایی. این قابلیت‌ها باید در قالب یک راهبرد واحد و نه مجموعه‌ای از سیاست‌های بخشی و مستقل عمل کنند.

مقدمه

جنگ روسیه و اوکراین که از فوریه ۲۰۲۲ وارد مرحله‌ای تمام‌عیار شد، بی‌تردید یکی از مهم‌ترین آزمون‌های اقتصاد جنگی و اقتصاد سیاسی جنگ در قرن بیست‌ویکم به شمار می‌رود. برخلاف بسیاری از منازعات پس از پایان جنگ سرد که عمدتاً ماهیتی محدود، کوتاه‌مدت یا ضدشورش داشتند، این جنگ به یک رویارویی فرسایشی میان دو دولت با بسیج گسترده ظرفیت‌های اقتصادی، صنعتی، مالی، فناوریانه و انسانی تبدیل شده است. استمرار جنگ طی چند سال، همراه با درگیر شدن مستقیم یا غیرمستقیم بازیگران بزرگ اقتصادی جهان، موجب شده است که این منازعه به یکی از مهم‌ترین نمونه‌های تجربی برای مطالعه سازوکارهای اقتصاد جنگی، ظرفیت تاب‌آوری اقتصادی و تعامل میان قدرت نظامی و قدرت اقتصادی در جهان جدید تبدیل شود.

درحالی‌که جنگ‌های جهانی و بسیاری از منازعات قرن بیستم عمدتاً در چارچوب اقتصادهای ملی نسبتاً بسته و در نظامی دوقطبی با پیوندهای محدود اقتصادی میان بلوک‌های رقیب رخ می‌دادند؛ جنگ اوکراین در متن اقتصادی جهانی شده و در دل شبکه‌های پیچیده مالی، انرژی، حمل‌ونقل، فناوری و زنجیره‌های ارزش جهانی شکل گرفته است. این واقعیت که روسیه، اوکراین و قدرت‌های غربی پیش از آغاز جنگ در چارچوب روابطی مبتنی بر وابستگی متقابل اقتصادی عمیق^۱ قرار داشتند و بازار انرژی اروپا به صادرات روسیه و متقابلاً روسیه به بازارها، سرمایه و فناوری غرب، و بازارهای جهانی نیز به صادرات غلات، کودهای شیمیایی و مواد خام دو کشور وابستگی قابل توجهی داشتند، جنگ اوکراین را از همان ابتدا به بحرانی ژئواکونومیک با پیامدهای گسترده برای اقتصاد جهانی تبدیل کرد.

پژوهش حاضر با توجه به اهمیت موضوع به بررسی تجربه روسیه و اوکراین در مدیریت شرایط پیچیده اقتصادی دو کشور پس از آغاز جنگ می‌پردازد. مطالعه تجربه روسیه و اوکراین صرفاً بررسی مدیریت اقتصادی یک جنگ خاص نیست، بلکه تلاشی برای فهم تحول الگوی اقتصاد جنگی در متن یک جنگ اقتصادی است؛ الگویی که در آن پیوند میان اقتصاد، فناوری، مالی، صنعت، دیپلماسی و

قدرت نظامی بیش از هر زمان دیگری در هم تنیده شده و موفقیت راهبردی دولت‌ها بیش از گذشته به کیفیت حکمرانی اقتصادی در شرایط بحران وابسته است. موضوعی که در ادبیات جدید امنیت ملی و اقتصاد سیاسی از آن با عنوان «تاب‌آوری اقتصادی» (resilience Economic)، «کشورداری در شرایط جنگی» (Wartime in Statecraft Economic) یا «مدیریت اقتصاد جنگی» (Economy War Management) یاد می‌شود.

برای جمهوری اسلامی ایران، با توجه به از سر گذراندن دو جنگ کوتاه‌مدت اما پایان‌نیافته، صرف‌نظر از احتمال وقوع هر سناریوی امنیتی، برنامه‌ریزی برای مواجهه با ریسک‌های کم‌احتمال اما پرمیامد، بخشی از الزامات حکمرانی اقتصادی و مدیریت ریسک ملی است. تجربه کشورهای درگیر در جنگ‌های فرسایشی می‌تواند در شناخت آسیب‌پذیری‌های ساختاری اقتصاد، ارزیابی میزان آمادگی نهادی، شناسایی گلوگاه‌های زنجیره تأمین، طراحی سازوکارهای تداوم فعالیت اقتصادی و افزایش تاب‌آوری بخش‌های مختلف اقتصاد مورد استفاده قرار گیرد. در این چارچوب، جنگ اوکراین به‌عنوان یک مطالعه موردی معاصر، فرصت مناسبی برای استخراج درس‌آموخته‌های مدیریت اقتصاد جنگی و تبدیل آن‌ها به توصیه‌های سیاستی متناسب با شرایط کشورهای مختلف فراهم می‌کند.

بر این اساس، پژوهش حاضر با اتخاذ رویکرد اقتصاد سیاسی و استفاده از جنگ اوکراین به‌عنوان یک مطالعه موردی، درصدد شناسایی سازوکارهای مدیریت اقتصاد جنگی، تحلیل پیامدهای بلندمدت آن بر اقتصاد کشورهای درگیر و استخراج درس‌آموخته‌های سیاستی برای ایران است. تمرکز اصلی پژوهش نه بر تحلیل جنگ اوکراین، بلکه بر بهره‌گیری از تجربه این جنگ برای ارزیابی میزان آمادگی اقتصاد ایران در شرایط تداوم منازعه و اثر آن بر اقتصاد کشور است.

طرح مسئله

جنگ اوکراین را باید نخستین جنگ بزرگ در عصری دانست که در آن مرز میان اقتصاد و امنیت بیش از هر زمان دیگری کمرنگ و یا به عبارت دقیق‌تر در هم تنیده شده است. در این جنگ، تحریم‌های مالی، محدودیت‌های فناوریانه، کنترل صادرات، انسداد دارایی‌های خارجی، جنگ انرژی،

اختلال در زنجیره‌های تأمین و رقابت بر سر کریدورهای حمل‌ونقل، به اندازه عملیات نظامی در میدان نبرد، در تعیین روند و نتایج جنگ نقش‌آفرین بوده‌اند. تجربه جنگ اوکراین همچنین نشان داد که موفقیت یا ناکامی در جنگ، تنها تابع توان رزمی، ظرفیت‌های نظامی یا برتری عملیاتی نیست، بلکه تا حد زیادی می‌تواند به توانایی دولت در سازمان‌دهی، مدیریت و بازآرایی اقتصاد ملی در شرایط جنگی بستگی داشته باشد. ظرفیت تأمین مالی جنگ، حفظ ثبات اقتصاد کلان، استمرار تولید صنعتی، مدیریت بازار کار، تضمین امنیت انرژی و غذا، حفظ انسجام اجتماعی، جایگزینی واردات، بازیگر بندی شبکه‌های تجاری و ایجاد مسیرهای جایگزین برای دسترسی به فناوری و سرمایه، همگی به مؤلفه‌هایی تعیین‌کننده در قدرت جنگی دولت‌ها تبدیل شده‌اند.

در روسیه، طی نزدیک به چهار سال و نیمی که -تا زمان نگارش این گزارش- از آغاز جنگ می‌گذرد، دولت مرکزی توانسته است علی‌رغم اعمال گسترده‌ترین رژیم تحریمی تاریخ معاصر، از طریق سیاست‌هایی مانند کنترل سرمایه، تثبیت نرخ ارز، هدایت صنایع دفاعی، جایگزینی واردات، توسعه تجارت با کشورهای غیرغربی، افزایش هزینه‌های نظامی، استفاده از صندوق ثروت ملی، اصلاح سیاست‌های مالیاتی و بازآرایی زنجیره‌های تأمین، از فروپاشی اقتصادی جلوگیری کرده و ظرفیت تولید نظامی را به طور قابل توجهی افزایش دهد. مسدود شدن بخش قابل توجهی از ذخایر ارزی، حذف بسیاری از بانک‌های روسی از سامانه سوئیفت، محدودیت دسترسی به فناوری‌های پیشرفته، خروج صدها شرکت چندملیتی از بازار روسیه و اعمال سقف قیمت بر صادرات نفت، شرایطی را ایجاد کرد که بسیاری از تحلیلگران غربی انتظار فروپاشی یا دست‌کم رکود عمیق اقتصاد روسیه را داشتند. با این حال، برخلاف پیش‌بینی‌های اولیه، این کشور توانسته است با اتخاذ سیاست‌های انطباقی و تغییر ساختار اقتصادی در دو سطح داخلی و خارجی، آثار بخش قابل توجهی از این فشارها را مهار کرده و از وقوع یک بحران فراگیر اقتصادی جلوگیری کند. بسیاری از گزارش‌های نهادها و مراکز پژوهشی بین‌المللی نشان می‌دهد که اقتصاد روسیه از سال ۲۰۲۳ وارد نوعی «اقتصاد جنگی» شده است که ترکیبی از اقتصاد بازار هدایت‌شده (Economy Market Guided-State)، بسیج

صنعتی دولت‌محور (State-led Industrial Mobilization)، سیاست‌های تحریک تقاضا از طریق افزایش هزینه‌های دفاعی (Military Keynesianism) و راهبردهای تاب‌آوری اقتصادی برای انطباق با فشارهای ناشی از جنگ و تحریم است.

در مقابل، اوکراین نیز با تخریب گسترده زیرساخت‌ها، کاهش تولید ناخالص داخلی، مهاجرت نیروی کار و اختلال در صادرات مواجه شد. بخش قابل توجهی از ظرفیت صنعتی، زیرساخت‌های انرژی، شبکه حمل‌ونقل و توان تولیدی این کشور در جریان جنگ آسیب دید. کاهش شدید تولید ناخالص داخلی، افت درآمدهای مالیاتی، مهاجرت میلیون‌ها نفر و اختلال در صادرات، امکان تأمین هزینه‌های جنگ از منابع داخلی را به شدت محدود کرد. در نتیجه، استمرار فعالیت دولت، پرداخت حقوق کارکنان، تأمین خدمات عمومی و حتی ثبات نظام مالی، تا حد زیادی به حمایت‌های مالی و اقتصادی غرب وابسته شد.

با این حال، اقتصاد اوکراین در چهار سال جنگ توانسته است، با اتکا به حمایت مالی خارجی، حفظ ثبات کلان اقتصادی، انعطاف‌پذیری بودجه‌ای، تداوم خدمات عمومی، اصلاحات نهادی و توسعه ظرفیت‌های تولیدی و دفاعی، سطح قابل توجهی از تاب‌آوری اقتصادی خود را حفظ کند. این روند در سال ۲۰۲۶ نیز، علی‌رغم تشدید محدودیت‌های ناشی از جنگ، ادامه یافته است. محرک‌های اصلی این بهبود، تجارت داخلی، صنایع استخراجی و فرآوری، به‌ویژه تولیدات دفاعی، تولید تجهیزات و کالاهای مورد نیاز برای بازسازی زیرساخت انرژی و صنایع غذایی بوده‌اند. صندوق بین‌المللی پول در World Economic Outlook آوریل ۲۰۲۶، رشد واقعی اقتصاد اوکراین در سال ۲۰۲۶ را ۲ درصد پیش‌بینی کرده است (International Monetary Fund, ۲۰۲۶). در مقابل، بانک جهانی در Europe and Central Asia Economic Update آوریل ۲۰۲۶، با توجه به تداوم خصومت‌ها، افزایش هزینه‌های انرژی، محدودیت‌های نیروی کار و فشارهای مالی، رشد اقتصاد اوکراین را ۱.۲ درصد برآورد کرده است (World Bank, ۲۰۲۶). این ارقام البته نباید به‌عنوان نشانه بازگشت اقتصاد اوکراین به شرایط عادی تفسیر شوند؛ بلکه بیشتر بیانگر توانایی اقتصاد جنگی این کشور برای حفظ

حداقلی از فعالیت اقتصادی در شرایط تخریب زیرساختی، کمبود نیروی کار و وابستگی شدید به حمایت خارجی هستند. بانک جهانی نیز اقتصاد اوکراین را در وضعیت نوعی «تبادل جنگی» توصیف می‌کند که ثبات کلان آن تا حد زیادی با استفاده مؤثر از کمک‌های خارجی حفظ شده است. جنگ اوکراین یکی از مهم‌ترین نمونه‌های معاصر جنگ‌های فرسایشی است که آثار آن از حوزه نظامی فراتر رفته و ابعاد گسترده‌ای از اقتصاد ملی، اقتصاد بین‌الملل و حکمرانی اقتصادی را تحت تأثیر قرار داده است. تداوم این جنگ نشان داده است که درگیری‌های بلندمدت می‌توانند ساختار بودجه دولت، نظام مالی، تجارت خارجی، بازار انرژی، زنجیره‌های تأمین، سرمایه‌گذاری، اشتغال، امنیت غذایی و ظرفیت تولید کشورها را به‌طور عمیق دگرگون کنند.

جنگ روسیه و اوکراین فراتر از رقابت قدرت‌های بزرگ، جنگ فناوری، جنگ تحریم‌ها و رقابت زنجیره‌های تأمین، نمونه‌ای کم‌نظیر از تلفیق اقتصاد و امنیت ملی محسوب می‌شود. اهمیت مطالعه تطبیقی این دو تجربه در آن است که هر یک در شرایط ساختاری کاملاً متفاوتی ناگزیر به سازمان‌دهی و مدیریت اقتصاد خود برای استمرار جنگ بوده‌اند؛ این جنگ از منظر اقتصاد سیاسی صرفاً تقابل دو ارتش یا دو نیروی نظامی نیست، بلکه رویارویی دو الگوی متفاوت از حکمرانی اقتصاد جنگی است. در الگوی روسیه، دولت ناگزیر بود بدون اتکا به منابع مالی خارجی، از درون اقتصاد ملی منابع لازم برای تأمین هزینه‌های جنگ را بسیج کند و هم‌زمان ثبات اقتصاد کلان را حفظ نماید؛ مدیریتی که بیش از هر چیز بر تاب‌آوری درون‌زا، بسیج ظرفیت‌های داخلی و بازآرایی ساختار اقتصادی در برابر فشارهای خارجی استوار بود. در الگوی اوکراین، کمک‌های بلاعوض و وام‌های اتحادیه اروپا، ایالات متحده، صندوق بین‌المللی پول و بانک جهانی، همراه با حمایت‌های نظامی و سرمایه‌گذاری در صنایع دفاعی، ستون اصلی اقتصاد جنگی را تشکیل دادند؛ به این معنا که بقای اقتصاد جنگی اوکراین نه صرفاً به ظرفیت‌های داخلی، بلکه به استمرار اراده سیاسی و اقتصادی کشورهای حامی وابسته بود. از این رو، مقایسه این دو تجربه صرفاً مقایسه دو کشور درگیر جنگ نیست، بلکه مقایسه دو منطق متفاوت مدیریت اقتصاد جنگی است: در یک الگو، دولت با افزایش ظرفیت‌های داخلی

و کاهش وابستگی توان ادامه جنگ را حفظ می‌کند؛ در الگوی دیگر، این تداوم بر دسترسی پایدار به منابع مالی، فناوری و کمک‌های خارجی استوار است. این دو تجربه نشان می‌دهند که تاب‌آوری اقتصادی تنها یکی از مسیرهای استمرار جنگ است و شبکه‌های ائتلاف و حمایت خارجی نیز می‌توانند به عنوان منبعی مستقل برای ایجاد تاب‌آوری عمل کنند.

علاوه بر این، تجربه جنگ اوکراین نشان می‌دهد که بسیاری از پیامدهای اقتصادی جنگ نه در هفته‌ها یا ماه‌های نخست، بلکه در نتیجه استمرار درگیری و فرسایش تدریجی ظرفیت‌های اقتصادی بروز می‌یابد. کاهش سرمایه‌گذاری، اختلال در تجارت خارجی، افزایش هزینه‌های لجستیک، آسیب‌پذیری زیرساخت‌ها، فشار بر بودجه عمومی، نوسانات بازار ارز، کاهش تولید و تغییر رفتار فعالان اقتصادی از جمله مهم‌ترین پیامدهایی هستند که در جنگ‌های طولانی مدت مشاهده می‌شوند. از این رو، مطالعه اقتصاد سیاسی جنگ‌های فرسایشی و شناسایی عوامل مؤثر بر تاب‌آوری اقتصادی کشورها، به یکی از حوزه‌های مهم سیاست‌گذاری اقتصادی و آینده‌پژوهی تبدیل شده است.

در شرایط ناپایداری نظم جهانی و استفاده مکرر ایالات متحده آمریکا از ابزارهای مختلف اقتصادی و نظامی برای تحمیل اراده خود بر کشورهای دیگر، بسیاری از کشورهای مستقل در حال بازنگری در مفهوم آمادگی اقتصادی برای جنگ (Preparedness Economic) هستند. تجربه جنگ اوکراین نشان داده است که درگیری‌های فرسایشی می‌توانند ساختار اقتصاد ملی، الگوهای تجارت، نظام تأمین مالی، زنجیره‌های تأمین، بازارهای انرژی، سرمایه‌گذاری، بازار کار و معیشت خانوارها را برای سال‌ها تحت تأثیر قرار دهند. در چنین شرایطی، توانایی کشورها در مدیریت اقتصاد جنگی و حفظ کارکردهای اقتصادی، اهمیت مضاعفی در تعیین سرنوشت جنگ پیدا می‌کند. به همین دلیل، شناخت سازوکارهای موفق و ناموفق مدیریت اقتصاد جنگی می‌تواند برای طراحی سیاست‌های تاب‌آوری اقتصادی و امنیت ملی اهمیت قابل توجهی داشته باشد.

گزارش حاضر از طریق پاسخ به این پرسش که اقتصاد سیاسی جنگ اوکراین چه درس‌هایی درباره مدیریت اقتصاد جنگی در شرایط تداوم منازعه ارائه می‌دهد، و یا به طور دقیق‌تر، این پرسش که



روسیه و اوکراین چگونه اقتصاد خود را در شرایط جنگ فرسایشی مدیریت کرده‌اند و مهم‌ترین عوامل موفقیت یا ناکامی هر یک چه بوده است، تلاش می‌کند از یافته‌های پژوهش برای تنظیم توصیه‌هایی برای ارتقای تاب‌آوری اقتصادی جمهوری اسلامی ایران در صورت مواجهه با یک جنگ فرسایشی و بلندمدت بهره بگیرد. این گزارش پس از بازخوانی تجربه روسیه و اوکراین در مدیریت شرایط اقتصاد جنگی، این تجربیات را در متن سیاست و اقتصاد جهانی و در تلفیق با برداشت‌های نوین از مفهوم تاب‌آوری اقتصادی مورد ارزیابی قرار خواهد داد. بخش پایانی گزارش نیز به ارائه توصیه‌هایی برای جمهوری اسلامی ایران اختصاص خواهد داشت.

چارچوب مفهومی؛ تاب‌آوری در شرایط جنگ و تحریم

پشت سر گذاشتن شوک اقتصادی ناشی از وقوع جنگ و تاب‌آوری در برابر بحران‌ها یکی از مهم‌ترین آزمون‌های پیش روی دولت‌ها در شرایط جنگی و جلوگیری از تبدیل این شوک‌ها به بحران‌های ساختاری و بلندمدت است. تجربه تاریخی نشان می‌دهد که جنگ‌ها معمولاً با مجموعه‌ای از اختلالات هم‌زمان در حوزه‌های مالی، تجاری، تولیدی، پولی و اجتماعی همراه هستند؛ اختلالاتی که می‌توانند در مدت کوتاهی ثبات اقتصاد کلان را برهم زده، زنجیره‌های تأمین را مختل کنند، سرمایه‌گذاری را کاهش دهند، منابع مالی دولت را تحت فشار قرار دهند و در نهایت مشروعیت سیاسی و انسجام اجتماعی را نیز تحت تأثیر قرار دهند. از این‌رو، یکی از مهم‌ترین ابعاد مدیریت اقتصاد جنگی، نه صرفاً تأمین منابع برای ادامه جنگ، بلکه توانایی اقتصاد برای جذب شوک اولیه، سازگاری با شرایط جدید و حفظ کارکردهای حیاتی خود در طول یک دوره طولانی از بی‌ثباتی و فشار است.

در ادبیات معاصر، این ظرفیت با مفهوم «تاب‌آوری اقتصادی» (Resilience Economic) تبیین می‌شود. اگرچه این مفهوم نخست در مطالعات بلایای طبیعی و بحران‌های اقتصادی توسعه یافت، اما در سال‌های اخیر و به‌ویژه پس از جنگ روسیه و اوکراین، جایگاه برجسته‌ای در مطالعات امنیت ملی، اقتصاد سیاسی بین‌الملل و اقتصاد جنگی پیدا کرده است. مفهوم تاب‌آوری در معنای علمی آن، نخستین‌بار نه در اقتصاد، بلکه در بوم‌شناسی صورت‌بندی شد. هالینگ (Holling, ۱۹۷۳) تاب‌آوری یک نظام بوم‌شناختی را

معیاری از پایداری نظام و توانایی آن برای جذب تغییر و اختلال، در شرایطی که همچنان همان روابط بنیادین میان اجزای نظام حفظ می‌شود، تعریف کرد؛ ایده‌ای که از همان ابتدا حاوی نکته‌ای کلیدی بود: تاب‌آوری، برخلاف تصور رایج، به معنای «بدون تغییر ماندن» نیست، بلکه به معنای حفظ کارکرد اصلی نظام در عین تحمل و جذب اختلال است. این مفهوم تا دهه ۱۹۹۰ عمده‌تاً در چارچوب بوم‌شناسی و روان‌شناسی باقی ماند، و ورود جدی آن به اقتصاد عمده‌تاً از دهه ۱۹۹۰ و اوایل دهه ۲۰۰۰ -در پی مطالعاتی درباره پیامدهای زلزله نورثریج (۱۹۹۴) و به‌ویژه حملات تروریستی ۱۱ سپتامبر (۲۰۰۱)- آغاز شد و در ادامه، با وقوع بحران‌هایی نظیر کاترینا (۲۰۰۵) و بحران مالی جهانی (۲۰۰۸)، به‌طور فزاینده‌ای در ادبیات اقتصادی و سیاستی تثبیت شد.

مهم‌ترین نقطه عطف این انتقال در سطح سیاست‌گذاری، کار هالگت (Hallegatte, ۲۰۱۴) در بانک جهانی بود. هالگت تاب‌آوری اقتصادی را توانایی اقتصاد برای مقابله، بازیابی و بازسازی، و از این طریق به حداقل رساندن خسارات تجمعی رفاهی ناشی از یک شوک تعریف کرد؛ و آن را به دو مؤلفه تجزیه کرد: تاب‌آوری آنی (محدودسازی خسارات تولیدی فوری) و تاب‌آوری پویا (بازسازی و بازیابی در طول زمان). نکته مهم‌تر کار هالگت، تفکیک سطح کلان (کل اقتصاد ملی) از سطح خرد (خانوار) بود؛ او نشان داد که حتی وقتی تاب‌آوری کلان یک اقتصاد -مثلاً حفظ رشد تولید ناخالص داخلی- موفق ارزیابی شود، این موفقیت لزوماً به معنای تاب‌آوری یکسان در سطح خانوارها نیست، زیرا تاب‌آوری خرد به توزیع خسارات و آسیب‌پذیری پیشین خانوارها نیز وابسته است؛ نکته‌ای که در تحلیل بعدی این گزارش درباره شکاف دستمزدی در اقتصاد جنگی روسیه اهمیت می‌یابد.

آدام رز (Rose, ۲۰۰۷, ۲۰۰۹) با تمرکز بر ابعاد اقتصادی این مفهوم، تمایزی بنیادین میان تاب‌آوری ایستا (توانایی حفظ کارکرد در لحظه تحمل شوک، از طریق تخصیص کارآمدتر منابع موجود، بدون نیاز به بازسازی ساختاری) و تاب‌آوری پویا (سرعت و کیفیت بازسازی سرمایه آسیب‌دیده در طول زمان) ارائه داد. این تمایز اهمیت عملی زیادی دارد: تاب‌آوری ایستا عمده‌تاً در چارچوب ساختار موجود اقتصاد عمل می‌کند و از این رو پتانسیل محدودی برای بازیابی کامل دارد؛ در حالی که تاب‌آوری پویا

از طریق سرمایه‌گذاری در تعمیر و بازسازی به دنبال بازگرداندن کامل ظرفیت تولیدی ازدست‌رفته است. رز همچنین میان تاب‌آوری ذاتی (ظرفیتی که پیش از بحران در ساختار اقتصاد نهفته است، مانند عملکرد طبیعی بازار و سیگنال‌دهی قیمت) و تاب‌آوری انطباقی (ظرفیتی که تنها در دل بحران، از طریق ابتکار و فشار ضرورت آفریده می‌شود) تمایز گذاشت. چنین تمایزی در تحلیل اقتصاد جنگی اهمیت مضاعف دارد، زیرا بسیاری از سازوکارهای تاب‌آوری یک اقتصاد در جنگ (مانند ناوگان‌های موازی حمل‌ونقل یا شبکه‌های تسویه غیررسمی) صرفاً محصول ضرورت جنگ‌اند و پیش از آن اصلاً وجود نداشته‌اند. نکته درخور توجه دیگر آن است که رز از همان مقاله ۲۰۰۷ خود دامنه نظریه‌اش را به‌صراحت به «بلایای انسان‌ساخته» نیز گسترش داد، نه فقط بلایای طبیعی؛ گسترده‌گی مفهومی‌ای که انتقال این چارچوب به حوزه جنگ و تحریم را ممکن می‌سازد.

با این حال، رویکرد رز به‌تنهایی پاسخ نمی‌دهد که چرا برخی اقتصادها با وجود مواجهه با شوک‌های مشابه، عملکرد به‌مراتب متفاوتی از خود نشان می‌دهند. بریگولیو (Briguglio, ۲۰۰۳, ۲۰۰۴) با طرح آنچه خود «معمای سنگاپور» می‌نامد—این پرسش که چگونه یک اقتصاد کوچک و بسیار در معرض شوک بیرونی می‌تواند سطوح بالایی از تولید سرانه، حتی در قیاس با بسیاری از اقتصادهای بزرگ‌تر، به دست آورد—پاسخ را در تفکیک دو محور مستقل جست‌وجو کرد: آسیب‌پذیری اقتصادی، که ویژگی ساختاری و تقریباً ثابت یک اقتصاد است (بازبودن تجاری، تمرکز صادراتی، وابستگی به واردات راهبردی؛ عواملی که کشور کنترل مستقیمی بر آنها ندارد)؛ و تاب‌آوری اقتصادی، که محصول سیاست‌گذاری فعال و آنچه او «تاب‌آوری پرورش‌یافته» می‌نامد، است (Briguglio et al., ۲۰۰۹). بریگولیو و همکاران (۲۰۰۹) این ایده اولیه را در قالب چارچوبی کامل‌تر برای مفهوم‌پردازی و سنجش بسط دادند و تاب‌آوری را حاصل ثبات اقتصاد کلان، کارایی بازار، حکمرانی و انسجام اجتماعی دانستند. اهمیت این تفکیک آن است که آسیب‌پذیری و تاب‌آوری را نه دو سر یک طیف، بلکه دو محور مستقل می‌داند: یک کشور می‌تواند هم‌زمان بسیار آسیب‌پذیر و بسیار تاب‌آور باشد (مانند سنگاپور)، یا برعکس، آسیب‌پذیری ذاتی پایینی داشته باشد اما، به دلیل سیاست‌گذاری ضعیف،

تاب‌آوری نامتناسبی از خود نشان دهد. این چارچوب برای اقتصادهای تحریم‌شده کاربرد مستقیم دارد: یک اقتصاد تحریم‌شده به‌طور ساختاری آسیب‌پذیر است (وابستگی به بازارهای خاص انرژی، فناوری وارداتی)، اما این آسیب‌پذیری ذاتی، سرنوشت اقتصاد را به‌تنهایی تعیین نمی‌کند؛ آنچه سرنوشت را رقم می‌زند، کیفیت سیاست‌گذاری برای ساختن تاب‌آوری در برابر آن آسیب‌پذیری است.

در حالی که رز محور زمانی را برجسته کرد (تاب‌آوری ایستا در برابر پویا، یعنی واکنش آنی در مقابل بازسازی در طول زمان)، و بریگولیو محور ساختاری را افزود (آسیب‌پذیری ذاتی در برابر تاب‌آوری سیاست‌ساخته)، مارتین و سانلی (Sunley & Martin, ۲۰۱۵) این دو محور را در یک چارچوب واحد و منسجم برای اقتصاد منطقه‌ای ترکیب می‌کنند، و این کار را از دو زاویه متفاوت انجام می‌دهند.

نخست، از حیث نوع پاسخ یک اقتصاد به شوک، آنان سه گونه رسمی تاب‌آوری را از هم بازمی‌شناسند: تاب‌آوری مهندسی، یعنی بازگشت سریع به همان مسیر رشد پیشین؛ تاب‌آوری بوم‌شناختی، یعنی جذب شوک بدون آنکه هویت و ساختار اقتصاد تغییر کند؛ و تاب‌آوری انطباقی، یعنی جهش به‌جلو از طریق بازآرایی ساختار و کارکرد به‌سوی مسیر رشدی تازه. (نوع چهارمی به نام «تاب‌آوری تبدیلی»، برای موقعیت‌هایی که بازآرایی به‌قدری عمیق است که کل نظام اقتصادی را دگرگون می‌کند، بعدها در مارتین و سانلی، ۲۰۲۰ به این سه‌گانه افزوده شد.)

دوم، و مستقل از این که کدام نوع تاب‌آوری رخ می‌دهد، آنان فرایند تاب‌آوری را در طول زمان به چهار مرحله متوالی تقسیم می‌کنند: آسیب‌پذیری (حساسیت ذاتی اقتصاد پیش از وقوع شوک)، مقاومت (میزان آسیبی که همان شوک بر اقتصاد وارد می‌کند)، استحکام (توانایی بنگاه‌ها و نهادها برای سازگاری و ادامه فعالیت در میانه شوک)، و قابلیت بازیابی (میزان و سرعت بازگشت اقتصاد به مسیر رشد در نهایت). توجه به این نکته مهم است که «شوک» در این چارچوب خود یکی از این چهار مرحله نیست، بلکه رخداد بیرونی‌ای است که این چهار بُعد در واکنش به آن سنجیده می‌شوند.

سهم واقعاً متمایزکننده مارتین و سانلی نسبت به رز و بریگولیو اما نه در این طبقه‌بندی‌ها، بلکه در پیوندی است که آنان میان تاب‌آوری و الگوهای بلندمدت رشد برقرار می‌کنند؛ پیوندی که از طریق

مفهوم هیستریزیس (با ریشه در مارتین، ۲۰۱۲) صورت می‌گیرد. ایده اصلی این است: اگر شوک به اندازه کافی شدید و پایدار باشد -مانند یک جنگ فرسایشی- نتیجه آن صرفاً یک افت موقتی در تولید نیست، بلکه می‌تواند سقف حداکثر ظرفیت تولیدی اقتصاد را برای همیشه جابه‌جا کند: یا به سمت پایین (هیستریزیس منفی، وقتی نیروی کار متخصص کوچ می‌کند یا سرمایه فیزیکی نابود می‌شود و اقتصاد در مسیر رشدی کم‌مطلوب‌تر از پیش از شوک تثبیت می‌شود)، یا به سمت بالا (هیستریزیس مثبت، وقتی شوک بنگاه‌ها و رویه‌های ناکارآمد را از میدان خارج می‌کند و منابع را به فعالیت‌های بهره‌ورتر هدایت می‌کند).

همین پیوند است که چارچوب مارتین و سانلی را برای تحلیل جنگ‌های فرسایشی حیاتی می‌سازد: پرسش تعیین‌کننده درباره تاب‌آوری یک اقتصاد جنگی این نیست که آیا نسبت به شوک اولیه «بازیابی» صورت گرفته است یا نه، -چون شاخص‌های کوتاه‌مدت رشد می‌توانند این تصور را القا کنند؛ در حالی که آسیب واقعی هنوز پوشیده مانده است- بلکه پرسش این است که این اقتصاد، پس از پایان یا تداوم طولانی جنگ، سرانجام روی چه سقف رشدی نسبت به مسیر پیش از جنگ تثبیت خواهد شد.

تاب‌آوری در شرایط جنگی

در بلاای طبیعی یا رکودهای اقتصادی، شوک معمولاً ماهیتی مقطعی و محدود دارد و پس از مدتی شرایط برای بازگشت به وضعیت عادی فراهم می‌شود. اما در جنگ، اقتصاد با مجموعه‌ای از فشارهای مداوم، هدفمند و انباشتی مواجه است. زیرساخت‌ها ممکن است به‌طور مستمر هدف حمله قرار گیرند، جریان تجارت خارجی دچار اختلال شود، دسترسی به فناوری و سرمایه محدود گردد و هم‌زمان نیازهای نظامی و دفاعی سهم فزاینده‌ای از منابع ملی را به خود اختصاص دهند. در چنین شرایطی، تاب‌آوری دیگر صرفاً به معنای بازگشت به وضعیت پیش از بحران نیست، بلکه به معنای توانایی اقتصاد برای استمرار عملکرد در شرایط تداوم بحران است. به بیان دیگر، در اقتصاد جنگی مسئله اصلی «بازگشت» نیست، بلکه «تداوم» است؛ تداوم عملکرد در شرایط تداوم بحران.

هزینه‌های جنگ

صندوق بین‌المللی پول در گزارش چشم‌انداز اقتصاد جهانی برای سال ۲۰۲۶ که آوریل سال جاری (۲۰۲۶) منتشر شد، به‌صراحت تأکید می‌کند که زیان‌های ناشی از درگیری‌های نظامی معمولاً بیشتر از زیان‌های مرتبط با بحران‌های مالی یا بلایای طبیعی شدید است. این زخم‌های اقتصادی حتی یک دهه بعد نیز باقی می‌مانند. نویسندگان این گزارش با ابراز نگرانی از تشدید تنش‌های ژئوپلیتیکی و افزایش هزینه‌های نظامی کشورها، به این موضوع اشاره می‌کنند که بر اساس محاسبات علمی و تاریخی، تولید ناخالص داخلی در کشورهایی که درگیری در آن‌ها رخ می‌دهد، به‌طور متوسط در ابتدا حدود ۳ درصد کاهش می‌یابد و برای سال‌ها به کاهش خود ادامه می‌دهد و در عرض پنج سال به زیان تجمعی تقریباً ۷ درصد می‌رسد (همان). یافته‌های گزارش نشان می‌دهد درگیری‌های بزرگ - آن‌هایی که حداقل شامل ۱۰۰۰ مرگ مرتبط با نبرد هستند - هزینه‌های اقتصادی قابل‌توجهی بر اقتصادهایی که درگیری را در مرزهای خود تجربه می‌کنند تحمیل می‌کنند و همچنین به سایر کشورها آسیب می‌رسانند. بودجه دولت با تغییر هزینه‌ها به سمت دفاع و افزایش بدهی - در حالی که درآمدهای ناشی از تولید و مالیات سقوط می‌کنند - رو به وخامت می‌رود. این کشورها همچنین ممکن است با فشارهایی بر تراز خارجی خود مواجه شوند. از آنجا که واردات به دلیل کاهش تقاضا به‌شدت کاهش می‌یابد، صادرات حتی به میزان بیشتری کاهش می‌یابد و در نتیجه کسری موقت تراز تجاری افزایش می‌یابد. عدم‌قطعیت بالا باعث خروج سرمایه می‌شود و هم سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی و هم جریان‌های سبد سرمایه‌ای کاهش می‌یابد. همچنین درگیری‌ها به کاهش پایدار نرخ ارز، کاهش ذخایر و افزایش تورم منجر می‌شوند و نشان می‌دهند چگونه کسری‌های خارجی در حال گسترش، فشارهای کلان‌اقتصادی را در زمان جنگ تشدید می‌کنند. قیمت‌ها تمایل دارند با سرعتی بالاتر از اکثر اهداف تورمی بانک‌های مرکزی افزایش یابند و مقامات پولی را وادار به افزایش نرخ بهره می‌کنند. این هزینه‌ها بسیار فراتر از اختلالات کوتاه‌مدت‌اند و پیامدهای ماندگاری برای پتانسیل اقتصادی و رفاه انسانی دارند.

در پژوهش دیگری، افرایم بن‌ملخ و ژوآو مونته‌یرو (Monteiro Joao & Benmelech Efraim, ۲۰۲۵)



با بررسی ۱۱۵ منازعه در ۱۴۵ کشور طی ۷۵ سال نشان می‌دهند چگونه جنگ آثار واقعی و ماندگاری بر اقتصاد باقی می‌گذارد؛ به گونه‌ای که تولید ناخالص داخلی واقعی پس از آغاز منازعه به‌طور متوسط حدود ۱۳ درصد کاهش می‌یابد و حتی پس از یک دهه نیز به مسیر پیش از جنگ باز نمی‌گردد. از این منظر، جنگ را نمی‌توان صرفاً یک شوک موقت به فعالیت اقتصادی دانست، بلکه باید آن را عاملی برای تغییر پایدار در مسیر تولید تلقی کرد.

یکی از یافته‌های اساسی این مقاله آن است که کاهش تولید عمدتاً با سقوط سرمایه‌گذاری همراه است. نویسندگان نشان می‌دهند جنگ از طریق تشدید محدودیت‌های مالی (frictions financial) و کاهش اعتبار داخلی، دسترسی بنگاه‌ها به منابع مالی را محدود می‌کند و در نتیجه سرمایه‌گذاری به شدت کاهش می‌یابد. سازوکار اثرگذاری جنگ فقط این نیست که مستقیماً بخشی از سرمایه موجود را تخریب می‌کند؛ بلکه جنگ هم‌زمان انگیزه و امکان ایجاد سرمایه جدید را نیز کاهش می‌دهد. از این رو، هزینه جنگ نه تنها در کاهش تولید جاری، بلکه در تضعیف انباشت سرمایه و ظرفیت تولیدی آینده نیز منعکس می‌شود.

دومین مجموعه مهم یافته‌های بن‌ملخ و مونته‌یرو به مالیه عمومی مربوط می‌شود. نویسندگان نشان می‌دهند پس از آغاز جنگ، درآمدهای دولت کاهش می‌یابد، در حالی که مخارج دولت نسبتاً پایدار باقی می‌ماند؛ نتیجه طبیعی این وضعیت افزایش کسری اولیه بودجه (deficit primary) است. این یافته از نظر فهم اقتصاد جنگی بسیار مهم است: دولت در شرایط جنگی نمی‌تواند به همان اندازه که درآمدهایش کاهش می‌یابد، مخارج خود را کاهش دهد؛ بنابراین شکاف میان درآمد و مخارج افزایش می‌یابد و دولت باید راه‌های دیگری برای تأمین مالی آن پیدا کند. علاوه بر این، ترکیب و سرسید بدهی دولت نیز تغییر می‌کند: نویسندگان نشان می‌دهند بدهی واقعی دولت پس از جنگ کاهش می‌یابد، اما هم‌زمان دولت‌ها حدود ۱.۲ درصد GDP از ساختار بدهی خود را به سمت بدهی‌های کوتاه‌مدت‌تر منتقل می‌کنند.

سومین یافته اصلی بن‌ملخ و مونته‌یرو مربوط به تأمین مالی تورمی (finance inflationary) است.

نویسندگان نشان می‌دهند دولت‌ها در شرایط جنگی به میزان قابل توجهی از تورم برای تأمین مالی کسری‌های خود استفاده می‌کنند؛ در نمونه مورد مطالعه، سطح قیمت‌ها و حجم پول هر دو تقریباً ۵۰ درصد افزایش می‌یابند. این افزایش تورم دو پیامد متضاد دارد: از یک طرف ارزش واقعی بدهی دولت را کاهش می‌دهد و برای دولت درآمد ناشی از خلق پول (seigniorage) ایجاد می‌کند، و از سوی دیگر سرمایه‌گذاری را کاهش می‌دهد؛ هزینه کالاهای سرمایه‌ای وارداتی را افزایش می‌دهد و در نتیجه به ظرفیت تولیدی اقتصاد آسیب می‌زند.

در پژوهش مشابهی، پل کالیر (Collier, ۱۹۹۶)، اقتصاددان برجسته بریتانیایی، در مقایسه اثرات جنگ‌های داخلی بر اقتصاد ملی بر این موضوع تأکید می‌کند که هزینه‌های جنگ فقط تخریب فیزیکی ناشی از جنگ نیست؛ بلکه بخش مهمی از آن از طریق اختلال، انحراف منابع، کاهش پس‌انداز و فرار سرمایه ایجاد می‌شود. بر اساس برآورد تجربی کالیر، در طول جنگ داخلی، نرخ رشد سالانه GDP سرانه حدود ۲.۲ درصد کمتر از سطحی است که در صورت عدم وقوع جنگ انتظار می‌رفت؛ بنابراین اثر جنگ در طول زمان انباشته می‌شود و جنگ از طریق کاهش تدریجی موجودی عوامل تولید، مسیر رشد اقتصاد را تغییر می‌دهد. طبق یافته‌های کالیر، جنگ داخلی از چند کانال هم‌زمان به اقتصاد آسیب می‌زند:

نخست، تخریب منابع؛ کشته یا معلول شدن نیروی کار و تخریب زیرساخت‌ها و سایر منابع تولید. دوم، اختلال در فعالیت اقتصادی؛ ناامنی، اختلال در حمل و نقل، افزایش هزینه انجام معاملات و فروپاشی نظم اجتماعی.

سوم، انحراف مخارج عمومی؛ منابع دولت از فعالیت‌های مولد به سمت فعالیت‌های نظامی و امنیتی منتقل می‌شوند. افزایش نقش ارتش می‌تواند به تضعیف پلیس، حاکمیت قانون و حقوق مالکیت منجر شود و هزینه اجرای قراردادها را افزایش دهد.

چهارم، کاهش پس‌انداز و فرار سرمایه؛ در واکنش به نااطمینانی، صاحبان سرمایه دارایی‌های خود را از کشور خارج می‌کنند. جنگ نرخ بازده سرمایه‌گذاری داخلی را نسبت به دارایی‌های خارجی کاهش

می‌دهد و در نتیجه افراد و بنگاه‌ها دارایی‌های خود را به خارج منتقل می‌کنند؛ این فرایند فقط شامل انتقال پول نیست، بلکه می‌تواند شامل سرمایه فیزیکی، سرمایه انسانی و سرمایه مالی نیز باشد. کالیر نشان می‌دهد که جنگ داخلی فقط باعث کوچک‌شدن اقتصاد نمی‌شود، بلکه ترکیب فعالیت‌های اقتصادی را نیز تغییر می‌دهد: به دلیل وقوع جنگ، اقتصاد به سمت فعالیت‌هایی حرکت می‌کند که به سرمایه کمتری نیاز دارند و به معاملات، امنیت و سرمایه انسانی و فیزیکی کمتری متکی هستند. همچنین، پیامد اقتصادی پایان جنگ به مدت جنگ و میزان تعدیل موجودی سرمایه در طول آن بستگی دارد. در جنگ‌های کوتاه‌مدت، موجودی سرمایه ممکن است در پایان جنگ همچنان بالاتر از سطح مطلوب پس از جنگ باشد؛ در نتیجه خروج سرمایه می‌تواند پس از برقراری صلح نیز ادامه یابد—کالیر این وضعیت را اثر سرریز یا میراث جنگ (effect overhang war) می‌نامد. در مقابل، در جنگ‌های طولانی‌مدت، کاهش شدید موجودی سرمایه می‌تواند آن را به سطحی پایین‌تر از سطح مطلوب پس از جنگ برساند؛ در چنین شرایطی، بازگشت سرمایه پس از برقراری صلح می‌تواند به ایجاد «سود صلح» (dividend peace) و رشد سریع اقتصادی منجر شود.

با این حال، کالیر تأکید می‌کند که پایان جنگ الزاماً به یک «سود صلح» منجر نمی‌شود، زیرا پایان جنگ لزوماً سطح مخارج نظامی را به وضعیت پیش از جنگ برنمی‌گرداند و همچنین اعتماد به امنیت آینده را احیا نمی‌کند؛ حقوق مالکیت را فوراً به وضعیت قبل بازنمی‌گرداند و سرمایه‌ای را که در طول جنگ از کشور خارج شده، بلافاصله بازنمی‌گرداند. در نتیجه، اقتصاد ممکن است پس از برقراری صلح نیز برای مدتی به افول خود ادامه دهد. برآوردهای کالیر نشان می‌دهد اگر جنگ فقط یک سال طول کشیده باشد، در پنج سال پس از پایان جنگ، نرخ رشد سالانه اقتصاد حدود ۲.۱ درصد کمتر از حالتی است که جنگ رخ نداده بود؛ این کاهش تقریباً به اندازه هزینه رشد در دوران جنگ است. بنابراین پایان جنگ کوتاه‌مدت لزوماً نقطه آغاز بهبود نیست. این یافته‌ها را مقاله پاول کالیر با عنوان «پیامدهای اقتصادی جنگ داخلی» مورد بررسی قرار می‌دهد.

هیو راکوف (Rockoff Hugh)، اقتصاددان و تاریخ‌نگار اقتصادی آمریکایی، در پژوهش وسیعی که

درباره اقتصاد جنگی آمریکا از زمان جنگ‌های اسپانیا تا زمان جنگ خلیج فارس انجام داده، مسئله اقتصاد جنگی را اساساً مسئله تخصیص منابع کمیاب میان نیازهای نظامی و غیرنظامی می‌داند. دولت در شرایط جنگی باید بخشی از نیروی کار، سرمایه، مواد اولیه و ظرفیت صنعتی را از کاربردهای غیرنظامی به کاربردهای نظامی منتقل کند؛ بنابراین مسئله بسیج اقتصادی جنگی صرفاً افزایش تولید نیست، بلکه تغییر ترکیب تولید و بازتخصیص منابع میان بخش نظامی و غیرنظامی است. هنگامی که ظرفیت‌های اقتصادی محدود باشند، منابعی که برای تولید تسلیحات، تجهیزات و خدمات نظامی اختصاص می‌یابند، دیگر نمی‌توانند برای تولید کالاهای مصرفی یا سرمایه‌ای غیرنظامی استفاده شوند؛ در نتیجه، هزینه فرصت جنگ افزایش می‌یابد (Rockoff, ۲۰۱۲, pp. ۷۱-۷۲).

در خصوص تأمین مالی جنگ، راکوف سه روش اصلی تأمین مالی جنگ را افزایش مالیات، استقراض عمومی و خلق پول معرفی می‌کند (Rockoff, ۲۰۱۲, pp. ۶۰-۵۲). این انتخاب صرفاً مسئله‌ای حسابداری نیست، بلکه تعیین می‌کند هزینه جنگ چگونه و در چه زمانی میان جامعه توزیع شود. افزایش مالیات هزینه جنگ را آشکار و مستقیماً به شهروندان منتقل می‌کند؛ از این رو دولت‌ها گاه به دلیل ملاحظات سیاسی از افزایش سریع مالیات اجتناب می‌کنند. استقراض عمومی امکان می‌دهد بخشی از هزینه جنگ بدون افزایش فوری مالیات تأمین شود، اما در مقابل تعهدات مالی دولت را افزایش می‌دهد و بخشی از بار مالی جنگ را به آینده منتقل می‌کند. خلق پول نیز می‌تواند منابع را به سرعت در اختیار دولت قرار دهد، اما در صورت اتکای بیش از حد، موجب تورم می‌شود. راکوف تصریح می‌کند اقتصاددانان عموماً تأمین مالی جنگ از طریق خلق پول را، جز در شرایط اضطراری، نامطلوب می‌دانند؛ هرچند سرعت و هزینه اداری پایین آن می‌تواند برای دولت در شرایط جنگی جذاب باشد (Rockoff, ۲۰۱۲, pp. ۵۹-۶۰).

از دید راکوف، هزینه واقعی جنگ را نمی‌توان صرفاً از طریق مخارج بودجه‌ای دولت اندازه‌گیری کرد. معیار مناسب‌تر، هزینه فرصت منابعی است که به جنگ اختصاص یافته‌اند؛ یعنی ارزشی که این منابع در صورت استفاده در فعالیت‌های غیرنظامی می‌توانستند ایجاد کنند. این هزینه شامل نیروی انسانی،

کاهش مصرف و تولید غیرنظامی، سرمایه‌گذاری اذست‌رفته و برخی پیامدهای بلندمدت جنگ است (Rockoff, ۲۰۱۲, pp. ۸۱-۹۵).

در یک جمع‌بندی از پیامدهای جنگ بر اقتصاد می‌توان مدعی شد که به طور مشخص جنگ هم‌زمان چندین شوک اقتصادی ایجاد می‌کند که می‌توانند یکدیگر را تقویت کنند؛

الف) افزایش هزینه‌های عمومی: یکی از مهم‌ترین پیامدهای اقتصادی جنگ، افزایش مخارج نظامی و امنیتی و در پی آن افزایش یا تغییر ترکیب مخارج عمومی است. دولت‌های درگیر جنگ معمولاً با افزایش سریع هزینه‌های دفاعی، تأمین مالی عملیات نظامی، حمایت از جمعیت آسیب‌دیده و آواره، حفاظت از زیرساخت‌های حیاتی و در مراحل بعد، بازسازی سرمایه‌های فیزیکی و انسانی مواجه می‌شوند. این امر می‌تواند کسری بودجه و بدهی عمومی را افزایش داده و از طریق جابه‌جایی اولویت‌های بودجه‌ای، منابع اختصاص‌یافته به حوزه‌هایی مانند سلامت، آموزش و سرمایه‌گذاری عمومی را تحت فشار قرار دهد.

ب) تخریب ظرفیت تولید و زیرساخت: جنگ مستقیماً بخشی از سرمایه فیزیکی کشور را از بین می‌برد یا ظرفیت استفاده از آن را کاهش می‌دهد. کارخانه‌ها، شبکه‌های حمل‌ونقل، انرژی، بنادر، انبارها و زیرساخت‌های ارتباطی ممکن است آسیب ببینند. حتی در کشوری که مستقیماً درگیر جنگ نیست، نزدیکی جغرافیایی به منطقه جنگی می‌تواند از طریق افزایش ریسک، تجارت و سرمایه‌گذاری را تحت تأثیر قرار دهد.

ج) اختلال در تجارت و زنجیره‌های تأمین: جنگ مسیرهای تجاری را تغییر می‌دهد، بازارهای صادراتی را از بین می‌برد و دسترسی به نهاده‌ها و کالاهای واسطه‌ای را دشوار می‌کند. این مسئله به‌خصوص برای اقتصادی که پیش از جنگ به واردات فناوری، ماشین‌آلات یا مواد اولیه وابسته بوده، بسیار مهم است. بنابراین جنگ می‌تواند شوک عرضه ایجاد کند: کالا، فناوری یا نهاده مورد نیاز تولید وجود ندارد یا با هزینه بسیار بالاتری قابل دستیابی است.

د) بحران ارزی و مالی: جنگ معمولاً از طریق افزایش نااطمینانی و تشدید انتظارات منفی، تقاضا برای

ارز خارجی را افزایش می‌دهد؛ خانوارها و بنگاه‌ها برای حفظ ارزش دارایی‌های خود به خرید ارز، طلا یا سایر دارایی‌های خارجی روی می‌آورند و واردکنندگان نیز به دلیل نگرانی از اختلال در تجارت خارجی، به ارز بیشتری نیاز پیدا می‌کنند. هم‌زمان، افزایش ریسک کشور می‌تواند موجب خروج سرمایه و معکوس شدن جریان‌های سرمایه‌ای شود؛ یعنی سرمایه‌گذاران داخلی و خارجی بخشی از دارایی‌های خود را از اقتصاد خارج یا به دارایی‌های امن‌تر منتقل می‌کنند. حاصل این دو روند، کاهش عرضه ارز، افزایش فشار بر نرخ ارز و تضعیف پول ملی است. کاهش ارزش پول ملی نیز هزینه واردات، تورم و هزینه تأمین مالی خارجی را افزایش داده و در صورت وجود بدهی ارزی، بار بازپرداخت بدهی دولت و بنگاه‌ها را سنگین‌تر می‌کند؛ بنابراین بحران ارزی می‌تواند به بحران مالی و تشدید کسری بودجه و بدهی عمومی نیز منجر شود.

ه) تورم: تورم در اقتصاد جنگی از دو طرف ایجاد می‌شود؛ اول افزایش تقاضا به دلیل هزینه‌کرد دولت برای ارتش، تسلیحات، حقوق نظامیان و زیرساخت‌های جنگی و دوم کاهش عرضه به دلیل بروز اختلال در تولید، تجارت و واردات. اگر دولت هم‌زمان تقاضا را افزایش دهد ولی عرضه نتواند پاسخ دهد، فشار تورمی افزایش می‌یابد. تجربه روسیه نیز دقیقاً نشان می‌دهد که حمایت بودجه‌ای از تقاضا در شرایط محدودیت عرضه می‌تواند عامل مهم تورم باشد.

و) کمبود نیروی انسانی: جنگ نیروی کار را از فعالیت اقتصادی خارج می‌کند؛ بخشی به ارتش می‌رود، بخشی مهاجرت می‌کند و بخشی نیز به دلیل آسیب‌های جسمی و روانی از بازار کار خارج می‌شود. این مسئله اهمیت زیادی دارد، زیرا حتی اگر سرمایه مالی در دسترس باشد، بدون نیروی انسانی کافی امکان افزایش تولید وجود ندارد.

ابعاد تاب‌آوری اقتصادی در شرایط جنگی

تاب‌آوری اقتصادی در شرایط جنگی، ظرفیت یک اقتصاد برای جذب شوک‌های ناشی از جنگ، حفظ کارکردهای حیاتی اقتصاد، تأمین نیازهای دفاعی و اساسی جامعه، جلوگیری از فروپاشی نظام مالی و تولیدی، و بازتنظیم سریع منابع و روابط اقتصادی بدون از دست دادن ظرفیت‌های حیاتی بلندمدت

است. مطالعات مختلف درباره اقتصاد جنگی نشان می‌دهد که تاب‌آوری در شرایط جنگ بر مجموعه‌ای از ظرفیت‌های نهادی، اقتصادی و اجتماعی استوار است. نخستین مؤلفه، ثبات اقتصاد کلان و توانایی دولت در مدیریت شوک‌های مالی و پولی است. تجربه بسیاری از کشورها نشان داده است که در نخستین ماه‌های جنگ، خروج سرمایه، کاهش ارزش پول ملی، افزایش نااطمینانی و رشد انتظارات تورمی می‌تواند اقتصاد را وارد چرخه‌ای از بی‌ثباتی کند. از این رو، حفظ ثبات مالی و جلوگیری از فروپاشی نظام پولی به یکی از اولویت‌های اصلی دولت‌ها تبدیل می‌شود. دومین مؤلفه، انعطاف‌پذیری ساختار تولید و تجارت است. اقتصادهایی که از تنوع تولیدی و تجاری بیشتری برخوردارند و می‌توانند مسیرهای جایگزین برای تأمین کالاها، فناوری‌ها و مواد اولیه پیدا کنند، معمولاً توان بیشتری برای عبور از شوک‌های جنگی دارند. سومین مؤلفه، ظرفیت نهادی دولت برای هماهنگی سیاست‌ها، بسیج منابع و اتخاذ تصمیم‌های سریع در شرایط عدم قطعیت است؛ ظرفیتی که در بسیاری از مطالعات جدید به عنوان یکی از مهم‌ترین عوامل تعیین‌کننده تاب‌آوری ملی شناخته می‌شود (Benmelech & Monteiro, ۲۰۲۵; Mayoral & Mueller, ۲۰۲۵).

در کنار این عوامل، نباید از نقش سرمایه اجتماعی و انسجام سیاسی غافل شد. تجربه جنگ‌های طولانی نشان داده تاب‌آوری اقتصادی صرفاً محصول سیاست‌های مالی و صنعتی نیست، بلکه تا حد زیادی به میزان اعتماد عمومی، مشروعیت دولت و آمادگی جامعه برای تحمل هزینه‌های جنگ وابسته است. اقتصاد جنگی صرفاً در کارخانه‌ها، بانک‌ها و وزارتخانه‌ها اداره نمی‌شود، بلکه در سطح جامعه نیز بازتولید می‌شود؛ هرچه توان دولت در حفظ حمایت اجتماعی، تأمین حداقل‌های معیشتی و جلوگیری از گسترش نارضایتی بیشتر باشد، ظرفیت اقتصاد برای استمرار فعالیت در شرایط جنگ نیز افزایش خواهد یافت.

از منظر نظری، مطالعه نحوه عبور اقتصادها از شوک‌های جنگی اهمیت ویژه‌ای دارد؛ زیرا نشان می‌دهد در جنگ‌های معاصر، پیروزی یا شکست صرفاً در میدان نبرد تعیین نمی‌شود. توانایی حفظ تولید، تأمین مالی جنگ، استمرار خدمات عمومی، سازگاری با محدودیت‌های خارجی و جلوگیری از فروپاشی



اقتصادی، به همان اندازه در سرنوشت جنگ تأثیرگذار است که قدرت نظامی و عملکرد نیروهای مسلح. از این رو، تاب‌آوری اقتصادی را می‌توان حلقه واسطه میان امنیت ملی و اقتصاد جنگی دانست؛ مفهومی که توضیح می‌دهد چگونه دولت‌ها می‌توانند فشارهای ناشی از جنگ را جذب کرده، از تبدیل آن‌ها به بحران‌های فراگیر جلوگیری کنند و ظرفیت خود را برای ادامه رقابت و منازعه در بلندمدت حفظ نمایند.

بخش اول

روسیه؛ اقتصاد جنگی در سایه تحریم

جنگ اوکراین در فوریه ۲۰۲۲ در شرایطی آغاز شد که اقتصاد روسیه طی نزدیک به یک دهه تحت تأثیر فشارهای فزاینده ژئوپلیتیکی و تحریم‌های اقتصادی غرب قرار داشت. پس از الحاق کریمه در سال ۲۰۱۴ و آغاز بحران اوکراین، ایالات متحده، اتحادیه اروپا و برخی کشورهای متحد، مجموعه‌ای از تحریم‌های مالی، تجاری و فناوریانه را علیه روسیه اعمال کردند که نقطه آغاز ایجاد شکاف اقتصادی میان روسیه و غرب و آغاز ورود روسیه به دوره‌ای از اقتصاد تحریمی / جنگی محسوب می‌شود.

پس از فروپاشی اتحاد جماهیر شوروی، روسیه در دهه ۱۹۹۰ مسیر گذار از اقتصاد برنامه‌ریزی‌شده به اقتصاد بازار و ادغام در اقتصاد جهانی را در پیش گرفت. این روند صرفاً به آزادسازی داخلی محدود نبود، بلکه با ورود تدریجی روسیه به نهادهای اقتصادی و تجاری بین‌المللی، افزایش تجارت با اروپا و آمریکای شمالی، جذب سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی و حضور گسترده شرکت‌های خارجی در اقتصاد روسیه همراه شد. بنابراین، در آستانه جنگ اوکراین، روسیه نه یک اقتصاد منزوی، بلکه اقتصادی عمیقاً درهم‌تنیده با بازارهای جهانی بود؛ هرچند این ادغام عمدتاً بر صادرات انرژی و مواد خام، واردات کالاهای سرمایه‌ای و فناوری و پیوندهای مالی و سرمایه‌گذاری با اروپا استوار بود.

یکی از مهم‌ترین نشانه‌های این تغییر، نهادینه‌شدن روابط روسیه با ساختارهای اقتصادی غرب بود. روسیه در نیمه دوم دهه ۱۹۹۰ به سازوکار نشست‌های گروه هفت G۷ پیوست و از سال ۱۹۹۸ در قالب G۸ در کنار هفت اقتصاد صنعتی بزرگ جهان قرار گرفت و در سال ۲۰۰۶ ریاست این گروه را بر عهده گرفت. اگرچه از نظر فنی روسیه به «عضویت کامل اقتصادی G۷» درنیامد، با این حال، حضور روسیه در این چارچوب نشان‌دهنده سطح بالایی تعامل سیاسی و اقتصادی آن با اقتصادهای پیشرفته غربی بود. این روند در حوزه تجارت نیز به نقطه اوج مهمی رسید: روسیه پس از ۱۸ سال مذاکره، فرایند الحاق به سازمان تجارت جهانی را در سال ۲۰۱۱ تکمیل و در اوت ۲۰۱۲ رسماً به WTO پیوست. سازمان تجارت جهانی در آن زمان الحاق روسیه را گامی مهم در «ادغام روسیه در اقتصاد جهانی» توصیف

کرد و روسیه را بزرگ‌ترین اقتصادی دانست که تا آن زمان خارج از نظام تجارت چندجانبه باقی مانده بود (WTO, ۲۰۱۲).

عمق این ادغام را می‌توان ابتدا از طریق تجارت خارجی مشاهده کرد. در سال ۲۰۲۱، آخرین سال کامل پیش از جنگ، ارزش صادرات کالاهای روسیه حدود ۴۹۲.۳ میلیارد دلار و واردات کالا حدود ۲۹۳.۵ میلیارد دلار بود. تجارت کالا و خدمات در مجموع معادل حدود ۵۰.۶ درصد تولید ناخالص داخلی روسیه بود؛ یعنی اقتصاد روسیه در مقیاس قابل توجهی به مبادلات خارجی وابسته بود (World Bank/ WITS, ۲۰۲۱). در این میان، اتحادیه اروپا مهم‌ترین شریک تجاری روسیه به‌شمار می‌آمد. در سال ۲۰۲۱، اتحادیه اروپا حدود ۳۲ درصد واردات کالایی روسیه را تأمین می‌کرد؛ در حالی که سهم چین حدود ۲۴.۸ درصد بود. از طرف دیگر، ۳۸.۲ درصد صادرات کالایی روسیه به اتحادیه اروپا اختصاص داشت؛ در حالی که سهم چین ۱۴ درصد بود. بنابراین، حتی در سال ۲۰۲۱، زمانی که چین به مهم‌ترین شریک اقتصادی غیرغربی روسیه تبدیل شده بود، اروپا همچنان فاصله قابل توجهی با سایر شرکای تجاری روسیه داشت (WTO/UN Comtrade, ۲۰۲۱).

اهمیت اروپا در اقتصاد روسیه فقط به حجم تجارت محدود نمی‌شد. در سال ۲۰۲۱، روسیه پنجمین مقصد صادرات کالاهای اتحادیه اروپا بود و حدود ۴.۱ درصد صادرات خارج از اتحادیه اروپا را به خود اختصاص می‌داد؛ در سمت واردات نیز روسیه سومین تأمین‌کننده بزرگ کالا برای اتحادیه اروپا بود و ۷.۵ درصد واردات خارج از اتحادیه اروپا را تأمین می‌کرد. ارزش واردات اتحادیه اروپا از روسیه در آن سال حدود ۱۵۸ میلیارد یورو و صادرات اتحادیه اروپا به روسیه حدود ۸۹ میلیارد یورو بود (Eurostat, ۲۰۲۲). این رابطه در حوزه انرژی حتی عمیق‌تر بود. روسیه در سال‌های پیش از جنگ یکی از مهم‌ترین تأمین‌کنندگان انرژی اروپا محسوب می‌شد و انرژی ۶۲ درصد واردات اتحادیه اروپا از روسیه در سال ۲۰۲۱ را تشکیل می‌داد. بنابراین، پیوند روسیه و اروپا یک رابطه صرفاً تجاری نبود، بلکه به شکل یک وابستگی متقابل انرژی-صنعتی درآمده بود: اروپا به نفت، گاز و سایر مواد خام روسیه وابسته بود و روسیه به بازار اروپا، درآمدهای ارزی و فناوری و کالاهای سرمایه‌ای اروپایی نیاز داشت (Eurostat, ۲۰۲۲).

سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی، شاخص دوم و شاید مهم‌ترِ عمق ادغام روسیه در اقتصاد جهانی بود. بر اساس داده‌های UNCTAD، موجودی کل سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در روسیه در پایان سال ۲۰۲۱ حدود ۴۹۷.۷ میلیارد دلار بود (UNCTAD, ۲۰۲۶). این رقم در مقایسه با اندازه اقتصاد روسیه بسیار قابل توجه بود و نشان می‌داد که پس از سه دهه گذار اقتصادی، سرمایه خارجی به بخش قابل توجهی از اقتصاد روسیه نفوذ کرده است.

اروپا در این زمینه نقش مسلط را داشت. اتحادیه اروپا در گزارش رسمی خود برای بررسی سیاست تجاری روسیه در سال ۲۰۲۱ اعلام کرد که این اتحادیه «مهم‌ترین شریک تجاری روسیه» و مهم‌ترین منبع سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در این کشور، با حدود ۷۵ درصد کل FDI ورودی روسیه بوده است. کمیسیون اروپا در ارزیابی دیگری نیز اعلام کرده بود که موجودی FDI اتحادیه اروپا در روسیه در سال ۲۰۱۹ حدود ۳۱۱.۴ میلیارد یورو، معادل حدود ۷۵ درصد کل FDI روسیه بود (European Commission, ۲۰۲۱). داده‌های جدیدتر کمیسیون اروپا برای سال ۲۰۲۱ نیز تصویر روشنی از شدت این پیوند ارائه می‌دهد؛ موجودی FDI اتحادیه اروپا در روسیه در سال ۲۰۲۱ حدود ۲۷۳.۲ میلیارد یورو بود، در حالی که موجودی سرمایه‌گذاری روسیه در اتحادیه اروپا حدود ۱۶۰.۴ میلیارد یورو برآورد شده است (European Commission, ۲۰۲۶)، بنابراین، رابطه سرمایه‌ای روسیه و اروپا پیش از جنگ رابطه‌ای یک‌طرفه و محدود نبود؛ بلکه شبکه‌ای متراکم از سرمایه‌گذاری متقابل وجود داشت، هرچند سرمایه اروپایی در روسیه بسیار بزرگ‌تر از سرمایه روسی در اتحادیه اروپا بود.

حضور بنگاه‌های خارجی، بُعد سوم این ادغام بود. داده‌های مربوط به شرکت‌های خارجی در روسیه نشان می‌دهد که پیش از جنگ ده‌ها هزار بنگاه با مالکیت خارجی یا مشارکت خارجی در اقتصاد روسیه فعالیت می‌کردند. بر اساس داده‌های Kontur که در سال ۲۰۲۱ منتشر شد، حدود ۲۸'۴۰۰ شرکت روسی دارای سهامدار خارجی در اوت ۲۰۲۱ فعال بودند؛ این رقم سه سال پیش از آن بیش از ۴۷ هزار شرکت بود و کاهش آن خود نشان‌دهنده اثر تحریم‌های پس از ۲۰۱۴ و تلاش روسیه برای کاهش برخی وابستگی‌های خارجی بود (Kontur/Moscow Times, ۲۰۲۱).

نکته مهم دیگر این است که ادغام روسیه صرفاً در قالب تجارت دوجانبه کالا نبود، بلکه اقتصاد این کشور در زنجیره‌های ارزش بین‌المللی نیز قرار گرفته بود. بر اساس داده‌های OECD درباره تجارت در ارزش افزوده، در سال ۲۰۱۸ بیش از ۲۵ درصد تقاضای نهایی روسیه از ارزش افزوده خارجی تشکیل می‌شد و سهم ارزش افزوده اروپایی در تقاضای نهایی روسیه حدود ۷ درصد بود. این در حالی بود که سهم ارزش افزوده روسیه در تقاضای نهایی اتحادیه اروپا حدود ۱ درصد بود. این عدم تقارن نشان می‌دهد که اقتصاد روسیه برای مصرف و تولید داخلی خود به میزان قابل توجهی از نهاده‌ها، کالاها و خدمات خارجی استفاده می‌کرد (OECD TiVA, ۲۰۲۱).

در نتیجه، ادغام روسیه در اقتصاد جهانی پیش از جنگ را باید پدیده‌ای چندلایه دانست. روسیه از یک سو عضو WTO بود و در نظام تجارت چندجانبه مشارکت می‌کرد؛ از سوی دیگر، نزدیک به نیمی از تولید ناخالص داخلی آن با تجارت خارجی در ارتباط بود؛ اتحادیه اروپا بزرگ‌ترین شریک تجاری و سرمایه‌گذار آن محسوب می‌شد؛ صدها میلیارد دلار سرمایه اروپایی در اقتصاد روسیه قرار داشت؛ و ده‌ها هزار شرکت دارای سرمایه خارجی در بازار روسیه فعالیت می‌کردند. بنابراین، در آستانه جنگ، اقتصاد روسیه از لحاظ تجاری، سرمایه‌ای، فناورانه و بنگاهی پیوندهای بسیار گسترده‌ای با اقتصادهای پیشرفته غربی داشت. با این حال، این ادغام به معنای «غربی شدن» کامل اقتصاد روسیه یا وابستگی یک‌جانبه آن به غرب نبود. ساختار اقتصاد روسیه همچنان بر صادرات نفت، گاز و مواد خام استوار بود و در سال‌های پس از بحران ۲۰۱۴، مسکو تلاش کرده بود وابستگی خود به غرب را کاهش دهد، روابط اقتصادی با چین و سایر اقتصادهای غیرغربی را گسترش دهد و بخشی از زیرساخت‌های مالی و فناوری خود را بومی کند. بنابراین، توصیف دقیق‌تر وضعیت ۲۰۲۱ این است که روسیه یک اقتصاد به‌شدت جهانی شده اما نامتوازن و تا حد زیادی متکی بر پیوندهای انرژی، تجاری، سرمایه‌ای و فناورانه با اروپا و سایر اقتصادهای پیشرفته بود. همین واقعیت است که اهمیت تحریم‌های پس از فوریه ۲۰۲۲ را بیشتر می‌کند: تحریم‌ها صرفاً اقتصاد روسیه را از «غرب» جدا نکردند، بلکه بخش مهمی از شبکه‌های بین‌المللی تولید، سرمایه، فناوری، تجارت و خدماتی را که طی سه دهه در اقتصاد روسیه شکل گرفته

بود، دچار گسست کردند.

تأثیر تحریم‌های ۲۰۱۴ تا ۲۰۲۲ بر پیوندهای اقتصاد روسیه با غرب

تحریم‌های غرب علیه روسیه پس از بحران اوکراین در سال ۲۰۱۴، نقطه عطفی در روابط اقتصادی روسیه با غرب بود. این تحریم‌ها در ابتدا در واکنش به الحاق کریمه و نقش روسیه در بحران شرق اوکراین اعمال شدند و به تدریج از تحریم اشخاص و نهادهای مشخص به محدودیت‌های بخشی در حوزه‌های مالی، انرژی، دفاعی و فناوری‌های حساس گسترش یافتند. ایالات متحده در ژوئیه ۲۰۱۴ تأمین مالی جدید برای برخی مؤسسات مالی بزرگ روسیه، از جمله Gazprombank و VEB، و شرکت‌های انرژی مانند Rosneft و Novatek از طریق بازار سرمایه آمریکا را محدود کرد؛ در سپتامبر همان سال نیز این محدودیت‌ها به مؤسسات و شرکت‌های بیشتری در بخش مالی، انرژی و دفاعی گسترش یافتند (U. S. Department of the Treasury, ۲۰۱۴a; ۲۰۱۴b).

در اتحادیه اروپا نیز مجموعه تحریم‌ها از مارس ۲۰۱۴ آغاز شد و در ادامه به محدودیت‌های مالی، ممنوعیت صادرات برخی فناوری‌ها و تجهیزات مرتبط با صنعت انرژی، محدودیت تجارت تسلیحات و کالاهای دوکاربردی و محدودیت‌های سرمایه‌گذاری و تجاری مرتبط با کریمه گسترش یافت. بنابراین، تحریم‌های ۲۰۱۴ برخلاف تحریم‌های گسترده پس از فوریه ۲۰۲۲، درصدد قطع کامل روابط اقتصادی روسیه با غرب نبودند؛ بلکه دسترسی روسیه به برخی منابع و شبکه‌های کلیدی اقتصاد غرب، به‌ویژه سرمایه، فناوری و تأمین مالی بلندمدت، را محدود می‌کردند (European Union, ۲۰۱۴-۲۰۲۱; European Commission, ۲۰۲۱).

از منظر اقتصادی، نخستین اثر مهم این تحریم‌ها کاهش دسترسی روسیه به بازارهای سرمایه بین‌المللی بود. صندوق بین‌المللی پول در ارزیابی سال ۲۰۱۵ تصریح کرد که تحریم‌ها موجب ایجاد نوعی «توقف ناگهانی» در تأمین مالی خارجی روسیه شدند؛ به این معنا که دسترسی بنگاه‌های روسی به بازارهای بین‌المللی محدود شد و در نتیجه شرایط تأمین مالی خارجی به‌شدت سخت‌تر گردید (IMF, ۲۰۱۵). این تحول در جریان سرمایه نیز قابل مشاهده بود. بر اساس گزارش IMF، در سال ۲۰۱۴ خروج خالص

سرمایه از روسیه به حدود ۱۵۴ میلیارد دلار، معادل تقریباً ۸ درصد GDP رسید؛ رقمی که بالاترین سطح از اواخر دهه ۱۹۹۰ و اوایل دهه ۲۰۰۰ بود. تحریم‌ها، افزایش ریسک ژئوپلیتیکی و محدود شدن دسترسی به بازارهای سرمایه بین‌المللی در کنار سقوط قیمت نفت، از عوامل اصلی این فشار بودند (IMF, ۲۰۱۵).

دومین اثر مهم، افزایش هزینه سرمایه و کاهش انگیزه سرمایه‌گذاری بود. تحریم‌ها ریسک فعالیت اقتصادی در روسیه را افزایش دادند و دسترسی شرکت‌های روسی به منابع مالی خارجی را دشوار کردند. IMF در سال ۲۰۱۴ گزارش کرد که تنش‌های ژئوپلیتیکی و تهدید تحریم‌های بیشتر، عدم اطمینان درباره فعالیت اقتصادی در روسیه را افزایش داده و «اثر سردکننده» بر سرمایه‌گذاری ایجاد کرده است؛ این نهاد در آن زمان پیش‌بینی می‌کرد که خروج سرمایه روسیه در سال ۲۰۱۴ ممکن است به حدود ۱۰۰ میلیارد دلار برسد (IMF, ۲۰۱۴).

سومین حوزه، انتقال فناوری بود. تحریم‌ها صادرات برخی فناوری‌های پیشرفته مورد استفاده در بخش انرژی و کالاهای دواکاردی را محدود کردند. این موضوع به‌ویژه برای پروژه‌های نفت و گاز پیچیده اهمیت داشت؛ زیرا بخشی از توسعه منابع نفتی روسیه، به‌خصوص پروژه‌های آب‌های عمیق، قطب شمال و نفت شیل، به فناوری و خدمات شرکت‌های غربی وابسته بود. بنابراین، تحریم‌ها تنها جریان جاری تجارت را هدف نمی‌گرفتند، بلکه ظرفیت بلندمدت روسیه برای توسعه برخی منابع انرژی و ارتقای فناوری صنعتی را نیز محدود می‌کردند (IMF, ۲۰۱۵).

چهارمین اثر، افزایش نااطمینانی و تغییر محاسبات شرکت‌های غربی درباره سرمایه‌گذاری در روسیه بود. تحریم‌ها ریسک سیاسی و حقوقی سرمایه‌گذاری را افزایش دادند و این مسئله به‌تدریج باعث شد بخشی از شرکت‌های غربی پروژه‌های جدید خود را محدود یا به تعویق بیندازند. در نتیجه، حتی در مواردی که تحریم‌ها مستقیماً یک سرمایه‌گذاری را ممنوع نمی‌کردند، افزایش ریسک ژئوپلیتیکی می‌توانست به کاهش سرمایه‌گذاری منجر شود.

با این حال، اثر تحریم‌ها بر ادغام اقتصادی روسیه با غرب محدود و گزینشی بود. تجارت میان روسیه و

اروپا ادامه داشت، شرکت‌های غربی همچنان در روسیه فعالیت می‌کردند و صادرات نفت و گاز روسیه به اروپا نیز متوقف نشد. بنابراین، تحریم‌های ۲۰۱۴ را نباید به‌عنوان «قطع روابط اقتصادی روسیه با غرب» توصیف کرد. دقیق‌تر آن است که بگوییم این تحریم‌ها کیفیت و ساختار ادغام روسیه با اقتصاد غرب را تغییر دادند؛ دسترسی به سرمایه و فناوری محدود شد، هزینه مبادلات و سرمایه‌گذاری افزایش یافت و ریسک فعالیت اقتصادی در روسیه بالا رفت، اما شبکه‌های تجاری و به‌ویژه روابط انرژی همچنان برقرار ماندند.

اثر ساختاری تحریم‌ها بر راهبرد اقتصادی روسیه

تحریم‌ها به مسکو نشان دادند که اتکای زیاد به بازارهای سرمایه، فناوری و زیرساخت‌های مالی غرب می‌تواند در شرایط بحران ژئوپلیتیکی به یک آسیب‌پذیری تبدیل شود. به همین دلیل، روسیه پس از ۲۰۱۴ سیاست‌هایی را برای کاهش این وابستگی دنبال کرد؛ از جمله تقویت ذخایر ارزی، کاهش بدهی خارجی، توسعه نظام پرداخت داخلی، جایگزینی بخشی از واردات، توسعه روابط تجاری و مالی با چین و سایر اقتصادهای غیرغربی و تلاش برای افزایش استفاده از ارزهای ملی در تجارت خارجی. در نتیجه، تحریم‌های ۲۰۱۴ نه تنها پیوندهای روسیه با غرب را تضعیف کردند، بلکه عملاً به توسعه مسیرهای جایگزین در اقتصاد روسیه منجر شدند.

بنابراین، تحریم‌های ۲۰۱۴-۲۰۲۱ را باید مرحله انتقالی میان «ادغام عمیق روسیه در اقتصاد جهانی» و «گسست گسترده پس از فوریه ۲۰۲۲» دانست. این تحریم‌ها پیوندهای اقتصادی روسیه با غرب را از بین نبردند، اما آنها را شکننده‌تر، پرهزینه‌تر و سیاسی‌تر کردند. در عین حال، همین دوره به روسیه فرصت و انگیزه داد تا بخشی از آسیب‌پذیری‌های خود را پیش از شوک بسیار بزرگ‌تر سال ۲۰۲۲ کاهش دهد. این نکته برای توضیح تاب‌آوری نسبی اقتصاد روسیه پس از آغاز جنگ اهمیت اساسی دارد.

شوک‌های اقتصاد روسیه پس از آغاز جنگ

اقتصاد روسیه از فوریه ۲۰۲۲ تاکنون، با مجموعه‌ای از شوک‌ها بحران‌های هم‌زمان و در برخی موارد تجمعی مواجه بوده است که هر یک از طریق متفاوتی بر متغیرهای کلان اقتصادی اثر گذاشته‌اند.

برخلاف بسیاری از بحران‌های اقتصادی کلاسیک که از یک منشأ واحد (رکود تقاضا، بحران بانکی، شوک قیمت کالا) ناشی می‌شوند، اقتصاد جنگی روسیه هم‌زمان با شوک‌های مالی (انسداد ذخایر)، شوک‌های تجاری (تحریم صادرات و واردات)، شوک‌های نهادی (خروج بنگاه‌های خارجی)، شوک‌های مالی-بودجه‌ای (هزینه‌های فزاینده جنگ)، شوک‌های زیرساختی (حملات پهنپادی به پالایشگاه‌ها)، و شوک‌های جمعیتی-نیروی کاری (مهاجرت و بسیج نظامی) مواجهه بوده است.

اثر تجمعی این شوک‌ها نشان می‌دهد که اگرچه اقتصاد روسیه در برابر شوک اولیه تحریمی مقاومت قابل‌توجهی از خود نشان داد، اما تجمع تدریجی این شوک‌ها—به‌ویژه از اواخر ۲۰۲۵ به بعد—اقتصاد را وارد مرحله‌ای از فرسایش ساختاری کرده که در آن، برخلاف سال‌های نخست جنگ، همه شاخص‌های کلیدی (رشد، تورم، بودجه، تولید پالایشی) هم‌زمان تحت فشار قرار دارند.

از فوریه ۲۰۲۲ تاکنون اقتصاد روسیه حداقل با چهار شوک یا ضربه سخت به اقتصاد خود مواجه بوده است: ۱- تشدید تحریم‌های پس از جنگ؛ ۲- خروج قابل توجه سرمایه؛ ۳- افزایش شدید بودجه دفاعی و هزینه‌های جنگی؛ و نهایتاً ۴- آسیب به برخی از زیر ساخت‌های اقتصادی.

۱. شوک ناشی از تحریم‌ها

از زمان آغاز جنگ اوکراین در ۲۴ فوریه ۲۰۲۲، روسیه با گسترده‌ترین و هماهنگ‌ترین رژیم تحریمی تاریخ معاصر علیه یک اقتصاد بزرگ مواجه شده است. تحریم‌های گسترده علیه روسیه در حالی اعمال شد که این کشور در آستانه جنگ اوکراین با تولید ناخالص داخلی اسمی حدود ۱/۷۸ تریلیون دلار در سال ۲۰۲۱ (World Bank, ۲۰۲۲)، یکی از مهم‌ترین بازیگران اقتصاد جهانی به شمار می‌رفت. علاوه بر این، بزرگ‌ترین صادرکننده گاز طبیعی، یکی از بزرگ‌ترین صادرکنندگان نفت خام و بزرگ‌ترین صادرکننده گندم جهان محسوب می‌شد و سهم قابل توجهی در عرضه جهانی فلزاتی مانند پالادیوم، نیکل و آلومینیوم داشت (IEA, ۲۰۲۲; FAO, ۲۰۲۲; USGS, ۲۰۲۲).

تا اواسط سال ۲۰۲۶، بر اساس داده‌های تجمعی پایگاه Castellum.AI (به نقل از CSIS)، بیش از ۱۶۵۰۰ مورد تحریم و محدودیت از سوی ایالات متحده، اتحادیه اروپا، بریتانیا، کانادا، سوئیس، استرالیا،

ژاپن و سایر کشورهای هم‌سو علیه اشخاص حقیقی، اشخاص حقوقی، نهادهای مالی، شرکت‌ها، کشتی‌ها و سایر دارایی‌های مرتبط با روسیه اعمال شده است؛ این تحریم‌ها علاوه بر مسدودسازی دارایی‌ها و ممنوعیت سفر هزاران مقام دولتی، فرمانده نظامی، الیگارش‌ها و شرکت‌های روسی، تقریباً تمامی بخش‌های راهبردی اقتصاد این کشور از جمله نظام بانکی، انرژی، صنایع دفاعی، فناوری‌های پیشرفته، حمل‌ونقل دریایی، تجارت خارجی و شبکه‌های مالی بین‌المللی را دربر گرفته‌اند (Castellum, ۲۰۲۶, AI).

تحریم‌های اعمال شده علیه روسیه در آغاز جنگ اوکراین، سه ستون اصلی اقتصاد این کشور را هدف قرار داد. اول، با قطع ارتباط اکثر بانک‌ها و شرکت‌های روسی با امور مالی بین‌المللی و مسدود کردن ذخایر خارجی دولتی، شرکتی و خصوصی روسیه، ایالات متحده و متحدانش به توانایی بانک مرکزی روسیه در حمایت از روبل، تجارت فرامرزی و حساب سرمایه روسیه ضربه زدند و در نتیجه درهای ورود یا خروج آسان سرمایه از کشور را بستند. ثانیاً، این تحریم‌ها صادرات انرژی به عنوان منبع حیاتی درآمد دولت روسیه را هدف قرار دادند؛ و ثالثاً آنها واردات کالاها و خدماتی که روسیه به آن وابسته بود را به شدت محدود کردند (Fenton & Kolyandr, ۲۰۲۵).

۱.۱. تحریم‌های مالی و بانکی: از انجماد ذخایر بانک مرکزی تا قطع پیوندهای پرداخت بین‌المللی

یکی از مهم‌ترین ابعاد جنگ اقتصادی علیه روسیه پس از آغاز حمله تمام‌عیار به اوکراین در فوریه ۲۰۲۲، هدف قرار دادن ذخایر ارزی، نظام بانکی و زیرساخت‌های بین‌المللی پرداخت بود. این اقدامات در مقایسه با تحریم‌های پس از بحران کریمه در سال ۲۰۱۴، از نظر دامنه و شدت یک تغییر کیفی محسوب می‌شدند؛ زیرا برای نخستین بار بخش قابل‌توجهی از دارایی‌های بانک مرکزی روسیه در خارج از کشور از دسترس آن خارج شد و همزمان شماری از بانک‌های بزرگ روسیه از بخش‌هایی از شبکه مالی بین‌المللی کنار گذاشته شدند. در ۲۶ فوریه ۲۰۲۲، ایالات متحده، اتحادیه اروپا، بریتانیا، کانادا و متحدان آنها بر سر مجموعه‌ای هماهنگ از اقدامات مالی علیه روسیه توافق کردند و از ۲۸ فوریه محدودیت‌ها علیه بانک مرکزی روسیه و سایر مؤسسات مالی به اجرا درآمد. برآوردهای دولت‌های تحریم‌کننده و

نهادهای پژوهشی نشان می‌دهد که حدود ۳۰۰ میلیارد دلار از دارایی‌های ذخیره‌ای بانک مرکزی روسیه در حوزه‌های قضایی تحریم‌کنندگان immobilized یا مسدود شد؛ و تنها ذخایر نگهداری‌شده در چین و طلای موجود در داخل روسیه در معرض این اقدام قرار نگرفتند (Congressional Research Service [CRS], ۲۰۲۳). بر اساس اعلام بانک مرکزی روسیه، مجموع ذخایر ارزی و طلای این کشور در زمان تهاجم ۶۱۲ میلیارد دلار بود که تقریباً نیمی از آن در غرب نگهداری می‌شد (Fabrichnaya, ۲۰۲۳). گروه ویژه REPO (متشکل از گروه هفت، اتحادیه اروپا و استرالیا) میزان ذخایر مسدود شده روسیه را ۲۸۰ میلیارد دلار برآورد کرده، در حالی که بسیاری از کارشناسان و همچنین بانک مرکزی روسیه، رقم را در محدوده ۳۰۰ تا ۳۳۰ میلیارد دلار می‌دانند (Brookings, ۲۰۲۵). بخش عمده این دارایی‌ها (حدود ۲۱۰ میلیارد یورو) در اتحادیه اروپا و عمدتاً توسط نهاد سپرده‌گذاری یوروکلیر در بلژیک نگهداری می‌شود (Courthouse News Service, ۲۰۲۵).

اهمیت اقتصادی این اقدام صرفاً به حجم دارایی‌های مسدودشده محدود نبود، بلکه قابلیت استفاده سیاستی از ذخایر بین‌المللی را هدف قرار داد. ذخایر ارزی بانک مرکزی در شرایط عادی نقش مهمی در مداخله در بازار ارز، تأمین نقدینگی ارزی نظام بانکی، ایفاء تعهدات خارجی و حفظ اعتماد به توانایی کشور برای انجام پرداخت‌های بین‌المللی دارند. از این منظر، انجماد بخش بزرگی از ذخایر روسیه در واقع محدود کردن بخشی از ظرفیت بانک مرکزی برای مدیریت یک شوک خارجی بسیار بزرگ بود. بانک مرکزی روسیه نیز در ارزیابی خود از بحران فوریه و مارس ۲۰۲۲ تأکید کرد که تحریم‌های مالی، محدودیت استفاده از ذخایر خارجی و فشار شدید بر بازار ارز، ریسک‌های جدی برای ثبات مالی و پولی ایجاد کرده بود (Bank of Russia, ۲۰۲۲a). به گفته وزیر دارایی روسیه آنتون سیلوانوف، این اقدام «به شدت ظرفیت روسیه برای مداخله در نرخ ارز روبل با تکیه بر ذخایر ارزی را تضعیف کرد» (Global Times, ۲۰۲۲). که در نتیجه آن، سقوط شدید اولیه ارزش روبل در بهار ۲۰۲۲ را می‌توان تا حدی به این محدودیت مرتبط دانست. دوم، این انسداد محدودیت جدی بر ظرفیت تسویه مالی بین‌المللی روسیه ایجاد کرد. قابل ذکر است که علاوه بر دارایی‌های حاکمیتی، حدود ۱۴ میلیارد دلار از دارایی‌های

خصوصی شهروندان روسی نیز مسدود شده که پیامدهای اجتماعی این انسداد را به سطح طبقه متوسط روسیه نیز تسری داده است (Carnegie Endowment, ۲۰۲۵).

لایه دوم تحریم‌ها، محدود کردن دسترسی بانک‌های روسی به زیرساخت‌های مالی بین‌المللی بود. اتحادیه اروپا، ایالات متحده و متحدان آنها از مارس ۲۰۲۲ ارائه خدمات پیام‌رسانی مالی SWIFT به شماری از بانک‌های روسی را ممنوع کردند. اهمیت این اقدام در آن بود که بانک‌های مشمول را از یکی از مهم‌ترین شبکه‌های استاندارد شده ارتباطات مالی بین‌بانکی محروم می‌کرد و در نتیجه هزینه، زمان و ریسک انجام تراکنش‌های بین‌المللی آنها را افزایش می‌داد. با این حال، از نظر فنی، حذف یک بانک از SWIFT به معنای قطع خودکار تمام روابط مالی آن با جهان نیست؛ زیرا پرداخت‌های بین‌المللی می‌توانند از طریق بانک‌های واسطه، پیام‌رسان‌های جایگزین و ترتیبات دوجانبه انجام شوند. بنابراین اثر اقتصادی واقعی این اقدام را باید در قالب افزایش اصطکاک مالی و کاهش قابلیت اتصال بانک‌های روسی به شبکه مالی غربی تحلیل کرد، نه قطع کامل پرداخت‌های خارجی روسیه. (European Commission, ۲۰۲۵a; CRS, ۲۰۲۳)

در کنار SWIFT، محدودیت‌های گسترده‌ای علیه تأمین مالی خارجی بانک‌ها و دولت روسیه اعمال شد. این اقدامات شامل محدودیت خرید و معامله برخی اوراق بهادار روسیه، ممنوعیت اعطای برخی وام‌ها و اعتبارات، محدودیت دسترسی نهادهای مالی روسیه به بازارهای سرمایه غربی و ممنوعیت ارائه مجموعه‌ای از خدمات مالی و حرفه‌ای بود. در ادامه، این محدودیت‌ها به خدمات حسابداری، حسابرسی، مشاوره مالی و حقوقی، خدمات فناوری اطلاعات و برخی خدمات حرفه‌ای دیگر نیز گسترش یافتند. هدف این مجموعه اقدامات، صرفاً ایجاد بحران نقدینگی کوتاه‌مدت نبود؛ بلکه کاهش دسترسی روسیه به سرمایه، خدمات تخصصی و زیرساخت‌های مالی مورد نیاز برای تأمین مالی سرمایه‌گذاری و تجارت بین‌المللی بود. (European Commission, ۲۰۲۵a; Council of the European Union, ۲۰۲۵)

یکی از ابعاد مهم‌تر این روند، گسترش تدریجی تحریم‌ها از بانک‌های روسی به شبکه‌های جایگزین مالی و واسطه‌های کشورهای ثالث بود. روسیه پس از تحریم‌های سال ۲۰۱۴ توسعه سامانه پیام‌رسانی

مالی داخلی خود، یعنی (SPFS) (System for Transfer of Financial Messages)، را آغاز کرده بود. وجود این زیرساخت به روسیه اجازه داد بخشی از پیام‌های مالی داخلی و برخی معاملات با شرکای خارجی را خارج از شبکه SWIFT انجام دهد. در نتیجه، حذف بخشی از بانک‌های روسی از SWIFT به فروپاشی کامل نظام پرداخت خارجی روسیه منجر نشد، بلکه انگیزه و ضرورت استفاده از شبکه‌های جایگزین، ارزهای ملی و بانک‌های کشورهای غیرغربی را افزایش داد (Bank of Russia, ۲۰۲۳). به همین دلیل، تحریم‌های غرب در سال‌های بعد به تدریج به خود شبکه‌های جایگزین و واسطه‌های مالی کشورهای ثالث نیز گسترش یافت. اتحادیه اروپا در بسته‌های تحریمی بعدی، استفاده از SPFS را برای برخی اشخاص و نهادهای اروپایی ممنوع کرد و محدودیت‌هایی علیه مؤسسات مالی کشورهای ثالث که در تسهیل معاملات مرتبط با پایگاه دفاعی - صنعتی روسیه یا دور زدن تحریم‌ها نقش داشتند، وضع نمود. در بسته چهاردهم تحریم‌های اتحادیه اروپا در ژوئن ۲۰۲۴، ممنوعیت استفاده از SPFS برای اشخاص و نهادهای اتحادیه اروپا اعمال شد و در بسته‌های بعدی، از جمله بسته شانزدهم و هجدهم، محدودیت‌ها علیه مؤسسات مالی کشورهای ثالث مرتبط با این شبکه و سازوکارهای دور زدن تحریم‌ها گسترش یافتند. (Council of the European Union, ۲۰۲۴, ۲۰۲۵a)

تحریم‌های مالی همچنین به تدریج از بانک‌ها و ذخایر رسمی به بخش گسترده‌تری از اکوسیستم مالی روسیه گسترش یافت. محدودیت در ارائه خدمات مالی و حرفه‌ای، محدودیت سپرده‌های بزرگ اشخاص روس در مؤسسات مالی اروپایی، محدودیت خدمات مرتبط با دارایی‌های رمزنگاری شده و هدف قرار دادن نهادهای سرمایه‌گذاری از جمله صندوق سرمایه‌گذاری مستقیم روسیه (RDIF)، بخشی از این تحول بود. هدف این اقدامات افزایش هزینه استفاده روسیه از زیرساخت‌های مالی جهانی و کاهش توانایی آن برای تبدیل منابع مالی داخلی به سرمایه‌گذاری و معاملات بین‌المللی بود (European Commission, ۲۰۲۵a; Council of the European Union, ۲۰۲۵a).

از منظر اقتصاد سیاسی، تحریم‌های مالی علیه روسیه را می‌توان به‌عنوان تلاش برای ایجاد شوک همزمان به موجودی ثروت، جریان تأمین مالی و زیرساخت مبادلات بین‌المللی در نظر گرفت. انجماد

ذخایر بانک مرکزی، موجودی دارایی‌های خارجی قابل استفاده را کاهش داد؛ محدودیت‌های بانکی و سرمایه‌ای جریان تأمین مالی خارجی را مختل کرد؛ و محدودیت‌های SWIFT و سایر شبکه‌های پرداخت، هزینه انجام معاملات بین‌المللی را افزایش دادند.

تحریم‌های بانک مرکزی همچنین توانایی روسیه برای استقراض بین‌المللی را به طور قابل توجهی کاهش داده و در نتیجه پتانسیل رشد آینده آن را پایین آورده است؛ امری که به تدریج پایه صنعتی روسیه را فرسوده می‌کند. این اقدام، دسترسی کرملین به سرمایه و توانایی آن برای کنترل سریع و مؤثر نرخ ارز را محدود کرد.

۱.۲. تحریم‌های انرژی

انرژی یکی از مهم‌ترین عرصه‌های تقابل اقتصادی میان روسیه و کشورهای غربی پس از فوریه ۲۰۲۲ بود. اهمیت این حوزه از آنجا ناشی می‌شد که روسیه پیش از جنگ یکی از بزرگ‌ترین تولیدکنندگان و صادرکنندگان نفت و گاز جهان بود و صادرات انرژی، هم منبع اصلی درآمدهای ارزی کشور و هم یکی از پایه‌های مهم درآمدهای بودجه‌ای دولت محسوب می‌شد. هدف تحریم‌های انرژی صرفاً کاهش حجم صادرات روسیه نبود؛ هدف راهبردی‌تر آن کاهش درآمد خالص حاصل از صادرات انرژی بدون ایجاد شوک غیرقابل تحمل به عرضه جهانی نفت بود. زیرا حذف ناگهانی نفت روسیه از بازار جهانی می‌توانست قیمت نفت را به شدت افزایش داده و آثار تورمی و رکودی آن را به خود کشورهای تحریم‌کننده نیز منتقل کند (U.S. Department of the Treasury, ۲۰۲۲; IEA).

اتحادیه اروپا در چارچوب بسته ششم تحریم‌ها، واردات نفت خام و فرآورده‌های نفتی روسیه از طریق دریا را ممنوع کرد. ممنوعیت نفت خام از ۵ دسامبر ۲۰۲۲ و ممنوعیت فرآورده‌های نفتی از ۵ فوریه ۲۰۲۳ اجرایی شد. در کنار آن، واردات نفت روسیه از طریق خط لوله در ابتدا مشمول استثنایی برای برخی کشورهای محصور در خشکی شد. بنابراین، برخلاف یک ممنوعیت کامل و یکباره، تحریم اروپا به صورت مرحله‌ای و با در نظر گرفتن تفاوت زیرساختی میان حمل دریایی و خط لوله طراحی شد (Council of the European Union, ۲۰۲۵a).

اهمیت این اقدام برای روسیه بسیار زیاد بود، زیرا بازار اروپا پیش از جنگ یکی از مهم‌ترین مقصدهای صادرات انرژی این کشور محسوب می‌شد. با این حال، از دست رفتن بازار اروپا لزوماً به معنای از دست رفتن همان حجم صادرات نفت نبود. روسیه توانست بخش قابل توجهی از صادرات نفت خود را از بازار اروپا به سمت آسیا، به‌ویژه چین، هند و ترکیه، منتقل کند. در نتیجه، اثر اصلی تحریم اروپا در مرحله نخست، نه توقف فیزیکی صادرات نفت، بلکه افزایش هزینه انتقال، طولانی‌تر شدن مسیرهای حمل‌ونقل، افزایش هزینه بیمه و لجستیک و کاهش قدرت چانه‌زنی روسیه در برابر خریداران جدید بود. نفت روسیه برای ورود به بازارهای آسیایی باید مسافت بیشتری را طی می‌کرد و در بسیاری از موارد با تخفیف نسبت به شاخص‌های جهانی عرضه می‌شد. بانک مرکزی روسیه نیز در گزارش‌های خود به تأثیر تحریم‌ها بر تغییر مسیرهای تجاری، افزایش هزینه‌های لجستیکی و ضرورت بازسازی زنجیره‌های پرداخت و حمل‌ونقل اشاره کرده است (Bank of Russia, ۲۰۲۴).

مهم‌ترین نوآوری سیاست تحریمی غرب، تعیین سقف قیمت نفت روسیه (Oil Price Cap) بود. این سازوکار که از ۵ دسامبر ۲۰۲۲ برای نفت خام و از ۵ فوریه ۲۰۲۳ برای فرآورده‌های نفتی به اجرا درآمد، برخلاف تحریم کامل صادرات، تلاش می‌کرد میان دو هدف ظاهراً متعارض تعادل برقرار کند: کاهش درآمد روسیه و در عین حال حفظ جریان نفت روسیه به بازار جهانی (U.S. Department of the Treasury, ۲۰۲۲).

منطق اقتصادی این سیاست بر یک ویژگی ساختاری بازار نفت متکی بود: حمل‌ونقل دریایی نفت به خدماتی مانند بیمه، اتکایی، تأمین مالی تجاری و خدمات کشتیرانی نیاز دارد و شرکت‌های مستقر در کشورهای GV در زمان آغاز اجرای سیاست، سهم بسیار بزرگی از بازار بیمه و خدمات دریایی مرتبط با نفت را در اختیار داشتند. بنابراین، کشورهای عضو ائتلاف سقف قیمت، به جای ممنوع کردن کامل خدمات خود، دسترسی به این خدمات را مشروط به آن کردند که نفت روسیه با قیمت برابر یا پایین‌تر از سقف تعیین‌شده خریداری شود (U.S. Department of the Treasury, ۲۰۲۲). از این نظر، سقف قیمت در اصل یک محدودیت قیمتی بر درآمد روسیه از طریق کنترل دسترسی به خدمات مکمل



تجارت نفت بود.

در مرحله نخست، سقف قیمت نفت خام روسیه ۶۰ دلار در هر بشکه تعیین شد و برای فرآورده‌های نفتی دو سقف متفاوت در نظر گرفته شد: ۱۰۰ دلار برای فرآورده‌هایی که معمولاً با قیمت بالاتر از نفت خام معامله می‌شوند، مانند گازوئیل و بنزین، و ۴۵ دلار برای فرآورده‌هایی که معمولاً با تخفیف نسبت به نفت خام معامله می‌شوند (Council of the European Union, ۲۰۲۵a). این تفاوت از نظر اقتصادی اهمیت داشت، زیرا یک سقف واحد برای همه فرآورده‌ها نمی‌توانست تفاوت ساختار قیمت‌گذاری آنها را منعکس کند.

در ۱۸ ژوئیه ۲۰۲۵ و در چارچوب بسته هجدهم تحریم‌های اتحادیه اروپا، سقف قیمت نفت خام روسیه از ۶۰ دلار به ۴۷.۶ دلار در هر بشکه کاهش یافت. اتحادیه اروپا همزمان یک سازوکار «خودکار و پویا» برای تعدیل سقف قیمت ایجاد کرد تا سطح سقف با تحولات بازار جهانی نفت سازگار شود. بر اساس سازوکار جدید، سقف قیمت در سطحی تعیین می‌شود که حدود ۱۵ درصد پایین‌تر از میانگین قیمت بازار نفت خام اورال در دوره شش‌ماهه قبلی قرار گیرد (Council of the European Union, ۲۰۲۵b). بنابراین، سیاست سقف قیمت از یک ابزار نسبتاً ثابت به سمت یک مکانیسم تطبیقی و وابسته به شرایط بازار حرکت کرد.

شواهد نشان می‌دهند که تحریم‌ها و سقف قیمت، تخفیف نفت روسیه نسبت به شاخص‌های جهانی را افزایش داده و هزینه‌های حمل‌ونقل و مبادلات را بالا برده‌اند؛ اما در بخش مهمی از دوره ۲۰۲۲ تا ۲۰۲۵ نتوانستند صادرات نفت روسیه را به‌طور پایدار متوقف کنند. آژانس بین‌المللی انرژی در ژانویه ۲۰۲۴ گزارش کرد که صادرات نفت روسیه در دسامبر ۲۰۲۳ به حدود ۷۸ میلیون بشکه در روز رسید، در حالی که درآمد صادراتی آن به حدود ۱۴.۴ میلیارد دلار کاهش یافت. به بیان دیگر، حتی در شرایطی که حجم صادرات نسبتاً بالا باقی مانده بود، قیمت پایین‌تر و تخفیف بیشتر، درآمد حاصل از هر واحد صادرات را کاهش داده بود (IEA, ۲۰۲۴).

همین الگو در سال ۲۰۲۵ نیز مشاهده شد. بر اساس گزارش آژانس بین‌المللی انرژی، صادرات نفت خام

و فرآورده‌های روسیه در مه ۲۰۲۵ به حدود ۷.۳ میلیون بشکه در روز کاهش یافت و درآمد صادراتی ماهانه به حدود ۱۲.۶ میلیارد دلار رسید که ۴ میلیارد دلار کمتر از سال قبل بود. کاهش قیمت نفت جهانی، افزایش تخفیف نفت روسیه و محدودیت‌های تحریمی در کنار یکدیگر در این کاهش نقش داشتند (IEA, ۲۰۲۵). بنابراین، اثر تحریم‌ها را بهتر است در قالب کاهش درآمد واحد صادراتی و افزایش هزینه دسترسی به بازار تحلیل کرد، نه صرفاً کاهش مقدار فیزیکی صادرات.

البته درباره سهم دقیق سقف قیمت در کاهش درآمد روسیه اختلاف نظر وجود دارد. نهادهای غربی مانند وزارت خزانه‌داری آمریکا بر این باورند که تشدید اجرای سقف قیمت، تخفیف نفت روسیه را افزایش داده است (U.S. Department of the Treasury, ۲۰۲۴). در مقابل، مطالعات مستقل نشان می‌دهند که تأثیر واقعی سقف قیمت به میزان اجرای آن، سهم نفت حمل‌شده با خدمات غربی، سطح قیمت جهانی نفت، تخفیف‌های دوجانبه روسیه و توانایی روسیه برای استفاده از ناوگان و بیمه خارج از ائتلاف بستگی دارد. برای نمونه، مرکز CREA برآورد کرده است که اجرای کامل سقف قیمت می‌توانست درآمدهای صادرات نفت روسیه را به‌طور محسوسی کاهش دهد، اما شکاف میان «سیاست روی کاغذ» و «اجرای واقعی» همچنان یکی از محدودیت‌های اصلی این رژیم تحریمی است (Centre for Research on Energy and Clean Air [CREA], ۲۰۲۵).

پس از آنکه روسیه برای دور زدن تحریم انرژی به ایجاد و توسعه یک اکوسیستم حمل‌ونقل و خدمات مالی مستقل از کشورهای GV یعنی آنچه در ادبیات تحریم‌ها با عنوان «ناوگان سایه» (Shadow Fleet) شناخته می‌شود، روی آورد، اتحادیه اروپا در بسته هجدهم تحریم‌ها در ژوئیه ۲۰۲۵ فشار بر این شبکه را به‌طور قابل‌توجهی افزایش داد. در این بسته، ۱۰۵ کشتی دیگر در فهرست تحریم قرار گرفتند و مجموع کشتی‌های هدف‌گذاری‌شده به ۴۴۴ فروند رسید. این کشتی‌ها با ممنوعیت دسترسی به بنادر اتحادیه اروپا و ممنوعیت دریافت مجموعه‌ای از خدمات دریایی مواجه شدند. افزون بر این، اتحادیه اروپا شرکت‌های روسی و بین‌المللی مرتبط با مدیریت این کشتی‌ها و برخی معامله‌گران نفت روسیه را نیز تحریم کرد (Council of the European Union, ۲۰۲۵b).

همچنین اتحادیه اروپا برای نخستین بار بخشی از زنجیره پایین‌دستی تجارت نفت روسیه را در کشورهای ثالث هدف گرفت. یکی از اقدامات بسته هجدهم، ممنوعیت واردات فرآورده‌های نفتی تولیدشده از نفت خام روسیه در کشورهای ثالث بود؛ البته برای برخی کشورهای مشخص استثناهایی در نظر گرفته شد. هدف این اقدام جلوگیری از آن بود که نفت روسیه ابتدا در یک کشور ثالث پالایش شده و سپس به عنوان فرآورده‌ای با منشأ غیرروسی وارد بازار اروپا شود (Council of the European Union, ۲۰۲۵b). این تحول نشان‌دهنده تغییر مهمی در منطق تحریم‌هاست: تحریم‌ها از هدف قرار دادن محصول نهایی روسی به سمت هدف قرار دادن زنجیره ارزش و شبکه واسطه‌های تجارت انرژی حرکت کرده‌اند. به بیان دیگر، مسئله فقط این نیست که «آیا نفت روسیه مستقیماً وارد اروپا می‌شود؟»؛ بلکه پرسش این است که آیا نفت روسیه از طریق کشتی، معامله‌گر، پالایشگاه یا مؤسسه مالی یک کشور ثالث وارد زنجیره تأمین جهانی می‌شود یا خیر.

۱.۳. تحریم‌های تجاری و محدودیت دسترسی روسیه به بازارها و فناوری

در کنار تحریم‌های مالی و انرژی، تحریم‌های تجاری و فناورانه یکی از ارکان اصلی راهبرد غرب برای تضعیف ظرفیت اقتصادی و نظامی روسیه پس از آغاز جنگ در فوریه ۲۰۲۲ بود. منطق این سیاست با تحریم‌های سنتی تجاری تفاوت داشت. هدف صرفاً کاهش صادرات و واردات روسیه نبود، بلکه محدود کردن دسترسی این کشور به بازارهای پردرآمد غربی، کالاهای سرمایه‌ای، فناوری‌های پیشرفته، تجهیزات صنعتی و نهاده‌های دارای کاربرد نظامی و دوکاربرد بود. از این منظر، تحریم تجاری بخشی از یک راهبرد گسترده‌تر برای کاهش ظرفیت تولیدی و فناوری اقتصاد روسیه در میان‌مدت و بلندمدت محسوب می‌شود (OECD, ۲۰۲۴).

یکی از نخستین اقدامات مهم، تعلیق رفتار مبتنی بر اصل کامله‌الوداد (MFN) در روابط تجاری با روسیه بود. اتحادیه اروپا همراه با گروه هفت و دیگر اعضای سازمان تجارت جهانی در مارس ۲۰۲۲ تصمیم گرفت رفتار ترجیحی تجاری با روسیه را متوقف کند. این اقدام به خودی خود به معنای اعمال یک تعرفه عمومی واحد بر همه کالاهای روسی نبود؛ بلکه زمینه حقوقی و سیاسی را برای اعمال

محدودیت‌های گسترده‌تر تجاری فراهم کرد. اتحادیه اروپا به جای اتکا به افزایش عمومی تعرفه‌ها، عمدتاً از ممنوعیت‌های مشخص وارداتی و صادراتی، محدودیت‌های کمی، کنترل کالاهای راهبردی و ممنوعیت ارائه برخی خدمات مرتبط با تجارت استفاده کرد (European Commission, ۲۰۲۲).

در سمت واردات، اتحادیه اروپا به تدریج مجموعه‌ای از کالاهای روسی را از بازار خود خارج کرد. فولاد و محصولات آهنی، طلا، چوب، سیمان، برخی محصولات لاستیکی، مواد معدنی، محصولات دریایی، آلومینیوم و در مراحل بعدی کالاهای دیگری نیز مشمول محدودیت شدند. برای نمونه، در بسته چهارم تحریم‌ها در مارس ۲۰۲۲، اتحادیه اروپا واردات برخی محصولات فولادی روسیه را ممنوع کرد؛ ارزش صادراتی این گروه از کالاها در آن زمان حدود ۳.۳ میلیارد یورو برآورد شده بود (European Commission, ۲۰۲۲).

یکی از تحولات مهم بعدی، محدودیت بر الماس روسیه بود. اتحادیه اروپا واردات الماس غیرصنعتی استخراج‌شده، فرآوری‌شده یا تولیدشده در روسیه را ممنوع کرد و سپس دامنه این محدودیت را به الماس‌های روسی که در کشورهای ثالث فرآوری می‌شوند نیز گسترش داد. اهمیت این اقدام در این بود که تحریم‌ها از محدود کردن «کالای روسی در مرز اروپا» به سمت کنترل زنجیره تأمین و منشأ کالا حرکت کردند. این تغییر نشان‌دهنده پیچیده‌تر شدن رژیم تحریم‌ها و تلاش برای جلوگیری از انتقال تجارت روسیه از طریق کشورهای واسطه است (European Commission, ۲۰۲۵).

اما از منظر اقتصاد جنگی، محدودیت‌های صادراتی اهمیت بیشتری از بسیاری از ممنوعیت‌های وارداتی دارند. دلیل آن این است که روسیه برای حفظ ظرفیت تولید صنعتی و نظامی خود به برخی کالاهای سرمایه‌ای، ماشین‌آلات، قطعات، نیمه‌هادی‌ها، تجهیزات الکترونیکی، ابزارهای دقیق، نرم‌افزارهای صنعتی و فناوری‌های پیشرفته خارجی وابسته بود. OECD تصریح می‌کند که پیش از جنگ، بخش مهمی از واردات روسیه از اروپا شامل محصولات با فناوری بالا، تجهیزات ICT، الکترونیک و خودرو بود؛ پس از جنگ، صادرات اتحادیه اروپا و سایر کشورهای تحریم‌کننده به روسیه به شدت کاهش یافت (OECD, ۲۰۲۴).



از این منظر، تحریم‌های صادراتی را می‌توان تحریم ظرفیت تولید نامید. هدف آنها الزاماً متوقف کردن تولید موجود نبود، بلکه محدود کردن امکان نوسازی سرمایه، جایگزینی تجهیزات، ارتقای بهره‌وری و دسترسی به فناوری‌های جدید بود. اتحادیه اروپا به همین دلیل صادرات کالاهای دوکاربردی و فناوری‌های پیشرفته را هدف قرار داد و در بسته‌های مختلف، فهرست کالاهای مشمول محدودیت را گسترش داد. این محدودیت‌ها شامل نیمه‌هادی‌ها، تجهیزات الکترونیکی، ماشین‌آلات دقیق، تجهیزات تولید صنعتی، ابزارهای CNC، تجهیزات مرتبط با هوافضا و سایر فناوری‌هایی شد که می‌توانند در تولید نظامی یا صنایع راهبردی مورد استفاده قرار گیرند (European Commission, ۲۰۲۵). همین منطق در مورد برخی مواد شیمیایی، قطعات الکترونیکی، تجهیزات آزمایشگاهی، نرم‌افزارهای طراحی و مهندسی و تجهیزات تولید انرژی نیز وجود دارد. در بسته‌های تحریمی جدیدتر اتحادیه اروپا، این محدودیت‌ها همچنان گسترش یافته‌اند؛ برای نمونه، بسته بیستم در آوریل ۲۰۲۶ صادرات کالاهایی به ارزش بیش از ۳۶۵ میلیون یورو و واردات برخی فلزات، مواد شیمیایی و مواد معدنی به ارزش بیش از ۵۳۰ میلیون یورو را هدف قرار داد (European Commission, ۲۰۲۶).

از سوی دیگر، تحریم‌ها در طول زمان از محدودیت مستقیم تجارت به سمت مقابله با دور زدن تحریم‌ها حرکت کرده‌اند. اتحادیه اروپا در بسته‌های جدیدتر، شرکت‌های کشورهای ثالث را که در تأمین کالاهای دوکاربردی و فناوری برای صنایع نظامی روسیه نقش دارند، نیز هدف قرار داده است. برای نمونه، بسته نوزدهم در اکتبر ۲۰۲۵ محدودیت‌های جدیدی علیه شرکت‌هایی در چین، هند و تایلند که به گفته اتحادیه اروپا در تأمین کالا یا حمایت از صنایع نظامی روسیه نقش داشتند، اعمال کرد. بسته بیست و یکم در ژوئیه ۲۰۲۶ نیز محدودیت‌های بیشتری بر کالاهای مورد استفاده در صنایع هوافضا، پهپاد و تولید تجهیزات نظامی اعمال کرد (European Commission, ۲۰۲۵, ۲۰۲۶).

بنابراین، تا سال ۲۰۲۶ رژیم تحریم‌های تجاری روسیه از یک مجموعه ممنوعیت‌های مستقیم وارداتی و صادراتی به یک رژیم کنترل زنجیره‌های تأمین تبدیل شده است. در این رژیم، نه تنها کالای نهایی، بلکه شرکت واسطه، کشور ثالث، فناوری مورد استفاده، خدمات مرتبط و حتی حقوق مالکیت فکری مرتبط

با تولید کالاهای تحریم‌شده می‌تواند هدف قرار گیرد. این تحول نشان‌دهنده تلاش تحریم‌کنندگان برای بستن مسیرهای جایگزینی است که روسیه پس از ۲۰۲۲ ایجاد کرده است (European Commission, ۲۰۲۵, ۲۰۲۶).

۲. شوک خروج سرمایه از روسیه پس از آغاز جنگ اوکراین

بر پایه تحلیل مرکز تحلیل کلان‌اقتصادی و پیش‌بینی کوتاه‌مدت روسیه (ИМАКП)، خروج سرمایه از روسیه از طریق کانال تراکنش‌های مالی و عملیات سرمایه‌ای تراز پرداخت‌ها در سال ۲۰۲۲ به رقم رکورد ۲۴۳ میلیارد دلار رسید؛ رقمی که از ارقام مشابه در سال‌های بحرانی ۲۰۱۴ (۱۶۵ میلیارد دلار) و ۲۰۰۸ (۱۴۳ میلیارد دلار) به ترتیب نزدیک به ۱.۵ و ۱.۷ برابر فراتر رفت (RBC, ۲۰۲۳; Nezavisimaya Gazeta, ۲۰۲۳). این خروج در چهار کانال اصلی یعنی خروج شرکت‌های خارجی، بازپرداخت بدهی خارجی، انتقال دارایی شهروندان به خارج و افزایش تقاضای ارز خارجی صورت گرفت و برخلاف تصور رایج، عمدتاً از محل مازاد بی‌سابقه حساب جاری (نه از ذخایر بانک مرکزی) تأمین مالی شد. به گفته کارشناسان این مرکز، اگرچه «خروج سرمایه در شرایط شوک اقتصادی قابل توضیح است»، اما حجم آن که معادل ۱۳.۵ درصد تولید ناخالص داخلی بود، در مقایسه با تحریم‌های اعمال‌شده علیه روسیه و محدودیت‌های متقابل بانک مرکزی (که قاعده‌تأمی‌بایست خروج سرمایه را محدود می‌کرد) غیرعادی به نظر می‌رسد (RBC, ۲۰۲۳). الویرا نیبولینا، رئیس بانک مرکزی روسیه، در آوریل ۲۰۲۳ تصریح کرد که آنچه به‌طور سنتی «خروج سرمایه» به معنای خروج پول برای دلایل مشکوک یا غیرقانونی خوانده می‌شود، در سال ۲۰۲۲ تنها حدود ۱ میلیارد دلار بوده است؛ او هشدار داد که برخی افراد این مفهوم را با «مانده حساب مالی» (financial account balance) که به ۲۲۷ میلیارد دلار رسید اشتباه می‌گیرند (TASS, ۲۰۲۳). به عبارت دیگر، خروج سرمایه در ۲۰۲۲ از محل ذخایر بانک مرکزی (که بخش زیادی از آن‌ها نیز منجمد شده بود) تأمین نشد، بلکه از مازاد بی‌سابقه حساب جاری روسیه سرچشمه گرفت. بر پایه تحلیل متیو کلاین این مازاد پس از حمله به شدت افزایش یافت، چون هزینه واردات به مراتب سریع‌تر از درآمد صادراتی سقوط کرد. برای مقایسه: در نیمه دوم ۲۰۲۱ (پیش

از جنگ)، روسیه به‌طور میانگین در هر فصل ۴۱ میلیارد دلار مازاد حساب تجاری داشت؛ این رقم در نیمه نخست ۲۰۲۲ به ۷۴ میلیارد دلار در هر فصل جهش کرد — یعنی تقریباً دو برابر شد — و در نیمه دوم همان سال نیز در سطح بالای ۴۵ میلیارد دلار باقی ماند (Klein, ۲۰۲۳, The Overshoot). این جهش مازاد حساب جاری، دقیقاً هم‌زمان و هم‌سو با خروج گسترده مالی همان دوره بود: دلارهای اضافی حاصل از فروش نفت و گاز، که دیگر (به دلیل افت شدید واردات) صرف خرید کالای خارجی نمی‌شدند، عمدتاً از طریق فرار سرمایه و مهاجرت شهروندان و شرکت‌های روس از کشور خارج می‌شدند (Klein, ۲۰۲۳).

با کاهش تدریجی درآمد انرژی (در پی سقف قیمتی نفت) و بازگشت واردات به سطح عادی، این مازاد نیز کوچک شد: در سه‌ماهه نخست تا سوم ۲۰۲۳، میانگین مازاد فصلی حساب جاری تنها ۱۴ میلیارد دلار بود؛ با این حال، الگوی کیفی جریان‌های مالی همچنان مشابه ۲۰۲۲ ماند، صرفاً در مقیاسی کوچک‌تر (Klein, ۲۰۲۳). تحلیل‌های اقتصادی روسی‌زبان نیز این روند را تأیید می‌کنند: گزارشی در پلتفرم وی‌سی‌رو، دلایل رکورد خروج سرمایه در ۲۰۲۲ را «مهاجرت شهروندان به خارج و اعمال تحریم‌های اقتصادی» می‌داند و می‌افزاید که طبق آمار رسمی، روند خروج در ۲۰۲۴ کند شده — هرچند برخی کارشناسان با این نتیجه‌گیری موافق نیستند (vc.ru, ۲۰۲۴).

بر اساس گزارش بانک مرکزی روسیه، در نیمه نخست سال ۲۰۲۳ تنها ۲۷ میلیارد دلار دیگر از روسیه خارج شد؛ کاهش چشمگیری که نشان‌دهنده انطباق تدریجی کسب‌وکارها و شهروندان با فضای اقتصادی جدید بود (bne IntelliNews, ۲۰۲۳). بر پایه تحلیل «بروکینگز» (Brookings Institution)، این روند نزولی تا سال ۲۰۲۴ ادامه یافت، اما با شدت کمتر؛ بانک مرکزی روسیه رقم خالص خروج سرمایه بخش خصوصی در سال ۲۰۲۴ را بیش از ۱۶۰ میلیارد دلار (حدود ۸ درصد تولید ناخالص داخلی ۲ تریلیون دلاری آن سال) اعلام کرد؛ رقمی که به گفته ناظران مستقل، به‌طور گسترده کمتر از واقعیت گزارش شده تلقی می‌شود (Lviv Herald, ۲۰۲۵). بر پایه تحلیل تفصیلی ИМАКП، خروج بی‌سابقه سرمایه در ۲۰۲۲ عمدتاً از چهار کانال اصلی صورت گرفت:

۱- **خروج شرکت‌های خارجی:** نخستین و بزرگ‌ترین کانال، خروج گسترده شرکت‌های چندملیتی از بازار روسیه بود. بر پایه فهرست مؤسسه رهبری مدیران ارشد ییل (Yale CELI) بیش از ۱۰۰۰ شرکت خارجی به‌طور علنی اعلام کرده‌اند فعالیت خود را در روسیه به درجات مختلف -از خروج کامل تا کاهش جزئی- محدود ساخته‌اند. (Yale School of Management, n.d.) با این حال، پروژه «Leave Russia» مدرسه اقتصاد کیف (KSE) با معیار سخت‌گیرانه‌تری که تنها خروج کامل و تأییدشده را می‌شمارد، این رقم را به ۳۷۲ شرکت کاهش می‌دهد.

۲- **بازپرداخت بدهی خارجی:** دومین کانال، بازپرداخت تعهدات بدهی خارجی شرکت‌ها و بانک‌های روسی به طلبکاران خارجی بود؛ جریانی که با قطع دسترسی روسیه به بازارهای سرمایه بین‌المللی برای استقراض جدید، به خالص خروج سرمایه از این مسیر انجامید.

۳- **انتقال دارایی شهروندان به خارج:** سومین کانال، انتقال گسترده دارایی توسط شهروندان روس بود. بر پایه گزارش مؤسسه بروکینگز، بانک مرکزی روسیه اعلام کرد در فاصله مارس ۲۰۲۲ تا سپتامبر ۲۰۲۳، افراد بیش از ۲.۴ تریلیون روبل (معادل ۳۵ میلیارد دلار) به حساب‌های بانکی خارجی منتقل کردند؛ رقمی که تقریباً معادل افت ۱۳ دلاری قیمت هر بشکه از کل صادرات نفت خام روسیه در همان بازه بود (Aleksashenko, ۲۰۲۴, Brookings Institution). گزارش دیگری با استناد به همین داده نشان می‌دهد در فاصله ژانویه تا سپتامبر ۲۰۲۲، مجموع سپرده‌های روس‌ها در بانک‌های خارجی بیش از دو برابر شد؛ از ۳۰.۶ به ۶۳.۱ میلیارد دلار (به نقل از تحلیل اقتصادی روسی، ۲۰۲۳). این روند با شوک اولیه سپرده‌های داخلی هم‌زمان بود: پیش از جنگ، خروج ماهانه سپرده‌های خانوار پایدار (۳۰۰ تا ۵۰۰ میلیون دلار) بود؛ در فوریه-مارس ۲۰۲۲ این رقم به بیش از ۵.۱ میلیارد دلار جهش کرد و پس از بازگشت جزئی در آوریل، از ژوئن تا دسامبر به‌طور میانگین ماهانه ۳.۸ میلیارد دلار رسید (Aleksashenko, ۲۰۲۴).

۴- **افزایش تقاضای ارز خارجی و تغییر ترکیب صادرات:** چهارمین کانال، افزایش تقاضای عمومی برای نگهداری ارزهای خارجی (به‌ویژه ارزهای «دوست» مانند درهم امارات و لیر ترکیه،

پس از محدودیت‌های دلار و یورو) بود؛ روندی که فشار نزولی مستمری بر ارزش روبل وارد کرد (Aleksashenko, ۲۰۲۴, Brookings Institution).

۳. شوک افزایش هزینه‌های جنگی روسیه پس از آغاز جنگ اوکراین

اگرچه جنگ اوکراین در فوریه ۲۰۲۲ آغاز شد، اما افزایش هزینه‌های جنگی روسیه را نباید رویدادی یک‌باره دانست، بلکه باید آن را روندی فزاینده و چندلایه در طول پنج سال گذشته فهمید که هر سال بر پیچیدگی و بار مالی آن افزوده شده است. بر پایه تحلیل جامع متیو کلاین، مخارج تلفیقی کل سطوح دولت روسیه (بودجه فدرال به‌علاوه بودجه‌های منطقه‌ای) در چهار سال نخست جنگ به رقمی نزدیک به ۲۸۱ تریلیون روبل رسید، در حالی که مجموع درآمدهای مالیاتی و سایر منابع دولت تنها ۲۶۳ تریلیون روبل بود. برای درک بهتر مقیاس این ارقام، کافی است آن‌ها را با تولید ناخالص داخلی روسیه در سال ۲۰۲۵ (حدود ۲۲۰ تریلیون روبل) مقایسه کنیم (Klein, ۲۰۲۶). روند رشد این مخارج در سال‌های اخیر، خود گویای شدت این شوک مالی است: مخارج تلفیقی دولت از ۳۷ تریلیون روبل در سال ۲۰۱۹ (پیش از جنگ)، به ۴۷ تریلیون روبل در ۲۰۲۱، سپس به ۵۵ تریلیون روبل در ۲۰۲۲ (سال آغاز جنگ)، و در نهایت به ۸۴ تریلیون روبل در ۲۰۲۵ رسید؛ یعنی در فاصله تنها شش سال، بیش از دو برابر شد (Klein, ۲۰۲۶).

۱- **جهش بودجه رسمی دفاعی:** ولادیمیر پوتین رئیس جمهور روسیه، در دسامبر ۲۰۲۴ قانون بودجه دولت برای دوره ۲۰۲۵-۲۰۲۷ را که افزایش بی‌سابقه‌ای را در هزینه‌های نظامی در تاریخ مدرن روسیه پیشنهاد می‌دهد، امضا کرد. بر اساس این قانون، در سال ۲۰۲۵، هزینه‌های مربوط به بخش «دفاع ملی» به ۱۳.۵ تریلیون روبل (یا ۶.۳۱٪ از تولید ناخالص داخلی روسیه و ۴۱٪ از کل هزینه‌های کشور) خواهد رسید. این رقم تقریباً ۲۵ درصد بیشتر از سال ۲۰۲۴ (۱۰.۴ تریلیون) بود. در سال‌های بعد، هزینه‌های نظامی تا حدودی کمتر برنامه‌ریزی شده است: ۱۲.۸ تریلیون روبل در سال ۲۰۲۶ و ۱۳.۱ تریلیون روبل در سال ۲۰۲۷ (DW, ۲۰۲۴). بر اساس گزارش یورونیوز، مخارج ترکیبی دفاع و امنیت در ۲۰۲۴ حدود ۴۰ درصد کل بودجه فدرال را تشکیل می‌داد و این رقم نسبت به ۲۰۲۳ نزدیک به ۷۰ درصد

رشد نشان می‌داد. (Euronews, ۲۰۲۳)

به گفته یانینس کلوگه، پژوهشگر موسسه مطالعات امنیت بین‌الملل آلمان، بر اساس داده‌های وزارت دارایی، هزینه‌های واقعی بودجه برای جنگ با اوکراین تا پایان سه ماهه اول ۲۰۲۶ به ۵.۹ تریلیون روبل رسیده است. در مقایسه با مدت مشابه سال گذشته، هزینه‌های نظامی و تولید سلاح ۲۹.۹ درصد، در مقایسه با ژانویه تا مارس ۲۰۲۴، ۶۸.۷ درصد، در مقایسه با سال ۲۰۲۳، ۱۲۹ درصد و در مقایسه با سه ماهه اول ۲۰۲۲، ۴.۶ برابر افزایش یافته است. طبق محاسبات او، جنگ با اوکراین از سال ۲۰۲۲ تاکنون، ۵۳.۰۷۹ تریلیون روبل یا ۷۴۶.۶ میلیارد دلار برای مالیات‌دهندگان روسی هزینه داشته است (The Moscow Times, ۲۰۲۶).

نکته روش‌شناختی مهمی که تحلیل مستقل یانینس کلوگه، بر پایه بودجه رسمی روسیه، برجسته می‌کند این است که بخش عمده بودجه دفاعی روسیه -بیش از ۸۰ درصد- به‌طور رسمی «طبقه‌بندی‌شده» (classified) است و هیچ جزئیاتی از آن منتشر نمی‌شود (Kluge, ۲۰۲۵a). بر پایه همین تحلیل، مخارج دفاعی واقعی روسیه در ۲۰۲۴ نسبت به ۲۰۲۳، ۴۰ درصد افزایش یافت و به حدود ۱۱.۵ تریلیون روبل رسید؛ رقمی که از برنامه اولیه بودجه (۱۰.۷ تریلیون روبل) نیز فراتر رفت. این رقم معادل ۵.۹ درصد تولید ناخالص داخلی برای مخارج دفاعی و ۷ تا ۸ درصد برای کل مخارج نظامی (با احتساب دسته‌بندی‌های مرتبط) بود. (Kluge, ۲۰۲۵a) گزارش دیگری از همین تحلیلگر نشان می‌دهد در سه‌ماهه نخست ۲۰۲۵، هزینه طبقه‌بندی‌شده به‌طور محسوسی افزایش یافت که نشانگر تعمیق بیشتر نظامی‌سازی بودجه فدرال روسیه است (Kluge, ۲۰۲۵b).

۲- **هزینه فزاینده جذب نیروی انسانی داوطلب:** یکی از جنبه‌های کمتر شناخته‌شده شوک هزینه‌های جنگی روسیه، هزینه فزاینده جذب سربازان داوطلب قراردادی است. بر پایه تحلیل کلوگه، کرملین برای نزدیک به سه سال توانست بودجه فدرال را از اثر تورمی کامل جذب نیرو از طریق انتقال هزینه فوری جذب نیرو به دولت‌های منطقه‌ای (استان‌ها، جمهوری‌ها و اقلیم‌ها) مصون نگاه دارد؛ راهبردی که عملاً استانداران را به «مدیران استخدام» تبدیل کرد و ادارات محلی را وادار به رقابت با یکدیگر

از طریق ارائه پاداش‌های نقدی روزافزون کرد (GlobalSecurity.org, citing Kluge, ۲۰۲۵). پاداش حداقلی ثبت‌نام فدرال ۴۰۰ هزار روبل (معادل ۴,۵۰۰ دلار) است، اما بسیاری از مناطق مبالغی به مراتب بالاتر پرداخت کرده‌اند (The Moscow Times, ۲۰۲۶). بر پایه گزارش کلوگه، متوسط هزینه جذب هر سرباز قراردادی (با احتساب پاداش‌های فدرال و منطقه‌ای) از ۱.۵ میلیون روبل در ژانویه ۲۰۲۵ به نزدیک ۲ میلیون روبل در اواسط همان سال افزایش یافت، و انتظار می‌رفت تا پایان ۲۰۲۵ به ۲.۵ میلیون روبل برسد (Kluge, ۲۰۲۵c). بر پایه همین تحلیل، تنها هزینه پاداش‌های ثبت‌نام (بدون احتساب حقوق ماهانه یا سایر مزایای پرسنلی) در سطح تجمعی حدود ۰.۴ تا ۰.۵ درصد تولید ناخالص داخلی سالانه روسیه را تشکیل می‌دهد. (Kluge, ۲۰۲۵c)

بر پایه داده رسمی وزارت دارایی روسیه که توسط کلوگه تحلیل شده، در کل سال ۲۰۲۴، روسیه ۱۱۰ میلیارد روبل صرف پاداش‌های قراردادی ارتش و ۱.۶ میلیارد روبل دیگر صرف قراردادهای گارد ملی کرد؛ تنها در سه‌ماهه چهارم همان سال، این ارقام به ترتیب ۶۲ و ۰.۵ میلیارد روبل رسید (Kluge, ۲۰۲۵d). روند سال ۲۰۲۵ نیز نشان‌دهنده تداوم این فشار مالی است: بر پایه گزارش کلوگه، در نیمه نخست ۲۰۲۵ روسیه دست‌کم ۴ میلیارد دلار صرف پاداش‌های ثبت‌نام کرد؛ از این میان، سهم فدرال ۸۰ میلیارد روبل (۱ میلیارد دلار) و سهم مناطق ۲۳۰ میلیارد روبل (۲.۹ میلیارد دلار) بود (Kluge, ۲۰۲۵e). بر پایه همین گزارش، در بسیاری از مناطق، پاداش‌های ثبت‌نام معادل ۲ تا ۳ درصد کل مخارج بودجه منطقه‌ای در نیمه نخست ۲۰۲۵ بود؛ جمهوری کوچک و کم‌برخوردار ماری‌إل، با پرداخت پاداشی معادل ۲.۶ میلیون روبل (۳۲,۵۰۰ دلار) به هر سرباز جدید، یکی از شگفت‌آورترین نمونه‌های این فشار مالی نسبت به اندازه اقتصاد محلی بود. (Kluge, ۲۰۲۵e)

۳- سازوکار «خارج از بودجه»: فراتر از ارقام رسمی و حتی پاداش‌های ثبت‌نام قابل‌ردیابی، بخش مهم هزینه‌های جنگ سازوکار تأمین مالی «خارج از بودجه» است که پژوهش کریگ کندی، پژوهشگر مرکز دیویس دانشگاه هاروارد، آن را آشکار ساخته است. بر پایه این پژوهش، تنها یک روز پس از آغاز حمله (۲۵ فوریه ۲۰۲۲)، قانونی به تصویب رسید که به دولت روسیه اختیار می‌داد بانک‌ها را وادار

به اعطای وام‌های ترجیحی به پیمانکاران دفاعی کند (Kennedy, ۲۰۲۵). بر پایه برآورد کندی، این سازوکار از میانه ۲۰۲۲ به افزایش بی‌سابقه ۴۱۵ میلیارد دلاری بدهی شرکتی انجامیده که از این میان ۲۱۰ تا ۲۵۰ میلیارد دلار را می‌توان مستقیماً وام‌های اجباری به بخش دفاعی دانست؛ رقمی که تقریباً دو برابر کل بودجه رسمی نظامی روسیه در سال ۲۰۲۴ است (The Moscow Times, ۲۰۲۵). این یافته با تحلیل کلاین همخوانی دارد: بدهی شرکت‌های غیرمالي روسیه از آغاز جنگ ۳۷ تریلیون روبل افزایش یافته؛ رقمی که تقریباً دو برابر کسری انباشته بودجه دولت در همان بازه است (Klein, ۲۰۲۶). به بیان دیگر، هزینه واقعی جنگ برای اقتصاد روسیه، دست‌کم بخشی از آن، هرگز در بودجه رسمی «دفاع» ثبت نمی‌شود، بلکه به شکل بدهی بانکی روی ترازنامه شرکت‌های خصوصی و نیمه‌دولتی منتقل می‌شود؛ سازوکاری که مؤسسه کارنگی آن را در چارچوب مفهومی تر «کینزگرایی نظامی» (Military Keynesianism) قرار می‌دهد و برآورد می‌کند محرک مالی کلی روسیه (شامل هر دو کانال رسمی و غیررسمی) در فاصله ۲۰۲۲ تا ۲۰۲۴ بیش از ۱۰ درصد تولید ناخالص داخلی بوده است (Carnegie Endowment for International Peace, ۲۰۲۶).

۴- **تلاقی سه لایه:** آنچه این شوک را از یک افزایش ساده مخارج دولتی متمایز می‌کند، تلاقی هم‌زمان سه فشار مالی مجزا بر ساختارهای متفاوت بودجه‌ای است: بودجه فدرال رسمی (لایه اول)، بودجه‌های منطقه‌ای که در حال فروپاشی نقدینگی‌اند (لایه دوم)، و ترازنامه بانکی-شرکتی که از دید آمار رسمی کسری بودجه پنهان مانده (لایه سوم). این سه لایه هم‌زمان و به‌طور فزاینده در حال رشد بوده‌اند، در حالی که هر سه به یک منبع نهایی محدود یعنی ظرفیت واقعی اقتصاد روسیه برای تولید کالا و خدمت متکی‌اند. به همین دلیل، الویرا نیولینا، رئیس بانک مرکزی روسیه، در شهادت خود به دومای دولتی هشدار داد که مشکل بنیادین اقتصاد روسیه دیگر کمبود پول نیست، بلکه کمبود انسان و مواد است: «وقتی تقریباً کل نیروی کار مشغول به کار است، اقتصاد نمی‌تواند سریع‌تر از بهره‌وری نیروی کار رشد کند» (Klein, ۲۰۲۶). این محدودیت فیزیکی، توضیح می‌دهد چرا افزایش مستمر هزینه‌های جنگی روسیه (در هر سه لایه) عمدتاً به تورم و رقابت بر سر منابع محدود موجود انجامیده، نه لزوماً به افزایش

متناسب حجم واقعی تولید نظامی یا برتری میدانی.

۴. ضربه به زیرساخت‌های اقتصادی روسیه در چهار سال جنگ

حملات اوکراین به زیرساخت‌های اقتصادی روسیه را باید در دو مرحله متمایز فهمید. بر پایه تحلیل مؤسسه بیکر دانشگاه رایس، تا پیش از ۲۰۲۴-۲۰۲۵، اوکراین فاقد توان پهبادی و موشکی لازم برای حملات مستمر و بُردبلند به عمق خاک روسیه بود؛ افزون بر این، دولت بایدن به دلیل نگرانی از جهش قیمت جهانی نفت و پیامدهای سیاسی آن، کارزار حملات اوکراین به صنعت نفت روسیه را عملاً محدود می‌کرد. با کاهش تدریجی این محدودیت‌های سیاسی آمریکا و تقویت توان پهبادی اوکراین، اختلالات و چالش‌های عملیاتی برای زیرساخت انرژی روسیه به سرعت افزایش یافت (Baker Institute, ۲۰۲۶).

۱- **پالایش نفت به عنوان کانون اصلی ضربه:** بر اساس اعلام رسمی ستاد کل نیروهای مسلح اوکراین، تا اوایل ژوئیه ۲۰۲۶ کارزار سیستماتیک پهبادی این کشور موفق شده ۴۲.۷ درصد از ظرفیت طراحی شده پالایش نفت روسیه را غیرفعال کند (Kyiv Post, ۲۰۲۶; United 24 Media, ۲۰۲۶). برای مقایسه، همین شاخص در پایان ژوئیه ۲۰۲۵ (یک سال پیش‌تر) تنها ۱۴ تا ۱۷ درصد بود؛ به بیان دیگر، مقیاس آسیب در یک سال نزدیک به سه برابر شده است (Finance.ua, ۲۰۲۶). منابع مستقل دیگر ارقامی نزدیک اما نه یکسان گزارش کرده‌اند: آژانس بین‌المللی انرژی (IEA) در اوایل ژوئیه ۲۰۲۶ گفت «بیش از ۲۰ درصد» ظرفیت از مدار خارج شده، و رئیس‌جمهور فنلاند در همان بازه، کاهش ۴۰ درصدی توان تولید و صادرات نفت روسیه را اعلام کرد. این طیف گسترده از برآوردها (۲۰ تا ۴۳ درصد) بازتاب‌دهنده تفاوت در روش‌شناسی است: رقم ۴۲.۷ درصدی نظامی اوکراین بر پایه ظرفیت اسمی (نه لزوماً واقعی) پالایشگاه‌های هدف قرار گرفته محاسبه می‌شود، در حالی که تحلیل مؤسسه کارنگی هشدار می‌دهد این رقم «سقف بالای آسیب بالقوه» است، نه لزوماً آسیب واقعی محقق‌شده؛ کارنگی با محاسبه مجموع ظرفیت ۱۶ پالایشگاه هدف قرار گرفته (۱۲۳ میلیون تن در سال از کل ظرفیت اسمی ۳۲۷ میلیون تنی روسیه) به رقم مشابه ۳۸ درصدی می‌رسد، اما تأکید می‌کند این عدد «سقف

بالای خسارت بالقوه» است، نه میزان خسارت تحقق‌یافته (Carnegie Endowment for International Peace, ۲۰۲۶).

شاخص محتاطانه‌تر و شاید معتبرتر، داده واقعی حجم پالایش است. بر پایه گزارش بلومبرگ که در نسخه روسی مسکو تایمز به آن اشاره شده، پالایش نفت روسیه در ژوئیه ۲۰۲۶ به پایین‌ترین سطح در بیش از دو دهه اخیر رسید: پالایشگاه‌ها به‌طور میانگین تنها ۳.۶ میلیون بشکه در روز پردازش کردند؛ رقمی که نسبت به میانگین فصلی معمول (۵.۳ تا ۵.۶ میلیون بشکه در روز طی ۲۰۲۰-۲۰۲۵) نزدیک به یک‌سوم کمتر بود. این پایین‌ترین سطح از می ۲۰۰۲ به این سو محسوب می‌شود (The Moscow Times, ۲۰۲۶a). بر اساس برخی گزارش‌ها، تولید بنزین روسیه به حدود ۶۵ درصد میانگین مصرف فصلی رسیده و تقاضای فصلی ۴۰ تا ۴۵ هزار تن در روز افزایش یافته (کسری معادل حدود ۳۵ درصد)، و کل تقاضای بنزین روسیه در اوج فصل تابستان معمولاً بین ۱۱۵ تا ۱۲۰ هزار تن در روز است (Critical Threats Project, ۲۰۲۶).

از ابتدای ۲۰۲۶ بهپادهای اوکراینی دست‌کم ۱۹۴ بار به پالایشگاه‌های روسیه حمله کرده‌اند و اوکراین موفق شده به هر یک از ۱۱ پالایشگاه بزرگ روسیه (شامل کیریشی، ریازان، کستوو، یاروسلاول، ولگوگراد، پرم، مسکو و نووکویبیشفسک) دست‌کم یک‌بار ضربه بزند (United ۲۴ Media, ۲۰۲۶). بر پایه گزارش تی‌آرتی روسی، پرحادثه‌ترین ماه از نظر تعداد حملات به پالایشگاه‌ها اوت ۲۰۲۵ (۱۴ حمله) و از نظر مجموع کل حملات به تأسیسات نفتی، دسامبر ۲۰۲۵ (۲۴ حمله) بوده است (TRT Russian, ۲۰۲۶). بر پایه گزارش مسکو تایمز نسخه روسی، در ژوئیه ۲۰۲۶ به‌تنهایی دست‌کم ۱۸ پالایشگاه بزرگ هدف حملات بهپادی قرار گرفتند که از این میان دست‌کم ۸ واحد تولید خود را کاملاً متوقف کردند؛ در پایان ژوئیه، دست‌کم ۷ واحد (از جمله کینف در لنینگراد، دومین پالایشگاه بزرگ کشور) همچنان از کار افتاده بودند، و ۱۱ پالایشگاه دیگر تنها با ظرفیت جزئی (۳۰ تا ۷۰ درصد) فعالیت می‌کردند (The Moscow Times, ۲۰۲۶b).

بر اساس ادعای منابع اوکراینی خسارت مالی مستقیم به صنعت پالایش روسیه از اوت ۲۰۲۵ تاکنون به

۱۳.۵ میلیارد دلار رسیده است (TRT Russian, ۲۰۲۶). این رقم صرفاً هزینه مستقیم تجهیزات، دارایی و سوخت نابودشده را دربرمی‌گیرد؛ پهپادهای اوکراینی به‌طور هدفمند گران‌ترین اجزای پالایشگاه یعنی برج‌های تقطیر و واحدهای هیدروکراکینگ را هدف قرار می‌دهند که هزینه تعمیر یا جایگزینی هر واحد در پالایشگاه‌هایی چون ریزان یا تیومن بین ۵۰ تا ۱۰۰ میلیون دلار برآورد می‌شود. (Finance.ua, ۲۰۲۶).

۲- آسیب به صادرات و زیرساخت بندری انرژی: فراتر از پالایشگاه‌ها، کارزار اوکراین به‌طور فزاینده زیرساخت صادرات و انتقال نفت را نیز هدف قرار داده است. در تاریخ ۳ می ۲۰۲۶، حملات پهپادی اوکراین به بندر پریمورسک در دریای بالتیک سه نفتکش مرتبط با «ناوگان سایه» روسیه را هدف قرار داد و اختلال مستمر در نووروسیسک در دریای سیاه صادرات نفت را برای پنج هفته متوالی کاهش داد (IBTimes UK, ۲۰۲۶). بر پایه تحلیل مؤسسه بیکر، حملات دریایی پاییز ۲۰۲۵ اوکراین به پایانه کنسرسیوم خط لوله خزر (CPC) در نووروسیسک، تولید نفت قزاقستان را نیز به‌طور محسوسی کاهش داد؛ حمله به تأسیسات گازی اورنبورگ روسیه نیز اثر مشابهی بر تولید گاز میدان قره‌چاگاناک قزاقستان داشت (Baker Institute, ۲۰۲۶).

۳- آسیب به شبکه برق و اختلال منطقه‌ای: اگرچه کارزار حملات به شبکه برق روسیه هنوز به مقیاس حملات روسیه به شبکه برق اوکراین نرسیده، اما در ۲۰۲۶ شدت گرفته است. بر پایه گزارش کیف پست، در ۶ ژوئیه ۲۰۲۶ حمله پهپادی گسترده اوکراین (۴۵۰ تا بیش از ۶۰۰ پهپاد) موفق شد کل شبه‌جزیره اشغالی کریمه را دچار قطعی برق کامل کند. قطعی جزئی برق نیز در مناطق خرسون، زاپروژیا و دونتسک ثبت شد (Kyiv Post, ۲۰۲۶). حملات کوچک‌تر و پراکنده‌تر به پست‌های برق مناطق مرزی روسیه (برایانسک، کورسک، بلگورود) نیز از ۲۰۲۳ به بعد به‌طور مستمر گزارش شده‌اند (Al Jazeera, ۲۰۲۳).

جمع‌بندی: از اختلال موضعی به تهدید ساختاری

بررسی ابعاد مختلف آسیب به زیرساخت‌های روسیه نشان می‌دهد کارزار اوکراین در طول چهار سال

جنگ، از حملات پراکنده و محدود (تا ۲۰۲۳) به کارزاری سیستماتیک و چندبعدی (از ۲۰۲۵-۲۰۲۶) تبدیل شده که هم‌زمان پالایش نفت، صادرات و بنادر انرژی، شبکه برق مناطق اشغالی و مرزی، و شریان‌های ریلی را هدف قرار می‌دهد. آنچه این کارزار را از نظر اقتصادی معنادار می‌سازد، نه صرفاً خسارت مستقیم فیزیکی (۱۳.۵ میلیارد دلار در صنعت پالایش)، بلکه پیامدهای مالی-بودجه‌ای غیرمستقیم و فزاینده آن یعنی کاهش تریلیون‌روبی در آمد نفت و گاز بودجه، هزینه یارانه‌ای بیش از ۱.۲ تریلیون روبلی تنها در چهار ماه، و اجبار دولت به افزایش مالیات‌های غیرنفتی برای جبران این کسری -یعنی دقیقاً همان بار مالی‌ای که در بخش‌های پیشین این پژوهش (مورد بررسی قرار گرفت- است. به این معنا، کارزار زیرساختی اوکراین را باید نه رویدادی مجزا، بلکه فشار تکمیلی و تشدیدکننده‌ای بر همان محدودیت‌های ساختاری مالی و فیزیکی دانست که اقتصاد جنگی روسیه در سال پنجم جنگ با آن دست‌به‌گریبان است.

ارزیابی تجربه روسیه در مدیریت اقتصاد جنگی / تحریمی

بررسی تجربه روسیه از ۲۰۱۴ به بعد نشان می‌دهد که تاب‌آوری اقتصاد این کشور در برابر جنگ و تحریم‌های پس از فوریه ۲۰۲۲ را نمی‌توان صرفاً به سیاست‌های اضطراری اتخاذشده پس از آغاز جنگ در فوریه ۲۰۲۲ نسبت داد. بخش مهمی از ظرفیت مقاومت روسیه محصول مجموعه‌ای از اصلاحات و سیاست‌های احتیاطی بود که پس از بحران کریمه در سال ۲۰۱۴ شکل گرفت. کاهش وابستگی به تأمین مالی خارجی، کاهش بدهی عمومی، انباشت ذخایر ارزی و طلا، ایجاد سازوکارهای پرداخت داخلی، تقویت نظارت بانکی، توسعه ظرفیت‌های تولید داخلی و اصلاح قاعده مالی، مجموعه‌ای از «ضربه‌گیرهای (buffer) پیشینی تاب‌آوری» ایجاد کردند که در زمان وقوع شوک ۲۰۲۲ امکان جذب سریع آن را فراهم ساختند. از این منظر، تجربه روسیه یکی از نمونه‌های مهمی است که نشان می‌دهد تاب‌آوری اقتصادی بیش از آنکه محصول واکنش لحظه‌ای به بحران باشد، به ظرفیت‌های نهادی، مالی و تولیدی انباشته پیش از بحران وابسته است.

این ویژگی زمانی اهمیت بیشتری پیدا می‌کند که ماهیت شوک ۲۰۲۲ مورد توجه قرار گیرد. روسیه با



یک شوک منفرد مواجه نشد، بلکه همزمان با تحریم‌های مالی، مسدود شدن بخش مهمی از ذخایر بانک مرکزی، محدودیت دسترسی بانک‌ها به نظام مالی بین‌المللی، تحریم صادرات فناوری، خروج بنگاه‌های غربی، محدودیت‌های تجاری و انرژی و اختلال در زنجیره‌های تأمین مواجه شد. بنابراین، آزمون واقعی اقتصاد روسیه، آزمون توانایی آن برای مقابله همزمان با شوک مالی، ارزی، تجاری، فناوری، عرضه و تقاضا بود. اینکه این شوک‌ها به فروپاشی مالی و بانکی منجر نشدند، نشان‌دهنده وجود ظرفیت قابل توجه جذب شوک در اقتصاد روسیه است.

اقدامات پیش از جنگ: از تثبیت اقتصاد کلان تا کاهش آسیب‌پذیری خارجی

سیاست روسیه برای مقابله با نخستین موج تحریم‌ها در ۲۰۱۴ در دو سطح دنبال شد: نخست، واکنش کوتاه‌مدت برای تثبیت اقتصاد کلان و جلوگیری از تبدیل شوک خارجی به بحران مالی؛ و دوم، مجموعه‌ای از اصلاحات و سیاست‌های ساختاری برای کاهش آسیب‌پذیری اقتصاد در برابر فشارهای خارجی و کاهش برخی وابستگی‌های راهبردی و همچنین ایجاد ظرفیت‌های جایگزین.

بسیاری از سیاست‌هایی که در پی بحران ۲۰۱۴ آغاز یا تقویت شدند، بعدها به پایه‌های تاب‌آوری روسیه در برابر تحریم‌های گسترده‌تر سال ۲۰۲۲ تبدیل شدند. البته این سیاست‌ها را نباید یک برنامه منسجم برای «خودکفایی» یا خروج از اقتصاد جهانی تلقی کرد؛ هدف اصلی آنها افزایش ظرفیت جذب شوک، کاهش اهرم خارجی و افزایش قابلیت جایگزینی بود. ارزیابی IMF در سال ۲۰۱۹ نیز نشان می‌دهد که چارچوب سیاستی جدید روسیه، متشکل از هدف‌گذاری تورم، نرخ ارز شناور و قاعده مالی، در سال‌های پس از ۲۰۱۴ به کاهش عدم اطمینان و افزایش ظرفیت اقتصاد برای تحمل شوک‌های خارجی کمک کرده بود (IMF, ۲۰۱۹).

۱. تثبیت اقتصاد کلان و جذب شوک خارجی

نخستین لایه واکنش روسیه، جلوگیری از تبدیل فشار خارجی به بحران مالی و ارزی داخلی بود. تحریم‌های ۲۰۱۴ همزمان با سقوط شدید قیمت نفت، خروج سرمایه و فشار بر روبل اعمال شدند و از این رو، مقامات روسیه با یک شوک ترکیبی مواجه بودند. در چنین شرایطی، بانک مرکزی روسیه به

جای دفاع نامحدود از نرخ ارز، حرکت به سمت نرخ ارز شناور، هدف‌گذاری تورم و سیاست پولی مستقل‌تر را تسریع کرد. این تغییر در واقع ادامه فرایندی بود که پیش از بحران آغاز شده بود، اما فشارهای ۲۰۱۴ موجب شد اجرای آن سرعت گیرد (IMF, ۲۰۱۹; Bank of Russia, ۲۰۱۴).

بانک مرکزی در نوامبر ۲۰۱۴ عملاً مداخله منظم برای تثبیت نرخ روبل را کنار گذاشت و اجازه داد نرخ ارز بخش بیشتری از فشار ناشی از کاهش قیمت نفت، محدود شدن تأمین مالی خارجی و خروج سرمایه را جذب کند. الویرا نابیولینا در گزارش خود به دوماي روسیه در ژوئن ۲۰۱۵ تصریح کرد که دو عامل اصلی تصمیم برای تسریع گذار به نرخ ارز شناور، «تحریم‌های مالی گسترده» و سقوط قیمت نفت بودند و از نظر بانک مرکزی، شناور کردن نرخ ارز موجب عادی شدن سریع‌تر وضعیت مالی و حفظ ذخایر ارزی شد (Nabiullina, ۲۰۱۵).

این سیاست با سه اقدام مکمل همراه شد:

- افزایش شدید نرخ بهره برای مهار فشارهای تورمی و جلوگیری از بی‌ثباتی مالی؛
 - فراهم کردن نقدینگی و تأمین مالی مجدد برای بانک‌ها؛
 - استفاده هدفمند از ذخایر ارزی در دوره بحرانی و سپس کاهش مداخله مستقیم در بازار ارز.
- در اوج بحران، بانک مرکزی نرخ سیاستی خود را به‌طور قابل توجهی افزایش داد و همزمان ابزارهای غیرمتمعارف تأمین مالی و وام‌دهی ارزی به بانک‌ها را به کار گرفت. نابیولینا در سال ۲۰۱۵ اعلام کرد که این ابزارها به بانک‌ها کمک کردند سررسید بدهی‌های خارجی خود را در شرایط محدود شدن دسترسی به بازارهای خارجی مدیریت کنند (Bank of Russia, ۲۰۱۵). اهمیت تغییر رژیم ارزی در این بود که نرخ ارز به یک ضربه‌گیر در برابر شوک خارجی تبدیل شد. نابیولینا در سال ۲۰۱۶ صریحاً نرخ ارز شناور را «یک تثبیت‌کننده اقتصادی درونی» دانست که آثار شوک‌های خارجی را تعدیل می‌کند و مانع از مصرف سریع ذخایر می‌شود (Nabiullina, ۲۰۱۶). صندوق بین‌المللی پول نیز در ارزیابی خود به همین نتیجه رسید و نرخ ارز شناور، همراه با ذخایر ارزی بالا، را یکی از مهم‌ترین بافرهای روسیه در

برابر شوک‌های خارجی ارزیابی کرد (IMF, ۲۰۱۹). بنابراین، نخستین تحول مهم پس از ۲۰۱۴، تغییر منطق سیاست ارزی روسیه از دفاع از یک نرخ مشخص به استفاده از نرخ ارز به عنوان ابزار جذب شوک بود. این تغییر بعدها در بحران ۲۰۲۲ نیز اهمیت پیدا کرد.

۲. ایجاد حاشیه امن مالی: ذخایر بالا و کاهش آسیب‌پذیری خارجی

مهم‌ترین و موفق‌ترین بخش راهبرد روسیه پس از ۲۰۱۴، کاهش آسیب‌پذیری مالی و خارجی از طریق انباشت ذخایر، کاهش اهرم بدهی خارجی، حفظ مازادهای خارجی و تقویت ظرفیت مالی دولت بود. این سیاست البته ریشه در تجربه بحران‌های ۱۹۹۸ و ۲۰۰۸ داشت و از قبل در سیاست اقتصادی روسیه حضور داشت؛ اما تحریم‌های ۲۰۱۴ آن را از یک سیاست احتیاطی اقتصاد کلان به یکی از مؤلفه‌های مهم امنیت اقتصادی تبدیل کردند. IMF در ارزیابی سال ۲۰۱۴ تأکید می‌کرد که روسیه با وجود فشارهای ناشی از بحران اوکراین، از ذخایر بین‌المللی قابل توجه، بدهی عمومی پایین و موقعیت خارجی نسبتاً مطلوب برخوردار بود؛ مجموعه‌ای از عوامل که به اقتصاد امکان می‌داد شوک‌های خارجی را بهتر جذب کند (IMF, ۲۰۱۴). این ویژگی‌ها در سال‌های بعد تقویت شدند.

در پایان ۲۰۱۸، ذخایر بین‌المللی روسیه به حدود ۴۶۸ میلیارد دلار رسید که معادل ۲۸۴ درصد معیار کفایت ذخایر (ARA) IMF بود؛ سطحی که به طور قابل توجهی بالاتر از دامنه معمول ۱۰۰ تا ۱۵۰ درصدی کفایت ذخایر قرار داشت. صندوق بین‌المللی پول در همان ارزیابی تصریح کرد که ذخایر بالا، همراه با نرخ ارز شناور و کاهش بدهی خارجی بخش خصوصی، ضربه گیرهای قابل توجهی در برابر شوک‌های خارجی فراهم کرده‌اند (IMF, ۲۰۱۹). این روند در سال‌های بعد نیز ادامه یافت. بر اساس گزارش بانک مرکزی روسیه، ذخایر بین‌المللی در پایان ۲۰۲۱ به ۶۳۰.۶ میلیارد دلار رسید؛ سطحی که معادل حدود ۲۰ ماه واردات کالا و خدمات بود (Bank of Russia, ۲۰۲۲).

اهمیت این سیاست از اظهارات مقامات روس نیز آشکار است. الیویرا نابیولینا در ژوئن ۲۰۱۵ اعلام کرد که تجربه تحریم‌ها و محدودیت دسترسی به بازارهای سرمایه باعث شده بانک مرکزی مفهوم «سطح مناسب ذخایر» را بازنگری کند. به گفته او، روسیه دیگر صرفاً معیارهای متعارف کفایت ذخایر را کافی

نمی‌دانست و می‌خواست ذخایری داشته باشد که بتواند خروج قابل توجه سرمایه را برای دو تا سه سال پوشش دهد؛ از این رو، سطح حدود ۵۰۰ میلیارد دلار را برای دوره طولانی بی‌ثباتی، سطحی «بسیار راحت» ارزیابی می‌کرد (Nabiullina, ۲۰۱۵). این اظهار نظر اهمیت زیادی دارد، زیرا نشان می‌دهد افزایش ذخایر صرفاً پیامد مزاد درآمدهای نفتی نبود، بلکه به تدریج با منطق مدیریت ریسک ژئوپلیتیکی پیوند خورد.

با این حال، این سیاست محدودیت مهمی نیز داشت. در آستانه جنگ، همه ذخایر روسیه در داخل کشور یا تحت کنترل مستقیم بانک مرکزی قرار نداشت. بخش قابل توجهی از دارایی‌ها در حوزه‌های قضایی خارجی نگهداری می‌شد و پس از آغاز جنگ ۲۰۲۲ مسدود شد. بنابراین، تجربه ۲۰۲۲ نشان داد که روسیه پیش از جنگ تا حد زیادی آسیب‌پذیری ناشی از کمبود ذخایر را کاهش داده بود، اما آسیب‌پذیری ناشی از حوزه قضایی محل نگهداری دارایی‌ها را به طور کامل برطرف نکرده بود. از این منظر، «قلعه مالی» روسیه را باید تاب‌آوری ناقص اما قابل توجه دانست: روسیه منابع مالی بزرگی در اختیار داشت، اما بخشی از این منابع به دلیل محل نگهداری آنها در معرض تحریم قرار داشت.

۳. انضباط مالی و قاعده مالی: جدا کردن بودجه از نوسانات نفت

انباشت ذخایر بدون ایجاد سازوکاری برای جلوگیری از مصرف درآمدهای نفتی در دوره‌های رونق پایدار نمی‌ماند. از این رو، یکی دیگر از عناصر مهم راهبرد روسیه، قاعده مالی (Fiscal Rule) بود. روسیه پس از بحران ۲۰۱۴ تلاش کرد رابطه میان درآمدهای نفتی و مخارج دولت را بازطراحی کند. هدف این بود که افزایش موقت قیمت نفت به افزایش دائمی هزینه‌های دولت تبدیل نشود. در نسخه جدید قاعده مالی که از سال ۲۰۱۷ به اجرا درآمد، درآمدهای نفتی بالاتر از قیمت پایه نفت به خرید ارز خارجی و انباشت منابع در صندوق رفاه ملی (NWF) اختصاص می‌یافت. در چارچوب اصلاح شده سال ۲۰۱۹، قیمت پایه نفت حدود ۴۰ دلار در هر بشکه تعیین شد و درآمدهای حاصل از قیمت بالاتر از این سطح برای خرید ارز خارجی و ذخیره‌سازی در صندوق رفاه ملی اختصاص می‌یافت (IMF, ۲۰۱۹).

این مهندسی مالی از نوسانات روبل جلوگیری کرد، تورم را متعادل کرد و با تضعیف پول ملی از صنایع

داخلی حمایت کرد. در مجموع، قبل از سال ۲۰۲۳، قیمت «پایه» نفت به طور مداوم کمتر از قیمت واقعی نفت بود و در نتیجه جریان ثابتی از پس‌انداز به صندوق ایجاد می‌کرد. صندوق بین‌المللی پول این قاعده را یکی از ارکان اصلی چارچوب اقتصاد کلان روسیه دانست و تصریح کرد که این سازوکار بودجه را در برابر نوسانات قیمت نفت محافظت می‌کند و به افزایش ذخایر کمک می‌کند (IMF, ۲۰۱۹). این سیاست در شکل‌گیری تاب‌آوری روسیه اهمیت زیادی داشت، زیرا درآمدهای انرژی را از یک منبع صرفاً جاری برای تأمین مخارج به ضربه‌گیر مالی در برابر شوک‌های خارجی تبدیل کرد. IMF در سال ۲۰۱۹ حتی تصریح کرد که قاعده مالی روسیه در ایجاد ثروت ملی و مصون‌سازی اقتصاد از نوسانات قیمت نفت موفق بوده است (IMF, ۲۰۱۹). بنابراین، قاعده مالی را نباید سیاستی کاملاً جدا از سیاست ذخایر دانست؛ بلکه سازوکار نهادی تولید و حفظ «قلعه مالی» روسیه بود.

۴. کاهش اهرم خارجی و تقویت ظرفیت‌های داخلی مالی و بانکی

یکی دیگر از عناصر مهم واکنش روسیه، کاهش وابستگی اقتصاد به تأمین مالی خارجی و تقویت ظرفیت‌های داخلی نظام مالی بود. تحریم‌های ۲۰۱۴ دسترسی بانک‌ها و شرکت‌های بزرگ روسی را به بازارهای سرمایه غربی محدود کردند. در نتیجه، تأمین مالی خارجی گران‌تر و دشوارتر شد و بنگاه‌ها ناچار شدند بخشی از بدهی خارجی خود را بازپرداخت کنند. صندوق بین‌المللی پول در گزارش ۲۰۱۹ از external deleveraging بخش خصوصی روسیه به‌عنوان یکی از عوامل کاهش ریسک‌های خارجی یاد می‌کند. در سال ۲۰۱۸، بدهی خارجی روسیه حدود ۵.۵ درصد GDP کاهش یافت و کاهش اهرم خارجی بخش خصوصی، در کنار ذخایر بالا، آسیب‌پذیری کشور را در برابر شوک‌های خارجی کاهش داد (IMF, ۲۰۱۹). این روند یک دوگانگی مهم داشت. در کوتاه‌مدت، کاهش دسترسی به سرمایه خارجی به معنای افزایش هزینه سرمایه، کاهش تأمین مالی و فشار بر سرمایه‌گذاری بود؛ اما در میان‌مدت، اقتصادی شکل گرفت که برای تأمین مالی فعالیت‌های خود وابستگی کمتری به بازارهای سرمایه غربی داشت. IMF نیز تأکید کرد که کاهش اهرم خارجی بخش خصوصی، در کنار ذخایر بالا و نرخ ارز شناور، ظرفیت جذب شوک‌های خارجی را افزایش داده است (IMF, ۲۰۱۹).

در بحث اصلاح و تقویت نظام بانکی، بانک مرکزی روسیه از سال‌های پیش از ۲۰۱۴ پاکسازی بانک‌های ضعیف و تقویت نظارت احتیاطی را آغاز کرده بود، اما بحران ۲۰۱۴ اهمیت این سیاست را بیشتر کرد. بانک‌های دارای مشکلات سرمایه‌ای یا مدل‌های کسب‌وکار ناپایدار از بازار خارج شدند و الزامات نظارتی و سرمایه‌ای افزایش یافت. بانک مرکزی در سال ۲۰۱۵ اعلام کرد که اصلاحات گسترده در مقررات و نظارت مالی با هدف افزایش امنیت پس‌اندازها و مقاومت نظام مالی در برابر ریسک‌ها در حال اجراست (Bank of Russia, ۲۰۱۵). در جریان بحران ۲۰۱۴ نیز بانک مرکزی علاوه بر افزایش نرخ بهره، از ابزارهای تأمین مالی مجدد و تأمین ارز استفاده کرد تا بانک‌ها بتوانند سررسید بدهی‌های خارجی خود را در شرایط محدود شدن دسترسی به بازارهای خارجی مدیریت کنند (Bank of Russia, ۲۰۱۵). بنابراین، اصلاح نظام بانکی را باید بخشی از همان راهبرد وسیع‌تر دانست که هدفش کاهش انتقال شوک خارجی به داخل نظام مالی بود.

۵. تقویت ظرفیت تولید داخلی و جایگزینی نسبی واردات

بعد دیگر و ساختاری‌تر واکنش روسیه، جایگزینی واردات و بومی‌سازی بخشی از تولید بود. پس از ۲۰۱۴، دولت روسیه وابستگی به واردات در برخی حوزه‌های راهبردی را نه فقط یک مسئله اقتصادی، بلکه یک مسئله آسیب‌پذیری امنیتی تلقی کرد. در نتیجه، سیاست‌های حمایتی در بخش‌هایی همچون کشاورزی و صنایع غذایی، دارو، ماشین‌آلات، تجهیزات صنعتی، فناوری اطلاعات، صنایع دفاعی و برخی تجهیزات انرژی تقویت شد. مطالعه Richard Connolly و Philip Hanson در Chatham House نشان می‌دهد که «حاکمیت اقتصادی» و جایگزینی واردات پس از ۲۰۱۴ به یکی از محورهای اصلی سیاست اقتصادی روسیه تبدیل شد. بر اساس این مطالعه، دولت روسیه صدها پروژه جایگزینی واردات را در بخش‌های مختلف دنبال کرد و این سیاست به‌ویژه در کشاورزی و صنایع غذایی نتایج ملموس‌تری داشت (Connolly & Hanson, ۲۰۱۶). با این حال، جایگزینی واردات را نباید با خودکفایی اقتصادی یکسان دانست. موفقیت این سیاست در بخش‌های مختلف بسیار ناهمگون بود. در کشاورزی و صنایع غذایی پیشرفت بیشتری حاصل شد، اما در فناوری‌های پیشرفته، ماشین‌آلات

پیچیده، تجهیزات صنعتی و برخی فناوری‌های انرژی، وابستگی به واردات و فناوری خارجی همچنان بالا باقی ماند. ولادیسلاو زاگاشویلی از مؤسسه اقتصاد جهانی و روابط بین‌الملل آکادمی علوم روسیه (IMEMO) در سال ۲۰۱۶ استدلال کرد که تحریم‌ها خود ظرفیت جایگزینی واردات را محدود کرده‌اند، زیرا بخشی از تجهیزات و فناوری‌های مورد نیاز در فهرست محدودیت‌های صادراتی قرار گرفته‌اند. او تصریح می‌کند که پیشرفت واقعی جایگزینی واردات در آن مقطع عمده‌تاً در تولید مواد غذایی مشاهده می‌شد و در بلندمدت، توسعه روسیه نیازمند مشارکت در زنجیره‌های ارزش جهانی و ادغام بین‌المللی بود، نه جایگزینی فراگیر واردات (Zagashvili, ۲۰۱۶).

حتی در اظهارات نابیولینا نیز جایگزینی واردات بیشتر به‌عنوان واکنش به محدودیت دسترسی خارجی مطرح شد، نه به‌عنوان پروژه‌ای برای قطع ارتباط با اقتصاد جهانی. بانک مرکزی در سال ۲۰۱۴ تأکید داشت که کاهش تورم و ثبات اقتصادی باید همزمان با توسعه برنامه‌های جایگزینی واردات، به‌ویژه در بخش غذا، دنبال شود (Bank of Russia, ۲۰۱۴). بنابراین، نتیجه دقیق‌تر این است که روسیه پس از ۲۰۱۴ به دنبال کاهش وابستگی در حوزه‌های حساس بود، نه خودکفایی کامل.

یکی دیگر از وابستگی‌هایی که روسیه توانست در دوره پیش از جنگ کاهش دهد، وابستگی به واردات مواد غذایی بود. از آنجا که مواد غذایی بخش عمده‌ای از سبد مصرفی خانوارهای روسی را تشکیل می‌دهد، هرگونه کاهش شدید قیمت نفت که منجر به افزایش نرخ ارز شود، مستقیماً به تورم بالای قیمت مصرف‌کننده منجر می‌شود. حمایت‌گرایی روسیه در بخش کشاورزی، که در واکنش به تحریم‌های غرب در سال ۲۰۱۴ اعمال شد، به تلاش این کشور برای محافظت از مصرف‌کنندگان در برابر قطع احتمالی واردات مواد غذایی از غرب کمک کرد. دولت با بستن بازار به روی تقریباً تمامی مواد غذایی غربی و یارانه دادن به تولید داخلی، توانست سهم مواد غذایی وارداتی در بازار خرده‌فروشی را طی ۱۵ سال به نصف کاهش دهد و آن را به حدود ۱۸ درصد برساند.

۶. تنوع‌بخشی خارجی و ایجاد زیرساخت‌های مالی جایگزین

آخرین لایه راهبرد روسیه، تلاش برای کاهش وابستگی یک‌جانبه به غرب از طریق تنوع‌بخشی

جغرافیایی و ایجاد کانال‌های مالی جایگزین بود. این بخش خود دو مؤلفه مرتبط اما متمایز داشت: نخست، گسترش روابط اقتصادی با چین و سایر اقتصادهای آسیایی؛ و دوم، ایجاد زیرساخت‌های داخلی برای کاهش آسیب‌پذیری در برابر تحریم‌های مالی.

الف) چرخش تدریجی به چین و شرق

تحریم‌های ۲۰۱۴ انگیزه روسیه را برای توسعه روابط اقتصادی با چین و دیگر اقتصادهای آسیایی افزایش داد. البته این چرخش را نمی‌توان صرفاً محصول تحریم‌ها دانست؛ روابط روسیه و چین پیش از ۲۰۱۴ نیز در حال گسترش بود. با این حال، محدود شدن دسترسی روسیه به سرمایه، فناوری و بازارهای غربی، اهمیت راهبردی جایگزین‌های آسیایی را افزایش داد. در اینجا نیز باید از تعبیر «جایگزینی غرب» با احتیاط استفاده کرد. مطالعه زاگاشویلی در IMEMO نشان می‌دهد که روسیه در پی تنوع‌بخشی به روابط اقتصادی خود بود، اما محدودیت‌های فناوری و سرمایه‌گذاری نشان می‌داد که اقتصادهای آسیایی در آن مقطع نمی‌توانستند به‌طور کامل جای فناوری و سرمایه غربی را بگیرند (Zagashvili, ۲۰۱۶). بنابراین، هدف اصلی تنوع‌بخشی و کاهش وابستگی یک‌جانبه بود، نه قطع ارتباط با غرب.

ب) ایجاد زیرساخت مالی داخلی

واکنش دیگر، ایجاد ظرفیت‌هایی بود که در صورت تشدید تحریم‌های مالی، امکان ادامه فعالیت اقتصاد داخلی را فراهم کنند. روسیه پس از ۲۰۱۴ توسعه نظام پیام‌رسان مالی SPFS، نظام پرداخت ملی MIR و زیرساخت‌های داخلی پرداخت را دنبال کرد. بانک مرکزی روسیه در سال ۲۰۱۶ اعلام کرد که نظام پیام‌رسان مالی خود را که به‌عنوان جایگزینی برای SWIFT طراحی شده بود، ارتقا داده و این سیستم از قالب‌های پیام‌رسانی سازگار با SWIFT استفاده می‌کند (Bank of Russia, ۲۰۱۶). همچنین، نظام پرداخت ملی روسیه در سال ۲۰۱۴ ایجاد شد و نخستین کارت‌های MIR در دسامبر ۲۰۱۵ صادر شدند. بانک مرکزی در گزارش سالانه خود تصریح کرد که هدف از ایجاد این زیرساخت، از جمله، حفاظت از حاکمیت و تمامیت محیط پرداخت روسیه بود (Bank of Russia, ۲۰۱۵).

تا سال ۲۰۲۱، MIR به یک زیرساخت گسترده داخلی تبدیل شده بود؛ بانک مرکزی گزارش می‌کرد که

حدود ۱۰۴ میلیون کارت MIR تا سپتامبر ۲۰۲۱ صادر شده و این نظام در بیش از ۲۶۰ بانک پذیرنده و بیش از ۱۶۰ بانک صادرکننده حضور داشت (Bank of Russia, ۲۰۲۱). بنابراین، سیاست موسوم به «دلارزدایی» را در این دوره بهتر است به صورت کاهش آسیب‌پذیری در برابر تحریم‌های مالی و ایجاد قابلیت جایگزینی تعریف کنیم، نه قطع استفاده از دلار و یورو. تا سال ۲۰۲۱ روسیه همچنان به نظام مالی جهانی، ارزهای ذخیره بین‌المللی و بازارهای خارجی متصل بود؛ اما در داخل کشور، ظرفیت‌های لازم برای تداوم بخشی از فعالیت‌های مالی در صورت قطع ارتباط با زیرساخت‌های خارجی ایجاد شده بود.

نتایج مرحله: از «خودکفایی» به «کاهش آسیب‌پذیری»

مجموعه سیاست‌های روسیه پس از ۲۰۱۴ را نمی‌توان به سادگی سیاست «خودکفایی اقتصادی» نامید. آنچه شکل گرفت، نوعی راهبرد چندلایه برای افزایش تاب‌آوری و کاهش آسیب‌پذیری خارجی بود. از این منظر، مهم‌ترین دستاورد روسیه پس از ۲۰۱۴ نه حذف وابستگی خارجی، بلکه تغییر ساختار آسیب‌پذیری آن بود. روسیه در آستانه جنگ ۲۰۲۲ اقتصادی داشت که در مقایسه با سال ۲۰۱۴ از ذخایر خارجی بسیار بزرگ‌تر، بدهی خارجی پایین‌تر، نظام ارزی انعطاف‌پذیرتر، چارچوب مالی منضبط‌تر و زیرساخت‌های داخلی قوی‌تری برخوردار بود. IMF نیز در ارزیابی ۲۰۱۹ تصریح کرد که ترکیب نرخ ارز شناور، هدف‌گذاری تورم، قاعده مالی، ذخایر بالا و کاهش اهرم خارجی، ظرفیت اقتصاد روسیه برای تحمل شوک‌های خارجی را افزایش داده بود (IMF, ۲۰۱۹).

در مقابل، این راهبرد محدودیت‌های مهمی داشت. روسیه در حوزه فناوری‌های پیشرفته، ماشین‌آلات و برخی تجهیزات صنعتی همچنان وابستگی خارجی داشت؛ جایگزینی واردات در همه بخش‌ها موفق نبود؛ اقتصاد همچنان به صادرات هیدروکربورها وابسته بود؛ و بخش مهمی از ذخایر خارجی در حوزه‌های قضایی خارج از روسیه قرار داشت. ارزیابی زاگاشویلی نیز در سال ۲۰۱۶ هشدار می‌داد که حتی توسعه روابط با کشورهای آسیایی نمی‌تواند در کوتاه‌مدت جای فناوری و سرمایه غربی را به طور کامل بگیرد (Zagashvili, ۲۰۱۶). از این رو، تاب‌آوری روسیه در ۲۰۲۲ نتیجه «انزوای اقتصادی» یا

«خودکفایی» نبود؛ بلکه نتیجه هشت سال بازسازی تدریجی بافرهای مالی، کاهش اهرم خارجی، تقویت ظرفیت‌های داخلی و ایجاد مسیرهای جایگزین بود. همین ویژگی توضیح می‌دهد که چرا تحریم‌های بسیار شدید فوریه-مارس ۲۰۲۲ نتوانستند در کوتاه‌مدت اقتصاد روسیه را وارد یک بحران مالی تمام‌عیار کنند، هرچند هم‌زمان نقاط ضعف ساختاری آن — به‌ویژه در فناوری، سرمایه‌گذاری و دسترسی به بازارهای غربی — را آشکارتر کردند.

این اقدامات اگرچه تاحدودی اقتصاد روسیه را در برابر تحریم‌ها آبدیده و مهیا کرد، اما پیوندهای این کشور با اقتصاد جهانی و بازارهای غربی تا زمان آغاز جنگ و شروع موج جدید تحریم‌های فلج‌کننده همچنان گسترده و عمیق باقی ماند و اقتصاد روسیه، علی‌رغم تلاش برای کاهش آسیب‌پذیری، هنوز بخشی از شبکه‌های تجارت، فناوری و مالیه جهانی بود. به همین دلیل، تحریم‌های اعمال‌شده پس از فوریه ۲۰۲۲، که از تحریم‌های ۲۰۱۴ بسیار فراتر رفت و حوزه‌هایی مانند بانک مرکزی، دسترسی به نظام مالی جهانی، صادرات فناوری و زنجیره‌های تأمین را هدف قرار داد، آزمون‌نی متفاوت از فشارهای اقتصادی پیشین برای اقتصاد روسیه ایجاد کرد.

سیاست اقتصاد جنگی روسیه؛ مدیریت هزینه‌های جنگ و تحریم

آغاز جنگ اوکراین را نمی‌توان صرفاً یک بحران نظامی برای اقتصاد روسیه تلقی کرد؛ از فوریه ۲۰۲۲، روسیه عملاً وارد نوعی اقتصاد جنگی تحت تحریم شد که در آن سیاست مالی، پولی، ارزی، تجاری، صنعتی و انرژی به‌طور فزاینده‌ای در خدمت یک هدف راهبردی مشترک قرار گرفتند: حفظ ظرفیت دولت برای تأمین مالی جنگ، جلوگیری از فروپاشی مالی و ارزی، حفظ تولید داخلی و بازسازی مسیرهای تجارت خارجی. ویژگی مهم تجربه روسیه آن است که برخلاف انتظار اولیه بسیاری از تحلیلگران، تحریم‌های گسترده غرب نتوانستند اقتصاد روسیه را در کوتاه‌مدت فلج کنند. اقتصاد پس از رکود نسبتاً محدود سال ۲۰۲۲ به رشد بازگشت و در سال‌های ۲۰۲۳ و ۲۰۲۴ رشد بالایی را تجربه کرد. لیکن این وضعیت را نمونه‌ای از «تاب‌آوری شگفت‌آور اقتصاد جنگی روسیه» می‌داند و توضیح می‌دهد که انعطاف بخش بازار، تغییر مسیر تجارت به سوی چین و جنوب جهانی و افزایش تقاضای

دولتی نقش مهمی در آن داشتند؛ هرچند انتقال ظرفیت تولید به بخش نظامی را در بلندمدت ناپایدار می‌داند. (Libman, ۲۰۲۴)

مطالعه جدیدتر دابروسکی نیز به نتیجه‌ای مشابه اما متوازن‌تر می‌رسد: اقتصاد و مالیه عمومی روسیه در فاصله ۲۰۲۲ تا ۲۰۲۵ «تاب‌آوری نسبی» نشان داده‌اند، اما هزینه‌های مالی و شبه‌مالی جنگ به تدریج افزایش یافته و فشار بر ثبات مالی و اقتصاد کلان بیشتر شده است. بنابراین، مسئله اصلی دیگر این نیست که آیا اقتصاد روسیه در برابر تحریم‌ها «فرو می‌پاشد» یا خیر؛ پرسش مهم‌تر این است که چه نوع تاب‌آوری‌ای ایجاد شده، چه هزینه‌ای داشته و آیا این الگو قابلیت تداوم دارد؟ (Dabrowski, ۲۰۲۵)

از این منظر، تجربه روسیه نمونه مهمی برای ادبیات تاب‌آوری اقتصادی است، زیرا نشان می‌دهد یک اقتصاد می‌تواند در برابر یک شوک بسیار بزرگ، ظرفیت جذب و سازگاری بالایی داشته باشد، اما همزمان ظرفیت تحول بلندمدت آن تضعیف شود. به عبارت دیگر، اقتصاد روسیه در کوتاه‌مدت توانسته خود را با جنگ سازگار کند، اما بخشی از این سازگاری از طریق مصرف ذخایر، افزایش مداخله دولت، تخصیص مجدد منابع از بخش غیرنظامی به نظامی، افزایش بدهی و تحمل تورم صورت گرفته است.

۱. مدیریت شوک مالی و پولی: از جلوگیری از بحران ارزی تا مبارزه با تورم

شوک مالی فوری ناشی از جنگ، یکی از شدیدترین آزمون‌هایی بود که نظام پولی روسیه در دوره پس از فروپاشی شوروی با آن مواجه شد. مسدود شدن بخش بزرگی از ذخایر خارجی بانک مرکزی، قطع یا محدود شدن ارتباط بانک‌های روسی با نظام مالی غرب، فشار بر روبل، افزایش تقاضا برای ارز خارجی و هجوم اولیه به سپرده‌های بانکی، ترکیبی از شوک‌های ارزی، نقدینگی و اعتماد را ایجاد کرد. اهمیت واکنش بانک مرکزی روسیه در این مرحله در آن بود که اجازه نداد شوک خارجی به یک بحران بانکی داخلی تبدیل شود.

بانک مرکزی در روزهای نخست جنگ از ترکیبی از ابزارهای پولی و اداری استفاده کرد. این بانک در ۲۸ فوریه ۲۰۲۲ نرخ سیاستی یا نرخ کلیدی خود را از ۹.۵ به ۲۰ درصد افزایش داد. هدف این تصمیم صرفاً کنترل تورم نبود، بلکه جلوگیری از خروج سپرده‌ها، مهار تقاضا برای ارز خارجی، حفظ

جاذبیت دارایی‌های روبلی و جلوگیری از شکل‌گیری یک چرخه خودتقویت‌شونده میان کاهش ارزش روبل، افزایش انتظارات تورمی و فرار از سپرده‌های بانکی بود. (Bank of Russia, ۲۰۲۲b) همزمان، مجموعه‌ای از اقدامات کنترلی شامل محدودیت بر معاملات سرمایه‌ای و ارزی، الزام صادرکنندگان به فروش بخشی از درآمدهای ارزی، تسهیل تأمین نقدینگی بانک‌ها و محدودیت‌هایی بر برخی جریان‌های سرمایه به اجرا درآمد. بانک مرکزی روسیه در گزارش سالانه خود تأکید می‌کند که در روزهای نخست جنگ، فشار بر بازار ارز و افزایش تقاضای خانوارها برای برداشت سپرده و خرید ارز به سطحی رسید که تهدیدی برای ثبات مالی ایجاد می‌کرد؛ مجموعه سیاست‌های اضطراری پولی، ارزی و نظارتی برای مهار این وضعیت به کار گرفته شد (Bank of Russia, ۲۰۲۳).

این سیاست‌ها در کنار مداخلات مستقیم دولت و محدودیت‌های موقت بر معاملات خارجی، نقش مهمی در مهار شوک اولیه ایفا کردند. سقوط شدید اولیه روبل پس از چند ماه معکوس شد و نظام بانکی نیز بدون وقوع یک بحران سیستمی به فعالیت خود ادامه داد. از منظر نظریه تاب‌آوری، این مرحله نمونه روشنی از ظرفیت جذب absorptive capacity شوک است: سیستم اقتصادی روسیه توانست در شرایط قطع بخشی از دسترسی خارجی، سازوکارهای داخلی خود را برای حفظ نقدینگی، پرداخت و اعتبار فعال کند.

اما اهمیت این واکنش تنها در افزایش نرخ بهره نبود. روسیه عملاً مجموعه‌ای از ابزارهای مدیریت جریان سرمایه، کنترل تقاضای ارز، الزام‌های مربوط به بازگشت ارز صادراتی، تغییر سازوکار پرداخت‌های خارجی و استفاده از منابع داخلی را در کنار سیاست پولی به کار گرفت. در نتیجه، نرخ ارز در روسیه در این دوره دیگر صرفاً محصول نیروهای بازار بین‌المللی نبود و تحت تأثیر شدید سیاست‌های دولت، تراز تجاری، درآمدهای انرژی و محدودیت‌های سرمایه‌ای قرار گرفت. این نکته در ارزیابی برخی تحلیل‌های انتقادی نیز مهم است: ثبات روبل را نمی‌توان صرفاً به قدرت بنیادی اقتصاد روسیه نسبت داد؛ بلکه بخشی از آن حاصل مدیریت فعال بازار ارز و کاهش قابلیت انتقال سرمایه بود (SITE, ۲۰۲۵). یکی از مؤثرترین ابزارهای کنترل سرمایه که دولت روسیه اعمال کرد، الزام شرکت‌های غربی فعال

در روسیه بود تا سود سهام یا درآمد حاصل از فروش دارایی‌های خود را در حساب‌های ویژه داخلی موسوم به «حساب‌های نوع C» واریز کنند. به این ترتیب، دولت عملاً این دارایی‌ها را مصادره کرد و ارزش آن‌ها را در داخل کشور نگه داشت. در عمل، کسانی که بهای مسدود شدن ذخایر ارزی حاکمیتی روسیه را پرداختند، همان سرمایه‌گذاران خارجی بودند که در روسیه سرمایه‌گذاری کرده بودند. در آوریل ۲۰۲۳، پوتین فرمانی را امضا کرد که به دولت اجازه می‌داد مدیریت هر دارایی متعلق به یک شرکت از یک کشور «غیردوست» را به دست گیرد. بعداً، دولت شرایط سختگیرانه‌ای را برای جلوگیری از خروج خارجی‌ها از بازار روسیه وضع کرد. شرکت‌های خارجی که می‌خواهند دارایی‌های خود را بفروشند، باید از کرملین اجازه بگیرند و سپس قبل از پرداخت مالیات ۳۵ درصدی، باید با ۶۰ درصد تخفیف بفروشند و پس از آخرین قسط قانون خروج، ۵ درصد از قیمت بازار را دریافت کنند (Fenton & Kolyandr, ۲۰۲۵).

از این منظر، تجربه روسیه نشان داد که در شرایط شوک خارجی شدید، استقلال عملیاتی بانک مرکزی و وجود ابزارهای مدیریت نقدینگی و سرمایه می‌تواند از تبدیل بحران ارزی به بحران بانکی جلوگیری کند. با این حال، این ابزارها هزینه دارند. محدودیت جریان سرمایه، کنترل معاملات خارجی و کاهش اتصال به بازارهای مالی بین‌المللی، انعطاف‌پذیری اقتصاد را نیز محدود می‌کند و در صورت تداوم، به انزوای مالی و افزایش هزینه تأمین سرمایه منجر می‌شوند.

مهم‌تر آنکه مسئله سیاست پولی روسیه پس از مهار بحران ۲۰۲۲ تغییر کرد. بحران اولیه، بحران نقدینگی و نرخ ارز بود؛ اما در ۲۰۲۳ و به‌ویژه ۲۰۲۴، مسئله اصلی به تورم ناشی از مازاد تقاضا نسبت به ظرفیت عرضه تبدیل شد. اقتصاد روسیه در سال ۲۰۲۴ رشد بالایی داشت، اما این رشد با افزایش سریع مصرف، سرمایه‌گذاری، اعتبار بانکی، مخارج دولت و دستمزدها همراه بود. در همین زمان، ظرفیت تولید، نیروی کار و دسترسی به برخی نهاده‌ها محدود شده بود. بانک مرکزی روسیه در گزارش سالانه خود تصریح می‌کند که در ۲۰۲۴ تقاضا به‌مراتب سریع‌تر از ظرفیت تولید افزایش یافت و همین شکاف منشأ اصلی فشارهای تورمی بود. نرخ بیکاری در پایان ۲۰۲۴ به حدود ۲.۳ درصد رسید و رشد دستمزدها از رشد

بهره‌وری پیشی گرفت (Bank of Russia, ۲۰۲۵).

در واکنش، بانک مرکزی سیاست پولی را به شدت انقباضی کرد و نرخ سیاستی را در اکتبر ۲۰۲۴ به ۲۱ درصد رساند. این سطح بسیار بالا نشان‌دهنده تغییر ماهیت چالش اقتصاد روسیه بود: بانک مرکزی دیگر با مسئله «چگونه اقتصاد را از رکود خارج کنیم؟» مواجه نبود، بلکه باید تقاضای ایجادشده توسط اقتصاد جنگی را مهار می‌کرد. بانک مرکزی در گزارش خود به صراحت از تلاش برای کاهش فاصله میان رشد تقاضا و رشد ظرفیت تولید سخن می‌گوید (Bank of Russia, ۲۰۲۵).

این وضعیت یک تناقض مهم در مدیریت اقتصاد جنگی روسیه ایجاد کرد. از یک سو، دولت برای تأمین جنگ به سیاست مالی انبساطی نیاز داشت؛ از سوی دیگر، بانک مرکزی برای کنترل تورم ناچار به اجرای سیاست پولی انقباضی بود. بنابراین سیاست مالی و پولی در دو جهت متفاوت حرکت کردند؛ دولت تقاضا ایجاد می‌کرد و بانک مرکزی تلاش می‌کرد همان تقاضا را محدود سازد. باکلمیشف (۲۰۲۴) این تناقض را یکی از محدودیت‌های اصلی «کینزگرایی نظامی» در روسیه می‌داند: افزایش هزینه‌های دفاعی در شرایط ظرفیت تولید محدود، به جای ایجاد رشد متوازن، می‌تواند به فشار تورمی منجر شود؛ در حالی که بانک مرکزی برای مقابله با این فشار مجبور به افزایش نرخ بهره می‌شود. نتیجه این تجربه را می‌توان چنین جمع‌بندی کرد: روسیه در تاب‌آوری مالی کوتاه‌مدت عملکرد قابل توجهی داشته است، اما حفظ این تاب‌آوری در سطح کلان اقتصادی هزینه‌بر شده است. در سال ۲۰۲۵ سیاست پولی بسیار سخت‌گیرانه سرانجام به کاهش تورم کمک کرد. بر اساس گزارش بانک مرکزی، تورم سالانه از ۹.۵ درصد در ۲۰۲۴ به ۵.۶ درصد در پایان ۲۰۲۵ کاهش یافت و نرخ سیاستی که میانگین آن در ۲۰۲۵ حدود ۱۹.۲ درصد بود، از ژوئن وارد مسیر کاهش شد و در پایان سال به ۱۶ درصد رسید. هم‌زمان رشد GDP از ۴.۹ درصد در ۲۰۲۴ به ۱ درصد در ۲۰۲۵ کاهش یافت (Bank of Russia, ۲۰۲۶).

این ارقام به‌خوبی نشان می‌دهند که اقتصاد روسیه از یک رونق ناشی از محرک‌های جنگی به سمت یک دوره تعدیل حرکت کرده است. بنابراین، کاهش رشد در ۲۰۲۵ را نباید صرفاً شکست سیاست‌های اقتصادی دانست؛ بلکه بخشی از آن نتیجه تلاش بانک مرکزی برای بازگرداندن اقتصاد از وضعیت

«بیش‌گرمایی»^۱ (Overheating) به مسیر متعادل‌تر بود. در عین حال، همین تعدیل نشان می‌دهد که مدل رشد مبتنی بر مخارج جنگی ظرفیت نامحدودی ندارد.

۲. سیاست مالی، هزینه‌های نظامی و کینزگرایی نظامی: موتور رشد و هم‌زمان منشأ عدم تعادل

مهم‌ترین ویژگی اقتصاد روسیه پس از ۲۰۲۲، تغییر نقش دولت در ایجاد تقاضای اقتصادی بود. در شرایطی که تحریم‌ها بخشی از تقاضای خارجی و سرمایه‌گذاری خارجی را محدود کردند، دولت با افزایش شدید هزینه‌های دفاعی، امنیتی و مرتبط با جنگ، به مهم‌ترین موتور تقاضای داخلی تبدیل شد. در نتیجه، برای تحلیل عملکرد اقتصاد روسیه نمی‌توان صرفاً به سیاست پولی یا درآمدهای نفتی توجه کرد؛ بلکه باید بسیج مالی دولت را در مرکز تحلیل قرار داد. در سال ۲۰۲۵، برآورد SIPRI نشان می‌دهد که کل هزینه‌های نظامی روسیه به حدود ۱۶ تریلیون روبل، معادل ۷.۵ درصد GDP و حدود ۳۸ درصد کل مخارج دولت رسید. این رقم از رشد شدید مخارج نظامی در مقایسه با دوره پیش از جنگ حکایت دارد. در بودجه ۲۰۲۵ نیز بخش «دفاع ملی» به ۱۳.۲ تریلیون روبل رسیده بود، هرچند برآورد نهایی هزینه نظامی به دلیل وجود مخارج جنگی در سایر ردیف‌ها بالاتر بود (Cooper, ۲۰۲۵). (۲۰۲۶). از منظر اقتصاد کلان، این افزایش مخارج دو اثر متناقض ایجاد کرد. اثر نخست، اثر محرک تقاضا بود. سفارش‌های دولتی به صنایع دفاعی و صنایع مرتبط با آنها افزایش یافت؛ بنگاه‌ها نیروی کار بیشتری استخدام کردند؛ دستمزدها بالا رفت؛ پرداخت به سربازان و خانواده‌های آنان افزایش یافت؛ و درآمدهای جدید به اقتصاد محلی و مصرف خانوارها منتقل شد. به این ترتیب، بخشی از درآمدهایی که مستقیماً از بودجه دفاعی پرداخت می‌شد، از طریق ضرب فزاینده به تقاضای مصرفی و سرمایه‌گذاری داخلی تبدیل شد.

این همان نقطه‌ای است که مفهوم کینزگرایی نظامی برای تحلیل وضعیت روسیه مورد اشاره قرار می‌گیرد. کینزگرایی نظامی به‌طور کلی به وضعیتی اشاره دارد که دولت از طریق مخارج دفاعی، تقاضای کل،

۱- بیش‌گرمایی اقتصادی (Economic Overheating) به وضعیتی گفته می‌شود که تقاضای کل و فعالیت اقتصادی با سرعتی بیش از ظرفیت تولید پایدار اقتصاد رشد می‌کنند و در نتیجه فشارهای تورمی، کمبود نیروی کار، افزایش دستمزدها و رشد نامتعارف قیمت دارایی‌ها ایجاد می‌شود.

تولید و اشتغال را تحریک می‌کند. این مفهوم را نباید با این ادعا یکی دانست که هر نوع مخارج نظامی الزاماً رشد پایدار ایجاد می‌کند. ادبیات اقتصاد جنگ نشان می‌دهد که شوک بسیار بزرگ در مخارج دولتی می‌تواند تولید و اشتغال را افزایش دهد، در حالی که هم‌زمان مصرف خصوصی و سرمایه‌گذاری غیرنظامی ممکن است تحت فشار قرار گیرند (Braun & McGrattan, ۱۹۹۳). در تجربه جنگ جهانی دوم آمریکا و بریتانیا نیز افزایش عظیم مخارج نظامی با جهش تولید و اشتغال همراه شد، اما این تحول با کنترل قیمت، جیره‌بندی، بسیج نیروی کار و مداخله گسترده دولت همراه بود.

در روسیه نیز بخش قابل توجهی از رشد پس از ۲۰۲۲ را می‌توان در چارچوب همین سازوکار فهم کرد. افزایش سفارش‌های نظامی به‌خصوص برای ماشین‌آلات، فلزات، تجهیزات، الکترونیک، حمل‌ونقل و صنایع دفاعی، ظرفیت تولید برخی کارخانه‌ها را به شدت بالا برد. بر اساس گزارش SITE، تولید ماشین‌آلات و تجهیزات در ۲۰۲۴ حدود ۱۵ درصد افزایش یافت و پس از رشد حدود ۲۰ درصدی در ۲۰۲۳، از سطح تولید سال‌های پیشین فراتر رفت؛ محرک اصلی این افزایش، سفارش‌های دولتی و جایگزینی واردات بود (SITE, ۲۰۲۵). در همین حال، رشد اشتغال و دستمزدها به بخشی از اثرات اجتماعی کینزگرایی نظامی تبدیل شد. پرداخت‌های بالا به نیروهای نظامی، پاداش‌های استخدامی و مزایای خانواده‌ها، به‌ویژه در مناطق کم‌درآمد، درآمد قابل توجهی ایجاد کرد. گزارش SITE بر اساس داده‌های مختلف برآورد کرده است که پرداخت به سربازان و جبران خسارت‌ها سهم قابل توجهی از GDP را تشکیل داده است؛ دستمزدهای مرتبط با بخش نظامی نیز بسیار بالاتر از متوسط بازار کار بوده‌اند (SITE, ۲۰۲۵).

برخی از تحلیلگران دیگر از همین منظر استدلال می‌کنند که کینزگرایی نظامی روسیه فقط یک سیاست اقتصادی نیست، بلکه پیامد سیاسی - اجتماعی نیز دارد. افزایش تولید نظامی، قراردادهای دولتی، دستمزدها، پرداخت‌های نیروهای نظامی و جایگزینی واردات، گروه‌هایی را ایجاد کرده است که منافع مادی آنها به ادامه هزینه‌کردهای جنگی وابسته می‌شود. به این ترتیب، یک حلقه بازخورد شکل می‌گیرد: جنگ مخارج نظامی را افزایش می‌دهد؛ این مسئله موجب افزایش درآمد گروه‌های ذی‌نفع

می‌شود که ممکن است بر حمایت اجتماعی از سیاست جنگی و در نتیجه استمرار مخارج نظامی تاثیر بگذارد (Ishchenko, Matveev, and Zhuravlev ۲۰۲۳). اما این سازوکار یک محدودیت بنیادین دارد: مخارج نظامی می‌تواند GDP را افزایش دهد، بدون آنکه الزاماً ظرفیت رفاه آینده را به همان نسبت افزایش دهد. اگر کارخانه‌های ماشین‌آلات نظامی تولید کند، تولید ثبت‌شده افزایش می‌یابد؛ اما اگر این تجهیزات در میدان جنگ مصرف و نابود شوند، بخشی از منابع اقتصادی صرف ایجاد دارایی‌ای شده است که برای تولید آینده مورد استفاده قرار نمی‌گیرد. SITE نیز دقیقاً بر همین نکته تاکید می‌کند: افزایش تولید و دستمزد در کوتاه‌مدت ممکن است رشد GDP را بالا ببرد، اما اگر محصول نهایی در جنگ مصرف شود، این فرآیند لزوماً به افزایش رفاه یا ظرفیت رشد بلندمدت منجر نمی‌شود (SITE, ۲۰۲۵).

بنابراین، برای روسیه باید میان رشد تولید و رشد ظرفیت مولد غیرنظامی تمایز گذاشت. افزایش تولید نظامی، به‌خصوص هنگامی که از ظرفیت‌های بلااستفاده استفاده می‌کند، می‌تواند در کوتاه‌مدت کاملاً واقعی و اقتصادی باشد. اما هنگامی که ظرفیت تولید به سقف نزدیک می‌شود، نیروی کار کمیاب می‌شود و سرمایه از بخش غیرنظامی به بخش نظامی منتقل می‌گردد، اثرات جانبی آن افزایش می‌یابد. همین نقطه در سال ۲۰۲۴ آشکار شد. بانک مرکزی روسیه گزارش کرد که بنگاه‌ها با نزدیک شدن به استفاده کامل از ظرفیت‌های موجود مواجه بودند و کمبود نیروی کار شدت گرفته بود. نرخ بیکاری به ۲.۳ درصد رسید و رشد بهره‌وری از رشد دستمزدها عقب ماند. در چنین شرایطی، افزایش بیشتر تقاضای دولتی دیگر به سادگی به افزایش تولید واقعی تبدیل نمی‌شود، بلکه بخش بیشتری از آن به افزایش قیمت‌ها و دستمزدها تبدیل می‌شود (Bank of Russia, ۲۰۲۵).

این مسئله یکی از مهم‌ترین تفاوت‌های روسیه با نمونه‌های تاریخی کلاسیک کینزگرایی نظامی است. در یک اقتصاد دارای ظرفیت مازاد، افزایش مخارج دولت می‌تواند کارخانه‌های تعطیل یا کم‌فعالیت را دوباره فعال کند. اما در روسیه ۲۰۲۴، مشکل اصلی به تدریج به کمبود ظرفیت و نیروی کار منجر شد. در نتیجه، ضریب فزاینده مخارج جنگی به تدریج از یک محرک تولیدی به یک محرک تورمی تبدیل

شد. باکلمیشف (۲۰۲۴) نیز بر همین تغییر تأکید دارد و معتقد است محدودیت نیروی کار و ظرفیت تولید، اثرات مثبت اولیه کینزگرایی نظامی را کاهش داده و آثار منفی آن را تقویت می‌کند.

وجه دیگر مسئله، تأمین مالی مخارج جنگی است. در نگاه نخست، وضعیت مالی دولت روسیه نسبتاً مطلوب به نظر می‌رسید: کسری بودجه در سال‌های نخست جنگ نسبتاً محدود بود و بدهی عمومی در مقایسه با بسیاری از اقتصادهای بزرگ پایین باقی ماند. اما این تصویر زمانی که منابع خارج از بودجه نیز در نظر گرفته شوند، پیچیده‌تر می‌شود. گزارش موسسه اقتصاد گذار استکهلم (SITE) (۲۰۲۵) و پژوهش‌های هر دو بر اهمیت بدهی‌های خارج از بودجه تأکید کرده‌اند. کندی نشان می‌دهد که از میانه ۲۰۲۲ تا نوامبر ۲۰۲۴ بدهی شرکت‌های روسی حدود ۳۶.۶ تریلیون روبل افزایش یافته است؛ بخش قابل توجهی از این رشد در بخش‌هایی رخ داده که کالا و خدمات مورد نیاز اقتصاد جنگی را تأمین می‌کنند. استدلال اصلی او این است که بخشی از هزینه جنگ از طریق اعتباردهی بانکی هدایت شده و ترجیحی به شرکت‌های مرتبط با جنگ تأمین شده و در نتیجه در ترازنامه دولت به شکل بدهی مستقیم ظاهر نمی‌شود (Kennedy, ۲۰۲۵). این تحلیل البته باید با احتیاط استفاده شود، زیرا برآورد اندازه دقیق «بدهی جنگی پنهان» محل بحث است؛ اما اهمیت تحلیلی آن بسیار بالاست. حتی اگر برآورد حداکثری کندی پذیرفته نشود، اصل مسئله همچنان معتبر است. مرز میان بدهی دولت، بدهی بانک‌ها و بدهی شرکت‌های تحت حمایت دولت در اقتصاد جنگی روسیه تا حدی مبهم شده است. بنابراین ارزیابی پایداری مالی تنها بر اساس کسری بودجه رسمی ممکن است بخشی از تعهدات واقعی دولت را نادیده بگیرد.

این موضوع یک هزینه پنهان دیگر نیز ایجاد می‌کند. اگر شرکت‌های نظامی و مرتبط با جنگ با اعتبار ترجیحی و تضمین ضمنی دولت تأمین مالی شوند، ریسک شکست آنها در نهایت ممکن است به بانک‌ها و سپس دولت منتقل شود. کندی (۲۰۲۵) از همین منظر از افزایش «ریسک اعتباری سیستمیک» سخن می‌گوید. SITE نیز هشدار می‌دهد که رشد سریع اعتبار، نرخ‌های بهره بالا و وابستگی بخش نظامی به حمایت دولتی می‌تواند در صورت کاهش درآمدهای انرژی یا طولانی شدن جنگ، فشار بر

نظام بانکی را افزایش دهد.

بنابراین، تاب‌آوری مالی روسیه در سطح دولت با شکنندگی بالقوه در سطح ترازنامه شرکت‌ها و بانک‌ها هم‌زمان وجود دارد. این یکی از مهم‌ترین یافته‌های تجربه روسیه است: ممکن است دولت در ظاهر بدهی عمومی محدودی داشته باشد، اما با استفاده از بانک‌ها و بنگاه‌های دولتی و نیمه‌دولتی، بخشی از هزینه‌های بحران را به ترازنامه‌های دیگر منتقل کند. از این منظر، تجربه روسیه نشان می‌دهد که اقتصاد جنگی می‌تواند در کوتاه‌مدت با ترکیبی از درآمدهای جاری، ذخایر، مالیات، بدهی داخلی و اعتبار بانکی هدایت‌شده دوام بیاورد؛ اما هرچه جنگ طولانی‌تر شود، مسئله از «توانایی تأمین مالی» به «هزینه نهایی تأمین مالی» منتقل می‌شود.

۳. انرژی و تجارت خارجی: بازآرایی جریان‌ها به جای فروپاشی

سومین حوزه کلیدی واکنش روسیه، انرژی و تجارت خارجی بود. تحریم‌های غرب از ابتدا تلاش داشتند مهم‌ترین منبع درآمد خارجی روسیه را هدف قرار دهند. محدودیت صادرات نفت و فرآورده‌ها به اروپا، سقف قیمت نفت روسیه، محدودیت بیمه و کشتیرانی، تحریم شرکت‌های نفتی و حمل‌ونقل و در نهایت تحریم‌های شدیدتر علیه ناوگان سایه، همگی با هدف کاهش درآمدی طراحی شدند که مسکو برای تأمین جنگ در اختیار داشت.

اما واکنش روسیه بیشتر مبتنی بر بازآرایی جغرافیایی تجارت بود تا پذیرش کاهش کامل صادرات نفتی که پیش از جنگ عمدتاً به بازار اروپا می‌رفت، به سمت چین، هند و سایر بازارهای آسیایی هدایت شد. استفاده از ناوگان سایه، شرکت‌های واسطه، تغییر پرچم کشتی‌ها، بیمه‌های غیرغربی و پرداخت‌های خارج از نظام مالی غرب، به روسیه امکان داد بخش مهمی از صادرات نفت خود را حفظ کند. در اینجا نیز باید میان دو مفهوم تفاوت گذاشت: تاب‌آوری جریان صادرات و تاب‌آوری درآمد صادراتی. روسیه در حفظ جریان فیزیکی صادرات نسبتاً موفق بود، اما حفظ حجم صادرات به معنای حفظ همان درآمد و همان کارایی پیش از جنگ نبود. گزارش SITE نشان می‌دهد که در اوایل ۲۰۲۵ صادرات نفت خام دریایی روسیه کاهش یافت و تخفیف نفت اورال نسبت به برنت افزایش پیدا کرد. در همان

زمان، صادرات خط لوله‌ای و LNG تا حدی رشد کردند. درآمدهای نفت و گاز همچنان بخش مهمی از منابع دولت را تشکیل می‌دادند، اما حساسیت آنها به قیمت نفت و شدت تحریم‌ها افزایش یافت (SITE, ۲۰۲۵).

این تغییر را می‌توان نوعی تاب‌آوری از طریق redirection دانست: روسیه به جای حفظ ساختار قبلی تجارت، مسیرهای جدید ایجاد کرد. چین و هند نقش بسیار بزرگ‌تری در تجارت انرژی روسیه پیدا کردند. این امر به روسیه امکان داد تحریم‌های غرب را تا حدی جذب کند، اما در عین حال وابستگی روسیه به تعداد محدودی از خریداران بزرگ را افزایش داد. از این منظر، روسیه به یک نوع تنوع جغرافیایی بدون تنوع ساختاری دست یافت. یعنی مشتریان و مسیرهای صادراتی متنوع‌تر شدند، اما ساختار اقتصاد همچنان به صادرات مواد خام، به‌ویژه انرژی، وابسته ماند. بنابراین این تغییر را نباید با diversification واقعی اقتصاد اشتباه گرفت.

سیاست روسیه در برابر تحریم فناوری و کالا نیز مشابه بود. واردات مستقیم بسیاری از کالاهای غربی محدود شد، اما روسیه با استفاده از کشورهای ثالث، واردات موازی، چین، ترکیه، آسیای مرکزی و سایر مسیرهای تجاری توانست بخشی از نهاده‌های مورد نیاز خود را تأمین کند. در نتیجه، شوک عرضه بسیار شدید مورد انتظار در برخی بخش‌ها تحقق نیافت. اما این سازگاری دو هزینه مهم داشت. نخست، افزایش هزینه مبادله؛ مسیرهای تجاری طولانی‌تر، واسطه‌های بیشتر، بیمه گران‌تر و هزینه‌های لجستیکی بالاتر. دوم، افزایش وابستگی به چین. روسیه در بسیاری از حوزه‌هایی که پیش از جنگ به فناوری، ماشین‌آلات، قطعات و نهاده‌های اروپایی و آمریکایی دسترسی داشت، اکنون به چین وابستگی بیشتری پیدا کرده است.

تغییر جهت تجاری به سمت چین تاکنون سطح بی‌سابقه‌ای از تجارت دوجانبه میان دو کشور ایجاد کرده است. در سال ۲۰۲۳، حجم تجارت میان روسیه و چین به ۲۳۷ میلیارد دلار یعنی افزایشی نزدیک به ۷۰ درصد نسبت به سال ۲۰۲۱ رسید. در سال ۲۰۲۴، حجم تجارت دوجانبه چین و روسیه به رکورد ۱.۷۴ تریلیون یوان (تقریباً ۲۴۴.۸ میلیارد دلار) رسید که نسبت به سال ۲۰۲۳ افزایش داشت. این رشد

به‌ویژه ناشی از افزایش صادرات چین به روسیه بود که ۵ درصد افزایش یافت، در حالی که واردات چین از روسیه تنها ۱ درصد رشد داشت (Reuters, ۲۰۲۵a). در سال ۲۰۲۵، روند تجارت دوجانبه با کاهش مواجه شد. در هفت ماه اول سال ۲۰۲۵، حجم تجارت چین و روسیه ۸.۱ درصد نسبت به مدت مشابه در سال ۲۰۲۴ کاهش یافت (Reuters, ۲۰۲۵b) این کاهش عمدتاً به دلیل افت صادرات چین به روسیه و کاهش واردات چین از روسیه بود.

بخش عمده‌ای از این تجارت شامل کالاهای ساخت چین بوده است، اما در کنار آن، چین به بزرگ‌ترین واسطه انتقال محصولات تحریمی و غربی به روسیه تبدیل شده است و نقشی کلیدی در دور زدن تحریم‌ها ایفا می‌کند. از زمان آغاز جنگ، چین بیش از ۹۰ درصد واردات نیمه‌رساناهای روسیه را تأمین کرده است، که بیش از نیمی از آن‌ها دارای برند یا منشأ غربی بوده‌اند (Luck, ۲۰۲۵). چین همچنین نقش مهمی در تأمین قطعات و فناوری‌های مورد نیاز صنایع دفاعی روسیه ایفا کرده است. به‌عنوان مثال، صادرات کابل‌های فیبر نوری و باتری‌های لیتیوم-یونی از چین به روسیه در سال ۲۰۲۵ افزایش چشمگیری داشته است (Washington Post, ۲۰۲۵).

این مسئله به‌ویژه در بخش فناوری و مجتمع نظامی - صنعتی مهم است. گزارش SITE نشان می‌دهد که مجتمع نظامی - صنعتی روسیه توانسته تولید خود را افزایش دهد، اما دسترسی محدود به فناوری‌های پیشرفته، میکروالکترونیک و ماشین‌آلات دقیق، ظرفیت نوآوری بلندمدت آن را محدود می‌کند و استفاده از جایگزین‌های چینی در برخی موارد با هزینه و کیفیت نامطلوب‌تر همراه است (SITE, ۲۰۲۵).

در انرژی نیز همین الگو مشاهده می‌شود. روسیه توانسته صادرات نفت را حفظ کند، اما برای این کار به تخفیف بیشتر، مسیرهای طولانی‌تر و ناوگان سایه نیاز پیدا کرده است. IEA در گزارش‌های خود نشان داده است که تشدید تحریم‌ها در ۲۰۲۵ و ۲۰۲۶ فشار بیشتری بر حمل‌ونقل نفت روسیه وارد کرده، هرچند جریان‌های نفتی همچنان به‌طور کامل متوقف نشده‌اند (IEA, ۲۰۲۵, ۲۰۲۶). در نتیجه، تحریم انرژی در کوتاه‌مدت نتوانست اقتصاد روسیه را از درآمدهای نفتی محروم کند، اما هزینه حاشیه‌ای کسب این درآمدها را افزایش داده است. این تمایز در ارزیابی اثربخشی تحریم‌ها اهمیت زیادی دارد. تحریم

موفق الزاماً تحریمی نیست که صادرات را به صفر برساند؛ اگر بتواند تخفیف، هزینه حمل، هزینه مالی، هزینه بیمه و هزینه سرمایه‌گذاری را افزایش دهد، می‌تواند بخشی از ظرفیت مالی کشور هدف را کاهش دهد. به عبارت دیگر، تنوع بازارها و مسیرهای تجارت می‌تواند شوک تحریم را جذب کند، اما اگر این تنوع با افزایش وابستگی به چند شریک محدود همراه باشد، آسیب‌پذیری صرفاً از یک جغرافیا به جغرافیای دیگری منتقل می‌شود.

۴. ارزیابی نهایی: تاب‌آوری روسیه در چه حوزه‌هایی موفق و در چه حوزه‌هایی محدود بوده است؟

در ادبیات اقتصاد کلان، مفهوم «تاب‌آوری اقتصادی» به توانایی یک سیستم اقتصادی در جذب شوک‌های غیرمنتظره خارج از کنترل، تطبیق با شرایط متغیر و بازسازی ظرفیت‌های مولد تعریف می‌شود. بر اساس ادبیات مفهوم‌سازی‌شده توسط پژوهشگرانی نظیر مارتین (Martin, ۲۰۱۲) و سیمی و سیمی (Simmie & Martin, ۲۰۱۰)، تاب‌آوری را می‌توان در دو سطح اصولی تفکیک نمود:

۱- تاب‌آوری مهندسی یا کوتاه‌مدت (Engineering / Short-term Resilience): توانایی یک سیستم اقتصادی برای جذب شوک ورودی، مقاومت در برابر فروپاشی آنی و بازگشت سریع به وضعیت تعادل عملیاتی قبلی.

۲- تاب‌آوری تکاملی یا ساختاری (Evolutionary / Long-term Resilience): توانایی سیستم برای تغییر ظرفیت‌ها، نوآوری ساختاری، تخصیص بهینه منابع و ساختن راه‌های جدید رشد پایدار پس از شوک، بدون آنکه پتانسیل‌های میان‌مدت و بلندمدت توسعه ملی منهدم شوند.

تاب‌آوری اقتصادی را می‌توان در سه ظرفیت اصلی تحلیل کرد: جذب شوک، سازگاری با شرایط جدید و تحول ساختاری. روسیه در دو مورد نخست عملکرد قابل توجهی داشته است؛ اما در مورد سوم هنوز شواهد کافی برای نتیجه‌گیری درباره موفقیت وجود ندارد. نخستین موفقیت روسیه، تاب‌آوری مالی و بانکی است. بانک مرکزی توانست از تبدیل تحریم‌های مالی و مسدود شدن ذخایر به بحران بانکی جلوگیری کند. روبل پس از سقوط اولیه تثبیت شد، بانک‌ها به فعالیت خود ادامه دادند و نظام

پرداخت داخلی از کار نیفتاد. این موفقیت نشان می‌دهد که روسیه در مدیریت شوک‌های کوتاه‌مدت ظرفیت بالایی ایجاد کرده بود.

دومین موفقیت، تاب‌آوری مالی دولت و ظرفیت بسیج منابع است. دولت توانست هزینه‌های جنگ را در مقیاس بسیار بزرگ افزایش دهد، بدون اینکه با بحران بدهی عمومی کلاسیک مواجه شود. استفاده از درآمدهای انرژی، مالیات، صندوق ثروت ملی، استقراض داخلی و اعتبار بانکی به دولت امکان داد منابع را به سرعت به سمت جنگ هدایت کند. از این منظر، ظرفیت دولت روسیه برای بسیج مالی یکی از مهم‌ترین مزیت‌های آن در جنگ فرسایشی بوده است.

سومین موفقیت، تاب‌آوری صنعتی و تولیدی است. صنایع دفاعی و بخش‌هایی از ماشین‌آلات و تولید صنعتی نه تنها فرو نریختند، بلکه به دلیل سفارش‌های دولتی رشد کردند. دولت توانست ظرفیت‌های تولیدی را به سرعت به نیازهای جنگی اختصاص دهد. این همان چیزی است که اقتصاد جنگی در معنای کلاسیک خود به آن اشاره دارد: تغییر سریع ساختار تقاضا و تخصیص منابع از طریق دولت.

چهارمین موفقیت، تاب‌آوری تجارت و انرژی است. روسیه توانست بخش بزرگی از صادرات انرژی خود را حفظ و بازارهای جدید ایجاد کند. چین و هند جای اروپا را در بخش قابل توجهی از تجارت نفت گرفتند و مسیرهای حمل‌ونقل و پرداخت بازاریابی شدند. بنابراین، تحریم‌ها نتوانستند جریان تجارت خارجی روسیه را قطع کنند.

اما در برابر این موفقیت‌ها، مجموعه‌ای از محدودیت‌های مهم وجود دارد.

نخستین محدودیت، تورم و بیش‌گرمایی اقتصادی است. افزایش تقاضای دولتی، رشد اعتبار، افزایش دستمزد و کمبود نیروی کار باعث شد ظرفیت عرضه نتواند با سرعت تقاضا رشد کند. نرخ بهره ۲۱ درصدی در ۲۰۲۴ و میانگین ۱۹.۲ درصدی در ۲۰۲۵ نشان می‌دهد که اقتصاد برای مهار این فشارها به سیاست پولی بسیار انقباضی نیاز پیدا کرده است (Bank of Russia, ۲۰۲۵, ۲۰۲۶).

دومین محدودیت، کمبود نیروی کار است. نرخ بیکاری بسیار پایین در ظاهر یک موفقیت اقتصادی

است، اما در اقتصاد جنگی می‌تواند علامت کمبود شدید نیروی انسانی باشد. صنایع نظامی با پیشنهاد دستمزدهای بالا نیروی کار را جذب کرده‌اند و بخش‌های غیرنظامی برای استخدام با مشکل مواجه شده‌اند. کارنگی برآورد می‌کند که بین ابتدای ۲۰۲۳ و اواسط ۲۰۲۴ حدود ۶۰۰ تا ۷۰۰ هزار نفر به اشتغال در مجتمع نظامی - صنعتی اضافه شده‌اند و مجموع اشتغال این بخش به حدود ۳.۸ میلیون نفر رسیده است (Carnegie Endowment for International Peace, ۲۰۲۵). این پدیده از منظر تاب‌آوری بسیار مهم است. اقتصادی که برای حفظ تولید نظامی مجبور است نیروی انسانی را از بخش‌های غیرنظامی جذب کند، ممکن است در برابر شوک جنگی مقاوم باشد اما ظرفیت توسعه بلندمدت خود را تضعیف کند.

سومین محدودیت، ازدحام بخش غیرنظامی است. افزایش نرخ بهره، کمبود نیروی کار و تخصیص اعتبارات و سفارش‌های دولتی به بخش‌های اولویت‌دار جنگی، شرایط بسیاری از صنایع غیرنظامی را دشوار کرده است. گزارش SITE از فشار بر ساختمان، فولاد و برخی صنایع مصرفی سخن می‌گوید؛ در حالی که بخش‌های وابسته به دولت و صنایع نظامی از حمایت بیشتری برخوردارند (SITE, ۲۰۲۵). در اینجا مفهوم crowding out اهمیت پیدا می‌کند. در شرایط عادی، افزایش مخارج دولت ممکن است با افزایش تقاضا بخش خصوصی را نیز تحریک کند؛ اما در اقتصاد جنگی، اگر دولت منابع کمیاب را به بخش نظامی جذب کند، ممکن است سرمایه، نیروی کار و اعتبار از بخش غیرنظامی کنار گذاشته شوند. در نتیجه، افزایش GDP ممکن است هم‌زمان با کاهش ظرفیت رشد بخش‌هایی از اقتصاد همراه باشد. چهارمین محدودیت، کاهش ظرفیت مالی ذخایر است. صندوق ثروت ملی روسیه که یکی از ابزارهای اصلی مقابله با شوک بود، پس از جنگ به تدریج برای تأمین هزینه‌های دولت مورد استفاده قرار گرفت. گزارش SITE نشان می‌دهد که بخش نقدشونده صندوق تا اوایل ۲۰۲۵ به کمتر از ۳ درصد GDP کاهش یافته و ذخایر طلای موجود در بخش نقدشونده آن نیز به شکل محسوسی کاهش یافته بود (SITE, ۲۰۲۵). این مسئله از منظر تاب‌آوری بسیار مهم است، زیرا ذخیره‌ای که برای جذب شوک ایجاد شده است، اگر در طول یک جنگ طولانی مصرف شود، در ابتدا تاب‌آوری را افزایش می‌دهد اما



در ادامه خود به منبع کاهش تاب‌آوری تبدیل می‌شود. بنابراین باید میان «استفاده موفق از ضربه‌گیرها» و «پایدار بودن ضربه‌گیرها» تفاوت گذاشت.

پنجمین محدودیت، بدهی و ریسک مالی پنهان است. حتی اگر درباره اندازه دقیق بدهی جنگی خارج از بودجه اختلاف نظر وجود داشته باشد، افزایش شدید اعتباردهی به صنایع مرتبط با جنگ و نقش بانک‌های دولتی در تأمین مالی آن، ریسک‌های جدیدی را در نظام مالی ایجاد کرده است. اگر درآمدهای نفتی کاهش یابد، هزینه جنگ افزایش پیدا کند یا بخش نظامی نتواند بدهی خود را بازپرداخت کند، بخشی از این ریسک می‌تواند به بانک‌ها و نهایتاً دولت منتقل شود (Kennedy, ۲۰۲۵; SITE, ۲۰۲۵). ششمین محدودیت، وابستگی فناورانه و تجاری جدید است. روسیه توانسته بسیاری از کالاها و فناوری‌های تحریم‌شده را از مسیرهای جایگزین تأمین کند، اما این به معنای بازسازی کامل ظرفیت فناوری داخلی نیست. در بسیاری از حوزه‌ها، چین به تأمین‌کننده اصلی تبدیل شده است. بنابراین، روسیه از وابستگی شدید به غرب به سمت وابستگی نامتقارن‌تر به چین حرکت کرده است.

هفتمین محدودیت، دشواری بازگشت از اقتصاد جنگی به اقتصاد صلح است. این شاید مهم‌ترین ریسک بلندمدت باشد. وقتی یک اقتصاد برای چند سال با سفارش‌های نظامی، دستمزدهای بالا در بخش دفاعی، پرداخت‌های نظامی، اعتبار ترجیحی و حمایت دولتی رشد می‌کند، پایان جنگ الزاماً به معنای بازگشت خودکار به وضعیت پیش از جنگ نیست. کاهش سفارش‌های نظامی می‌تواند تقاضا را کاهش دهد؛ شرکت‌هایی که به قراردادهای دفاعی وابسته شده‌اند ممکن است با مشکل مواجه شوند؛ نیروی کاری که به دستمزدهای بالای بخش نظامی عادت کرده است ممکن است به‌سادگی به بخش غیرنظامی منتقل نشود؛ و بانک‌ها ممکن است با مطالبات معوق مواجه شوند. کارنگی در همین زمینه از خطر گرفتار شدن روسیه در یک اقتصاد نظامی‌شده سخن می‌گوید. اگر بخش بزرگی از ظرفیت تولید، اشتغال و تقاضای داخلی به دولت و مجتمع نظامی - صنعتی وابسته شود، انتقال مجدد منابع به بخش غیرنظامی بسیار دشوار خواهد بود (Carnegie Endowment for International Peace, ۲۰۲۵). از این منظر، تجربه روسیه یک پارادوکس مهم را نشان می‌دهد: هرچه اقتصاد جنگی در بسیج منابع موفق‌تر باشد،

ممکن است بازگشت به اقتصاد صلح دشوارتر شود. موفقیت کوتاه‌مدت در بسیج می‌تواند وابستگی ساختاری بلندمدت ایجاد کند.

به‌طور کلی، برآیند تجربه روسیه پس از ۲۰۲۲ نشان می‌دهد که تحریم‌های شدید و جنگ تمام‌عیار لزوماً به فروپاشی فوری یک اقتصاد بزرگ منجر نمی‌شوند، به‌ویژه هنگامی که کشور هدف دارای منابع طبیعی، ظرفیت صنعتی، بازار داخلی بزرگ، دولتی با ظرفیت مداخله بالا و امکان بازآرایی تجارت خارجی باشد. روسیه توانست از ترکیبی از سیاست پولی سخت‌گیرانه، کنترل جریان سرمایه، بسیج مالی، استفاده از ذخایر، اعتباردهی بانکی، افزایش مخارج نظامی، بازآرایی تجارت و صادرات انرژی و تقویت روابط اقتصادی با چین و سایر کشورهای غیرغربی بهره‌گیرد.

اما این موفقیت را نباید با «بی‌اثر بودن تحریم‌ها» یکسان دانست: تحریم‌ها ساختار هزینه اقتصاد روسیه را تغییر داده‌اند، دسترسی به سرمایه و فناوری غربی را محدود کرده‌اند، هزینه تجارت و لجستیک را افزایش داده‌اند، تخفیف نفت روسیه را بیشتر کرده‌اند و وابستگی این کشور به چند شریک غیرغربی را افزوده‌اند. به بیان دیگر، واکنش روسیه بیشتر سازگاری با محیط تحریمی بوده است تا بازگشت به وضعیت اقتصادی پیش از جنگ.

این وضعیت را می‌توان با مفهوم «تاب‌آوری همراه با فرسایش» توضیح داد: اقتصادی که توانایی حفظ عملکردهای حیاتی خود را در برابر شوک دارد، اما برای انجام این کار به تدریج بخشی از منابع، بافرها، ظرفیت‌های نهادی یا ظرفیت رشد آینده خود را مصرف می‌کند. روسیه در این معنا مقاوم بوده است، اما با هزینه‌ای که به تدریج افزایش یافته است. با این حال، این ارزیابی انتقادی را نباید با پیش‌بینی فروپاشی قریب‌الوقوع اقتصاد روسیه اشتباه گرفت: داده‌های ۲۰۲۵ نشان می‌دهند اقتصاد همچنان توانسته رشد مثبت خود (حدود ۱ درصد) را حفظ کند و تورم نیز پس از سیاست پولی بسیار سخت‌گیرانه کاهش یافته است (Bank of Russia, ۲۰۲۶; World Bank, ۲۰۲۶)، در حالی که بانک مرکزی روسیه از بازگشت تدریجی تعادل میان تقاضا و عرضه سخن می‌گوید.

از این رو، ارزیابی دقیق‌تر باید میان دو روایت متعارض جای گیرد: روایتی که بر «فروپاشی اقتصاد

روسیه» تأکید می‌کند و توانایی بالای دولت روسیه در جذب شوک، بازآرایی تجارت و بسیج منابع را دست‌کم می‌گیرد؛ و روایتی که بر «موفقیت کامل اقتصاد روسیه و شکست تحریم‌ها» تأکید می‌کند و هزینه‌های انباشته، محدودیت ظرفیت تولید، تورم، کمبود نیروی کار، کاهش ذخایر، وابستگی فناورانه و ریسک‌های مالی را نادیده می‌گیرد. تصویر دقیق‌تر آن است که روسیه در ظرفیت جذب و سازگاری کوتاه‌مدت موفق بوده، اما هنوز معلوم نیست بتواند این تاب‌آوری را به تاب‌آوری توسعه‌ای و تحول ساختاری پایدار تبدیل کند؛ تمایزی که برای سایر کشورها نیز اهمیت اساسی دارد، زیرا نشان می‌دهد ذخایر مالی، نظام بانکی نسبتاً مستقل، کنترل جریان سرمایه، ظرفیت تولید داخلی، منابع انرژی و امکان تنوع‌بخشی تجاری، تنها زمانی به تاب‌آوری پایدار تبدیل می‌شوند که با حفظ سرمایه انسانی، سرمایه‌گذاری غیرنظامی، بهره‌وری، دسترسی فناورانه و پایداری مالی همراه باشند.

در واقع، مهم‌ترین درس تجربه روسیه این نیست که «مخارج نظامی می‌تواند اقتصاد را رشد دهد»؛ بلکه این است که یک دولت می‌تواند با بسیج مالی و مخارج نظامی، برای مدتی طولانی‌تر از انتظار، ظرفیت اقتصادی خود را در برابر شوک خارجی حفظ کند. اما اگر این سازوکار جایگزین توسعه اقتصادی شود، همان ابزاری که در ابتدا تاب‌آوری ایجاد کرده است، می‌تواند به منبع فرسایش آن بدل شود. از این منظر، تجربه روسیه را بهتر است نه در قالب دوگانه ساده «موفقیت یا شکست تحریم‌ها»، بلکه با مفهوم تاب‌آوری نامتقارن تحلیل کرد: روسیه در برخی ابعاد -از جمله حفظ ثبات مالی، جلوگیری از فروپاشی نظام بانکی، استمرار صادرات انرژی، بازآرایی تجارت خارجی و بسیج سریع ظرفیت صنعتی- عملکردی نسبتاً موفق داشته است؛ اما در ابعاد دیگر، به‌ویژه ثبات قیمتی، حفظ ظرفیت رشد غیرنظامی، استقلال فناورانه، پایداری مالی و پیشگیری از انتقال هزینه‌های جنگ به آینده، آسیب‌پذیری آن افزایش یافته است.

بخش دوم

اقتصاد اوکراین در شرایط جنگی

تهاجم تمام‌عیار روسیه به اوکراین در ۲۴ فوریه ۲۰۲۲ یکی از شدیدترین شوک‌های اقتصادی، اجتماعی و زیرساختی واردشده به یک اقتصاد ملی در دوران معاصر را ایجاد کرد. ویژگی اصلی این شوک نه صرفاً شدت آن، بلکه هم‌زمانی، درهم‌تنیدگی و تقویت متقابل شوک‌ها بود. اشغال بخشی از سرزمین، تخریب سرمایه فیزیکی، کاهش ظرفیت تولید، محاصره بنادر دریای سیاه، اختلال در زنجیره‌های تأمین، مهاجرت گسترده، کاهش عرضه نیروی کار، حملات مستمر به زیرساخت انرژی، افزایش شدید مخارج دفاعی، کاهش درآمدهای مالیاتی و گسترش کسری بودجه و حساب جاری، هم‌زمان اقتصاد اوکراین را تحت فشار قرار دادند. تولید ناخالص داخلی واقعی در سال ۲۰۲۲ حدود ۲۹.۱ درصد کاهش یافت؛ با این حال، برخلاف سناریوهای اولیه که از سقوطی بسیار عمیق‌تر حکایت داشتند، اقتصاد از فروپاشی کامل جلوگیری کرد و از سال ۲۰۲۳ وارد مسیر احیای نسبی شد (World Bank, ۲۰۲۲; NBU, ۲۰۲۳).

تاب‌آوری اوکراین را نمی‌توان صرفاً حاصل سیاست‌های دولت یا کمک‌های خارجی دانست. این تاب‌آوری محصول تعامل چندسطحی میان دولت، بانک مرکزی، بخش خصوصی، نظام بانکی، جامعه مدنی، خانوارها، زیرساخت‌های جایگزین و شبکه‌های بین‌المللی بوده است. دولت در مرحله نخست با تثبیت نرخ ارز، کنترل جریان سرمایه، تأمین مالی اضطراری بودجه و بازتخصیص منابع به دفاع، از تبدیل شوک اولیه به فروپاشی کلان اقتصادی جلوگیری کرد. سپس با بازگرداندن تدریجی انعطاف ارزی، احیای چارچوب هدف‌گذاری تورمی، کاهش وابستگی به تأمین مالی مستقیم بانک مرکزی و توسعه سازوکارهای بازار، از «مدیریت بقا» به «مدیریت احیا» حرکت کرد. در سطح بخشی، انتقال بنگاه‌ها، بازاریابی زنجیره‌های تأمین، ایجاد کربدورهای صادراتی جایگزین، تولید پراکنده انرژی و اتصال شبکه برق به اروپا نمونه‌هایی از انطباق اقتصادی هستند.

در عین حال، تجربه اوکراین نشان می‌دهد که تاب‌آوری اقتصادی بدون هزینه نیست. کاهش سرمایه انسانی، مهاجرت، فرسایش ظرفیت اجتماعی، افزایش بدهی و وابستگی خارجی، تخریب زیرساخت و

استمرار کسری‌های مالی و خارجی، هزینه‌های سنگین این تاب‌آوری‌اند. بر اساس RDNA۵، خسارت مستقیم جنگ تا پایان ۲۰۲۵ حدود ۱۹۵.۱ میلیارد دلار و نیازهای بازسازی و احیای ده‌ساله نزدیک به ۵۸۸ میلیارد دلار برآورد شده است (World Bank et al., ۲۰۲۶). بنابراین، تجربه اوکراین را باید نه داستان «موفقیت اقتصادی در جنگ»، بلکه نمونه‌ای از جلوگیری از فروپاشی و ایجاد یک تعادل اقتصادی جنگی وابسته به حمایت خارجی دانست. مهم‌ترین درس نظری این تجربه آن است که تاب‌آوری در شرایط جنگی بیش از آنکه به معنای بازگشت به تعادل پیشین باشد، به معنای ظرفیت جذب شوک، حفظ کارکردهای حیاتی، انطباق سریع و بازآرایی ساختاری اقتصاد است.

۱- اقتصاد اوکراین در آستانه جنگ

اقتصاد اوکراین در آستانه حمله تمام‌عیار روسیه در فوریه ۲۰۲۲ اقتصادی بحران‌زده یا فروپاشیده نبود، اما اقتصادی نیز نبود که از بنیان‌های ساختاری بسیار مستحکمی برخوردار باشد. این اقتصاد طی سه دهه پس از استقلال با رشد ناپایدار، کاهش جمعیت، ضعف سرمایه‌گذاری، ناکارآمدی نهادی، فساد، سلطه منافع الیگارشیک بر برخی بازارها و وابستگی قابل‌توجه به صادرات کالاهای اولیه مواجه بود. جنگ ۲۰۱۴، الحاق کریمه و درگیری در دونباس نیز بخشی از ظرفیت صنعتی، زیرساختی و بازارهای صادراتی کشور را پیش‌تر تحت فشار قرار داده بود. با این حال، در فاصله ۲۰۱۶ تا ۲۰۲۱ اقتصاد اوکراین وارد دوره‌ای از ثبات نسبی و اصلاح تدریجی شد و تا سال ۲۰۲۱ توانسته بود سطحی از ثبات کلان، رشد صادرات و تنوع نسبی در ساختار اقتصادی ایجاد کند. از این منظر، نقطه شروع جنگ را باید نه یک اقتصاد فروپاشیده، بلکه اقتصادی دانست که هم‌زمان دارای آسیب‌پذیری‌های ساختاری عمیق و ظرفیت‌های مهم سازگاری بود.

بر اساس داده‌های بانک جهانی، تولید ناخالص داخلی اسمی اوکراین در سال ۲۰۲۱ حدود ۱۹۹.۸ میلیارد دلار بود و اقتصاد پس از رکود ناشی از بحران ۲۰۱۴-۲۰۱۵ در مسیر رشد قرار داشت. رشد واقعی GDP در سال ۲۰۲۱ حدود ۳.۴ درصد بود؛ بنابراین، در آستانه جنگ، اقتصاد از منظر چرخه‌ای در وضعیت رکودی قرار نداشت. با این حال، این ثبات کوتاه‌مدت را نباید با رفع ضعف‌های ساختاری

اشتباه گرفت. مطالعه مهم صندوق بین‌المللی پول نشان می‌دهد که مشکل اساسی اقتصاد اوکراین پیش از جنگ، پایین بودن ظرفیت رشد بهره‌وری و سرمایه‌گذاری بود؛ ضعف نظام حقوقی، کیفیت پایین حکمرانی، فساد، محدودیت رقابت، عمق ناکافی بازارهای مالی و نفوذ منافع ذی‌نفعان قدرتمند بر اقتصاد، انگیزه سرمایه‌گذاری بلندمدت و تنوع‌بخشی تولید را محدود می‌کردند (Pula, ۲۰۲۱ & Ari). از این رو، برای تحلیل واکنش اقتصاد اوکراین به جنگ، باید میان دو سطح تمایز گذاشت: آسیب‌پذیری ساختاری و ظرفیت سازگاری. بخش مهمی از اقتصاد اوکراین به دلیل تمرکز جغرافیایی صنایع سنگین، وابستگی به بنادر دریای سیاه و صادرات کالاهای اولیه در برابر جنگ بسیار آسیب‌پذیر بود؛ در مقابل، بخش‌هایی مانند خدمات، فناوری اطلاعات، کشاورزی صادراتی و بنگاه‌های کوچک و متوسط از انعطاف‌پذیری بیشتری برخوردار بودند. همین دوگانگی یکی از عوامل مهم توضیح‌دهنده این واقعیت است که چرا سقوط اقتصادی اوکراین در سال ۲۰۲۲ بسیار شدید بود، اما به فروپاشی کامل نظام اقتصادی منجر نشد.

بحران ۲۰۱۴ نقطه عطف مهمی در اقتصاد اوکراین بود. الحاق کریمه، جنگ در دونباس و از دست رفتن کنترل بخشی از مناطق صنعتی شرق کشور، هم‌زمان به کاهش تولید، افت تجارت، خروج سرمایه و افزایش تورم انجامید. طبق گزارش OECD، تولید ناخالص داخلی واقعی اوکراین در فاصله ۲۰۱۳ تا ۲۰۱۵ حدود ۱۶ درصد کاهش یافت و تورم در مقطعی به نزدیک ۵۰ درصد رسید. پس از آن، اقتصاد از سال‌های ۲۰۱۶ تا ۲۰۱۹ رشد سالانه‌ای در محدوده حدود ۲.۴ تا ۳.۳ درصد را تجربه کرد و تورم نیز به شکل قابل توجهی کاهش یافت (OECD, ۲۰۲۱).

این دوره برای فهم تاب‌آوری آینده اقتصاد اهمیت زیادی دارد. جنگ ۲۰۱۴ در واقع نوعی «آزمون اولیه» برای نهادهای اقتصادی اوکراین بود. اصلاحات بانکی، تقویت استقلال بانک مرکزی، تغییر در سیاست ارزی، اصلاح نظام مالی عمومی، توسعه روابط اقتصادی با اتحادیه اروپا و تلاش برای کاهش وابستگی به بازار روسیه، در همین دوره شتاب گرفتند. در سال‌های پیش از ۲۰۲۲، بانک ملی اوکراین نیز به سمت چارچوب هدف‌گذاری تورمی و نظام ارزی انعطاف‌پذیر حرکت کرده بود. برنامه‌های همکاری

با صندوق بین‌المللی پول نیز دولت را به اصلاحات مالی، بانکی، قضایی و حکمرانی متعهد می‌کردند (IMF, ۲۰۲۱).

در نتیجه، اوکراین در فوریه ۲۰۲۲ دارای برخی نهادهای اقتصادی بود که در سال ۲۰۱۴ وجود نداشتند یا ضعیف‌تر بودند. بانک مرکزی از استقلال بیشتری برخوردار بود، نظام بانکی نسبت به قبل سالم‌تر شده بود و اقتصاد از تجربه مدیریت یک شوک ژئوپلیتیکی بزرگ برخوردار بود. به عبارت دقیق‌تر، تاب‌آوری اوکراین در سال‌های جنگ صرفاً محصول سیاست‌های پس از فوریه ۲۰۲۲ نبود؛ بخشی از آن نتیجه ظرفیت نهادی و اصلاحاتی بود که پس از بحران ۲۰۱۴ ایجاد شده بودند.

با این حال، این اصلاحات به معنای حل کامل مشکلات ساختاری نبود. مطالعه آری و پولا (۲۰۲۱) نشان می‌دهد که اوکراین همچنان در مقایسه با اقتصادهایی مانند لهستان از شکاف قابل‌توجهی در حاکمیت قانون، رقابت بازار، بازبودن و عمق مالی برخوردار بود. نویسندگان تأکید می‌کنند که فساد، ضعف نظام قضایی و نفوذ الیگارش‌ها از مهم‌ترین موانع سرمایه‌گذاری و انباشت سرمایه بودند؛ از نظر آنان، ضعف نهادی نه فقط یک مشکل حکمرانی، بلکه محدودیتی مستقیم بر بهره‌وری و رشد اقتصادی بود.

این نکته از منظر اقتصاد جنگی اهمیت ویژه‌ای دارد. اقتصادهایی که پیش از جنگ دارای نهادهای نسبتاً کارآمد، نظام مالی باثبات و بخش خصوصی انعطاف‌پذیر هستند، معمولاً در مرحله «جذب شوک» از ظرفیت بیشتری برخوردارند. در مقابل، ضعف نهادی می‌تواند دولت برای بسیج منابع، حفظ اعتماد اقتصادی و سازمان‌دهی بازسازی را محدود کند. اوکراین در سال ۲۰۲۲ ترکیبی از هر دو وضعیت را داشت: نهادهای کلان اقتصادی نسبتاً تقویت‌شده، اما ساختارهای تولیدی و نهادی همچنان آسیب‌پذیر.

۱.۱. کشاورزی: مزیت تولیدی، منبع ارز و پیوند راهبردی با اقتصاد جهانی

یکی از مهم‌ترین ویژگی‌های اقتصاد اوکراین پیش از جنگ، جایگاه استثنایی بخش کشاورزی بود. اهمیت کشاورزی را نباید صرفاً بر اساس سهم آن از GDP سنجید؛ این بخش سه کارکرد هم‌زمان داشت: تولید، اشتغال و مهم‌تر از همه، تأمین ارز از طریق صادرات.

اوکراین دارای بیش از ۴۱ میلیون هکتار زمین کشاورزی و یکی از بالاترین نسبت‌های زمین قابل کشت به کل زمین‌های کشاورزی در جهان بود. در سال ۲۰۲۱، محصولات کشاورزی و غذایی حدود ۴۰.۶ درصد از کل صادرات کالایی کشور را تشکیل می‌دادند (OECD, ۲۰۲۳). وزارت کشاورزی ایالات متحده نیز ارزش صادرات محصولات کشاورزی اوکراین در سال ۲۰۲۱ را حدود ۲۷.۸ میلیارد دلار، معادل حدود ۴۱ درصد کل صادرات کشور، برآورد کرده است (USDA, ۲۰۲۲).

این ساختار صادراتی به اوکراین جایگاه مهمی در بازار جهانی غذا داده بود. در سال زراعی ۲۰۲۲/۲۰۲۱، اوکراین حدود ۲۳ میلیون تن ذرت صادر کرد و در رتبه چهارم جهان قرار داشت؛ صادرات گندم آن حدود ۱۹ میلیون تن بود و کشور در رتبه پنجم صادرکنندگان جهان قرار داشت. همچنین اوکراین بزرگ‌ترین صادرکننده روغن آفتابگردان در جهان بود و حدود ۴۶ درصد صادرات جهانی این محصول را در اختیار داشت (USDA, ۲۰۲۲).

در نتیجه، کشاورزی برای اقتصاد اوکراین تنها یک فعالیت داخلی نبود، بلکه بخشی از زیرساخت ژئواکونومیک کشور محسوب می‌شد. تولید در داخل اوکراین انجام می‌شد، اما ارزش اقتصادی آن از طریق شبکه‌ای از بنادر دریای سیاه، پایانه‌های ذخیره‌سازی، خطوط راه‌آهن، جاده‌ها، شرکت‌های تجاری و بازارهای جهانی تحقق پیدا می‌کرد. به همین دلیل، هرگونه اختلال در بنادر یا حمل‌ونقل نه تنها صادرات را کاهش می‌داد، بلکه مستقیماً بر درآمد ارزی، درآمد کشاورزان، تولید سال بعد و ظرفیت مالی دولت تأثیر می‌گذاشت.

مقصدهای صادرات کشاورزی نیز نشان‌دهنده میزان ادغام اوکراین با اقتصاد جهانی بود. در سال ۲۰۲۱، اتحادیه اروپا حدود ۷.۷ میلیارد دلار از محصولات کشاورزی اوکراین را خریداری کرد، چین حدود ۴.۲ میلیارد دلار و هند حدود ۲ میلیارد دلار. بنابراین، بازار کشاورزی اوکراین از یک بازار منطقه‌ای روسیه‌محور فاصله گرفته و به شبکه‌ای متنوع از بازارهای اروپایی، آسیایی، خاورمیانه‌ای و آفریقایی متصل شده بود (USDA, ۲۰۲۲).

این تنوع جغرافیایی بعدها به یکی از عوامل تاب‌آوری تبدیل شد. اگرچه جنگ مسیرهای حمل‌ونقل را

مختل کرد، اما اوکراین از قبل روابط تجاری گسترده‌ای با اتحادیه اروپا، چین، هند، ترکیه، مصر و سایر بازارها داشت. بنابراین، مسئله اصلی پس از آغاز جنگ الزاماً «پیدا کردن مشتری» نبود، بلکه حفظ امکان دسترسی فیزیکی به مشتریان موجود بود.

در عین حال، ساختار کشاورزی یک آسیب‌پذیری مهم نیز ایجاد می‌کرد: وابستگی شدید به زیرساخت‌های فیزیکی صادرات. OECD پیش از جنگ هشدار داده بود که محدودیت‌های زیرساختی و لجستیکی می‌تواند مانعی برای استفاده کامل از مزیت کشاورزی اوکراین باشد (OECD, ۲۰۲۱)؛ این پیش‌بینی بعدها اهمیت خود را نشان داد، زیرا جنگ با مسدود کردن بنادر دریای سیاه عملاً بخشی از زنجیره ارزش کشاورزی را قطع کرد. بنابراین، کشاورزی اوکراین یک پارادوکس مهم داشت: از یک سو یکی از منابع اصلی مزیت رقابتی و ارزآوری کشور بود و از سوی دیگر به شدت به زیرساخت‌های حمل‌ونقل و دسترسی دریایی وابسته بود. همین پارادوکس بعدها در مدیریت جنگ اهمیت تعیین‌کننده پیدا کرد.

۱.۲. صنایع سنگین و متالورژی: موتور صادراتی با آسیب‌پذیری جغرافیایی بالا

دومین ستون مهم اقتصاد اوکراین پیش از جنگ، صنایع سنگین، استخراج سنگ‌آهن، فولاد و صنایع وابسته بود. این بخش ریشه در ساختار صنعتی شوروی داشت و بخش مهمی از ظرفیت آن در شرق و جنوب کشور متمرکز شده بود؛ یعنی مناطقی که از سال ۲۰۱۴ به بعد و سپس در جنگ ۲۰۲۲ در معرض شدیدترین مخاطرات نظامی قرار گرفتند.

اوکراین در سال ۲۰۲۱ حدود ۲۱.۴ میلیون تن فولاد خام تولید کرد و چهاردهمین تولیدکننده بزرگ فولاد جهان بود (World Steel Association, ۲۰۲۲). اهمیت این بخش در تجارت خارجی حتی بیشتر از سهم آن در GDP بود. در سال ۲۰۲۱، صادرات آهن و فولاد حدود ۱۳.۱ میلیارد دلار و نزدیک به ۲۰ درصد کل صادرات کالایی اوکراین را تشکیل می‌داد؛ صادرات سنگ معدن، سرباره و خاکستر نیز حدود ۷ میلیارد دلار یا ۱۰.۷ درصد صادرات را به خود اختصاص می‌داد (Workman, ۲۰۲۲).

بنابراین، در کنار کشاورزی، اقتصاد اوکراین دارای یک مزیت صادراتی دوم مبتنی بر منابع طبیعی و صنایع سنگین بود. اما تفاوت مهم این دو بخش در انعطاف‌پذیری آنها بود. کشاورزی، اگرچه به زمین،

ماشین‌آلات و لجستیک وابسته بود، می‌توانست در بسیاری از مناطق به فعالیت خود ادامه دهد؛ در مقابل، تولید فولاد و صنایع سنگین به کارخانه‌های بزرگ، انرژی، مواد اولیه، خطوط ریلی، بنادر و شبکه‌های متمرکز زیرساختی نیاز داشت. در سال ۲۰۲۱ حدود ۳۵ درصد صادرات فولاد اوکراین به اتحادیه اروپا و حدود ۲۱ درصد به سایر کشورهای اروپایی می‌رفت (VoxUkraine, ۲۰۲۳)؛ این موضوع نشان می‌دهد که صنایع فلزی نیز به بازارهای اروپایی و جهانی پیوند خورده بودند.

در نتیجه، آسیب‌پذیری این بخش دو لایه داشت. لایه نخست، آسیب‌پذیری جغرافیایی بود؛ زیرا بخشی از ظرفیت تولید در مناطقی قرار داشت که در معرض اشغال یا نبرد قرار گرفتند. لایه دوم، آسیب‌پذیری زیرساختی بود؛ زیرا حتی کارخانه‌ای که مستقیماً تخریب نشده بود، در صورت قطع برق، اختلال راه‌آهن یا بسته شدن بندر ممکن بود قادر به صادرات نباشد.

از این منظر، ساختار صنعتی پیش از جنگ یک «نقطه ضعف تجمعی» ایجاد کرده بود: اقتصاد اوکراین بخشی از درآمد ارزی خود را از صنایعی به دست می‌آورد که به سرمایه فیزیکی عظیم و زیرساخت‌های متمرکز وابسته بودند. همین ویژگی باعث شد جنگ بتواند با حمله به تعداد نسبتاً محدودی از گره‌های صنعتی و لجستیکی، آثار اقتصادی بسیار گسترده‌ای ایجاد کند.

۱.۳. ساختار صادرات: اقتصاد باز اما با وابستگی بالا به کالاهای اولیه

برای فهم آسیب‌پذیری اقتصاد اوکراین باید به ترکیب صادرات توجه ویژه داشت. داده‌های بانک جهانی نشان می‌دهد که در سال ۲۰۲۱ ارزش صادرات کالایی اوکراین حدود ۶۵.۹ میلیارد دلار و ارزش واردات حدود ۷۰ میلیارد دلار بود؛ تجارت کالا و خدمات بخش بزرگی از اقتصاد را تشکیل می‌داد و اوکراین در مجموع اقتصادی نسبتاً باز محسوب می‌شد (World Bank, ۲۰۲۱). اما بازبودن تجاری الزاماً به معنای تنوع‌یافتگی ساختار صادرات نیست. در سال ۲۰۲۱ حدود ۳۶.۲ درصد صادرات کالایی اوکراین را مواد خام و حدود ۴۲.۹ درصد را کالاهای واسطه‌ای تشکیل می‌دادند؛ در مقابل، کالاهای سرمایه‌ای تنها ۵.۴ درصد صادرات را به خود اختصاص می‌دادند (World Bank, WITS, ۲۰۲۱).

این ارقام یک ویژگی مهم اقتصاد اوکراین را آشکار می‌کنند: کشور از نظر بازارهای مقصد نسبتاً متنوع

بود، اما از نظر پیچیدگی و ارزش افزوده صادرات همچنان آسیب‌پذیر بود. به عبارت دیگر، مشکل اصلی صرفاً تمرکز صادرات در یک یا دو بازار نبود، بلکه وابستگی قابل توجه به کالاهای کشاورزی، فلزات، سنگ آهن و سایر مواد اولیه و کالاهای واسطه‌ای بود. این ساختار دو پیامد متضاد داشت: از یک سو، تقاضای جهانی برای غلات، روغن‌های گیاهی، سنگ آهن و فولاد به اوکراین امکان می‌داد که در بازارهای مختلف درآمد ارزی کسب کند؛ از سوی دیگر، قیمت و حجم صادرات این کالاها به شرایط جهانی و دسترسی به زیرساخت‌های حمل و نقل وابسته بود. جنگ هنگامی که بنادر، خطوط ریلی، معادن و کارخانه‌ها را مختل کرد، هم‌زمان چندین منبع اصلی درآمد ارزی کشور را هدف قرار داد.

۱.۴. چرخش تدریجی اقتصاد اوکراین به سمت اتحادیه اروپا

یکی از مهم‌ترین تغییرات ساختاری اقتصاد اوکراین پس از ۲۰۱۴، تغییر جهت تدریجی روابط تجاری از روسیه به سمت اتحادیه اروپا بود. توافق مشارکت اوکراین و اتحادیه اروپا و ایجاد منطقه تجارت آزاد عمیق و جامع (DCFTA) نقش مهمی در این تحول داشت. اجرای موقت DCFTA از ژانویه ۲۰۱۶ آغاز و توافق از سپتامبر ۲۰۱۷ به طور کامل اجرایی شد (OECD, ۲۰۲۱). در سال ۲۰۲۱ اتحادیه اروپا بزرگ‌ترین شریک تجاری اوکراین بود و حدود ۳۹.۵ درصد کل تجارت خارجی اوکراین را تشکیل می‌داد. ارزش تجارت کالا و خدمات میان دو طرف در همان سال به حدود ۵۲.۴ میلیارد یورو رسید؛ رقمی که تقریباً دو برابر سطح تجارت در زمان آغاز اجرای DCFTA بود (European Commission, ۲۰۲۳).

این تحول برای تحلیل جنگ اهمیت زیادی دارد. اقتصاد اوکراین در فوریه ۲۰۲۲ دیگر اقتصادی نبود که به طور عمده به روسیه وابسته باشد؛ از سال ۲۰۱۴ به بعد، پیوندهای اقتصادی آن با اتحادیه اروپا به تدریج عمیق‌تر شده بود و هم‌زمان، اوکراین با بازارهای چین، ترکیه، هند، خاورمیانه و شمال آفریقا نیز روابط تجاری گسترده‌ای داشت. بنابراین، جنگ از نظر اقتصادی فقط یک جنگ میان دو اقتصاد همسایه نبود؛ بلکه جنگ در برابر اقتصادی رخ داد که در حال بازآرایی جغرافیایی روابط خارجی خود بود. این نکته بعدها برای تاب‌آوری اهمیت پیدا کرد، زیرا اتحادیه اروپا از قبل شریک تجاری اصلی اوکراین

بود و پس از جنگ توانست به سرعت نقش خود را از «شریک تجاری» به «زیرساخت پشتیبان اقتصاد جنگی» ارتقا دهد؛ از تأمین مالی و انرژی گرفته تا حمل و نقل، بازار صادرات و حمایت از بودجه دولت. از این منظر، ادغام اقتصادی پیش از جنگ با اتحادیه اروپا نوعی ظرفیت تاب‌آوری ژئواکونومیک ایجاد کرده بود. شبکه‌های تجاری، استانداردهای مشترک، توافقات تجاری و ارتباطات لجستیکی که پیش از جنگ شکل گرفته بودند، امکان آن را فراهم کردند که بخشی از تجارت اوکراین پس از مسدود شدن مسیرهای سنتی به سمت اروپا منتقل شود.

۱.۵. بخش فناوری اطلاعات: یک ظرفیت غیرمتمرکز و کم‌وابسته به زیرساخت فیزیکی

در کنار کشاورزی و صنایع سنگین، بخش فناوری اطلاعات یکی از متفاوت‌ترین اجزای اقتصاد اوکراین بود. برخلاف فولاد، معدن یا کشاورزی، تولید خدمات فناوری اطلاعات به کارخانه، بندر یا زیرساخت حمل و نقل گسترده نیاز نداشت؛ مهم‌ترین نهاده این بخش نیروی انسانی، ارتباطات دیجیتال، برق و دسترسی به بازارهای خارجی بود.

در سال ۲۰۲۱ صادرات خدمات فناوری اطلاعات اوکراین به حدود ۶.۸ میلیارد دلار رسید که نسبت به سال قبل حدود ۳۶ درصد افزایش داشت. تعداد متخصصان این بخش نیز از حدود ۲۴۴ هزار نفر به ۲۸۵ هزار نفر افزایش یافت (IT Ukraine Association, ۲۰۲۲). برآورد OECD نیز نشان می‌دهد صادرات IT در سال ۲۰۲۱ حدود ۶.۸ میلیارد دلار، معادل حدود ۱۰ درصد کل صادرات کشور، بود و اشتغال این بخش در شرکت‌های مختلف به حدود ۲۵۰ هزار نفر می‌رسید (OECD, ۲۰۲۲).

ویژگی مهم‌تر، ماهیت بین‌المللی این بخش بود. بخش عمده مشتریان شرکت‌های فناوری اوکراین در آمریکای شمالی و اروپای غربی قرار داشتند؛ بر اساس داده‌های منتشرشده در مطالعه بانک جهانی، ۸۱ درصد شرکت‌های IT اوکراین به آمریکا صادرات داشتند و ایالات متحده بزرگ‌ترین بازار آنها بود (World Bank, ۲۰۲۲).

بنابراین، IT از چند جهت با ساختار سنتی اقتصاد اوکراین تفاوت داشت: ۱. وابستگی کمتر به مکان

تولید: یک برنامه‌نویس می‌توانست محل کار خود را تغییر دهد بدون آنکه سرمایه فیزیکی شرکت منتقل شود. ۲. وابستگی کمتر به حمل و نقل فیزیکی: محصول اصلی، داده و خدمات بود، نه کالاهای حجیم. ۳. دسترسی مستقیم به بازارهای جهانی: مشتریان عمدتاً در آمریکای شمالی و اروپای غربی قرار داشتند. ۴. سرمایه انسانی به‌عنوان نهاده اصلی: مهم‌ترین دارایی شرکت‌ها نیروی متخصص بود. ۵. امکان کار از راه دور: تجربه دوران همه‌گیری کووید-۱۹ پیش از جنگ، بسیاری از شرکت‌ها را با مدل‌های دورکاری و سازمان‌دهی غیرمتمرکز آشنا کرده بود.

این ویژگی‌ها بعدها به‌شدت اهمیت یافتند. در حالی که کارخانه فولاد نمی‌تواند در چند روز از منطقه جنگی خارج شود، یک شرکت نرم‌افزاری می‌تواند بخشی از کارکنان خود را به مناطق امن‌تر منتقل کند و همچنان خدمات خود را به مشتری خارجی ارائه دهد. OECD در ارزیابی اثر جنگ بر کشورهای شریک شرقی نیز تصریح می‌کند که در مرحله نخست جنگ، بخش IT نسبتاً کمتر از بخش‌های فیزیکی آسیب دید و کارکنان شرکت‌ها توانستند به مناطق کم‌خطرتر منتقل شده و فعالیت خود را ادامه دهند (OECD, ۲۰۲۲). از این منظر، رشد IT پیش از جنگ را باید نه صرفاً یک موفقیت بخشی، بلکه ایجاد یک ظرفیت ساختاری برای تاب‌آوری اقتصادی دانست.

۱.۶. اقتصاد خدمات و ظرفیت‌های ناملموس

نکته مهم دیگری که در تحلیل ساختار اقتصاد اوکراین نباید نادیده گرفته شود، اهمیت خدمات است. بر اساس داده‌های ساختاری در سال‌های پیش از جنگ، خدمات حدود ۶۰ درصد تولید ناخالص داخلی را تشکیل می‌دادند، در حالی که صنعت حدود ۲۸.۶ درصد و کشاورزی حدود ۱۲.۲ درصد سهم داشتند. این ساختار نشان می‌دهد که تصویر اوکراین به‌عنوان صرفاً «اقتصاد کشاورزی و فولاد» کامل نیست؛ کشاورزی و صنایع سنگین از نظر صادرات و ارزآوری اهمیت بسیار بالایی داشتند، اما بخش بزرگی از تولید داخلی در خدمات ایجاد می‌شد. این تمایز برای تحلیل جنگ حیاتی است، زیرا همه بخش‌های اقتصاد به یک اندازه در معرض تخریب فیزیکی قرار نداشتند.

به‌طور کلی می‌توان گفت اقتصاد اوکراین پیش از جنگ دارای دو لایه بود: لایه نخست، اقتصاد فیزیکی

و متمرکز، شامل کشاورزی تجاری، معدن، فولاد، انرژی، حمل‌ونقل و صنایع سنگین، که در برابر حملات نظامی، اشغال سرزمین و تخریب زیرساخت‌ها بسیار آسیب‌پذیر بود. لایه دوم، اقتصاد خدماتی و تا حدی نامتمرکز، شامل فناوری اطلاعات، خدمات حرفه‌ای، مالی، ارتباطات و برخی خدمات تجاری، که قابلیت بیشتری برای جابه‌جایی، دورکاری و اتصال مستقیم به بازارهای خارجی داشت. همین دوگانگی بعدها باعث شد که جنگ اثرات بسیار نامتوازنی بر اقتصاد بگذارد: برخی مناطق و بخش‌ها تقریباً از مدار تولید خارج شدند، در حالی که برخی بخش‌های دیگر توانستند با کاهش محدودتر فعالیت به کار ادامه دهند.

۱.۷. سرمایه‌گذاری، نهادها و بخش خصوصی: نقطه ضعف پنهان اقتصاد پیش از جنگ

در کنار ساختار بخشی، وضعیت سرمایه‌گذاری و نهادها نیز اهمیت زیادی داشت. اقتصاد اوکراین پیش از جنگ از نظر سرمایه انسانی و منابع طبیعی ظرفیت بالایی داشت، اما تبدیل این ظرفیت‌ها به رشد پایدار با موانع نهادی مواجه بود. مطالعه IMF نشان می‌دهد سرمایه‌گذاری پایین در اوکراین به‌طور مستقیم با ضعف نهادهای حقوقی و حکمرانی ارتباط داشت؛ ضعف نظام قضایی، نگرانی درباره حقوق مالکیت، فساد و نفوذ گروه‌های الیگارش، انگیزه سرمایه‌گذاران داخلی و خارجی را کاهش داده بود. این مسئله همچنین مانع حرکت اقتصاد از صادرات کالاهای خام به سمت تولید کالاهای با ارزش افزوده بالاتر شده بود (Pula, ۲۰۲۱ & Ari).

در نتیجه، اقتصاد اوکراین پیش از جنگ یک تناقض مهم داشت: از نظر منابع و موقعیت جغرافیایی بسیار غنی، اما از نظر ظرفیت نهادی برای تبدیل این منابع به رشد بهره‌وری بالا محدود بود. این تناقض در جنگ اهمیت دوگانه پیدا کرد؛ از یک سو ضعف نهادی می‌توانست ظرفیت دولت برای مدیریت بحران را کاهش دهد، از سوی دیگر اصلاحات پس از ۲۰۱۴، به‌ویژه در بانک مرکزی و نظام بانکی، بخشی از این ضعف را کاهش داده بود. بنابراین، آنچه در سال ۲۰۲۲ مشاهده شد، نه عملکرد یک دولت کاملاً کارآمد و نه عملکرد یک دولت نهادی ضعیف، بلکه ترکیبی از ظرفیت‌های نهادی تقویت‌شده و ضعف‌های ساختاری باقی‌مانده بود.

۱.۸. وابستگی به زیرساخت‌های فیزیکی؛ حلقه اتصال آسیب‌پذیری‌های مختلف

یکی از مهم‌ترین نکات تحلیلی درباره اقتصاد اوکراین پیش از جنگ، وابستگی متقابل بخش‌های اصلی اقتصاد به زیرساخت‌های فیزیکی است. کشاورزی بدون راه‌آهن و بندر نمی‌توانست به بازار جهانی برسد؛ صنایع فولاد بدون انرژی و حمل‌ونقل نمی‌توانستند تولید یا صادرات کنند؛ تجارت خارجی به بنادر دریای سیاه و شبکه ریلی وابسته بود؛ و حتی خدمات دیجیتال برای تداوم فعالیت به برق و ارتباطات نیاز داشتند.

در نتیجه، زیرساخت‌ها نوعی گره سیستمی در اقتصاد اوکراین ایجاد می‌کردند. حمله به یک بندر فقط تجارت را مختل نمی‌کرد، بلکه بر کشاورزی، درآمد ارزی، درآمد دولت، اشتغال و حتی توان مالی بنگاه‌ها اثر می‌گذاشت؛ حمله به شبکه برق نیز فقط یک مسئله انرژی نبود، بلکه تولید صنعتی، خدمات، فناوری اطلاعات، آب‌رسانی، گرمایش و فعالیت بنگاه‌ها را هم‌زمان تحت تأثیر قرار می‌داد. این ویژگی کمک می‌کند بفهمیم چرا شوک جنگ در اوکراین به سرعت از یک شوک نظامی به یک شوک اقتصادی سیستمی تبدیل شد.

۱.۹. جمع‌بندی: اقتصاد اوکراین پیش از جنگ؛ آسیب‌پذیری بالا، اما ظرفیت انطباق قابل توجه

بررسی اقتصاد اوکراین در آستانه فوریه ۲۰۲۲ نشان می‌دهد که نقطه شروع جنگ را نمی‌توان صرفاً با مفهوم «اقتصاد ضعیف» توضیح داد. اوکراین اقتصادی با منابع طبیعی فراوان، زمین‌های کشاورزی بسیار حاصلخیز، ظرفیت صنعتی قابل توجه، نیروی انسانی متخصص، بخش فناوری اطلاعات رو به رشد و روابط تجاری گسترده با اقتصاد جهانی بود. اما این ظرفیت‌ها با آسیب‌پذیری‌های جدی همراه بودند: صادرات به شدت به کشاورزی، فلزات، سنگ‌آهن و سایر کالاهای اولیه وابسته بود؛ صنایع سنگین در شرق و جنوب و نزدیک به مناطق بالقوه جنگی متمرکز بودند؛ صادرات کشاورزی به بنادر دریای سیاه وابستگی بالایی داشت؛ سرمایه‌گذاری نسبتاً پایین بود؛ و ضعف نهادی، فساد و نفوذ گروه‌های قدرتمند همچنان مانعی برای رشد بهره‌وری محسوب می‌شدند (Ari & OECD, ۲۰۲۱; Pula, ۲۰۲۱).

می‌توان گفت اقتصاد اوکراین پیش از جنگ اقتصادی با «تاب‌آوری نامتوازن» بود: ظرفیت‌های قابل توجهی برای سازگاری در حوزه‌های نهادی، خدماتی، دیجیتال و تجاری داشت، اما در حوزه‌های تولید فیزیکی، انرژی، لجستیک و زیرساخت‌های صادراتی در برابر یک جنگ تمام‌عیار آسیب‌پذیری بالایی نشان می‌داد.

این دوگانگی، نقطه آغاز فهم تجربه اقتصاد جنگی اوکراین است. حمله روسیه در فوریه ۲۰۲۲ دقیقاً به بخش‌هایی ضربه زد که در ساختار پیشا جنگی دارای بالاترین تمرکز سرمایه فیزیکی و بالاترین اهمیت صادراتی بودند؛ اما هم‌زمان بخش‌هایی که قابلیت جابه‌جایی، دیجیتالی‌شدن و اتصال مستقیم به بازارهای خارجی داشتند توانستند بخشی از فعالیت اقتصادی را حفظ کنند. از همین جا می‌توان گذار اقتصاد اوکراین از «شوک» به «انطباق» و سپس از «انطباق» به «بازآرایی ساختاری» را توضیح داد.

۲- شوک جنگ به اقتصاد اوکراین: از «ابرشوک» نظامی تا بازآرایی اقتصاد

جنگ اوکراین مجموعه‌ای از شوک‌های هم‌زمان، متقابل و تقویت‌کننده را بر اقتصادی وارد کرد که پیش از آن نیز با بحران‌های متعددی دست‌به‌گریبان بود. از این رو، آنچه در اوکراین رخ داد را بهتر است یک ابرشوک اقتصادی (Economic Super-shock) بنامیم، نه یک شوک منفرد؛ مجموعه‌ای از اختلالات به‌هم‌پیوسته که در تعامل با یکدیگر، دامنه تخریب هر یک را تشدید کرده‌اند.

از این منظر، ابعاد شوک‌های جنگی اوکراین را می‌توان در شش حوزه اصلی بررسی کرد: شوک تولید و عرضه؛ شوک تجارت و لجستیک؛ شوک انرژی؛ شوک نیروی کار و سرمایه انسانی؛ شوک مالی، پولی و ارزی؛ و شوک سرمایه فیزیکی و بازسازی. اما این شش حوزه را نباید مستقل از یکدیگر فهمید؛ آن‌ها اجزای یک سیستم واحدند که در آن، اختلال در یک بخش می‌تواند شوک را به بخش‌های دیگر منتقل و حتی تشدید کند — نکته‌ای که در پایان این بخش به آن بازخواهیم گشت.

۲.۱. شوک تولید: سقوط GDP به‌عنوان نتیجه یک اختلال سیستمی

نخستین و آشکارترین پیامد جنگ، سقوط تولید بود. بانک ملی اوکراین کاهش ۲۹.۱ درصدی تولید

ناخالص داخلی واقعی در سال ۲۰۲۲ را ثبت کرده است. این افت تنها ناشی از تخریب مستقیم کارخانه‌ها نبود، بلکه ترکیبی بود از کاهش ظرفیت تولید، اشغال مناطق، خروج نیروی کار، اختلال در زنجیره‌های تأمین، افت صادرات و سرمایه‌گذاری، و کاهش تقاضای خصوصی (NBU, ۲۰۲۳). نکته درخور توجه، سرعت وقوع این شوک است: اقتصاد حتی در نخستین هفته‌های جنگ فرصت انطباق کامل نیافت و تولید ناخالص داخلی واقعی در سه‌ماهه نخست ۲۰۲۲ — که تنها بخشی از آن تحت تأثیر جنگ تمام‌عیار قرار داشت — ۱۴.۹ درصد کاهش یافت. بانک ملی اوکراین تصریح می‌کند که حتی پیش از ۲۴ فوریه نیز افزایش ریسک جنگ بر اعتماد خانوارها و بنگاه‌ها اثر گذاشته بود (NBU, ۲۰۲۳). این روند نشان می‌دهد که شوک جنگی ابتدا از مسیر انتظارات و نااطمینانی فعال شد و سپس به محدودیت واقعی عرضه بدل گردید: خانوارها مصرف و سرمایه‌گذاری را به تعویق انداختند، بنگاه‌ها سفارش‌های خود را کاهش دادند، سرمایه‌گذاری متوقف شد، زنجیره‌های تأمین از هم گسیخت و نیروی کار جابه‌جا شد. بدین ترتیب، پیش از آنکه تمامی خسارت‌های فیزیکی آشکار شود، اقتصاد وارد مرحله‌ای از «انتظار برای بدتر شدن شرایط» شده بود.

با گسترش جنگ، این شوک انتظاری به شوک واقعی تولید بدل شد. کارخانه‌هایی که مستقیماً بمباران نشده بودند، ممکن بود به سبب فقدان مواد اولیه، برق، نیروی انسانی، حمل‌ونقل یا بازار فروش، قادر به تولید نباشند؛ به بیان دیگر، تولید در اقتصاد جنگی تابعی از امکان اتصال بنگاه به شبکه تولید است، نه صرفاً سلامت فیزیکی خود بنگاه. این یافته با مطالعات اقتصاد شبکه‌ای درباره تجربه اوکراین نیز سازگار است: کورووین و ماکارین (۲۰۲۱)، با استفاده از داده‌های تراکنش‌های بنگاه‌ها و حمل‌ونقل ریلی در بحران دونباس (۲۰۱۴-۲۰۱۵)، نشان دادند که حذف بنگاه‌ها یا مناطق درگیر از شبکه تولید، اثرات خود را به بنگاه‌های خارج از مناطق جنگی نیز منتقل می‌کند. در پژوهش آنان، اثر مرتبه دوم اختلال جنگی چشمگیر بود، به گونه‌ای که نادیده گرفتن آثار شبکه‌ای می‌توانست میزان واقعی تأثیر جنگ بر تجارت را به طور قابل توجهی کمتر از واقع نشان دهد. آنان همچنین دریافتند بنگاه‌ها پس از تخریب بخشی از شبکه، روابط خود را بازتنظیم می‌کنند و همین بازتنظیم می‌تواند بخش قابل توجهی از خسارت شبکه‌ای

را جبران سازد (Makarin, ۲۰۲۱ & Korovkin).

بر این اساس، شوک تولید در اوکراین را باید شوکی شبکه‌ای دانست، نه صرفاً شوک تخریب سرمایه فیزیکی؛ تمایزی که برای فهم تاب‌آوری اقتصادی اهمیت بسزایی دارد؛ زیرا اگر اقتصاد تنها از دریچه ظرفیت فیزیکی تحلیل شود، نقش مهم بازاریابی شبکه بنگاه‌ها، تغییر تأمین‌کنندگان، جابه‌جایی تولید و شکل‌گیری روابط تجاری تازه نادیده گرفته خواهد شد.

۲.۲. شوک تجارت و لجستیک: از محاصره دریایی تا بازاریابی جغرافیایی تجارت

دومین شوک، اختلال در تجارت خارجی و شبکه لجستیک بود؛ شوکی با اهمیتی فوق‌العاده برای اوکراین، چراکه بخش مهمی از مدل رشد پیشا جنگی این کشور بر صادرات کشاورزی، فلزات و کالاهای واسطه‌ای استوار بود و سهم قابل‌توجهی از این صادرات از بندر دریای سیاه عبور می‌کرد. با آغاز جنگ، تجارت دریایی اوکراین عملاً متوقف شد؛ پیامدی که فراتر از کاهش صرف صادرات، زنجیره‌ای از اثرات اقتصادی را رقم زد.

در بخش کشاورزی، مسئله پیچیده‌تر نیز بود: اگر کشاورز نتواند محصول خود را صادر کند، تنها با کاهش صادرات جاری روبه‌رو نیست — قیمت داخلی ممکن است سقوط کند، ظرفیت ذخیره‌سازی اشباع شود، نقدینگی کشاورز کاهش یابد و توان خرید نهاده برای فصل بعد نیز محدود گردد. بدین ترتیب، اختلال لجستیکی می‌تواند چرخه تولید آینده را نیز تهدید کند.

ابتکار غله دریای سیاه که با میانجی‌گری سازمان ملل و ترکیه در ژوئیه ۲۰۲۲ شکل گرفت، نمونه‌ای مهم از مدیریت موقت این شوک بود: تا ژوئیه ۲۰۲۳، حدود ۳۲۸ میلیون تن غله و مواد غذایی در چارچوب این ابتکار، طی بیش از هزار سفر دریایی، از سه بندر اوکراین خارج شد (United Nations, ۲۰۲۳). اهمیت این توافق صرفاً در حجم صادرات نبود؛ این ابتکار نشان داد که در اقتصاد جنگی، دیپلماسی اقتصادی و ترتیبات نهادی بین‌المللی می‌توانند خود به بخشی از زیرساخت اقتصادی بدل شوند — امنیت کشتیرانی، در این تجربه، عملاً به یک نهاده تولید تبدیل شد.

اما پایان ابتکار در ژوئیه ۲۰۲۳ اوکراین را ناگزیر از حرکت به سوی معماری متنوع‌تری از مسیرهای صادراتی کرد: مسیرهای زمینی از طریق اتحادیه اروپا، ظرفیت بنادر دانوب و در نهایت یک کریدور دریایی مستقل اوکراینی، اهمیتی فزاینده یافتند. از منظر تاب‌آوری، این تحول درس‌آموز است: پیش از جنگ، کارایی اقتصادی تا حد زیادی به تمرکز صادرات در مسیرهای دریایی بزرگ وابسته بود، اما جنگ نشان داد کارایی و تاب‌آوری الزاماً یکسان نیستند — شبکه‌ای که از منظر هزینه حمل‌ونقل بسیار کارآمد است، می‌تواند در برابر اختلال نظامی به شدت شکننده باشد. پاسخ اوکراین را می‌توان نوعی «تنوع بخشی اجباری لجستیکی» نامید: پذیرش هزینه حمل‌ونقل بالاتر و کارایی کوتاه‌مدت کمتر، در ازای افزایش قابلیت اطمینان شبکه در برابر شکست یک نقطه واحد.

۲.۳. شوک انرژی: تبدیل زیرساخت برق به گلوگاه اقتصاد جنگی

اگر شوک تجاری بیشتر پیوند اوکراین با اقتصاد جهانی را هدف گرفت، شوک انرژی مستقیماً ظرفیت تولید داخلی را نشانه رفت. این شوک از اواخر ۲۰۲۲ اهمیتی فزاینده یافت و در سال‌های بعد به یکی از پایدارترین تهدیدهای فعالیت اقتصادی بدل شد. بر پایه گزارش آژانس بین‌المللی انرژی، در سال‌های ۲۰۲۲ و ۲۰۲۳ حدود نیمی از ظرفیت تولید برق اوکراین یا به اشغال درآمد یا تخریب و آسیب دید؛ حدود نیمی از پست‌های بزرگ شبکه انتقال نیز آسیب دیدند. اشغال نیروگاه هسته‌ای زاپوریژیا به تنهایی حدود ۶ گیگاوات از ظرفیت قابل‌دسترس تولید برق کشور را از مدار خارج کرد. در موج حملات مارس تا مه ۲۰۲۴، ۹ گیگاوات دیگر از ظرفیت تولید برق از دست رفت و ظرفیت قابل‌استفاده کشور به حدود یک‌سوم سطح پیش از جنگ کاهش یافت (IEA, ۲۰۲۴).

این ارقام نشان می‌دهند انرژی در اقتصاد جنگی یک «بخش» معمولی نیست، بلکه زیرساختی پایه‌ای برای تمامی بخش‌های دیگر است: قطع برق، کارخانه فولاد را متوقف می‌کند، فعالیت فناوری اطلاعات را مختل می‌سازد، پمپ‌های آب و سامانه‌های گرمایشی را از کار می‌اندازد، زنجیره سرد مواد غذایی را برهم می‌زند و هزینه فعالیت بنگاه‌های کوچک را افزایش می‌دهد. این زنجیره به تورم نیز راه می‌برد، چراکه کاهش عرضه داخلی همراه با افزایش هزینه تولید و حمل‌ونقل، قیمت کالاها را بالا می‌برد.

صندوق بین‌المللی پول نیز در ارزیابی خود از اقتصاد اوکراین تأکید کرده است که تورم در سال ۲۰۲۲، در نتیجه اختلال عرضه، کمبود کالا، کاهش ارزش پول ملی و تأمین مالی پولی دولت، افزایش یافت و در دسامبر همان سال به ۲۶.۶ درصد رسید (IMF, ۲۰۲۳).

۲.۴. شوک نیروی کار و سرمایه انسانی: جنگ به مثابه تخریب سرمایه انسانی

شوک جنگ تنها سرمایه فیزیکی را از میان نمی‌برد؛ مکان، اندازه و ترکیب نیروی کار را نیز دگرگون می‌کند. تا سپتامبر ۲۰۲۵، حدود ۵.۷۵ میلیون پناهنده اوکراینی در خارج از کشور ثبت شده بودند (UNHCR, ۲۰۲۵). آمار آوارگان داخلی به شکل دقیق مشخص نیست. این جابه‌جایی جمعیتی چهار اثر اقتصادی هم‌زمان پدید آورد: کاهش عرضه نیروی کار؛ تغییر جغرافیایی این عرضه؛ دگرگونی ترکیب مهارتی نیروی کار؛ و عدم تطابق میان محل زندگی، مهارت و فرصت شغلی. بنابراین، مسئله بازار کار اوکراین را نباید تنها به «نرخ بیکاری» فروکاست. حتی اگر این نرخ کاهش یابد، اقتصاد ممکن است همچنان با کمبود نیروی متخصص روبه‌رو باشد؛ زیرا بخشی از متخصصان مهاجرت کرده‌اند، بخشی در ارتش حضور دارند، و بخشی دیگر به سبب جابه‌جایی جغرافیایی قادر به ادامه فعالیت در شغل پیشین خود نیستند.

این مسئله برای دوره پس از جنگ پیامدی مهم دارد: بازسازی اوکراین به سرمایه فیزیکی گسترده‌ای نیاز خواهد داشت، اما بدون نیروی انسانی ماهر، سرمایه فیزیکی به رشد بدل نخواهد شد. از این رو، بازسازی سرمایه انسانی بخشی جدایی‌ناپذیر از سیاست اقتصادی جنگی و پساجنگی است، نه صرفاً یک مسئله اجتماعی.

۲.۴.۱. مهاجرت: از شوک منفی به ظرفیت بالقوه تاب‌آوری

مهاجرت در تجربه اوکراین ماهیتی دوگانه دارد. از یک سو، خروج میلیون‌ها نفر از کشور به معنای کاهش نیروی کار، کاهش تقاضای داخلی و کاهش سرمایه انسانی است. از سوی دیگر، پیوند جمعیت مهاجر با اقتصاد داخلی می‌تواند منابع مالی، دانش، شبکه‌های تجاری و سرمایه اجتماعی تازه‌ای بیافریند. از این رو، تحلیل اقتصادی مهاجرت نباید صرفاً بر «بازگشت مهاجران» متمرکز باشد؛ سیاست مطلوب‌تر

می‌تواند ایجاد پیوند اقتصادی فرامرزی با دیاسپورای اوکراینی باشد؛ از جمله از طریق سرمایه‌گذاری از راه دور، انتقال فناوری، شبکه‌های تجاری، همکاری علمی و بازگشت موقت متخصصان. این موضوع به‌ویژه برای اقتصاد اوکراین اهمیت دارد، زیرا بخشی از مهاجران در بازارهای کار اروپایی جذب شده‌اند. اگر پیوند آنان با اقتصاد داخلی حفظ شود، خروج نیروی کار می‌تواند تا حدی به شبکه‌ای فرامرزی از سرمایه انسانی بدل شود.

۲.۵. شوک مالی، پولی و ارزی: تأمین مالی جنگ بدون فروپاشی پولی

جنگ اوکراین هم‌زمان دو فشار متضاد بر دولت وارد کرد: کاهش درآمدهای داخلی و افزایش شدید هزینه‌ها. کاهش تولید و تجارت به کوچک‌شدن پایه مالیاتی انجامید، در حالی که دولت ناگزیر بود هزینه‌های دفاعی، اجتماعی، بشردوستانه و زیرساختی را افزایش دهد. صندوق بین‌المللی پول گزارش می‌دهد کسری مالی دولت در سال ۲۰۲۲ به سطحی بی‌سابقه رسید و نسبت مخارج جاری به تولید ناخالص داخلی به شدت افزایش یافت؛ بخش عمده این افزایش ناشی از هزینه‌های دفاعی و نیازهای اضطراری بود (IMF, ۲۰۲۲).

در این شرایط، دولت از سه منبع اصلی بهره گرفت: نخست، درآمد داخلی و استقراض داخلی؛ دوم، تأمین مالی پولی از سوی بانک مرکزی؛ و سوم، کمک‌ها و وام‌های خارجی. بانک ملی اوکراین در سال ۲۰۲۲ در مجموع ۴۰۰ میلیارد هریونیا اوراق بدهی دولتی خریداری کرد. این نهاد تصریح می‌کند این اقدام برای جلوگیری از فروپاشی مالی دولت و تضمین تداوم هزینه‌های حیاتی در شرایط جنگ صورت گرفت (NBU, ۲۰۲۳). اما این سیاست انتخابی بدون هزینه نبود: تأمین مالی پولی می‌توانست فشار تورمی و فشار بر نرخ ارز را تشدید کند. از این رو، اقتصاد اوکراین در سال ۲۰۲۲ در برابر معضلی کلاسیک در اقتصاد جنگی قرار گرفت — اگر دولت مخارج خود را محدود کند، ظرفیت دفاع و ارائه خدمات حیاتی کاهش می‌یابد؛ اگر بیش از حد پول خلق کند، ثبات پولی و اعتماد به پول ملی آسیب می‌بیند. در عمل، سیاست پولی و مالی در سال ۲۰۲۲ ناگزیر بود میان بقای دولت، تأمین مالی جنگ و ثبات کلان‌اقتصادی تعادل برقرار سازد. جزئیات مربوط به تثبیت و تعدیل نرخ ارز رسمی هریونیا،

به‌عنوان یکی از مهم‌ترین ابزارهای مدیریت این معضل، در بخش ۳.۲ به تفصیل بررسی می‌شود.

۲.۶. شوک سرمایه فیزیکی: از خسارت جنگی تا بحران بلندمدت بازسازی

در نهایت، جنگ شوکی عظیم بر موجودی سرمایه فیزیکی کشور وارد کرده است؛ شوکی که برخلاف سایر شوک‌های یادشده، آثارش حتی پس از پایان جنگ نیز باقی خواهد ماند. بر پایه پنجمین ارزیابی مشترک خسارت و نیازهای بازسازی (RDNA۵) که در فوریه ۲۰۲۶ توسط دولت اوکراین، بانک جهانی، اتحادیه اروپا و سازمان ملل منتشر شد، تا ۳۱ دسامبر ۲۰۲۵ خسارت مستقیم واردشده به اوکراین حدود ۱۹۵.۱ میلیارد دلار برآورد شده است. زیان‌های اجتماعی-اقتصادی نیز به حدود ۶۶۶.۷ میلیارد دلار رسیده، و نیازهای بازسازی و احیای دهه آینده حدود ۵۸۷.۷ میلیارد دلار برآورد می‌شود؛ رقمی نزدیک به سه برابر تولید ناخالص داخلی اسمی اوکراین در سال ۲۰۲۵ (World Bank et al., ۲۰۲۶).

جمع‌بندی: منطق سیستمی انتقال شوک

آنچه از مرور شش حوزه یادشده برمی‌آید، تأییدی است بر این ادعا که شوک‌های جنگی اوکراین را نمی‌توان مستقل از یکدیگر تحلیل کرد، اما مسیر انتقال میان آن‌ها را می‌توان به‌صورت یک زنجیره علیّی بازسازی کرد: حملات به زیرساخت انرژی ظرفیت تولید بنگاه‌های متصل به شبکه برق را مستقیماً کاهش می‌دهد؛ کاهش تولید و اختلال در مسیرهای صادراتی پایه مالیاتی دولت را تضعیف می‌کند؛ کاهش هم‌زمان درآمد دولت و افزایش مخارج دفاعی، دولت را به تأمین مالی پولی سوق می‌دهد و این تأمین مالی، به‌نوبه خود، فشار تورمی تازه‌ای بر خانوارهایی وارد می‌کند که بخشی از آنان پیش‌تر به‌سبب کوچ اجباری از منابع درآمدی خود جدا شده بودند. این زنجیره نشان می‌دهد چرا مدیریت اقتصاد جنگی اوکراین را نمی‌توان به مجموعه‌ای از سیاست‌های بخشی مجزا فروکاست، و چرا هماهنگی میان سیاست پولی، مالی و بازسازی زیرساخت، ضرورتی سیستمی و نه صرفاً اداری است.

۳. اقتصاد جنگی اوکراین: سازوکارهای سیاستی مقابله با شوک‌ها و شکل‌گیری تاب‌آوری اقتصادی

۳.۱. از مدیریت بحران به شکل‌گیری یک رژیم سیاست‌گذاری اقتصاد جنگی

واکنش دولت اوکراین به جنگ را نمی‌توان مجموعه‌ای پراکنده از اقدامات اضطراری دانست. حمله تمام‌عیار روسیه در فوریه ۲۰۲۲ اقتصاد این کشور را با وضعیتی مواجه کرد که در آن، هم‌زمانی و تقویت متقابل شوک‌های تولیدی، تجاری، انرژی، مالی، پولی، جمعیتی و زیرساختی، امکان استفاده از سیاست‌های متعارف اقتصاد کلان را به‌شدت محدود می‌کرد. در چنین شرایطی، مسئله اصلی سیاست‌گذار نه دستیابی به کارایی اقتصادی در معنای متعارف، بلکه حفظ «کارکردپذیری» اقتصاد بود؛ یعنی حفظ حداقل ظرفیت تولید، استمرار پرداخت‌های دولت، جلوگیری از فروپاشی نظام بانکی و پولی، حفظ مسیرهای صادرات و واردات، تأمین انرژی، استمرار خدمات عمومی و فراهم کردن منابع لازم برای دفاع.

از این منظر، تجربه اوکراین را می‌توان نوعی رژیم سیاست‌گذاری اقتصاد جنگی چندلایه دانست که در آن، اولویت‌ها در طول زمان تغییر کرده‌اند. در مرحله نخست، سیاست‌گذار به سمت تثبیت اضطراری و مداخلات مستقیم حرکت کرد؛ در مرحله دوم، با کاهش بخشی از عدم‌اطمینانی اولیه و افزایش دسترسی به منابع خارجی، تلاش شد سازوکارهای بازار دوباره فعال شوند؛ و در مرحله سوم، سیاست‌های اقتصادی از صرفاً «جذب شوک» به سمت «سازگاری ساختاری» و آماده‌سازی اقتصاد برای بازسازی حرکت کردند. این تغییر را به‌وضوح می‌توان در سیاست پولی و ارزی، سیاست مالی، تجارت و لجستیک، انرژی، نظام بانکی، حمایت از بنگاه‌ها و سرمایه انسانی مشاهده کرد.

نکته مهم این است که تاب‌آوری اقتصادی اوکراین را نمی‌توان صرفاً به ظرفیت داخلی این کشور نسبت داد. بخش مهمی از آنچه به‌عنوان «تاب‌آوری اقتصاد اوکراین» مشاهده می‌شود، حاصل برهم‌کنش سه عامل بوده است: ظرفیت نهادی داخلی، سازگاری بخش خصوصی و جامعه، و یک پشتوانه عظیم مالی، تجاری، نظامی و نهادی خارجی. به همین دلیل، تجربه اوکراین بیش از آنکه نمونه یک اقتصاد کاملاً خوداتکا در شرایط جنگ باشد، نمونه‌ای از تاب‌آوری اقتصادی مبتنی بر بسیج داخلی و اتصال عمیق

به شبکه‌های خارجی است.

۳.۲. سیاست پولی و ارزی: تثبیت اضطراری، خرید زمان و بازگشت تدریجی به سازوکار بازار

یکی از مهم‌ترین ابعاد واکنش دولت اوکراین، مدیریت شوک پولی و ارزی بود. پیش از جنگ، بانک ملی اوکراین (NBU) از سال ۲۰۱۵ رژیم هدف‌گذاری تورمی همراه با نرخ ارز شناور را اجرا می‌کرد و نرخ بهره سیاستی مهم‌ترین ابزار سیاست پولی بود. اما حمله تمام‌عیار عملاً شرایطی ایجاد کرد که در آن سازوکارهای متعارف انتقال سیاست پولی مختل شدند. افزایش ناگهانی تقاضا برای ارز خارجی، خروج سپرده‌ها، اختلال در تجارت خارجی، افزایش ریسک ورشکستگی و نااطمینانی شدید موجب شد که حفظ یک رژیم شناور و اتکا به نرخ بهره به‌تنهایی با الزامات ثبات مالی سازگار نباشد (NBU, ۲۰۲۴).

در ۲۴ فوریه ۲۰۲۲، بانک ملی نرخ رسمی هریونیا را در سطح ۲۹.۲۵ هریونیا برای هر دلار آمریکا تثبیت کرد و هم‌زمان محدودیت‌های گسترده‌ای بر معاملات ارزی و جریان‌های سرمایه اعمال نمود. هدف این سیاست دفاع از یک نرخ ارز «بهینه» یا «تعادلی» نبود، بلکه جلوگیری از شکل‌گیری یک چرخه خودتقویت‌شونده از هراس مالی، کاهش ارزش پول، خروج سپرده‌ها، افزایش تقاضای ارز و فرسایش ذخایر بود. در واقع، نرخ ارز در ماه‌های نخست جنگ به یک لنگر اسمی اضطراری تبدیل شد؛ خود NBU تصریح کرده است که در شرایط جنگ، مداخلات ارزی و تثبیت نرخ ارز برای آرام‌کردن انتظارات و خرید زمان برای انطباق فعالان اقتصادی ضروری بود (NBU, ۲۰۲۴).

این سیاست با کنترل سرمایه و محدودیت‌های ارزی همراه شد. محدودیت بر خرید و انتقال ارز، کنترل جریان‌های برون‌مرزی و مداخله مستقیم NBU باعث شد تقاضای سفته‌بازانه برای ارز کاهش یابد و نظام بانکی بتواند فعالیت خود را ادامه دهد. با این حال، تثبیت نرخ ارز هزینه‌هایی نیز داشت و میان نرخ رسمی و نرخ‌های بازار شکاف ایجاد شد؛ بنابراین، ثبات نرخ رسمی نباید با تعادل کامل بازار ارز یکسان تلقی شود، بخشی از فشار تعدیل در بازار از طریق محدودیت‌های معاملاتی و تفاوت نرخ‌ها جذب شد. در ژوئیه ۲۰۲۲، با روشن‌تر شدن ابعاد شوک و افزایش فشارهای بنیادی بر تراز پرداخت‌ها، NBU نرخ

رسمی را حدود ۲۵ درصد تعدیل کرد و نرخ دلار را از ۲۹.۲۵ به ۳۶.۵۶۸۶ هریونیا افزایش داد. این تعدیل یک‌باره نشان داد که تثبیت اضطراری قرار نبود برای همیشه ادامه پیدا کند؛ NBU استدلال می‌کرد که نرخ اولیه دیگر با شرایط بنیادی اقتصاد و تغییرات بازار جهانی ارز سازگار نیست و تعدیل نرخ برای کاهش عدم تعادل‌های بازار ضروری است (NBU, ۲۰۲۲).

هم‌زمان، سیاست پولی متعارف نیز دستخوش تغییر شد. در ماه‌های نخست جنگ، نرخ بهره به دلیل کاهش شدید کارایی کانال‌های انتقال پولی عملاً نقش سابق خود را از دست داد. اما در ژوئن ۲۰۲۲، NBU نرخ بهره سیاستی را از ۱۰ درصد به ۲۵ درصد افزایش داد تا جذابیت نگهداری دارایی‌های هریونیایی افزایش یابد، تقاضا برای ارز خارجی محدود شود و زمینه برای تأمین مالی داخلی دولت و حفظ سپرده‌های بانکی فراهم آید. IMF نیز تأکید کرد که این نرخ بالا، همراه با سایر ابزارها، برای جلوگیری از تشدید فشارهای ارزی و تورمی اهمیت داشت (IMF, ۲۰۲۳).

اهمیت سیاست پولی اوکراین در این مرحله در آن است که بانک مرکزی میان دو هدف بالقوه متعارض توازن برقرار کرد: از یک‌سو، تأمین نقدینگی و جلوگیری از فروپاشی مالی، و از سوی دیگر، جلوگیری از بی‌ثباتی پولی و ارزی. این توازن در شرایطی برقرار شد که تورم در سال نخست جنگ به بیش از ۲۶ درصد رسید، اما سپس با مجموعه اقدامات سیاستی و بهبود عرضه، تورم در سال ۲۰۲۳ به حدود ۵.۱ درصد کاهش یافت (NBU, ۲۰۲۴).

با کاهش تدریجی نااطمینانی، NBU سیاست پولی را دوباره به سمت سازوکارهای بازارمحور هدایت کرد. در اکتبر ۲۰۲۳ رژیم تثبیت نرخ ارز جای خود را به انعطاف‌پذیری مدیریت‌شده نرخ ارز داد. این رژیم نه شناوری کامل بود و نه تثبیت اداری؛ نرخ ارز اجازه یافت بیشتر بر اساس عرضه و تقاضا حرکت کند، اما NBU همچنان برای پوشش کسری ساختاری ارز و جلوگیری از نوسانات شدید در بازار مداخله می‌کرد (NBU, ۲۰۲۴). این تحول را باید بخشی از یک استراتژی بزرگ‌تر دانست که هدف آن بازگرداندن تدریجی نرخ ارز به نقش «ضربه‌گیر» در برابر شوک‌های خارجی بود.

در سال ۲۰۲۴ این فرایند به هدف‌گذاری تورمی انعطاف‌پذیر منجر شد. هدف تورمی همچنان ۵ درصد

باقی ماند، اما افق بازگرداندن تورم به هدف از ۹ تا ۱۸ ماه پیش از جنگ به حداکثر سه سال افزایش یافت. بنابراین، بانک مرکزی به جای تلاش برای حذف سریع هرگونه انحراف تورمی، امکان داد سیاست پولی در برابر شوک‌های جنگی انعطاف بیشتری داشته باشد، مشروط بر اینکه انتظارات تورمی از کنترل خارج نشود (NBU, ۲۰۲۴).

این تحول از منظر تاب‌آوری اهمیت بنیادی دارد. تاب‌آوری پولی اوکراین حاصل حفظ یک رژیم سیاستی ثابت نبود، بلکه حاصل توانایی تغییر رژیم سیاستی بدون از دست دادن اعتبار بانک مرکزی بود. تثبیت نرخ ارز در سال ۲۰۲۲، انعطاف‌پذیری مدیریت شده در سال ۲۰۲۳ و هدف‌گذاری تورمی انعطاف‌پذیر در سال ۲۰۲۴، سه مرحله از یک فرآیند سازگاری نهادی بودند.

۳.۳. سیاست مالی: بسیج منابع داخلی، پولی‌سازی محدود و بازسازی بازار بدهی

جنگ از همان ابتدا یک مسئله مالی بسیار دشوار ایجاد کرد. کاهش فعالیت اقتصادی و پایه مالیاتی، در کنار افزایش شدید مخارج دفاعی، اجتماعی، بشردوستانه و بازسازی، باعث شد شکاف میان درآمد و هزینه دولت به شدت افزایش یابد. از سوی دیگر، دسترسی دولت به بازارهای سرمایه بین‌المللی در ماه‌های نخست جنگ به شدت محدود شد. بنابراین، دولت ناچار بود منابعی را که در شرایط عادی برای دوره‌های چندساله استفاده می‌شوند، در مدت بسیار کوتاه بسیج کند.

در سال ۲۰۲۲، یکی از ابزارهای اضطراری تأمین مالی پولی کسری بودجه بود. بانک ملی در مجموع ۴۰۰ میلیارد هریونیا اوراق دولتی خرید. بر اساس گزارش IMF این رقم معادل حدود ۱۲.۵ میلیارد دلار در آن زمان بود و برای تأمین نیازهای جنگی دولت به کار رفت (IMF, ۲۰۲۳). اما نکته مهم این است که این سیاست از ابتدا به عنوان راه‌حل دائمی در نظر گرفته نشد؛ تأمین مالی مستقیم دولت توسط بانک مرکزی می‌توانست به افزایش پایه پولی، فشار تورمی، کاهش ارزش پول و تضعیف اعتماد به هریونیا منجر شود. بنابراین، دولت و NBU با همکاری IMF تلاش کردند این ابزار را محدود کرده و از سال ۲۰۲۳ به سمت تأمین مالی بیشتر از طریق بازار داخلی بدهی حرکت کنند. IMF صراحتاً بر حذف تأمین مالی پولی در سال ۲۰۲۳ تأکید کرد و آن را برای ثبات قیمت و ثبات خارجی ضروری دانست (IMF, ۲۰۲۳).



این تغییر اهمیت زیادی دارد، زیرا نشان می‌دهد اقتصاد جنگی اوکراین صرفاً یک اقتصاد «دولتی شده» نبود؛ حتی در شرایط جنگ، دولت تلاش کرد سازوکارهای بازار مالی را حفظ کند. بازار اوراق دولتی دوباره فعال شد و بانک‌ها به یکی از منابع مهم تأمین مالی دولت تبدیل شدند. در نتیجه، سیاست مالی از پولی‌سازی اضطراری به سمت بدهی داخلی، درآمدهای مالیاتی و حمایت خارجی حرکت کرد.

ساختار بودجه نیز تغییر بنیادی کرد. به تدریج نوعی تقسیم کار میان منابع داخلی و خارجی شکل گرفت: منابع داخلی عمدتاً به امنیت و دفاع اختصاص یافتند، در حالی که کمک‌های خارجی امکان تأمین حقوق کارکنان دولت، مستمری‌ها، آموزش، سلامت، حمایت اجتماعی و سایر هزینه‌های غیرنظامی را فراهم کردند. وزارت دارایی اوکراین گزارش کرده است که در سال ۲۰۲۴ بیش از ۴۱ میلیارد دلار حمایت خارجی بودجه‌ای از سوی شرکای توسعه‌ای دریافت شد و این منابع امکان تأمین کامل هزینه‌های اجتماعی و بشردوستانه را فراهم کردند؛ در همین حال، منابع مالی داخلی عمدتاً به امنیت و دفاع اختصاص یافتند (Ministry of Finance of Ukraine, ۲۰۲۵).

این سازوکار را می‌توان تقسیم کار مالی جنگی نامید. در شرایط عادی، دولت باید از یک منبع مالی واحد مجموعه گسترده‌ای از وظایف خود را تأمین کند؛ اما در اوکراین، کمک خارجی عملاً امکان داد درآمد داخلی تا حد زیادی برای دفاع بسیج شود، در حالی که منابع خارجی شکاف مالی بخش غیرنظامی را پر کردند. مقیاس این بسیج مالی بسیار بزرگ بود: SIPRI برآورد کرده است که هزینه نظامی اوکراین در سال ۲۰۲۴ به ۶۴.۷ میلیارد دلار رسید که معادل حدود ۳۴ درصد GDP بود؛ بالاترین نسبت هزینه نظامی به GDP در میان کشورهای جهان در آن سال. این رقم نشان می‌دهد که بخش بسیار بزرگی از ظرفیت مالی داخلی کشور در خدمت جنگ قرار گرفته است (SIPRI, ۲۰۲۵).

در سال ۲۰۲۵ این روند حتی ادامه یافت. بر اساس داده‌های وزارت دارایی اوکراین، هزینه‌های امنیت و دفاع به حدود ۳۸۳ تریلیون هریونیا، معادل ۴۲.۹ درصد GDP، رسید؛ در مقابل، حمایت خارجی همچنان برای پوشش هزینه‌های اجتماعی و بشردوستانه اهمیت اساسی داشت (Ministry of Finance of Ukraine, ۲۰۲۶).

از این منظر، یکی از ویژگی‌های مهم سیاست مالی اوکراین انعطاف‌پذیری تخصیصی بوده است: ساختار بودجه به سرعت تغییر کرده تا منابع محدود به حیاتی‌ترین کارکردهای دولت تخصیص یابد. اما این سازوکار یک هزینه مهم نیز دارد: وابستگی شدید بودجه به کمک خارجی و فشار فزاینده بر درآمدهای داخلی، ظرفیت سرمایه‌گذاری عمومی و هزینه‌های غیرنظامی را محدود می‌کند. بنابراین، چیزی که در کوتاه‌مدت منبع تاب‌آوری است، در بلندمدت می‌تواند به یکی از آسیب‌پذیری‌های اقتصاد تبدیل شود.

۳.۴. حفظ ظرفیت دولت: کمک خارجی به‌مثابه زیرساخت مالی تاب‌آوری

یکی از مهم‌ترین تفاوت‌های تجربه اوکراین با بسیاری از اقتصادهای جنگ‌زده، تداوم ظرفیت دولت است. جنگ نه تنها کارخانه و جاده و نیروگاه را تهدید می‌کند، بلکه می‌تواند خود دولت را نیز از کار بیندازد؛ اگر دولت نتواند حقوق کارمندان، مستمری‌ها، خدمات درمانی، آموزش و حمایت اجتماعی را ادامه دهد، شوک اقتصادی اولیه به بحران نهادی تبدیل می‌شود. در این زمینه، کمک‌های خارجی نقشی فراتر از «کمک مالی» داشتند. پروژه PEACE بانک جهانی نمونه روشنی از این سازوکار است؛ این پروژه برای تأمین حقوق کارکنان دولت، معلمان، کارکنان سلامت و خدمات اضطراری، پرداخت مستمری‌ها و حمایت از آوارگان داخلی و خانوارهای آسیب‌پذیر طراحی شد. تا سال ۲۰۲۵، این پروژه بیش از ۴۱ میلیارد دلار پرداخت کرده و به استمرار خدمات عمومی برای میلیون‌ها نفر کمک کرده است (World Bank, ۲۰۲۵).

در سال‌های نخست جنگ نیز این حمایت‌ها در مقیاس بسیار بالا انجام شد؛ برای نمونه، تا فوریه ۲۰۲۳، منابع بسیج‌شده بانک جهانی برای اوکراین به بیش از ۲۰ میلیارد دلار رسیده بود (World Bank, ۲۰۲۳). اهمیت این سازوکار از منظر نظری بسیار زیاد است. کمک خارجی در اوکراین در واقع بخشی از ظرفیت تولیدی و نهادی اقتصاد را حفظ کرد. پرداخت حقوق معلمان و پزشکان صرفاً یک هزینه اجتماعی نبود؛ از خروج نیروی انسانی، فروپاشی خدمات عمومی و کاهش بیشتر سرمایه انسانی جلوگیری کرد. پرداخت مستمری نیز صرفاً انتقال درآمد نبود، بلکه از سقوط شدید تقاضای داخلی جلوگیری می‌کرد.

بنابراین، می‌توان گفت کمک خارجی در اوکراین سه کارکرد هم‌زمان داشته است: تأمین مالی بودجه، تثبیت تقاضای داخلی و حفظ ظرفیت نهادی دولت. به همین دلیل، نقش آن در تاب‌آوری اقتصاد بسیار فراتر از یک متغیر حسابداری در تراز پرداخت‌هاست.

۳.۵. نظام بانکی: حفظ جریان اعتباری و جلوگیری از تبدیل شوک اقتصادی به بحران مالی

جنگ معمولاً می‌تواند بحران واقعی را به بحران مالی تبدیل کند. وقتی درآمد بنگاه‌ها کاهش می‌یابد، بازپرداخت وام‌ها مختل می‌شود؛ در صورت هجوم سپرده‌گذاران به بانک‌ها، نقدینگی کاهش می‌یابد؛ و اگر اعتماد به پول ملی از بین برود، بحران ارزی نیز شکل می‌گیرد. بنابراین، حفظ عملکرد نظام بانکی یکی از پیش‌شرط‌های اصلی تاب‌آوری اقتصادی بود. NBU در نخستین ماه‌های جنگ محدودیت‌هایی برای ثبات نظام بانکی اعمال کرد، اما هم‌زمان تلاش کرد جریان پرداخت‌ها و سپرده‌ها حفظ شود. بانک‌ها در مناطق امن‌تر به فعالیت ادامه دادند و شبکه پرداخت کشور توانست تا حد زیادی فعال بماند. اقدامات بانک مرکزی در زمینه نقدینگی اضطراری، مقررات احتیاطی و مدیریت ارز به جلوگیری از تبدیل شوک جنگی به بحران بانکی کمک کرد.

اهمیت این موضوع در این است که نظام بانکی به‌نوعی «زیرساخت نرم» اقتصاد جنگی است؛ حتی اگر کارخانه‌ها سالم باشند، بدون نظام پرداخت، اعتبارات، انتقال پول و تسویه حساب، تولید نمی‌تواند ادامه یابد. بنابراین، حفظ بانک‌ها و زیرساخت‌های پرداخت بخشی از سیاست صنعتی و تولیدی جنگی نیز محسوب می‌شود. در ادامه جنگ، NBU تلاش کرد از مداخله اضطراری فاصله گرفته و چارچوب نظارتی و سرمایه‌ای بانک‌ها را به استانداردهای اروپایی نزدیک کند. گزارش سالانه NBU در سال ۲۰۲۴ نیز بر حفظ ثبات مالی، اصلاح بخش بانکی و غیربانکی و همگرایی با استانداردهای اتحادیه اروپا تأکید دارد (NBU, ۲۰۲۵).

این مسئله یک نکته مهم دیگر را نشان می‌دهد: تاب‌آوری تنها توانایی ادامه فعالیت در شرایط جنگ نیست، بلکه توانایی حفظ ظرفیت نهادی برای دوره پس از جنگ نیز هست.

۳.۶. مدیریت شوک تجاری: تبدیل محاصره دریایی به بازآرایی لجستیکی

یکی از شدیدترین شوک‌های اولیه جنگ، از دست رفتن دسترسی عادی به بنادر دریای سیاه بود. اقتصاد اوکراین پیش از جنگ وابستگی بالایی به صادرات دریایی، به‌ویژه در حوزه غلات، محصولات کشاورزی، فلزات و مواد معدنی داشت. بنابراین، محاصره بنادر نه فقط یک اختلال در حمل‌ونقل، بلکه شوکی هم‌زمان به درآمدهای ارزی، درآمد کشاورزان، تجارت خارجی، بودجه دولت و زنجیره تأمین بود.

واکنش نخست، ایجاد کریدورهای همبستگی اتحادیه اروپا در مه ۲۰۲۲ بود. این کریدورها شبکه‌ای از راه‌آهن، جاده و آبراه‌های داخلی را برای اتصال اوکراین به بازار اروپا ایجاد کردند. در ابتدا این سازوکار به‌عنوان راه‌حل اضطراری برای صادرات غلات طراحی شده بود، اما به‌تدریج به یکی از عناصر پایدار تجارت خارجی اوکراین تبدیل شد. داده‌های جدید کمیسیون اروپا نشان می‌دهد که از مه ۲۰۲۲ تا ژوئیه ۲۰۲۶، کریدورهای همبستگی امکان صادرات حدود ۲۳۰ میلیون تن کالا از اوکراین را فراهم کردند و ارزش کل تجارت عبوری از آنها حدود ۳۰۴ میلیارد یورو برآورد شده است. این کریدورها همچنین حدود ۱۱۱ میلیون تن کالا به اوکراین وارد کردند؛ از جمله سوخت، کود، وسایل نقلیه و کمک‌های بشردوستانه و نظامی (European Commission, ۲۰۲۶)..

این تحول نشان‌دهنده یک تغییر مهم در ساختار تجارت اوکراین است. پیش از جنگ، مزیت جغرافیایی دریای سیاه بخش مهمی از مدل صادراتی کشور بود؛ جنگ این مزیت را به نقطه آسیب‌پذیری تبدیل کرد. واکنش اوکراین ایجاد افزونگی لجستیکی بود؛ یعنی به جای وابستگی به یک مسیر، شبکه‌ای از مسیرهای زمینی، ریلی، رودخانه‌ای و دریایی ایجاد شد. اتحادیه اروپا علاوه بر زیرساخت حمل‌ونقل، با لغو موقت تعرفه‌ها و سهمیه‌ها نیز از صادرات اوکراین حمایت کرد. اقدامات موسوم به Autonomous Trade Measures از ژوئن ۲۰۲۲ واردات بسیاری از کالاهای اوکراینی به اتحادیه اروپا را آزاد کرد و به حفظ جریان تجارت در شرایط جنگ کمک نمود (European Commission, ۲۰۲۵).

پس از خروج روسیه از ابتکار غله دریای سیاه در ژوئیه ۲۰۲۳، اوکراین همچنین مسیر دریایی خود را

در غرب دریای سیاه توسعه داد. نتیجه آن این بود که اقتصاد اوکراین نه به‌طور کامل از تجارت دریایی جدا شد و نه صرفاً به مسیرهای زمینی وابسته ماند، بلکه یک معماری چندمسیره تجارت خارجی شکل گرفت. داده‌های سال ۲۰۲۶ نشان می‌دهد که در ژوئیه این سال، حدود ۹۰ درصد واردات اوکراین و ۹۵ درصد صادرات غیرکشاورزی از مسیر کریدورهای همبستگی عبور می‌کرد، در حالی که حدود ۸۰ درصد صادرات غلات و دانه‌های روغنی همچنان از مسیر دریای سیاه انجام می‌شد (European Commission, ۲۰۲۶).

بنابراین، سیاست تجاری اوکراین نمونه روشنی از تاب‌آوری از طریق تنوع‌بخشی است. هدف سیاست‌گذار حذف مسیر دریای سیاه نبود، بلکه ایجاد مسیرهای جایگزین برای زمانی بود که یکی از مسیرهای اصلی از کار می‌افتد. این تفاوت از نظر نظری مهم است، زیرا تاب‌آوری الزاماً بازگشت به وضعیت قبل از بحران نیست؛ بلکه می‌تواند به معنای ایجاد ساختاری باشد که در برابر شوک بعدی آسیب‌پذیری کمتری دارد.

۳.۷. مدیریت شوک انرژی: بازسازی شبکه همراه با تغییر معماری امنیت انرژی

شوک انرژی احتمالاً یکی از پیچیده‌ترین شوک‌های اقتصاد اوکراین بود، زیرا حمله به انرژی مستقیماً ظرفیت تولید را کاهش می‌داد و هم‌زمان هزینه تولید، حمل‌ونقل، خدمات عمومی و زندگی خانوارها را افزایش می‌داد. حملات به نیروگاه‌ها، شبکه انتقال و توزیع برق در سال‌های جنگ، بخش بزرگی از ظرفیت انرژی کشور را از دسترس خارج کرد. واکنش دولت را می‌توان در چهار سطح تحلیل کرد: تعمیر سریع شبکه، اتصال به اروپا، واردات انرژی و تمرکززدایی تولید.

در سطح نخست، تعمیر اضطراری شبکه به بخشی دائمی از مدیریت جنگ تبدیل شد. اوکراین ناچار بود پس از هر موج حملات، ظرفیت انتقال و توزیع را در کوتاه‌ترین زمان ممکن بازگرداند؛ این امر مستلزم ایجاد ذخایر تجهیزات، ترانسفورماتورها، مولدها و شبکه‌های تعمیراتی بود.

در سطح دوم، اتصال شبکه برق اوکراین به شبکه اروپایی ENTSO-E در مارس ۲۰۲۲ به یک دارایی استراتژیک تبدیل شد. این اتصال امکان تبادل برق با کشورهای اروپایی را فراهم کرد و در دوره‌های

کمبود به‌عنوان ضربه‌گیر سیستم عمل کرد. اهمیت این سازوکار در سال ۲۰۲۴ افزایش یافت: واردات برق اوکراین در این سال به حدود ۴۴۳۶ گیگاوات‌ساعت رسید که بالاترین میزان واردات برق در تاریخ این کشور بود. این افزایش نشان می‌دهد که شبکه اروپایی در عمل از یک پروژه زیرساختی به بخشی از سازوکار امنیت انرژی جنگی اوکراین تبدیل شده است.

در سطح سوم، دولت و بخش خصوصی به سمت تولید غیرمتمرکز حرکت کردند. ژنراتورها، سامانه‌های خورشیدی کوچک، باتری‌ها، تجهیزات ذخیره انرژی و دیگر منابع محلی برق به تدریج از ابزارهای اضطراری به اجزای جدید امنیت انرژی تبدیل شدند. اهمیت این تحول صرفاً در افزایش ظرفیت برق نیست، بلکه در کاهش وابستگی به نقاط متمرکز تولید و انتقال است.

از نظر نظری، این تجربه نشان می‌دهد که کارایی و تاب‌آوری همیشه یکسان نیستند. شبکه متمرکز ممکن است در شرایط عادی از نظر هزینه کارآمدتر باشد، اما در شرایط جنگی یک نقطه شکست بزرگ ایجاد می‌کند؛ بنابراین، اقتصاد جنگی ناچار است بخشی از کارایی ناشی از تمرکز را با هزینه افزونگی، ذخیره و تمرکززدایی مبادله کند.

در حوزه گاز نیز باید میان وضعیت پیش از جنگ و تحولات جنگی تمایز گذاشت. اوکراین پیش از جنگ نیز به واردات گاز وابسته بود؛ بنابراین جنگ برای نخستین بار این کشور را «واردکننده گاز» نکرد. آنچه جنگ تغییر داد، میزان آسیب‌پذیری تولید داخلی، زیرساخت‌های ذخیره و ضرورت افزایش واردات در مقاطع بحران بود. برای نمونه، در اوایل ۲۰۲۵ حملات به زیرساخت‌های گاز باعث کاهش حدود ۴۰ درصدی تولید شد و اوکراین برای تأمین نیازهای خود واردات بیشتری از مجارستان، لهستان و اسلواکی انجام داد و گزینه واردات LNG را نیز دنبال کرد (IEA, ۲۰۲۵). بنابراین، سیاست انرژی اوکراین در حال تغییر از یک الگوی مبتنی بر ظرفیت متمرکز داخلی به یک معماری چندلایه است که در آن تولید داخلی، تولید پراکنده، اتصال اروپایی، واردات و ذخیره‌سازی مکمل یکدیگرند.

۳.۸ حمایت از بخش خصوصی و جابه‌جایی جغرافیایی فعالیت اقتصادی

یکی از عوامل مهمی که از شدت سقوط اقتصاد اوکراین کاست، ظرفیت انطباق بنگاه‌ها بود. جنگ به این

معنا نبود که هر کارخانه یا شرکتی که در منطقه جنگی قرار داشت الزاماً برای همیشه از اقتصاد خارج شود. بسیاری از بنگاه‌ها تلاش کردند نیروی کار، تجهیزات یا بخشی از عملیات خود را به مناطق امن‌تر منتقل کنند. دولت اوکراین در سال ۲۰۲۲ برنامه‌ای برای انتقال بنگاه‌ها از مناطق جنگی به مناطق امن‌تر ایجاد کرد. داده‌های UNDP نشان می‌دهد که در ماه‌های نخست صدها بنگاه منتقل شدند و بخشی از آنها فعالیت خود را از سر گرفتند؛ در سپتامبر ۲۰۲۲ حدود ۲۰ درصد بنگاه‌های کوچک و متوسط مورد بررسی، انتقال فعالیت به مناطق امن‌تر در داخل کشور را تجربه کرده بودند و حدود ۴.۴ درصد نیز به خارج منتقل شده بودند (UNDP, ۲۰۲۳).

این جابه‌جایی در واقع نوعی تحرک سرمایه فیزیکی بود. در اقتصاد متعارف، سرمایه اغلب به‌عنوان عاملی نسبتاً ثابت در نظر گرفته می‌شود؛ اما جنگ نشان داد که بخشی از سرمایه صنعتی می‌تواند مکان خود را تغییر دهد. به این ترتیب، مناطق غربی و مرکزی اوکراین بخشی از ظرفیت صنعتی و خدماتی مناطق شرقی را جذب کردند.

این فرایند در کنار انتقال فعالیت‌های دیجیتال و فناوری اطلاعات اهمیت بیشتری پیدا کرد. شرکت‌های IT، خدمات حرفه‌ای، مالی، نرم‌افزاری و برخی فعالیت‌های مبتنی بر دانش توانستند نسبت به صنایع سنگین وابستگی کمتری به مکان فیزیکی داشته باشند. کار از راه دور، انتقال سرورها و دفاتر، و دسترسی به بازارهای خارجی باعث شد بخشی از اقتصاد خدماتی سریع‌تر از صنایع فیزیکی خود را با شرایط جدید تطبیق دهد. بنابراین، بخشی از تاب‌آوری اقتصاد اوکراین ناشی از انعطاف مکانی سرمایه و سازمان تولید بود؛ این موضوع یکی از تفاوت‌های اساسی اقتصاد اوکراین با اقتصادهایی است که بخش عمده فعالیت آنها به استخراج منابع، کارخانه‌های بزرگ و زیرساخت‌های متمرکز وابسته است.

۳.۹. سیاست اجتماعی و بازار کار: جلوگیری از تبدیل شوک جنگی به فروپاشی سرمایه انسانی

جنگ اوکراین شوک بزرگی به بازار کار وارد کرد. میلیون‌ها نفر کشور را ترک کردند و میلیون‌ها نفر نیز در داخل جابه‌جا شدند. در نتیجه، دولت با مسئله‌ای مواجه شد که صرفاً «بیکاری» نبود؛ کاهش نیروی کار، مهاجرت متخصصان، تغییر جغرافیای اشتغال، افزایش تعداد افراد وابسته و عدم تطابق میان

مهارت و مشاغل موجود همگی بر ظرفیت تولید اثر گذاشتند. سیاست اجتماعی دولت در این شرایط نقش یک تثبیت‌کننده خودکار اقتصاد را ایفا کرد. پرداخت مستمری‌ها، کمک به آوارگان داخلی، حمایت از خانوارهای کم‌درآمد و حفظ حقوق کارکنان دولت باعث شد افت درآمد خانوارها به کاهش بسیار شدیدتر تقاضای داخلی تبدیل نشود. پروژه‌های حمایتی بانک جهانی، از جمله پروژه PEACE که در بخش ۳.۴ معرفی شد، در همین راستا عمل کردند و پرداخت‌های مربوط به مستمری‌ها، کارکنان دولت، معلمان، کارکنان خدمات اضطراری و گروه‌های آسیب‌پذیر را پوشش دادند (World Bank, ۲۰۲۵).

از این منظر، سیاست اجتماعی را نباید از سیاست اقتصادی جدا کرد. حفظ سرمایه انسانی و تقاضای داخلی بخشی از مدیریت اقتصاد جنگی بود. اگر دولت در سال‌های نخست جنگ پرداخت‌های اجتماعی را متوقف می‌کرد، احتمالاً رکود تولیدی با سقوط شدیدتر تقاضای داخلی و افزایش فقر همراه می‌شد.

۳.۱۰. بازسازی زیرساخت و تغییر رویکرد از «بازسازی گذشته» به «بازسازی مقاوم‌تر»

یکی دیگر از ابعاد سیاست دولت، مدیریت خسارت فیزیکی و برنامه‌ریزی برای بازسازی بوده است. بر اساس RDNA۴، که در فوریه ۲۰۲۵ توسط دولت اوکراین، بانک جهانی، اتحادیه اروپا و سازمان ملل منتشر شد، نیازهای بازسازی و احیای اوکراین تا پایان ۲۰۲۴ حدود ۵۲۴ میلیارد دلار طی ده سال برآورد شد؛ رقمی حدود ۲۸ برابر GDP اسمی اوکراین در سال ۲۰۲۴ (World Bank, ۲۰۲۵). (این رقم بعداً در ارزیابی RDNA۵، معرفی شده در بخش ۲.۶، به حدود ۵۸۸ میلیارد دلار به‌روزرسانی شد.) این ارقام نشان می‌دهند که مسئله بازسازی صرفاً بازگرداندن کارخانه‌ها و جاده‌های تخریب‌شده نیست؛ جنگ ساختار فضایی اقتصاد را نیز تغییر داده است. برخی مناطق شرقی و جنوبی کشور با آسیب شدید مواجه شده‌اند، در حالی که مناطق غربی اهمیت بیشتری در تولید، لجستیک و اسکان جمعیت پیدا کرده‌اند.

بنابراین، بازسازی در اوکراین به تدریج با مفهوم Build Back Better پیوند خورده است؛ یعنی بازسازی زیرساخت‌هایی که نه تنها ظرفیت قبلی را بازگردانند، بلکه در برابر حملات، اختلالات انرژی و شوک‌های آینده مقاوم‌تر باشند. در بخش انرژی، این امر به معنای افزایش تولید پراکنده؛ در حمل و نقل، توسعه اتصال به اروپا؛ در ساختمان، استانداردهای جدید؛ و در نظام مالی، نزدیک‌تر شدن به استانداردهای

اروپایی است. از این منظر، جنگ برای اوکراین علاوه بر یک شوک تخریبی، یک فرصت اجباری برای تغییر ساختار نیز ایجاد کرده است؛ البته این نکته را نباید به معنای کم‌اهمیت جلوه‌دادن هزینه‌های جنگ تعبیر کرد. تحول ساختاری ناشی از بحران، نتیجه هزینه‌های بسیار سنگین انسانی و اقتصادی بوده است.

۴. نقش متغیرهای خارجی در تاب‌آوری اقتصاد اوکراین

تحلیل تاب‌آوری اقتصاد اوکراین بدون واردکردن عامل خارجی ناقص خواهد بود. اقتصاد این کشور از سال ۲۰۲۲ در شرایطی توانست کارکردهای اصلی خود را حفظ کند که با یکی از بزرگ‌ترین برنامه‌های حمایت خارجی در تاریخ معاصر مواجه بود. حمایت خارجی در چهار حوزه اصلی عمل کرد: بودجه، تجارت، انرژی و سرمایه‌گذاری/بازسازی.

در حوزه بودجه، اتحادیه اروپا، ایالات متحده، IMF، بانک جهانی، ژاپن، کانادا و سایر کشورها منابع گسترده‌ای در اختیار اوکراین قرار دادند (ارقام مربوط به سال ۲۰۲۴ در بخش ۳.۳ ارائه شد). در سال ۲۰۲۵ نیز وزارت دارایی اوکراین از ۵۲.۴ میلیارد دلار تأمین مالی خارجی خبر داد که بخش عمده آن به وام‌های مرتبط با سازوکار استفاده از درآمدهای دارایی‌های مسدودشده روسیه، Ukraine Facility اتحادیه اروپا و سایر منابع اختصاص داشت (Ministry of Finance of Ukraine, ۲۰۲۵).

در حوزه تجارت، اتحادیه اروپا با آزادسازی موقت تجارت، توسعه کریدورهای همبستگی و ادغام تدریجی اوکراین در بازار اروپا، بخشی از شوک ناشی از محاصره روسیه را جذب کرد؛ بنابراین، بازار اروپا عملاً به یک ضربه‌گیر خارجی برای اقتصاد اوکراین تبدیل شد. در حوزه انرژی نیز اتصال شبکه برق اوکراین به اروپا و امکان واردات برق و گاز نقش مشابهی داشت؛ شبکه اروپایی مانند یک ذخیره خارجی برای ظرفیت داخلی عمل کرد. در حوزه بازسازی نیز بانک جهانی، اتحادیه اروپا و سایر نهادهای مالی بین‌المللی علاوه بر تأمین مالی، استانداردهای نهادی، شیوه‌های مدیریت پروژه، نظام‌های کنترل مالی و ظرفیت کارشناسی ارائه کردند.

بنابراین، تاب‌آوری اوکراین را بهتر است با یک مدل «تاب‌آوری در شبکه» توضیح داد. اقتصاد اوکراین درون مرزهای خود ظرفیت‌هایی برای انطباق داشت، اما این ظرفیت‌ها با شبکه‌های خارجی پیوند

خوردند.

۵. ویژگی‌های اصلی تاب‌آوری اقتصاد اوکراین

تجربه اوکراین را می‌توان بر اساس شواهد موجود در شش ویژگی اصلی خلاصه کرد.

۵.۱. تاب‌آوری اوکراین بیش از آنکه «ایستایی» باشد، «انطباقی» بود: اقتصاد اوکراین تلاش نکرد ساختار پیش از جنگ را بدون تغییر حفظ کند. نرخ ارز از تثبیت به انعطاف مدیریت شده حرکت کرد؛ تجارت از وابستگی شدید به دریای سیاه به شبکه چندمسیره تغییر یافت؛ انرژی از تمرکز بیشتر به سمت تولید پراکنده حرکت کرد؛ و بخشی از سرمایه صنعتی به مناطق امن‌تر منتقل شد. بنابراین، تاب‌آوری در این تجربه به معنای توانایی تغییر ساختار در پاسخ به شوک است.

۵.۲. تاب‌آوری حاصل «افزونگی» بود: جنگ نشان داد که وابستگی به یک مسیر، یک نیروگاه، یک بندر یا یک منبع تأمین می‌تواند یک نقطه شکست ایجاد کند. اوکراین در واکنش، به سمت افزونگی حرکت کرد: چند مسیر صادراتی، چند منبع انرژی، اتصال به شبکه اروپایی، تولید پراکنده، ذخایر و واردات اضطراری. این همان چیزی است که در ادبیات تاب‌آوری اقتصادی می‌توان آن را redundancy و diversification دانست.

۵.۳. دولت نقش «تثبیت‌کننده نهایی» را ایفا کرد: در شرایط جنگی، بازار به تنهایی قادر به حفظ همه کارکردهای اقتصادی نیست. دولت اوکراین از طریق مخارج دفاعی، حمایت اجتماعی، تضمین پرداخت‌ها، انتقال بنگاه‌ها، سیاست ارزی، تأمین نقدینگی و حمایت از زیرساخت‌ها، نقش «خریدار نهایی»، «ضربه‌گیر» و «هماهنگ‌کننده» را بر عهده گرفت. اما این نقش به معنای حذف بازار نبود؛ برعکس، یکی از ویژگی‌های مهم تجربه اوکراین تلاش برای حفظ بازارها در درون یک چارچوب مداخله‌ای جنگی بود.

۵.۴. استقلال و اعتبار نهادی NBU یک دارایی تاب‌آوری بود: NBU توانست در شرایط اضطراری از چارچوب متعارف فاصله بگیرد، بدون آنکه هدف ثبات پولی را به‌طور کامل کنار بگذارد. مهم‌تر

اینکه بعداً توانست از مداخلات اضطراری عقب‌نشینی کند و به سمت سازوکارهای بازارمحور بازگردد (NBU, ۲۰۲۴). بنابراین، انعطاف سیاستی همراه با اعتبار نهادی یکی از منابع اصلی تاب‌آوری پولی بود. ۵.۵. بخش خصوصی عامل فعال تاب‌آوری بود، نه صرفاً دریافت‌کننده کمک: بنگاه‌ها بخشی از ظرفیت خود را منتقل کردند، به کار از راه دور روی آوردند، زنجیره تأمین را تغییر دادند، بازارهای صادراتی جدید یافتند و به تولید پراکنده انرژی روی آوردند. این رفتارها نشان می‌دهد که تاب‌آوری اقتصادی صرفاً محصول سیاست دولت نبود، بلکه حاصل هم‌افزایی دولت و بخش خصوصی بود. ۵.۶. کمک خارجی «مکمل» تاب‌آوری نبود؛ بخشی از زیرساخت آن بود: این شاید مهم‌ترین نتیجه تحلیلی تجربه اوکراین باشد. بدون حمایت خارجی در مقیاس بسیار بزرگ، امکان حفظ خدمات عمومی، تأمین کسری بودجه، واردات انرژی، حمایت اجتماعی و ادامه فعالیت اقتصادی بسیار محدودتر می‌شد.

جمع‌بندی: الگوی اوکراین به مثابه «تاب‌آوری شبکه‌ای و انطباقی»

تجربه اوکراین نشان می‌دهد که تاب‌آوری اقتصادی در جنگ به معنای کم‌شدن هزینه جنگ نیست، بلکه به معنای افزایش ظرفیت اقتصاد برای جذب، توزیع و مدیریت هزینه شوک است. مهم‌ترین درس تجربه اوکراین در این زمینه آن است که تاب‌آوری جنگی حاصل ترکیب پنج ظرفیت است: ظرفیت دولت برای بسیج منابع، ظرفیت بانک مرکزی برای حفظ ثبات پولی، ظرفیت بنگاه‌ها برای تغییر و جابه‌جایی، ظرفیت زیرساخت‌ها برای ایجاد افزونگی، و ظرفیت شبکه‌های خارجی برای جذب بخشی از شوک. هرگاه یکی از این حلقه‌ها حذف شود، امکان تاب‌آوری کاهش می‌یابد.

در نتیجه، مدل اوکراین را نمی‌توان صرفاً «اقتصاد مقاومتی» به معنای خودکفایی یا کاهش وابستگی خارجی دانست. برعکس، یکی از ویژگی‌های برجسته این تجربه اتکای هم‌زمان به بسیج داخلی و ادغام خارجی است: اوکراین برای دفاع، مالیات و منابع داخلی را به‌شدت بسیج کرد؛ برای حفظ خدمات اجتماعی و ثبات مالی به منابع خارجی متکی شد؛ برای تجارت به بازار اروپا پیوند خورد؛ برای انرژی به شبکه اروپایی متصل شد؛ و برای بازسازی به نهادهای مالی بین‌المللی تکیه کرد. با این حال، با وجود



توانایی اوکراین در جلوگیری از فروپاشی اقتصادی، چند آسیب‌پذیری اساسی همچنان باقی مانده است: کاهش نیروی کار، مهاجرت بلندمدت، تخریب سرمایه فیزیکی، بدهی عمومی، وابستگی به کمک خارجی، فشار مالیاتی، کاهش سرمایه‌گذاری خصوصی و تداوم نااطمینانی امنیتی.

بخش سوم

آثار و پیامدهای جنگ بر بخش خصوصی در روسیه و اوکراین

۱ - روسیه

جنگ اوکراین و تحریم‌های گسترده پس از فوریه ۲۰۲۲ محیط فعالیت بخش خصوصی روسیه را به طور بنیادین تغییر داد. با این حال، برخلاف اوکراین که جنگ مستقیماً از طریق تخریب بنگاه‌ها، زیرساخت‌ها و سرمایه فیزیکی، جابه‌جایی نیروی کار و از دست رفتن بازارهای داخلی به بخش خصوصی ضربه زد، شوک اصلی در روسیه عمدتاً از مسیر گسست روابط اقتصادی خارجی، محدودیت دسترسی به فناوری و سرمایه، اختلال در زنجیره‌های تأمین، افزایش هزینه مبادلات، تغییر ساختار تقاضا و گسترش نقش دولت در اقتصاد منتقل شد. همین تفاوت باعث شد بخش خصوصی روسیه در مرحله نخست جنگ از ظرفیت انطباق نسبتاً بالایی برخوردار باشد و برخلاف برخی پیش‌بینی‌های اولیه، با فروپاشی گسترده مواجه نشود. با این حال، تداوم جنگ به تدریج ماهیت مسئله را تغییر داده است: در سال‌های نخست، مسئله اصلی برای بنگاه‌ها بقا و سازگاری بود، در حالی که از ۲۰۲۵ و به‌ویژه در ۲۰۲۶، مسئله مهم‌تر به کاهش ظرفیت سرمایه‌گذاری، ورود بنگاه‌های جدید، رقابت، نوآوری و بازتولید بخش خصوصی تبدیل شده است.

۱. شوک اولیه جنگ و ظرفیت بالای سازگاری بنگاه‌ها

شوک تحریمی سال ۲۰۲۲ مجموعه‌ای از محدودیت‌های هم‌زمان را بر بنگاه‌های روسی تحمیل کرد: خروج یا کاهش فعالیت شرکت‌های غربی، محدودیت واردات فناوری و تجهیزات، اختلال در پرداخت‌های بین‌المللی، افزایش هزینه حمل‌ونقل و تغییر ناگهانی بازارهای صادراتی. با وجود این، بخش مهمی از بنگاه‌های روسی توانستند با تغییر تأمین‌کنندگان، بازسازی مسیرهای لجستیکی و جست‌وجوی بازارهای جدید، فعالیت خود را حفظ کنند. مطالعات پژوهشگران دانشگاه عالی اقتصاد مسکو نشان می‌دهد که بسیاری از شرکت‌های صنعتی روسیه در واکنش به تحریم‌ها به دنبال تأمین‌کنندگان جدید، کاهش هزینه‌ها، تغییر محصولات و توسعه بازارهای جدید رفتند. در این معنا،

بخش خصوصی روسیه در مرحله نخست جنگ توانست بخشی از شوک خارجی را در سطح بنگاه جذب کند (Simachev et al., ۲۰۲۳).

این ظرفیت سازگاری یکی از عوامل مهمی بود که مانع تبدیل تحریم‌ها به یک شوک دائمی و فراگیر عرضه شد. بانک مرکزی روسیه نیز در ارزیابی‌های خود بر این نکته تأکید کرده است که بنگاه‌ها به تدریج خود را با شرایط جدید تجارت خارجی، محدودیت‌های وارداتی و تغییر مسیرهای تأمین وفق دادند (Bank of Russia, ۲۰۲۴). در نتیجه، در سال‌های نخست جنگ می‌توان از نوعی تاب‌آوری جذب‌کننده و انطباقی در بخش خصوصی روسیه سخن گفت. بنگاه‌ها توانستند بدون فروپاشی ساختار موجود، روابط تجاری، تأمین‌کنندگان و بخشی از مدل‌های کسب‌وکار خود را تغییر دهند. با این حال، این سازگاری در همه بخش‌ها یکسان نبود. بنگاه‌هایی که وابستگی بیشتری به فناوری، قطعات، سرمایه یا بازارهای غربی داشتند، با هزینه‌های بیشتری روبه‌رو شدند.

۲. تغییر جغرافیای فعالیت و بازسازی زنجیره‌های تأمین

یکی از مهم‌ترین پیامدهای جنگ برای بخش خصوصی روسیه، تغییر جغرافیای روابط اقتصادی خارجی بود. تحریم‌ها و خروج شرکت‌های غربی موجب شد بنگاه‌ها به سمت چین، ترکیه، کشورهای آسیای مرکزی، هند و سایر اقتصادهای غیرغربی حرکت کنند. بنابراین، روسیه از اقتصاد جهانی خارج نشد، بلکه الگوی ادغام آن در اقتصاد جهانی تغییر کرد.

گزارش مؤسسه اقتصاد گایدار درباره تجارت خارجی روسیه در سال ۲۰۲۴ نشان می‌دهد که سهم کشورهای غیرغربی در تجارت روسیه به‌طور محسوسی افزایش یافته و چین به مهم‌ترین شریک تجاری روسیه تبدیل شده است (Knobel & Firanchuk, ۲۰۲۵). این تغییر برای بخش خصوصی اهمیت زیادی داشت، زیرا امکان تداوم واردات کالاها، قطعات و تجهیزات را فراهم کرد و به شرکت‌ها اجازه داد بخشی از زنجیره‌های ارزش از دست‌رفته را بازسازی کنند.

اما «تغییر مسیر واردات» الزاماً با «استقلال فناوریانه» یکسان نیست. در برخی صنایع، بنگاه‌ها توانستند

تأمین‌کنندگان جدید پیدا کنند، اما در برخی دیگر، محصولات و تجهیزات جایگزین کیفیت و بهره‌وری پیشین را نداشتند. بنابراین، بخشی از سازگاری روسیه را باید سازگاری تجاری دانست و نه لزوماً ارتقای ظرفیت فناوریانه. این تمایز برای ارزیابی تاب‌آوری بخش خصوصی بسیار مهم است. اگر معیار تاب‌آوری صرفاً تداوم تولید باشد، عملکرد روسیه نسبتاً موفق بوده است؛ اما اگر معیار، حفظ یا افزایش بهره‌وری و قابلیت نوآوری باشد، تصویر پیچیده‌تر می‌شود.

۳. جایگزینی واردات؛ فرصت برای بنگاه‌های داخلی و محدودیت برای بهره‌وری

خروج شرکت‌های غربی از بازار روسیه در عین حال خلأهایی ایجاد کرد که بخشی از بنگاه‌های داخلی توانستند آنها را پر کنند. این امر در برخی صنایع به افزایش تولید داخلی و توسعه ظرفیت‌های جدید منجر شد. پژوهش‌های روسی درباره بنگاه‌های کوچک و متوسط نیز نشان می‌دهد که شرکت‌هایی که در تحقیق و توسعه، نیروی انسانی و تغییر محصولات سرمایه‌گذاری کردند، توان بیشتری برای سازگاری با فشار تحریم‌ها داشتند (Markovskaya et al., ۲۰۲۴). اما جایگزینی واردات دو پیامد متفاوت داشت. در برخی حوزه‌ها، تحریم‌ها به محرکی برای تولید داخلی تبدیل شدند؛ در برخی دیگر، جایگزینی از طریق کاهش پیچیدگی محصولات، استفاده از فناوری‌های قدیمی‌تر یا واردات از مسیرهای غیرمستقیم انجام شد. بنابراین، تاب‌آوری تولیدی لزوماً معادل تحول فناوریانه نیست.

این مسئله در صنایع سرمایه‌بر و فناوری‌محور اهمیت بیشتری دارد. محدود شدن دسترسی به فناوری‌های غربی می‌تواند در کوتاه‌مدت از طریق استفاده از فناوری‌های موجود یا واردات از کشورهای ثالث جبران شود، اما در بلندمدت اگر دسترسی به دانش و تجهیزات پیشرفته محدود بماند، فاصله بهره‌وری افزایش خواهد یافت. گزارش‌های کارشناسی روسیه در سال ۲۰۲۶ نیز تأکید می‌کنند که ادامه رشد اقتصادی مستلزم انتقال منابع از افزایش صرف ظرفیت تولید به افزایش بهره‌وری، اتوماسیون و فناوری‌های جدید است (Третий Рим, ۲۰۲۶; Expert, ۲۰۲۶).

۴. اقتصاد جنگی و کینزگرایی نظامی؛ فرصت کوتاه‌مدت برای بخشی از بخش خصوصی

یکی از مهم‌ترین عوامل جلوگیری از رکود عمیق در روسیه، افزایش شدید هزینه‌های دولتی و به‌ویژه هزینه‌های نظامی بوده است. افزایش سفارش‌های دولتی، قراردادهای دفاعی، پرداخت‌های مرتبط با جنگ و توسعه ظرفیت‌های تولیدی، تقاضای قابل توجهی برای مجموعه‌ای از صنایع ایجاد کرد. بنگاه‌های فعال در صنایع فلزی، ماشین‌آلات، شیمیایی، فناوری اطلاعات، تعمیرات، حمل‌ونقل، ساخت‌وساز و خدمات صنعتی توانستند به‌صورت مستقیم یا غیرمستقیم از این تقاضا بهره ببرند. اما همین مکانیسم در مرحله بعدی به محدودیت تبدیل شد. زمانی که ظرفیت مازاد اقتصاد کاهش یافت و نرخ بیکاری به سطوح تاریخی پایین رسید، افزایش تقاضای دولت بیش از آنکه بتواند تولید واقعی را افزایش دهد، موجب رقابت برای نیروی کار، مواد اولیه و سرمایه شد. در نتیجه، هزینه تولید و دستمزد افزایش یافت و بانک مرکزی برای مهار فشارهای تورمی ناچار به اتخاذ سیاست پولی بسیار سختگیرانه شد (Bank of Russia, ۲۰۲۵).

۵. انتقال منابع از بخش غیرنظامی به بخش نظامی

جنگ تنها موجب افزایش سهم بودجه نظامی نشده است؛ بلکه منابع تولیدی اقتصاد را نیز به سمت فعالیت‌های مرتبط با جنگ سوق داده است. این انتقال شامل نیروی کار، سرمایه، اعتبار، مواد اولیه و ظرفیت‌های تولیدی می‌شود. تحلیل‌های روسی و بین‌المللی درباره اقتصاد جنگی روسیه نشان می‌دهند که در شرایط اشتغال بسیار بالا، صنایع نظامی برای جذب نیروی کار با بخش غیرنظامی رقابت می‌کنند. بانک مرکزی روسیه نیز در گزارش‌های خود در سال‌های ۲۰۲۴ و ۲۰۲۵ کمبود نیروی کار را یکی از مهم‌ترین محدودیت‌های تولید معرفی کرده است (Bank of Russia, ۲۰۲۵).

این مسئله برای بخش خصوصی غیرنظامی پیامد مهمی دارد. در اقتصادی با بیکاری حدود ۲ درصد، جذب یک نیروی متخصص توسط مجتمع نظامی - صنعتی می‌تواند به معنای کاهش دسترسی یک شرکت خصوصی غیرنظامی به همان نیروی انسانی باشد. به این ترتیب، اقتصاد جنگی نوعی اثر بیرون‌رانی منابع ایجاد می‌کند. این اثر تنها در بازار کار ظاهر نمی‌شود. افزایش استقراض داخلی دولت

نیز می‌تواند بخشی از منابع مالی بانک‌ها و سرمایه‌گذاران را به سمت تأمین مالی دولت سوق دهد. در چنین شرایطی، بنگاه خصوصی باید با دولت برای دسترسی به منابع محدود سرمایه رقابت کند. این وضعیت با نرخ بهره بالا تشدید می‌شود.

۶. نرخ بهره بالا و تغییر مسئله از «بقا» به «سرمایه‌گذاری»

در مرحله نخست جنگ، مهم‌ترین پرسش برای بسیاری از شرکت‌ها این بود که چگونه فعالیت خود را حفظ کنند. در مرحله جدید، مسئله مهم‌تر این است که آیا سرمایه‌گذاری جدید اقتصادی است یا خیر؟ برای کنترل تورم ناشی از افزایش تقاضای دولتی، محدودیت عرضه و رشد دستمزدها، بانک مرکزی روسیه سیاست پولی بسیار سختگیرانه‌ای اتخاذ کرد و نرخ سیاستی در مقطعی به ۲۱ درصد رسید. حتی در سال ۲۰۲۶، با کاهش نرخ سیاستی به حدود ۱۴ درصد، هزینه سرمایه همچنان برای بسیاری از شرکت‌ها بالا باقی مانده است (Bank of Russia, ۲۰۲۶). این مسئله مستقیماً بر رفتار سرمایه‌گذاری بخش خصوصی اثر می‌گذارد. گزارش مرکز بین‌رشته‌ای «Третий Рим» که در مجله «Эксперт» منتشر شد، ۲۰۲۶ را سال «مکث سرمایه‌گذاری» توصیف می‌کند. به اعتقاد کارشناسان این مرکز، موتورهای رشد دوره گذشته یعنی پروژه‌های بزرگ، تزریق بودجه‌ای و افزایش اشتغال، تا حد زیادی ظرفیت خود را مصرف کرده‌اند و ادامه رشد مستلزم انتقال به مدلی است که سرمایه‌گذاری خصوصی و مصرف خصوصی نقش بیشتری داشته باشند (Expert, ۲۰۲۶; Третий Рим, ۲۰۲۶). این گزارش از این جهت برای تحلیل بخش خصوصی اهمیت ویژه‌ای دارد که خود کارشناسان اقتصادی روسیه به محدود شدن نقش سرمایه خصوصی به عنوان موتور رشد اذعان دارند. در واقع، مشکل فقط این نیست که شرکت‌ها کمتر سرمایه‌گذاری می‌کنند؛ بلکه اقتصاد به مرحله‌ای رسیده است که بدون سرمایه‌گذاری خصوصی جدید، حفظ رشد گذشته دشوار خواهد بود.

۷. کاهش سرمایه‌گذاری؛ مهم‌ترین علامت فرسایش ظرفیت آینده

داده‌های سال ۲۰۲۶ نشانه‌های روشن‌تری از ضعف سرمایه‌گذاری نشان می‌دهد. بر اساس گزارش‌های منتشرشده در روسیه، در سه‌ماهه نخست ۲۰۲۶ سرمایه‌گذاری و تشکیل سرمایه کاهش قابل توجهی

داشت. «Новая газета Европа» بر اساس داده‌های رسمی و برآوردهای کارشناسان گزارش کرده است که سرمایه‌گذاری در سه‌ماهه نخست ۲۰۲۶ حدود ۱۴ درصد نسبت به سال قبل کاهش یافته است؛ این در حالی است که سرمایه‌گذاری در سال‌های ۲۰۲۳ و ۲۰۲۴ تحت تأثیر افزایش هزینه‌های دولت و رونق صنایع مرتبط با جنگ رشد کرده بود (Morokhin, ۲۰۲۶). اهمیت این مسئله در آن است که سرمایه‌گذاری امروز، ظرفیت تولید فرداست. کاهش سرمایه‌گذاری الزاماً به معنی کاهش فوری GDP نیست؛ ممکن است تولید فعلی با استفاده بیشتر از ظرفیت موجود ادامه پیدا کند. اما در میان‌مدت، کاهش سرمایه‌گذاری به فرسودگی تجهیزات، کند شدن نوآوری و کاهش بهره‌وری منجر می‌شود.

۸. کاهش سودآوری و افزایش ناهمگونی میان بنگاه‌ها

رشد اقتصاد روسیه پس از ۲۰۲۲ به‌طور یکنواخت میان بنگاه‌ها توزیع نشده است. صنایع نزدیک به دولت و مجتمع نظامی - صنعتی از تقاضای بالا برخوردار شده‌اند، در حالی که بخش‌هایی مانند ساخت‌وساز غیرنظامی، برخی خدمات، تجارت وابسته به واردات و صنایعی که هزینه سرمایه بالایی دارند، با فشار بیشتری مواجه شده‌اند. داده‌های Rosstat و بانک مرکزی نشان می‌دهد که در سال ۲۰۲۵ و ۲۰۲۶ سودآوری بخش شرکتی نسبت به سال‌های اوج رونق کاهش یافته است (Rosstat, ۲۰۲۶) (Bank of Russia, ۲۰۲۶). گزارش «Независимая газета» نیز از افزایش سهم بنگاه‌های زیان‌ده در سال ۲۰۲۶ خبر می‌دهد و این روند را با کاهش شتاب رشد اقتصادی و افزایش فشار هزینه‌ها مرتبط می‌کند (Bashkatova, ۲۰۲۶).

بنابراین، میان رشد کلان اقتصاد و سلامت بخش خصوصی شکاف ایجاد شده است. ممکن است GDP همچنان مثبت باشد، اما بخشی از بنگاه‌های خصوصی با کاهش سود، کاهش سرمایه‌گذاری و محدود شدن ظرفیت توسعه مواجه شوند.

۹. کاهش تقاضای غیرنظامی و فرسایش موتور مصرف

رشد دستمزدها و درآمدها در سال‌های ۲۰۲۳ و ۲۰۲۴ یکی از عوامل مهم تقویت تقاضای داخلی بود. اما این روند از ۲۰۲۵ به بعد به شکل محسوسی کند شد. بر اساس گزارش «Независимая газета» ،

رشد واقعی درآمدهای قابل تصرف خانوارها در نیمه نخست ۲۰۲۶ به‌طور قابل توجهی نسبت به سال قبل کاهش یافته است (Bashkatova, ۲۰۲۶). تحلیل «Новая газета Европа» نیز نشان می‌دهد که رونق درآمد و مصرف در سال‌های ۲۰۲۳ و ۲۰۲۴ از اواسط ۲۰۲۵ به شدت کند شد و در سال ۲۰۲۶ شاخص اعتماد مصرف‌کننده به محدوده‌های بدبینانه‌تر بازگشت (Morokhin, ۲۰۲۶). این تحول برای بخش خصوصی اهمیت زیادی دارد، زیرا بخش قابل توجهی از بنگاه‌های کوچک و متوسط به تقاضای مصرف‌کننده وابسته‌اند. زمانی که رشد درآمدهای واقعی کاهش می‌یابد و خانوارها نسبت به آینده اقتصادی بدبین‌تر می‌شوند، مصرف کالاها و خدمات غیرضروری کاهش پیدا می‌کند و بنگاه‌های کوچک با فشار بیشتری مواجه می‌شوند.

۱۰. فشار مالیاتی و انتقال بخشی از هزینه جنگ به بخش خصوصی

یکی دیگر از آثار جنگ، افزایش فشار مالی بر بنگاه‌هاست. افزایش هزینه‌های جنگی در شرایط کاهش یا نوسان درآمدهای نفت و گاز، دولت را به سمت افزایش درآمدهای مالیاتی و استفاده بیشتر از منابع داخلی سوق داده است. در سال ۲۰۲۶ افزایش نرخ مالیات بر ارزش افزوده به ۲۲ درصد و تغییر برخی آستانه‌های نظام مالیاتی ساده‌شده، فشار بیشتری بر بخشی از کسب‌وکارها وارد کرده است. «Независимая газета» افزایش درآمدهای مالیاتی را یکی از ابزارهای مهم دولت برای جبران فشار بر بودجه می‌داند و هم‌زمان بر پیامدهای آن برای فعالیت اقتصادی تأکید می‌کند (Bashkatova, ۲۰۲۶). از دیدگاه بخش خصوصی، مشکل صرفاً افزایش سطح مالیات نیست؛ بلکه ترکیب مالیات بالاتر + نرخ بهره بالا + ضعف تقاضا است. هر یک از این عوامل به تنهایی ممکن است قابل مدیریت باشد، اما ترکیب آنها می‌تواند حاشیه سود بنگاه را به‌طور جدی کاهش دهد. به همین دلیل، کارشناسان Sberbank در بررسی «شکاف جمعیتی» بنگاه‌ها در سال ۲۰۲۶، سه عامل اصلی را در پس کاهش پویایی کسب‌وکار برجسته کرده‌اند: نرخ‌های بهره بالا، ضعف تقاضا و فشار مالیاتی (Sberbank, ۲۰۲۶; Forbes Russia, ۲۰۲۶).

۱۱. نقطه عطف ۲۰۲۶: کاهش «تولد» بنگاه‌های جدید

یکی از مهم‌ترین یافته‌های جدید درباره وضعیت بخش خصوصی روسیه، تغییر ماهیت جمعیت

بنگاه‌هاست. بر اساس تحلیل مرکز تحقیقات اقتصاد کلان Sberbank، در سال ۲۰۲۶ برای نخستین بار تعداد انحلال بنگاه‌ها به دلایل اقتصادی از تعداد ثبت شرکت‌های جدید پیشی گرفته است. در حالی که در سال‌های گذشته بخش عمده حذف شرکت‌ها از ثبت رسمی به پاک‌سازی شرکت‌های صوری و غیرفعال مربوط می‌شد، در سال ۲۰۲۶ سهم تعطیلی‌های واقعی اقتصادی به شدت افزایش یافته است (Sberbank, ۲۰۲۶; Forbes Russia, ۲۰۲۶). بر اساس داده‌های منتشرشده توسط Forbes، تعداد تصمیم‌های اقتصادی برای تعطیلی بنگاه‌ها از حدود ۵ هزار مورد در ماه به ۱۲ تا ۱۵ هزار مورد افزایش یافته و در پنج ماه نخست ۲۰۲۶ حدود ۶۲ هزار شرکت جدید ثبت شده‌اند، در حالی که این رقم در مدت مشابه سال قبل حدود ۸۰ هزار مورد بود. بنابراین، ثبت شرکت‌های جدید حدود ۲۲ درصد کاهش یافته است (Forbes Russia, ۲۰۲۶).

اهمیت این تحول بیش از آن است که صرفاً از افزایش ورشکستگی یا تعطیلی شرکت‌ها سخن بگوییم. مسئله اصلی کاهش ظرفیت بازتولید بخش خصوصی است. اقتصاد سالم فقط به حفظ شرکت‌های موجود نیاز ندارد؛ بلکه باید قادر باشد به‌طور مستمر شرکت‌های جدید ایجاد کند. بنگاه‌های جدید یکی از منابع اصلی رقابت، نوآوری، ایجاد اشتغال و جابه‌جایی منابع از فعالیتهای کم‌بازده به فعالیتهای پربازده هستند. بنابراین، کاهش ورود بنگاه‌های جدید را می‌توان یک شاخص پیش‌نگر از کاهش پویایی اقتصادی دانست.

آبل آگانگیان، اقتصاددان برجسته روس، در اوت ۲۰۲۶ وضعیت فعلی اقتصاد روسیه را از نظر شدت مشکلات، بدترین وضعیت از زمان بحران ۲۰۰۹ توصیف کرد؛ البته نه به معنای تکرار سقوط تولید آن سال، بلکه به معنای شدت کندشدن فعالیت و دشواری‌های بخش‌های غیرنظامی. او در عین حال تأکید کرد که بخش خصوصی باید منبع اصلی رشد آینده باشد، اما فضای فعالیت آن در حال محدود شدن است (The Moscow Times, ۲۰۲۶). این ارزیابی با گزارش «Эксперт» نیز همخوان است. کارشناسان «Третий Рим» معتقدند برای رسیدن به یک چرخه رشد جدید، باید از الگویی که در آن دولت و بودجه موتور اصلی تقاضا هستند، به الگویی حرکت کرد که در آن سرمایه‌گذاری خصوصی و

مصرف خصوصی نقش اصلی را ایفا کنند (Третий Рим, ۲۰۲۶).

جمع‌بندی: بخش خصوصی روسیه از «اقتصاد بقا» به «اقتصاد فرسایش»؟

تجربه ۲۰۲۲ تا ۲۰۲۶ نشان می‌دهد که جنگ و تحریم بخش خصوصی روسیه را در سه مرحله متفاوت تحت تأثیر قرار داده‌اند.

- در مرحله نخست، شوک خارجی و تحریم‌ها به بحران بقا تبدیل شدند؛ بنگاه‌ها مجبور شدند زنجیره‌های تأمین، بازارها و روش‌های فعالیت خود را تغییر دهند. در این مرحله، انعطاف‌پذیری بنگاه‌ها و مداخله سریع دولت مانع فروپاشی گسترده شد.

- در مرحله دوم، از ۲۰۲۳ تا ۲۰۲۴، اقتصاد جنگی به فرصت رشد برای بخش‌هایی از بخش خصوصی تبدیل شد. افزایش هزینه‌های دولت، سفارش‌های نظامی، افزایش دستمزدها و جایگزینی واردات، تقاضای قابل توجهی ایجاد کردند. در این مرحله، کینزگرایی نظامی نقش مهمی در توضیح رشد اقتصادی دارد (Buklemishev, ۲۰۲۴).

- در مرحله سوم، از ۲۰۲۵ به بعد، محدودیت‌های همان مدل آشکار شد. کمبود نیروی کار، نرخ بهره بالا، افزایش مالیات، کاهش سودآوری، ضعف تقاضای غیرنظامی و کاهش سرمایه‌گذاری، هزینه‌های اقتصاد جنگی را به بخش خصوصی منتقل کردند. در سال ۲۰۲۶، این فشارها در کاهش سرمایه‌گذاری و به‌ویژه کاهش ورود بنگاه‌های جدید نمایان‌تر شده‌اند (Bank of Russia, ۲۰۲۶; Sberbank, ۲۰۲۶; Forbes Russia, ۲۰۲۶).

از این منظر، مهم‌ترین نتیجه این است که جنگ بخش خصوصی روسیه را نابود نکرد؛ بلکه ساختار منابع، انگیزه‌ها و مسیر توسعه آن را تغییر داد. بخش خصوصی در مرحله نخست یکی از منابع اصلی تاب‌آوری اقتصاد روسیه بود، اما در مرحله کنونی خود به یکی از حوزه‌هایی تبدیل شده که هزینه‌های انباشته اقتصاد جنگی را تحمل می‌کند.

بنابراین، ارزیابی وضعیت بخش خصوصی روسیه نباید به این پرسش محدود شود که «آیا شرکت‌ها

هنوز فعال‌اند؟». پرسش مهم‌تر این است که آیا اقتصاد روسیه هنوز قادر است بنگاه‌های جدید ایجاد کند، سرمایه‌گذاری خصوصی را گسترش دهد، فناوری جدید جذب کند، بهره‌وری را افزایش دهد و منابع را از بخش‌های کم‌بازده به بخش‌های پربازده منتقل کند؟

آثار و پیامدهای جنگ برای بخش خصوصی در اوکراین

بخش خصوصی در اقتصاد جنگی اوکراین نه صرفاً یکی از قربانیان اصلی جنگ، بلکه یکی از مهم‌ترین مؤلفه‌های ظرفیت تاب‌آوری اقتصادی کشور بوده است. جنگ تمام‌عیار از فوریه ۲۰۲۲ مجموعه‌ای از شوک‌های هم‌زمان و متقابل را به بنگاه‌های خصوصی وارد کرد: کاهش تقاضا، از دست رفتن بازارهای داخلی و خارجی، تخریب دارایی‌های فیزیکی، اختلال در شبکه‌های انرژی و حمل‌ونقل، گسست زنجیره‌های تأمین، کاهش دسترسی به اعتبار، مهاجرت و بسیج نیروی انسانی، افزایش نااطمینانی و رشد هزینه‌های تولید. با این حال، واکنش بخش خصوصی صرفاً به تعطیلی و خروج از بازار محدود نماند. بخش قابل توجهی از بنگاه‌ها با تغییر مکان، تغییر بازار، تعدیل محصول، دیجیتالی کردن فعالیت، بازسازی زنجیره تأمین و استفاده از منابع جایگزین انرژی توانستند فعالیت خود را ادامه دهند. از این منظر، تجربه اوکراین را می‌توان نمونه‌ای مهم از تاب‌آوری تطبیقی در شرایط جنگی دانست؛ اما هم‌زمان نشان می‌دهد که تاب‌آوری کوتاه‌مدت می‌تواند با فرسایش سرمایه، بهره‌وری و ظرفیت تولید در بلندمدت همراه شود.

اهمیت این مسئله از جایگاه ساختاری بخش خصوصی در اقتصاد اوکراین ناشی می‌شود. بنگاه‌های خرد، کوچک و متوسط تقریباً ۹۹.۹۸ درصد کل واحدهای اقتصادی کشور را تشکیل می‌دهند، ۷۴ درصد اشتغال و ۶۴ درصد ارزش افزوده را ایجاد می‌کنند (UNDP, ۲۰۲۴). بنابراین، حفظ فعالیت این بنگاه‌ها صرفاً یک سیاست حمایتی اجتماعی نیست؛ بلکه مستقیماً با حفظ تولید، اشتغال، درآمد‌های مالیاتی، زنجیره‌های عرضه و ظرفیت بازسازی اقتصاد ارتباط دارد. به همین دلیل، در اقتصاد جنگی اوکراین، تداوم فعالیت بخش خصوصی را باید بخشی از امنیت اقتصادی و نه صرفاً سیاست توسعه اقتصادی تلقی کرد.

۱. شوک جنگ و تغییر مسئله بنگاه از «رشد» به «بقا»

شوک اولیه جنگ برای بنگاه‌های اوکراینی بسیار شدید بود. بررسی‌های بانک جهانی نشان می‌دهد که فروش بنگاه‌ها در سال ۲۰۲۲ در میانه افتی حدود ۳۵ درصدی قرار گرفت و اگرچه در سال ۲۰۲۳ نشانه‌هایی از بهبود مشاهده شد، این روند پایدار نبود. بر اساس آخرین ارزیابی بانک جهانی، فروش بنگاه‌ها در سال ۲۰۲۳ تنها حدود ۹ درصد بهبود یافت، اما در ۲۰۲۴ و اوایل ۲۰۲۵ مجدداً به‌طور متوسط ۱۶ درصد کاهش پیدا کرد. در سال ۲۰۲۵ نیز فروش بنگاه‌های کوچک حدود ۱۸ درصد پایین‌تر رفت (World Bank, ۲۰۲۶).

این روند نشان می‌دهد که اقتصاد خصوصی اوکراین از یک شوک اولیه شدید به مرحله‌ای از فرسایش مداوم وارد شده است. بنابراین، نباید بهبود فعالیت بنگاه‌ها در سال‌های بعد از ۲۰۲۲ را به‌سادگی «بازگشت به وضعیت عادی» تلقی کرد. بنگاه‌ها تا حدی یاد گرفته‌اند در شرایط جنگی فعالیت کنند، اما محیط عملیاتی آنها همچنان به‌شدت بی‌ثبات است.

بررسی بانک جهانی در گزارش ۲۰۲۰ *Firms through the War* نیز نشان می‌دهد که در نیمه نخست ۲۰۲۴ حدود ۸۶ درصد بنگاه‌ها همچنان فعال بودند؛ این رقم نسبت به ۷۶ درصد در ۲۰۲۳ افزایش یافته بود و حدود ۱۱ درصد از بنگاه‌هایی که در ۲۰۲۳ تعطیل شده بودند، در ۲۰۲۴ فعالیت خود را از سر گرفتند (World Bank, ۲۰۲۴). این داده در نگاه نخست نشانه تاب‌آوری قابل توجه است، اما باید با احتیاط تفسیر شود: ادامه حیات بنگاه لزوماً به معنای بازگشت ظرفیت تولیدی آن نیست.

در واقع، بسیاری از شرکت‌ها در سطحی پایین‌تر از ظرفیت پیش از جنگ فعالیت می‌کنند. RDNA۵ نشان می‌دهد که میانگین استفاده از ظرفیت بنگاه‌ها حدود ۴۴ درصد بوده است (World Bank et al., ۲۰۲۶). بنابراین، یکی از ویژگی‌های اصلی تاب‌آوری بخش خصوصی اوکراین، حفظ موجودیت بنگاه‌ها با ظرفیت تولیدی کمتر بوده است. این تفاوت میان «بقای بنگاه» و «احیای ظرفیت تولید» برای ارزیابی علمی تاب‌آوری اهمیت اساسی دارد.

۲. تخریب سرمایه فیزیکی و زیرساختی؛ مهم‌ترین محدودیت تاب‌آوری

جنگ مستقیماً سرمایه فیزیکی بخش خصوصی را نیز هدف قرار داده است. بر اساس RDNA۵، تا پایان سال ۲۰۲۵ خسارت مستقیم وارد شده به بخش خصوصی اوکراین حدود ۱۹.۲ میلیارد دلار برآورد شده است که ۸۵.۸ درصد آن مربوط به صنعت و بقیه عمدتاً مربوط به تجارت است. تقریباً یک‌چهارم بنگاه‌ها نیز گزارش کرده‌اند که بیش از ۶۰ درصد دارایی‌هایشان آسیب دیده است (World Bank et al., ۲۰۲۶).

این مسئله اهمیت زیادی دارد، زیرا در اقتصاد جنگی میان شوک نقدینگی و شوک سرمایه‌ای باید تفاوت گذاشت. اگر بنگاهی فقط با کمبود سرمایه در گردش مواجه باشد، وام کوتاه‌مدت یا تضمین اعتباری می‌تواند به بقای آن کمک کند؛ اما اگر کارخانه، ماشین‌آلات، انبار یا زیرساخت آن تخریب شده باشد، تزریق نقدینگی به‌تنهایی نمی‌تواند ظرفیت تولید را بازگرداند.

از این منظر، خسارت جنگ برای بخش خصوصی اوکراین یک اثر دومرحله‌ای ایجاد کرده است: ابتدا کاهش درآمد و نقدینگی و سپس کاهش موجودی سرمایه و ظرفیت تولید. پیامد دوم از نظر رشد بلندمدت اهمیت بیشتری دارد، زیرا کاهش سرمایه‌گذاری و استهلاک سرمایه می‌تواند حتی پس از کاهش شدت جنگ نیز ظرفیت بالقوه اقتصاد را پایین نگه دارد.

در ارزیابی RDNA۴، نیازهای بازسازی و احیای بخش تجارت و صنعت حدود ۶۴.۴ میلیارد دلار برآورد شده بود و بخش خصوصی از نظر بالقوه می‌توانست حدود ۷۸ درصد، معادل تقریباً ۵۱ میلیارد دلار، از این نیاز را پوشش دهد؛ مشروط بر آنکه موانعی مانند دسترسی محدود به تأمین مالی، ضعف رقابت، مقررات سنگین و حضور نامتوازن بنگاه‌های دولتی برطرف شود (World Bank et al., ۲۰۲۵). این یافته نشان می‌دهد که بخش خصوصی نه تنها موضوع بازسازی نیست، بلکه خود یکی از منابع اصلی تأمین مالی بازسازی خواهد بود.

۳. انرژی؛ تبدیل حمله به زیرساخت به شوک مستقیم برای بنگاه

یکی از ویژگی‌های مهم جنگ اوکراین، حملات مکرر به زیرساخت‌های انرژی و انتقال آثار آن به سطح بنگاه‌ها بوده است. قطعی برق، افزایش قیمت انرژی و ضرورت استفاده از منابع پشتیبان، هزینه تولید را افزایش داده و هم‌زمان موجب از دست رفتن ساعات کاری و اختلال در تحویل سفارش‌ها شده است. در چنین شرایطی، انرژی از یک نهاده عادی تولید به مؤلفه‌ای از امنیت اقتصادی بنگاه تبدیل شده است. شرکت‌هایی که توانایی ایجاد ژنراتور، ذخیره‌ساز، انرژی خورشیدی یا سایر منابع جایگزین را داشتند، از ظرفیت بیشتری برای ادامه فعالیت برخوردار شدند. در نتیجه، سرمایه‌گذاری در انرژی غیرمتمرکز و بهره‌وری انرژی دیگر صرفاً سیاست زیست‌محیطی یا توسعه‌ای نیست، بلکه بخشی از استراتژی تاب‌آوری بنگاه است.

اهمیت این موضوع در گزارش‌های جدید نیز کاملاً مشهود است. بانک ملی اوکراین در فوریه ۲۰۲۶ اعلام کرد که تخریب گسترده زیرساخت‌های انرژی، هزینه بالای بازسازی و تأمین برق پشتیبان و افزایش قیمت برق برای بنگاه‌ها همچنان از عوامل اصلی محدودکننده فعالیت اقتصادی بوده‌اند (National Bank of Ukraine [NBU], ۲۰۲۶).

واکنش سیاستی نیز به سمت غیرمتمرکزسازی انرژی حرکت کرده است. EBRD از طریق Energy Security Support Facility و سازوکارهای اشتراک ریسک، به تأمین مالی سرمایه‌گذاری بنگاه‌ها و سایر مصرف‌کنندگان در امنیت انرژی کمک کرده است. تا پایان ۲۰۲۵، این سازوکارها حدود ۶۸۲.۵ میلیون یورو تأمین مالی را امکان‌پذیر کرده و پروژه‌های مرتبط حدود ۱۷۹.۲ مگاوات ظرفیت تجدیدپذیر ایجاد کرده‌اند (EBRD, ۲۰۲۶).

از این منظر، یکی از درس‌های مهم اوکراین آن است که تاب‌آوری بنگاه را نمی‌توان جدا از تاب‌آوری زیرساختی اقتصاد تحلیل کرد. هرچه شبکه انرژی متمرکزتر و آسیب‌پذیرتر باشد، حتی بنگاه‌های مالی سالم نیز در برابر حملات نظامی آسیب‌پذیر خواهند بود.

۴. بحران نیروی کار و تغییر ساختار هزینه تولید

جنگ همچنین بازار کار را دگرگون کرده است. مهاجرت میلیون‌ها نفر، جابه‌جایی داخلی جمعیت، بسیج نظامی و تلفات انسانی عرضه نیروی کار را کاهش داده‌اند. در نتیجه، مشکل بخش خصوصی به تدریج از کمبود تقاضا به سمت کمبود نیروی کار و مهارت نیز منتقل شده است. گزارش‌های بانک جهانی نشان می‌دهد که کمبود نیروی کار و مهارت در کنار اختلال در بازارها، تأمین مالی، انرژی و افزایش نااطمینانی از موانع اصلی فعالیت بنگاه‌ها بوده است (World Bank et al., ۲۰۲۵). NBU نیز در گزارش فوریه ۲۰۲۶ کمبود نیروی کار ماهر را همچنان یکی از عوامل مهم محدودکننده فعالیت بنگاه‌ها معرفی کرده است (NBU, ۲۰۲۶).

این مسئله یک تناقض مهم در اقتصاد جنگی ایجاد کرده است. از یک سو، ظرفیت تقاضا و نیازهای بازسازی افزایش می‌یابد؛ از سوی دیگر، عرضه نیروی انسانی کاهش می‌یابد. در نتیجه، حتی بنگاه‌هایی که بازار و سرمایه در اختیار دارند ممکن است نتوانند تولید خود را افزایش دهند.

از منظر تاب‌آوری، این موضوع اهمیت سرمایه انسانی را آشکار می‌کند. تاب‌آوری اقتصادی فقط توانایی حفظ سرمایه فیزیکی نیست؛ حفظ پیوند میان بنگاه و نیروی انسانی نیز بخشی از ظرفیت تاب‌آوری است. بنابراین، سیاست‌هایی برای حفظ کارکنان، آموزش مجدد، مشارکت زنان و آوارگان داخلی، جذب نیروهای بازگشته و ادغام مجدد کهنه‌سربازان در بازار کار، در بلندمدت به اندازه حمایت مالی از بنگاه‌ها اهمیت دارند.

۵. اختلال زنجیره‌های تأمین و بازاریابی جغرافیایی بنگاه‌ها

جنگ مسیرهای سنتی حمل‌ونقل و تجارت اوکراین را مختل کرد. بسیاری از بنگاه‌ها با دشواری در دسترسی به مواد اولیه، افزایش هزینه لجستیک و کاهش قابلیت پیش‌بینی زمان تحویل مواجه شدند. در عین حال، بنگاه‌هایی که به بازارهای خارجی وابسته بودند ناچار شدند مسیرهای صادراتی و شرکای تجاری خود را تغییر دهند.

در این شرایط، تنوع بخشی جغرافیایی به یکی از سازوکارهای مهم تاب‌آوری تبدیل شد. انتقال بنگاه‌ها از مناطق شرقی و جنوبی به مناطق غربی، تغییر تأمین کنندگان و ایجاد مسیرهای تجاری جدید بخشی از این فرآیند بود. گزارش World Bank نیز نشان می‌دهد شدت آثار جنگ به‌طور محسوسی به موقعیت جغرافیایی بنگاه وابسته بوده و بنگاه‌های واقع در مناطق درگیری بیشترین آسیب را متحمل شده‌اند (World Bank et al., ۲۰۲۵).

این تجربه نشان می‌دهد که در اقتصاد جنگی مکان یک بنگاه صرفاً یک متغیر اقتصادی نیست؛ یک متغیر امنیتی نیز هست. بنابراین، سیاست تاب‌آوری باید امکان جابه‌جایی سریع سرمایه، تجهیزات و حتی نیروی انسانی را فراهم کند. هم‌زمان، ادغام بیشتر با بازار اروپا برای بخشی از بنگاه‌های اوکراینی امکان ایجاد بازارهای جایگزین را فراهم کرده است. این فرآیند اگرچه نمی‌تواند به سرعت بازارهای ازدست‌رفته را جبران کند، اما از منظر تاب‌آوری به کاهش وابستگی به یک مسیر یا بازار خاص کمک می‌کند.

۶. بحران تأمین مالی و نقش دولت و نهادهای بین‌المللی

یکی از مهم‌ترین کانال‌های انتقال جنگ به بخش خصوصی، نظام مالی است. جنگ ریسک اعتباری بنگاه‌ها را افزایش می‌دهد، ارزش وثایق را کاهش می‌دهد و بانک‌ها را نسبت به اعطای تسهیلات بلندمدت محتاط‌تر می‌کند. بنابراین، حتی بنگاه‌هایی که از نظر عملیاتی توان ادامه فعالیت دارند، ممکن است با شکاف تأمین مالی مواجه شوند. UNDP در ارزیابی خود از MSME‌های اوکراین کاهش دسترسی به وام‌های بانکی را یکی از مشکلات مهم بنگاه‌ها معرفی کرده است (UNDP, ۲۰۲۴). این مسئله در شرایط جنگی اهمیت بیشتری دارد، زیرا بنگاه‌ها هم‌زمان به سرمایه در گردش برای ادامه فعالیت و سرمایه ثابت برای جایگزینی دارایی‌های تخریب‌شده نیاز دارند.

واکنش مهم در اوکراین، انتقال بخشی از ریسک اعتباری از بانک‌های تجاری به نهادهای توسعه‌ای و دولت بوده است. EBRD از طریق وام‌دهی واسطه‌ای، Portfolio Risk Sharing و Risk-Sharing Frameworks ظرفیت بانک‌های محلی برای اعطای اعتبار را افزایش داده است. تا پایان ۲۰۲۵، این

سازوکارها امکان تأمین حدود ۲.۵ میلیارد یورو اعتبار در بیش از ۳۰ هزار زیرتسهیلات را فراهم کردند و EBRD در بسیاری از این تسهیلات ۵۰ تا ۸۰ درصد ریسک را پوشش داده است (EBRD, ۲۰۲۶). مهمترین درس این تجربه این است که در شرایط جنگی، سیاست مؤثر الزاماً پرداخت وام مستقیم دولتی نیست؛ بلکه می‌توان با توزیع و اشتراک ریسک، منابع بانک‌های خصوصی را نیز فعال کرد. چنین سازوکاری از یک سو از انقباض اعتباری جلوگیری می‌کند و از سوی دیگر اجازه می‌دهد نظام بانکی همچنان نقش واسطه‌گری خود را حفظ کند.

۷. سازگاری بنگاه‌ها؛ مهم‌ترین مؤلفه تاب‌آوری بخش خصوصی

اگرچه آثار جنگ بسیار گسترده بوده است، یکی از مهم‌ترین یافته‌های مطالعات بنگاه‌ها این است که بسیاری از شرکت‌های اوکراینی رفتار خود را به‌طور فعال تغییر داده‌اند. بر اساس داده‌های RDNA۵، بنگاه‌ها برای مقابله با شرایط جنگی به‌طور گسترده از راهبردهای جدید استفاده کرده‌اند: حدود ۳۶ درصد به دنبال مشتریان و بازارهای جدید رفته‌اند، ۴۱ درصد از ابزارهای دیجیتال بیشتر استفاده کرده‌اند، ۱۷ درصد ترکیب کالا و خدمات خود را تغییر داده‌اند و ۱۲ درصد زنجیره‌های تأمین خود را بهینه کرده‌اند (World Bank et al., ۲۰۲۶). این یافته‌ها از نظر نظری بسیار مهم‌اند، زیرا نشان می‌دهند واکنش بخش خصوصی صرفاً مقاومت منفعلانه نبوده است. بنگاه‌ها در موارد متعدد محیط عملیاتی خود را تغییر داده‌اند. این فرآیند با برداشت‌های جدید از تاب‌آوری اقتصادی سازگار است که تاب‌آوری را صرفاً بازگشت به تعادل پیشین نمی‌دانند، بلکه آن را ظرفیت جذب، سازگاری و تحول در مواجهه با شوک‌ها تلقی می‌کنند.

۸. دیجیتالی‌شدن و انعطاف‌پذیری سازمانی

دیجیتالی‌شدن یکی از ابزارهایی بود که به برخی بنگاه‌ها امکان داد وابستگی خود را به مکان و زیرساخت فیزیکی کاهش دهند. تجارت الکترونیکی، دورکاری، مدیریت دیجیتال زنجیره تأمین و ارتباطات آنلاین با مشتریان و تأمین‌کنندگان بخشی از این تحول بود. اما این ظرفیت نیز به زیرساخت انرژی وابسته است. در نتیجه، دیجیتالی‌شدن بدون دسترسی پایدار به برق و ارتباطات نمی‌تواند به‌تنهایی تاب‌آوری

ایجاد کند. این مسئله نشان می‌دهد که تاب‌آوری بخش خصوصی ماهیتی شبکه‌ای و چندسطحی دارد: تاب‌آوری بنگاه به تاب‌آوری بانک، انرژی، مخابرات، حمل‌ونقل و دولت وابسته است.

جمع‌بندی

تجربه اوکراین نشان می‌دهد که بخش خصوصی یکی از مهم‌ترین زیرساخت‌های تاب‌آوری اقتصاد جنگی است. جنگ ابتدا با کاهش شدید فروش، تخریب سرمایه، اختلال انرژی و زنجیره تأمین و کاهش نیروی کار، حیات بنگاه‌ها را تهدید کرد؛ اما واکنش بنگاه‌ها به فروپاشی عمومی منجر نشد. بخش قابل توجهی از شرکت‌ها با تغییر مکان، بازار، محصول، فناوری و زنجیره تأمین توانستند فعالیت خود را ادامه دهند. از این منظر، مهم‌ترین ویژگی تجربه اوکراین ظرفیت بالای سازگاری و بازآرایی بنگاه‌ها بوده است. با این حال، این تاب‌آوری را نباید با موفقیت کامل اقتصادی یکسان دانست. کاهش فروش، استفاده پایین از ظرفیت، تخریب سرمایه فیزیکی، کمبود نیروی کار، افزایش هزینه انرژی و محدودیت تأمین مالی نشان می‌دهد که بخش خصوصی اوکراین در عین بقا، در معرض فرسایش تدریجی ظرفیت تولیدی قرار دارد. آخرین داده‌های بانک جهانی نشان می‌دهد که میزان فروش بنگاه‌ها پس از یک بهبود کوتاه‌مدت دوباره کاهش یافته و بنگاه‌های کوچک بیش از سایرین تحت فشار قرار گرفته‌اند (World Bank et al., ۲۰۲۶).

بنابراین، می‌توان تجربه اوکراین را نوعی تاب‌آوری فعال اما پرهزینه دانست. بنگاه‌ها توانسته‌اند خود را با محیط جدید وفق دهند، اما بخش قابل توجهی از این سازگاری از طریق کاهش ظرفیت، استفاده از ذخایر، تغییر مسیرهای تجاری و تحمل هزینه‌های بالاتر صورت گرفته است. اگر این وضعیت طولانی شود، تاب‌آوری کوتاه‌مدت می‌تواند به فرسایش بلندمدت سرمایه و بهره‌وری تبدیل شود.

بخش چهارم

درس‌های اقتصاد جنگی در روسیه و اوکراین برای جمهوری اسلامی ایران

در بخش‌های پیشین، تجربه روسیه و اوکراین در مدیریت اقتصاد جنگی به‌طور مجزا بررسی شد. این بخش پایانی، با بازگشت به پرسش محوری پژوهش، می‌کوشد آموزه‌های این دو تجربه را با توجه به تفاوت‌های ساختاری اقتصاد ایران، به مجموعه‌ای از دلالت‌های سیاستی برای افزایش تاب‌آوری اقتصاد کشور تبدیل کند. روشن است که هیچ‌یک از دو الگوی بررسی‌شده را نمی‌توان به‌طور مستقیم بر اقتصاد ایران تطبیق داد. الگوی روسیه بر مجموعه‌ای از مزیت‌ها و ظرفیت‌های خاص، از جمله برخورداری از منابع طبیعی گسترده، ذخایر انباشته، بازار داخلی بزرگ، ظرفیت صنعتی و نظامی قابل‌توجه و امکان بازتنظیم بخشی از روابط تجاری به سمت شرق و جنوب استوار بود. در مقابل، الگوی اوکراین بیش از هر چیز بر تداوم پیوندهای عمیق مالی، نهادی و تجاری با غرب و دسترسی گسترده به حمایت‌های مالی و اعتباری خارجی متکی بوده است.

از منظر تطبیقی، تفاوت مسیرهای طی‌شده توسط روسیه و اوکراین در واقع دو سوی یک مسئله واحد را آشکار می‌کند: چگونگی حفظ کارکرد اقتصاد در شرایطی که جنگ، هم‌زمان ظرفیت‌های داخلی و پیوندهای خارجی یک کشور را تحت فشار قرار می‌دهد. تجربه این دو کشور نشان می‌دهد که تاب‌آوری اقتصاد در شرایط جنگی نیازمند نگاهی سیستمی و چندسطحی است؛ نگاهی که از بررسی جداگانه متغیرهای اقتصادی فراتر رود و رابطه میان ظرفیت‌های داخلی، شبکه‌های خارجی و فضای جغرافیایی را در نظر گیرد.

از این منظر، تاب‌آوری اقتصادی را نمی‌توان صرفاً با متغیرهایی مانند میزان ذخایر ارزی، رشد تولید ناخالص داخلی یا اندازه مخارج دولت توضیح داد. تاب‌آوری در معنای دقیق‌تر، حاصل برهم‌کنش ظرفیت‌های نهادی، ساختار اقتصادی، توانایی بسیج و تخصیص منابع، کیفیت شبکه‌های ارتباطی و تجاری، دسترسی به بازارها و منابع خارجی و قابلیت یک اقتصاد برای تغییر مسیر در مواجهه با اختلال است. بنابراین، تاب‌آوری را بهتر است نه یک «ذخیره» ثابت، بلکه یک قابلیت سیستمی برای جذب

شوک، سازگاری با شرایط جدید و بازآرایی روابط اقتصادی در نظر گرفت.

یک درس مشترک و در عین حال تعیین‌کننده از تجربه روسیه و اوکراین آن است که تاب‌آوری اقتصادی محصول رابطه میان ظرفیت درونی یک اقتصاد و کیفیت اتصال آن به محیط بیرونی است. اقتصاد داخلی بدون دسترسی به شبکه‌های خارجی می‌تواند در معرض کمبود بازار، فناوری، منابع مالی و نهاده‌ها قرار گیرد و در نتیجه، ظرفیت آن برای جذب شوک، تداوم فعالیت‌های اقتصادی و بازگشت به مسیر رشد کاهش یابد. تجربه اوکراین نشان می‌دهد که حتی در شرایط تخریب گسترده، وجود نهادهای سیاست‌گذاری نسبتاً منسجم، حمایت خارجی و سازوکارهای مالی می‌تواند از فروپاشی اقتصاد کلان جلوگیری کند. در سوی دیگر، تجربه روسیه نشان می‌دهد که برخورداری از ظرفیت‌های داخلی، زمانی که با امکان بازتنظیم روابط خارجی همراه شود، می‌تواند به اقتصاد اجازه دهد بخشی از مسیرهای تجاری و مالی مختل‌شده را از طریق شبکه‌های جدید بازسازی کند.

اقتصاد ایران، چه از حیث ساختار مالکیت و نقش دولت، چه از نظر معماری سیاست پولی و مالی، چه از نظر محدودیت‌های سرمایه‌گذاری و دسترسی به منابع خارجی و چه از حیث موقعیت آن در نظام بین‌الملل، در نقطه‌ای متفاوت از هر دو کشور روسیه و اوکراین قرار دارد. تحریم‌های گسترده در سال‌های گذشته، هم ظرفیت‌های اقتصادی ایران را به شدت فرسوده کرده و هم امکان تعامل اقتصادی و توسعه‌ای با بسیاری از کشورها را محدود ساخته است. با این حال، افزوده شدن متغیر جنگ به این شرایط، ضرورت بازاندیشی در حکمرانی اقتصادی کشور را به شکل فزاینده‌ای افزایش داده است.

جنگ، برخلاف تحریم، صرفاً محدودیت دسترسی به منابع و مبادلات خارجی ایجاد نمی‌کند، بلکه به‌طور مستقیم ظرفیت‌های فیزیکی و نهادی اقتصاد را نیز تحت تأثیر قرار می‌دهد و می‌تواند هم‌زمان به زیرساخت‌های تولید، شبکه‌های حمل‌ونقل و ارتباطات، نظام مالی و بانکی و حتی ظرفیت‌های انسانی آسیب وارد کند. از این رو، در شرایط جنگی، حکمرانی اقتصادی با مسئله‌ای فراتر از مدیریت محدودیت‌های تجاری و مالی مواجه است؛ مسئله اصلی، حفظ تداوم کارکردهای حیاتی اقتصاد در شرایط اختلال گسترده و هم‌زمان تأمین منابع مورد نیاز برای دفاع و بازسازی است. چنین شرایطی،

ضرورت بازتنظیم اولویت‌های سیاست پولی و مالی، نحوه تخصیص منابع، مدیریت بازارها و ذخایر راهبردی و چگونگی حفظ جریان تولید و توزیع کالاهای اساسی را بیش از پیش برجسته می‌سازد. بر این اساس، پرسش اساسی برای اقتصاد ایران صرفاً این نیست که «از چه میزان ظرفیت داخلی برخوردار است» یا «چه میزان ارتباط خارجی دارد»؛ بلکه این است که ظرفیت‌های داخلی چگونه سازمان یافته‌اند، ارتباطات خارجی از چه مسیرها و شبکه‌هایی عبور می‌کنند و موقعیت جغرافیایی کشور چگونه این دو مجموعه را به یکدیگر متصل می‌کند. این ملاحظه به‌ویژه در شرایط جنگی اهمیت می‌یابد؛ زیرا جنگ می‌تواند هم‌زمان ظرفیت‌های داخلی را تحت فشار قرار دهد، مسیرهای خارجی را مختل کند و اهمیت موقعیت جغرافیایی را افزایش دهد. از این رو، جغرافیا در این چارچوب صرفاً یکی از متغیرهای محیطی اقتصاد نیست، بلکه عرصه‌ای است که در آن ظرفیت داخلی کشور با شبکه‌های خارجی تعامل پیدا می‌کند. توان تولید و ذخیره‌سازی داخلی، شبکه حمل‌ونقل، بنادر و مرزها، مسیرهای تجاری، دسترسی به بازارهای منطقه‌ای و امکان اتصال به شبکه‌های مالی و لجستیکی، در عمل به یکدیگر وابسته‌اند و عملکرد هر یک بر قابلیت دیگری اثر می‌گذارد.

با توجه به این شرایط، تحلیل تجربه روسیه و اوکراین نه با هدف یافتن یک الگوی آماده برای تقلید، بلکه برای شناسایی سازوکارهایی اهمیت دارد که به این دو کشور امکان داده‌اند در برابر شوک‌های بسیار بزرگ، ظرفیت تولید، تأمین مالی و جریان‌های اقتصادی خود را تا حدی حفظ و بازتنظیم کنند. از این منظر، مسئله اصلی برای ایران آن نیست که کدامیک از دو الگو را انتخاب کند، بلکه این است که با توجه به ساختار اقتصادی، محدودیت‌های بین‌المللی و موقعیت جغرافیایی کشور، چه سازوکارهایی از این دو تجربه قابلیت استفاده و بومی‌سازی دارند. بر همین اساس، در ادامه مهم‌ترین درس‌های تجربه روسیه و اوکراین با توجه به شرایط ویژه جمهوری اسلامی ایران مورد بازخوانی قرار می‌گیرد.

۱. ظرفیت حکمرانی و قابلیت واکنش سریع دولت

نخستین و شاید بنیادی‌ترین شرط تاب‌آوری در اقتصاد جنگی، ظرفیت حکمرانی برای تصمیم‌گیری سریع، هماهنگ و مبتنی بر یک راهبردی واحد است. جنگ، برخلاف بحران‌های معمول اقتصادی،

مجموعه‌ای از شوک‌های هم‌زمان و متقاطع ایجاد می‌کند: بخشی از زیرساخت‌های تولید و حمل‌ونقل ممکن است آسیب ببیند، جریان تجارت خارجی مختل شود، درآمدهای دولت کاهش یابد، تقاضا برای هزینه‌های دفاعی افزایش پیدا کند، بازار ارز تحت فشار قرار گیرد، انتظارات تورمی تشدید شود و در عین حال دولت ناگزیر باشد خدمات عمومی، تأمین کالاهای اساسی و فعالیت بنگاه‌ها را حفظ کند. بنابراین، مسئله فقط این نیست که هر دستگاه اقتصادی وظیفه خود را به‌درستی انجام دهد؛ مسئله اساسی این است که مجموع تصمیمات دستگاه‌ها در یک جهت و در خدمت یک هدف مشترک قرار گیرد.

در شرایط عادی، وجود تقسیم کار میان بانک مرکزی، وزارت اقتصاد، وزارت صنعت، معدن و تجارت، وزارت جهاد کشاورزی، وزارت راه و شهرسازی، دستگاه‌های گمرکی، سازمان برنامه و بودجه و نهادهای نظارتی امری ضروری است. اما در شرایط جنگی، همین تقسیم کار اگر فاقد سازوکار هماهنگ‌کننده قدرتمند باشد، می‌تواند به منشأ آسیب‌پذیری تبدیل شود. تصمیم بانک مرکزی درباره نرخ ارز یا نقدینگی بر هزینه تولید اثر می‌گذارد؛ تصمیم وزارت صمت درباره واردات بر تقاضای ارز تأثیر می‌گذارد؛ سیاست مالی دولت بر پایه پولی و بازار بدهی اثر دارد؛ تصمیمات بخش کشاورزی بر واردات نهاده و ذخایر کالاهای اساسی اثر می‌گذارد؛ و اختلال در حمل‌ونقل می‌تواند تمام این سیاست‌ها را بی‌اثر کند. بنابراین، اقتصاد جنگی یک سیستم به‌هم‌پیوسته است و نمی‌توان اجزای آن را به صورت جزیره‌ای مدیریت کرد.

از این منظر، ظرفیت حکمرانی را باید توانایی دولت برای تبدیل مجموعه‌ای از اهداف و منابع پراکنده به یک راهبرد عملیاتی واحد تعریف کرد. چنین ظرفیتی دست‌کم چهار مؤلفه دارد: نخست، تشخیص سریع تغییرات و شوک‌ها؛ دوم، تعیین اولویت‌های روشن؛ سوم، هماهنگی میان سیاست‌های اقتصادی؛ و چهارم، برخورداری از اختیار و سازوکار لازم برای اجرای سریع تصمیمات. فقدان هر یک از این عناصر می‌تواند زمان واکنش دولت را افزایش دهد و هزینه اقتصادی شوک را چند برابر کند.

تجربه اوکراین نمونه روشنی از اهمیت ظرفیت نهادی در شرایط جنگی است. تهاجم گسترده روسیه در فوریه ۲۰۲۲ تنها یک شوک نظامی نبود؛ بلکه هم‌زمان تولید، تجارت خارجی، شبکه انرژی،

زیرساخت‌های حمل‌ونقل، درآمدهای مالیاتی و بازارهای مالی اوکراین را تحت فشار قرار داد. نکته مهم در تجربه اوکراین آن است که واکنش اقتصادی این کشور از ابتدا بر یک مجموعه سیاست‌های هماهنگ استوار شد. حکومت نظامی امکان تغییر سریع اولویت‌های دولت را فراهم کرد؛ سیاست مالی به سمت نیازهای جنگی و حفظ خدمات اساسی تغییر کرد؛ بانک مرکزی سیاست‌های ارزی و پولی اضطراری را به اجرا گذاشت؛ محدودیت‌هایی بر خروج سرمایه و برخی معاملات ارزی اعمال شد؛ و در کنار آن، روابط با نهادهای مالی خارجی برای تأمین منابع بودجه و پرداخت‌های خارجی فعال شد. در سال‌های بعد نیز برنامه‌های صندوق بین‌المللی پول به‌عنوان یک «لنگر سیاستی» به هماهنگی سیاست‌های مالی، پولی، ارزی و اصلاحات نهادی کمک کردند. گزارش ۲۰۲۶ صندوق تصریح می‌کند که ترکیب سیاست‌گذاری محتاطانه، برنامه‌های مورد حمایت صندوق و حمایت مالی گسترده خارجی، به حفظ ثبات کلان و مالی اوکراین در شرایط جنگ کمک کرده است.

این تجربه البته به معنای موفقیت بدون هزینه نیست. اصلاحات ساختاری در سال‌های اخیر با کندی مواجه شده و صندوق بین‌المللی پول در گزارش ۲۰۲۶ به مشکلات ناشی از کند شدن اصلاحات و دشواری هماهنگی میان نهادها اشاره می‌کند. به‌ویژه، تأخیر در تصویب برخی قوانین و ضعف هماهنگی نهادی، اجرای بخشی از اصلاحات را به تعویق انداخته است. بنابراین، تجربه اوکراین علاوه بر نشان دادن اهمیت ظرفیت دولت، یک نکته مهم‌تر را نیز آشکار می‌کند: حتی در صورت وجود حمایت خارجی گسترده، حفظ تاب‌آوری مستلزم وجود یک مرکز سیاست‌گذاری منسجم و توانمند در داخل کشور است.

روسیه نیز پس از فوریه ۲۰۲۲ با یک شوک چندلایه مواجه شد: خروج سرمایه، کاهش دسترسی به بازارهای مالی غرب، محدودیت‌های تجاری، اختلال در جریان ارز و افزایش شدید ناطمینانی. پاسخ روسیه مجموعه‌ای از سیاست‌های هماهنگ بود که بانک مرکزی، دولت و نهادهای مالی و تجاری را درگیر کرد. افزایش سریع نرخ بهره، اعمال محدودیت‌های سرمایه‌ای و ارزی، حمایت نقدینگی از بانک‌ها، تغییر مقررات نظارتی، استفاده از منابع مالی دولت و بازتنظیم روابط تجاری خارجی بخشی از



این واکنش بود.

اهمیت تجربه روسیه در اینجا نه در تک‌تک ابزارها، بلکه در سرعت و هم‌زمانی استفاده از آنها است. در بحران‌های عادی، هر سیاست اقتصادی ممکن است پس از طی فرآیندهای طولانی تصمیم‌گیری، ارزیابی و تصویب اجرا شود؛ اما در شرایط جنگی، تأخیر میان تشخیص شوک و واکنش سیاستی می‌تواند خود به تشدید بحران منجر شود. بنابراین، یکی از شاخص‌های مهم ظرفیت حکمرانی جنگی، فاصله زمانی میان وقوع شوک، تشخیص آن، تصمیم‌گیری و اجرای سیاست است.

از این منظر، تجربه روسیه نشان می‌دهد که ظرفیت دولت برای بسیج منابع، اصلاح سریع مقررات و هماهنگ کردن سیاست‌های پولی، مالی، بانکی و تجاری، خود یک نوع سرمایه راهبردی است. البته این تمرکز تصمیم‌گیری زمانی به تاب‌آوری منجر می‌شود که در چارچوب یک استراتژی روشن قرار داشته باشد. تمرکز بدون راهبرد می‌تواند به تخصیص نادرست منابع، مداخلات متناقض و افزایش هزینه‌های اقتصادی منجر شود.

تجربه ایران: اهمیت هماهنگی در اقتصاد جنگی

تجربه تاریخی ایران نیز نشان می‌دهد که در شرایط جنگی، ساختارهای عادی تصمیم‌گیری اقتصادی نمی‌توانند به تنهایی پاسخگوی پیچیدگی بحران باشند. در نخستین ماه‌های جنگ ایران و عراق، دولت «ستاد بسیج اقتصادی کشور» را ایجاد کرد. هدف این ستاد، اتخاذ تصمیمات ویژه متناسب با شرایط جنگی و اجرای آنها از طریق دستگاه‌های مسئول بود. از جمله اقدامات آن، مدیریت و سهمیه‌بندی برخی کالاهای اساسی، مدیریت منابع انرژی و یافتن مسیرهای جایگزین برای تخلیه و انتقال کالا در شرایط تهدید بنادر بود.

از این تجربه می‌توان یک اصل مهم استخراج کرد: در اقتصاد جنگی، محدودیت منابع الزاماً به معنای ناتوانی اقتصادی نیست؛ مسئله مهم‌تر، نحوه اولویت‌بندی و تخصیص منابع محدود است. اگر ارز، انرژی، مواد اولیه، ظرفیت حمل‌ونقل، اعتبار بانکی و منابع بودجه‌ای محدود باشند، دستگاه‌های مختلف

نمی‌توانند مستقلاً درباره نحوه تخصیص آنها تصمیم بگیرند. تصمیم درباره تخصیص ارز به واردات، برای مثال، باید با اولویت‌های تولید، ذخایر کالاهای اساسی، نیازهای دفاعی، وضعیت حمل‌ونقل و ظرفیت مالی دولت هماهنگ باشد.

بر این اساس، یکی از مهم‌ترین تهدیدها برای مدیریت اقتصاد جنگی را باید تعدد مراکز تصمیم‌گیری و نبود وحدت فرماندهی دانست. منظور از وحدت فرماندهی، حذف تخصص و استقلال حرفه‌ای دستگاه‌ها نیست. بانک مرکزی همچنان باید مسئول سیاست پولی و ثبات مالی باشد؛ وزارت صمت مسئول سیاست صنعتی و تجاری باشد؛ وزارت جهاد کشاورزی سیاست کشاورزی و امنیت غذایی را دنبال کند و وزارت راه مسئول حمل‌ونقل باشد. مسئله این است که این سیاست‌ها نباید در شرایط جنگی بر اساس اهداف مستقل و گاه متعارض طراحی شوند.

این مسئله در ادبیات سیاست‌گذاری داخلی نیز به‌طور مشخص مورد توجه قرار گرفته است. در بحث‌های اخیر درباره مدیریت اقتصاد جنگی در ایران، بر این نکته تأکید شده که کشور می‌تواند چند دستگاه اقتصادی داشته باشد، اما نباید چند «فرمانده اقتصادی» داشته باشد؛ زیرا تصمیمات متناقض میان بانک مرکزی، وزارت اقتصاد، وزارت صمت، وزارت جهاد کشاورزی و نهادهای نظارتی می‌تواند محدودیت منابع را تشدید کند. همچنین در تحلیل‌های داخلی درباره تجربه جنگ تحمیلی، «وحدت فرماندهی»، اختیار تصمیم‌گیری و تغییر قواعد تصمیم‌گیری متناسب با شرایط بحران به‌عنوان یکی از الزامات مدیریت اقتصاد جنگی مطرح شده است.

مشکل تعدد مراکز تصمیم‌گیری فقط کند شدن فرآیند اداری نیست. در شرایط جنگی، ناهماهنگی خود به یک شوک اقتصادی تبدیل می‌شود. به همین دلیل، هماهنگی افقی میان دستگاه‌ها در اقتصاد جنگی اهمیت بیشتری از هماهنگی سلسله‌مراتبی در درون هر دستگاه پیدا می‌کند. تصمیم درست دیگر تصمیمی نیست که صرفاً برای یک وزارتخانه یا یک بازار مناسب باشد؛ تصمیم درست تصمیمی است که با هدف کلان اقتصاد جنگی سازگار باشد.

برای ایران، نخستین دلالت این بحث ضرورت ایجاد یک ساختار فرماندهی اقتصادی در شرایط جنگی



با مأموریت، اختیارات، مسئولیت و سازوکار پاسخ‌گویی روشن است. چنین ساختاری نباید صرفاً یک شورای مشورتی دیگر در کنار شوراهای موجود باشد؛ زیرا اضافه کردن یک نهاد بدون تعیین نسبت آن با بانک مرکزی، دولت، وزارتخانه‌ها و نهادهای نظارتی، خود می‌تواند به افزایش تعدد مراکز تصمیم‌گیری منجر شود.

این ساختار باید یک راهبرد واحد اقتصاد جنگی را تعیین کند و همه سیاست‌های بخشی را با آن منطبق سازد. هدف این راهبرد می‌تواند به صورت مشخص چنین تعریف شود: حفظ ظرفیت تولید و تأمین نیازهای حیاتی کشور، همراه با حفظ ثبات پولی و مالی و جلوگیری از فرسایش قدرت خرید خانوارها، با استفاده بهینه از منابع محدود داخلی و خارجی.

با چنین تعریفی، سیاست پولی دیگر صرفاً مسئله بانک مرکزی نیست؛ باید با نیازهای تأمین مالی تولید و محدودیت‌های مالی دولت سازگار باشد. سیاست ارزی نمی‌تواند جدا از سیاست واردات و صادرات تعیین شود. سیاست صنعتی باید با دسترسی به ارز، انرژی، حمل‌ونقل و اعتبار هماهنگ باشد. سیاست کشاورزی باید با امنیت غذایی، ذخایر استراتژیک، واردات نهاده و ظرفیت حمل‌ونقل ارتباط داشته باشد. سیاست تجاری باید با ظرفیت بنادر، مسیرهای ترانزیتی و شبکه پرداخت هماهنگ شود.

در واقع، می‌توان اقتصاد جنگی را به صورت یک ماتریس تخصیص منابع دید که در آن ارز، بودجه، اعتبار، انرژی، حمل‌ونقل و مواد اولیه منابع محدود هستند و تولید، امنیت غذایی، انرژی، دفاع، خدمات عمومی و حفظ قدرت خرید خانوارها مصارف راهبردی. در چنین شرایطی، وظیفه مرکز فرماندهی اقتصادی این نیست که خود جایگزین همه دستگاه‌ها شود؛ بلکه باید تعیین کند که هر واحد از منابع محدود در کدام نقطه بیشترین اثر را بر حفظ کارکرد کل اقتصاد دارد.

البته «فرماندهی واحد» نباید با تمرکز کامل همه تصمیمات در یک نهاد اشتباه گرفته شود. تمرکز افراطی می‌تواند اطلاعات تخصصی را از فرآیند تصمیم‌گیری حذف و خطای سیاستی را افزایش دهد. مدل مناسب، نوعی تمرکز راهبردی همراه با عدم تمرکز اجرایی است. مرکز فرماندهی باید هدف، اولویت‌ها، سقف منابع، قواعد اضطراری و شاخص‌های عملکرد را تعیین کند؛ اما اجرای تخصصی سیاست‌ها

همچنان در اختیار نهادهای ذی‌ربط باقی بماند.

همچنین این ساختار باید از یک سامانه اطلاعاتی مشترک و به‌روز برخوردار باشد. در اقتصاد جنگی، تصمیم‌گیری بر اساس آمارهای با تأخیر می‌تواند به اندازه تصمیم غلط خطرناک باشد. مرکز فرماندهی باید به‌صورت مستمر اطلاعات مربوط به ذخایر کالاهای اساسی، موجودی نهادهای تولید، وضعیت انرژی، جریان ارز، درآمدهای دولت، نقدینگی، ظرفیت بانکی، وضعیت بنادر و حمل‌ونقل، صادرات و واردات و وضعیت بنگاه‌های راهبردی را دریافت کند. تصمیم‌گیری باید بر مبنای تصویری مشترک از وضعیت اقتصاد صورت گیرد، نه بر اساس داده‌های جداگانه و گاه متناقض دستگاه‌ها.

از سوی دیگر، فرماندهی اقتصادی باید سناریو محور باشد. هدف آن نباید صرفاً واکنش به بحران پس از وقوع آن باشد؛ بلکه باید پیشاپیش برای سناریوهایی مانند اختلال در صادرات نفت، کاهش درآمد ارزی، حمله به زیرساخت انرژی، بسته شدن یک مسیر تجاری، اختلال در شبکه بانکی یا افزایش شدید تقاضای کالاهای اساسی برنامه داشته باشد. این همان چیزی است که ظرفیت واکنش سریع را از واکنش اضطراری و موردی متمایز می‌کند.

مقایسه روسیه، اوکراین و تجربه تاریخی ایران نشان می‌دهد که تاب‌آوری اقتصادی در شرایط جنگی صرفاً تابع میزان ذخایر ارزی، حجم تولید، اندازه بودجه یا ظرفیت صنعتی نیست؛ توانایی هماهنگ کردن این منابع و تبدیل آنها به یک پاسخ منسجم نیز خود بخشی از ظرفیت تاب‌آوری است. بنابراین، مهم‌ترین درس برای ایران ایجاد «وحدت راهبردی در حکمرانی اقتصادی» است. اقتصاد جنگی نمی‌تواند با مجموعه‌ای از سیاست‌های بخشی و مستقل اداره شود. تجارت، صنعت، کشاورزی، انرژی، حمل‌ونقل، بانک، ارز، بودجه و سیاست پولی باید در نهایت در خدمت چند هدف روشن و قابل سنجش قرار گیرند: حفظ تولید، تأمین نیازهای حیاتی، حفظ ثبات پولی و مالی و صیانت از قدرت خرید جامعه.

در این چارچوب، مهم‌ترین خطر برای اقتصاد جنگی ایران الزاماً کمبود منابع نیست؛ بلکه تخصیص ناهماهنگ منابع محدود و صدور تصمیمات متعارض از مراکز متعدد است. تجربه داخلی و خارجی نشان می‌دهد که هرچه شدت و سرعت شوک بیشتر باشد، هزینه چندصدایی و تأخیر در تصمیم‌گیری

نیز بیشتر می‌شود. از این‌رو، پیش از وقوع یا در نخستین مرحله یک بحران نظامی، باید ساختاری مشخص وجود داشته باشد که یک فرمانده، یک راهبر، یک تصویر اطلاعاتی از اقتصاد و یک نظام اولویت‌بندی منابع داشته باشد؛ در حالی که اجرای تخصصی سیاست‌ها همچنان توسط دستگاه‌های مسئول انجام شود.

در نهایت، تاب‌آوری نهادی را می‌توان در قالب یک رابطه ساده تعریف کرد: شوک بزرگ + منابع محدود، الزاماً به فروپاشی اقتصادی منجر نمی‌شود؛ آنچه می‌تواند شوک را به بحران سیستماتیک تبدیل کند، ناتوانی در هماهنگ‌سازی تصمیمات و تخصیص منابع است. از این منظر، ایجاد ظرفیت فرماندهی اقتصادی در شرایط جنگی باید بخشی از خودِ راهبر تاب‌آوری اقتصادی ایران تلقی شود، نه اقدامی که پس از آغاز بحران و در واکنش به مشکلات ایجاد شود.

۲. تقویت استقلال عملیاتی و ظرفیت سیاست‌گذاری بانک مرکزی

در اقتصادهای درگیر جنگ و تحریم، بانک مرکزی یکی از مهم‌ترین نهادهای حفظ تداوم کارکرد اقتصاد است. نقش این نهاد به کنترل تورم محدود نمی‌شود؛ بلکه ثبات پولی و مالی، نقدینگی نظام بانکی، عملکرد شبکه پرداخت، بازار ارز، مدیریت ذخایر و ایفای نقش وام‌دهنده نهایی را نیز دربرمی‌گیرد. از این رو، ظرفیت بانک مرکزی برای واکنش سریع و مؤثر به شوک‌ها، بخشی از ظرفیت کلی اقتصاد برای جذب بحران و جلوگیری از تبدیل یک اختلال موقت به بحران پولی و مالی پایدار است. اهمیت این نقش در شرایط جنگی از آنجا ناشی می‌شود که جنگ معمولاً چند شوک را به‌طور هم‌زمان بر اقتصاد وارد می‌کند:

- کاهش عرضه ناشی از تخریب زیرساخت‌ها و اختلال در تولید و تجارت؛
 - افزایش مخارج دولت و فشار بر بودجه؛
 - افزایش نااطمینانی که می‌تواند تقاضا برای ارز و دارایی‌های جایگزین را افزایش دهد.
- این شوک‌ها می‌توانند یکدیگر را تقویت کنند. کاهش عرضه و افزایش مخارج عمومی فشار تورمی

ایجاد می‌کند، تورم و نااطمینانی تقاضا برای پول داخلی را کاهش می‌دهد، کاهش ارزش پول هزینه واردات را افزایش می‌دهد و در نهایت فشار تورمی و مالی تشدید می‌شود. بنابراین، بانک مرکزی در اقتصاد جنگی باید هم‌زمان از تبدیل شوک اولیه به بحران ارزی، بانکی و پولی جلوگیری کند و امکان تداوم فعالیت اقتصادی را حفظ نماید.

در این شرایط، استقلال عملیاتی بانک مرکزی اهمیت بنیادی پیدا می‌کند. استقلال به معنای جدایی بانک مرکزی از سیاست‌های اقتصادی دولت یا بی‌اعتنایی به نیازهای اقتصاد در شرایط جنگی نیست؛ بلکه به معنای برخورداری این نهاد از اختیار لازم برای انتخاب و تغییر ابزارهای سیاستی متناسب با شرایط است. پژوهش‌های جدید نشان می‌دهند که استقلال بانک مرکزی زمانی بیشترین اثر را بر ثبات پولی دارد که با شفافیت، پاسخ‌گویی، هدف‌گذاری روشن و انضباط مالی دولت همراه باشد. استقلال همچنین صرفاً به نحوه انتخاب رئیس بانک مرکزی محدود نمی‌شود، بلکه استقلال عملیاتی، مالی و بودجه‌ای، ساختار نهاد تصمیم‌گیر و محدودیت تأمین مالی مستقیم دولت را نیز شامل می‌شود (Adrian et al., ۲۰۲۴).

اهمیت استقلال در شرایط جنگی را باید در رابطه میان سیاست پولی و سیاست مالی جست‌وجو کرد. جنگ معمولاً هزینه‌های دولت را افزایش می‌دهد، در حالی که درآمدهای مالیاتی و ارزی ممکن است کاهش یابد. اگر این شکاف به‌طور مستمر از طریق بانک مرکزی یا شبکه بانکی تأمین شود، سیاست پولی به تدریج تابع الزامات مالی دولت خواهد شد؛ وضعیتی که در ادبیات اقتصاد کلان با عنوان «سلطه مالی» (Fiscal Dominance) شناخته می‌شود. در این وضعیت، حتی اگر بانک مرکزی از نظر حقوقی مستقل باشد، توانایی آن برای افزایش نرخ بهره، کنترل رشد پول یا مقاومت در برابر فشارهای تورمی کاهش می‌یابد؛ زیرا سیاست پولی انقباضی می‌تواند هزینه تأمین مالی دولت و ریسک مالی آن را افزایش دهد. بنابراین، استقلال بانک مرکزی بدون انضباط مالی دولت عملاً ظرفیت محدودی برای ایجاد ثبات خواهد داشت (Khazaei, ۲۰۲۲ & Adrian et al., ۲۰۲۴; Ture).

تجربه روسیه و اوکراین نشان می‌دهد که اهمیت استقلال بانک مرکزی را نباید در انتخاب یک ابزار

خاص، مانند نرخ بهره یا نرخ ارز، خلاصه کرد. وجه مشترک این دو تجربه، توانایی تغییر سریع ترکیب ابزارهای سیاستی در واکنش به تغییر ماهیت بحران بود.

در روسیه، پس از تشدید تحریم‌ها در فوریه ۲۰۲۲، بانک مرکزی نرخ سیاستی را در فاصله‌ای کوتاه از ۹/۵ به ۲۰ درصد افزایش داد. این اقدام با کنترل جریان سرمایه، محدودیت‌های ارزی، مداخلات در بازار ارز، تأمین نقدینگی بانک‌ها و مجموعه‌ای از اقدامات احتیاطی همراه شد. هدف، صرفاً کاهش تورم نبود؛ بلکه جلوگیری از بی‌ثباتی مالی، حفظ جذابیت سپرده‌های روبلی و مهار فشار بر بازار ارز نیز دنبال می‌شد. با فروکش کردن مرحله نخست بحران، بانک مرکزی نرخ سیاستی را به تدریج کاهش داد و تا پایان ژوئن ۲۰۲۲ به ۹/۵ درصد رساند. بنابراین، اهمیت تجربه روسیه در خود نرخ بهره ۲۰ درصدی نیست، بلکه در توانایی تغییر سریع سیاست پولی متناسب با مرحله بحران است.

اوکراین مسیر متفاوتی را تجربه کرد. NBU پیش از جنگ تمام‌عیار، چارچوب هدف‌گذاری تورم و نرخ ارز شناور را دنبال می‌کرد، اما پس از آغاز جنگ، شرایط به گونه‌ای تغییر کرد که استفاده متعارف از نرخ بهره به تنهایی کفایت نمی‌کرد. بانک مرکزی نرخ ارز را تثبیت کرد، محدودیت‌هایی بر معاملات ارزی و جریان سرمایه اعمال نمود و برای حفظ نقدینگی و ثبات شبکه بانکی از ابزارهای اضطراری استفاده کرد. حتی در شرایط استثنایی سال ۲۰۲۲، بخشی از نیاز مالی دولت از طریق خرید اوراق دولتی توسط بانک مرکزی تأمین شد. بنابراین، تجربه اوکراین نیز نشان می‌دهد که استقلال بانک مرکزی به معنای پایبندی مکانیکی به قواعد سیاست پولی دوران عادی نیست؛ بلکه به معنای توانایی استفاده موقت از ابزارهای فوق‌العاده و در عین حال حفظ مسیر بازگشت به چارچوب عادی است.

تفاوت دو تجربه در ابزارها، اما شباهت آن‌ها در ظرفیت نهادی است. روسیه از افزایش شدید نرخ بهره، مدیریت ارز و کنترل سرمایه برای جذب شوک استفاده کرد؛ اوکراین در مرحله نخست جنگ به تثبیت نرخ ارز، محدودیت‌های ارزی و تأمین نقدینگی متوسل شد. در هر دو مورد، سیاست پولی متناسب با مرحله بحران تغییر کرد. بنابراین، درس قابل انتقال برای ایران، تقلید از رژیم ارزی یا نرخ بهره این کشورها نیست، بلکه ایجاد ظرفیت نهادی برای تغییر سریع، هماهنگ و موقت ابزارهای سیاستی است.

این تجربه‌ها زمانی برای ایران معنا پیدا می‌کنند که تفاوت ساختاری اقتصاد کشور در نظر گرفته شود. ایران در مقایسه با روسیه و اوکراین، پیش از ورود به هر بحران جنگی نیز با تورم مزمن، بی‌ثباتی ارزی، ناترازی بانک‌ها، محدودیت دسترسی به منابع خارجی و ضعف انتقال سیاست پولی مواجه بوده است. در نتیجه، جنگ در ایران بر بستری از آسیب‌پذیری‌های پولی و مالی موجود وارد می‌شود و احتمال انتقال سریع شوک نظامی به بازار ارز، تورم و نظام بانکی افزایش می‌یابد.

مطالعه صندوق بین‌المللی پول درباره تورم ایران بر اساس داده‌های سال‌های ۲۰۰۴ تا ۲۰۲۱ نشان می‌دهد که کاهش ارزش پول ملی، کسری‌های مالی و شدت تحریم‌ها از عوامل مهم تورم بوده‌اند و رشد پول نیز در بلندمدت نقش معناداری داشته است. این یافته نشان می‌دهد که تورم ایران را نمی‌توان صرفاً به رشد نقدینگی نسبت داد؛ بلکه رشد پول در تعامل با کسری بودجه، فشار ارزی و محدودیت‌های خارجی شکل می‌گیرد (Khazaei & Ture, ۲۰۲۲). از این رو، سیاست پولی بدون اصلاح رابطه میان بودجه دولت، نظام بانکی و بازار ارز نمی‌تواند به‌تنهایی ثبات پایدار ایجاد کند.

مشکل بنیادی را می‌توان در قالب یک چرخه مالی - بانکی - ارزی توضیح داد: کسری یا تعهدات مالی دولت فشار بر شبکه بانکی و بانک مرکزی ایجاد می‌کند؛ ناترازی بانک‌ها نیاز به نقدینگی و اضافه‌برداشت را افزایش می‌دهد؛ فشار ارزی و کاهش ارزش پول ملی هزینه واردات را بالا می‌برد؛ تورم نیز تقاضا برای دارایی‌های جایگزین و ارز را افزایش می‌دهد. در چنین شرایطی، بانک مرکزی به‌جای آنکه صرفاً تنظیم‌کننده نظام پولی باشد، به تدریج به ضربه‌گیر ناترازی‌های مالی، بانکی و ارزی اقتصاد تبدیل می‌شود.

به همین دلیل، مشکل بانک مرکزی ایران را نمی‌توان صرفاً «فقدان استقلال حقوقی» دانست. مسئله مهم‌تر، محدود بودن استقلال عملیاتی در نتیجه تعدد اهداف و فشارهای مالی و بانکی است. بانک مرکزی هم‌زمان با انتظاراتی برای کنترل تورم، تثبیت بازار ارز، تأمین مالی تولید، حمایت از رشد، مدیریت بحران بانکی و تأمین نیازهای مالی دولت مواجه است. هنگامی که این اهداف بدون اولویت‌بندی روشن دنبال شوند، سیاست پولی با تعارض‌های جدی مواجه شده و اعتبار آن تضعیف می‌شود. در چنین

محیطی، حتی ابزارهایی مانند نرخ سیاستی، عملیات بازار باز یا کنترل نقدینگی نیز نمی‌توانند بدون اصلاحات مکمل، همان اثربخشی مورد انتظار را داشته باشند.

از این منظر، یکی از مشکلات ساختاری اقتصاد ایران انتقال مستمر ریسک از سایر بخش‌های اقتصاد به ترازنامه بانک مرکزی است. کسری مالی دولت، ناترازی بانک‌ها، فشار بازار ارز و نیاز بنگاه‌ها به سرمایه در گردش، همگی می‌توانند در شرایط بحران به بانک مرکزی منتقل شوند. هرچه این انتقال بیشتر شود، فضای سیاست‌گذاری پولی محدودتر و هزینه تثبیت اقتصادی بیشتر خواهد شد.

تجربه جنگ ۱۲ روزه نمونه‌ای مناسب برای مشاهده این دوگانگی است. بانک مرکزی و دستگاه‌های اقتصادی در مرحله نخست بحران توانستند با حفظ جریان تأمین ارز برای کالاهای اساسی و دارو و تداوم واردات، از تبدیل شوک نظامی به کمبود گسترده کالاهای ضروری جلوگیری کنند. این تجربه نشان می‌دهد که ظرفیت مداخله سریع بانک مرکزی و هماهنگی آن با دستگاه‌های اقتصادی می‌تواند در مرحله نخست یک بحران نظامی، نقش مهمی در جلوگیری از سرایت شوک به بازار کالا داشته باشد. با این حال، هزینه واقعی برخی سیاست‌های اضطراری ممکن است با وقفه زمانی در ترازنامه بانک مرکزی، رشد پول و تورم ظاهر شود. هرچند افزایش پایه پولی یا نقدینگی پس از جنگ را نیز نمی‌توان به‌طور مکانیکی به «هزینه جنگ» یا «تأمین مالی کسری بودجه» نسبت داد؛ برای تحلیل دقیق باید اجزای پایه پولی، خالص دارایی‌های خارجی بانک مرکزی، مطالبات از بانک‌ها و مطالبات از دولت به‌صورت جداگانه بررسی شوند. این تمایز از نظر سیاست‌گذاری اهمیت دارد؛ زیرا افزایش پایه پولی یک پیامد پولی است، نه لزوماً بیانگر منشأ واحد و مشخص آن.

درس این تجربه برای ایران آن است که موفقیت مدیریت بحران تنها با توانایی جلوگیری از بحران فوری سنجیده نمی‌شود؛ بلکه باید دید آیا سازوکارهای اضطراری پس از عبور از شوک می‌توانند جمع شوند و به وضعیت عادی بازگردند یا خیر. تاب‌آوری واقعی زمانی ایجاد می‌شود که اقتصاد بتواند هزینه یک بحران را در طول زمان توزیع کند، بدون آنکه این هزینه به یک چرخه پایدار تورم، کاهش ارزش پول و ناترازی مالی تبدیل شود.

دلالت سیاستی برای ایران

بر این اساس، استقلال عملیاتی بانک مرکزی باید یکی از مؤلفه‌های اصلی تاب‌آوری اقتصادی ایران تلقی شود؛ اما این استقلال نباید به یک اصلاح حقوقی منفرد تقلیل یابد. استقلال مؤثر نیازمند مجموعه‌ای از اصلاحات مکمل از جمله انضباط مالی دولت؛ کاهش وابستگی بودجه به منابع ناپایدار؛ اصلاح ناترازی بانک‌ها؛ توسعه بازار بدهی؛ شفافیت ترازنامه بانک مرکزی؛ تقویت چارچوب سیاست پولی و تعیین سلسله‌مراتب روشن میان اهداف بانک مرکزی است.

همچنین، سیاست پولی در شرایط جنگی نباید بر اساس دوگانه ساده «انقباضی یا انبساطی» طراحی شود. در مرحله نخست بحران، اولویت می‌تواند حفظ نقدینگی نظام بانکی، استمرار پرداخت‌ها، جلوگیری از هجوم بانکی و مدیریت فشار ارزی باشد. در مرحله بعد، با کاهش شدت شوک اولیه، سیاست پولی باید بر جلوگیری از تثبیت تورم بالا و بی‌لنگر شدن انتظارات متمرکز شود. در مرحله بازسازی نیز لازم است امکان تأمین مالی فعالیت‌های مولد فراهم شود، اما به گونه‌ای که حمایت از تولید به رشد نامحدود نقدینگی تبدیل نشود.

بنابراین، مهم‌ترین درس روسیه و اوکراین برای ایران انتخاب یک ابزار خاص نیست؛ ایجاد ظرفیت نهادی برای انتخاب ابزار مناسب در زمان مناسب است. روسیه نشان داد که واکنش سریع پولی و مالی — از افزایش شدید نرخ بهره تا مدیریت ارز و نقدینگی — می‌تواند از تبدیل شوک خارجی به بحران مالی جلوگیری کند. اوکراین نشان داد که در شرایط جنگی ممکن است رژیم پولی متعارف موقتاً کنار گذاشته شود و تثبیت ارز و ابزارهای اضطراری در اولویت قرار گیرد. اما هر دو تجربه نشان می‌دهند که ابزارهای فوق‌العاده باید متناسب با مرحله بحران تغییر کنند و در نهایت امکان بازگشت به چارچوب باثبات‌تر وجود داشته باشد.

در نهایت، می‌توان گفت که نقش بانک مرکزی در اقتصاد جنگی، حفظِ صرفِ ثباتِ قیمت‌ها نیست؛ بلکه حفظ قابلیت عملکرد پولی و مالی اقتصاد است. پول باید بتواند همچنان وسیله پرداخت و واحد محاسبه معتبر باقی بماند، بانک‌ها باید قادر به انتقال نقدینگی و اعتبار باشند، بازار ارز نباید به کانون

بی‌ثبات‌کننده انتظارات تبدیل شود و سیاست‌گذار باید بتواند میان الزامات فوری جنگ و ثبات میان‌مدت اقتصاد تعادل برقرار کند. برای اقتصادی مانند ایران که پیش از جنگ نیز با آسیب‌پذیری‌های پولی، مالی و بانکی مواجه است، ایجاد چنین ظرفیتی یکی از شروط اساسی تبدیل «مدیریت بحران» به تاب‌آوری راهبردی است.

۳. حفظ ظرفیت اعتباری و تاب‌آوری نظام بانکی

تاب‌آوری اقتصادی در شرایط جنگی تنها به توانایی بانک مرکزی برای حفظ ثبات پولی و نقدینگی محدود نمی‌شود. حتی اگر بازار پرداخت و نقدینگی نظام بانکی برقرار بماند، افزایش نااطمینانی، تخریب دارایی‌ها، کاهش درآمد بنگاه‌ها و افزایش ریسک اعتباری می‌تواند بانک‌ها را به کاهش اعطای تسهیلات وادار کند. در چنین شرایطی، ممکن است بحران از کانال بازار پول به بخش واقعی اقتصاد منتقل شود و اختلال در اعتباردهی، کاهش تولید، تعمیق بیکاری و اختلال در زنجیره تأمین را به دنبال داشته باشد. از این رو، یکی از مؤلفه‌های مهم تاب‌آوری اقتصادی، حفظ جریان اعتبار به فعالیت‌های اقتصادی حیاتی و بنگاه‌های دارای قابلیت بقا است.

مسئله اصلی در اینجا یک تعارض سیاستی است. از یک سو، افزایش ریسک در شرایط جنگی ایجاب می‌کند بانک‌ها در اعطای تسهیلات محتاط‌تر شوند؛ زیرا احتمال نکول و کاهش ارزش وثایق افزایش می‌یابد. از سوی دیگر، اگر همه بانک‌ها به‌طور هم‌زمان سیاست اعتباری خود را انقباضی کنند، بنگاه‌هایی که از نظر اقتصادی توان ادامه فعالیت دارند نیز ممکن است به دلیل کمبود نقدینگی از چرخه تولید خارج شوند. بنابراین، سیاست‌گذار باید میان حفظ انضباط اعتباری و جلوگیری از قطع اعتبار تعادل برقرار کند.

این مسئله از نظر تاب‌آوری اهمیت ویژه‌ای دارد؛ زیرا در اقتصاد جنگی بسیاری از بنگاه‌ها با یک شوک موقت مواجه‌اند، نه الزاماً ورشکستگی ساختاری. ممکن است بنگاهی به دلیل تخریب موقت زیرساخت، قطع انرژی، اختلال در صادرات یا کاهش موقت فروش با کمبود نقدینگی مواجه شود، در حالی که مدل کسب‌وکار آن همچنان قابل دوام باشد. اگر چنین بنگاهی در نتیجه کاهش اعتبار بانکی ورشکست

شود، یک شوک موقت به ظرفیت تولیدی دائمی تبدیل خواهد شد. بنابراین، سیاست اعتباری در شرایط جنگی باید میان بحران نقدینگی و ورشکستگی ساختاری تمایز قائل شود.

تجربه روسیه پس از فوریه ۲۰۲۲ نشان داد که واکنش بانک مرکزی تنها به افزایش نرخ بهره و تثبیت بازار ارز محدود نشد. بانک مرکزی روسیه در هفته‌ها و ماه‌های نخست جنگ، در کنار اقدامات پولی و ارزی، مجموعه‌ای از تدابیر را برای جلوگیری از انقباض شدید اعتبار اجرا کرد. این اقدامات شامل تسهیل برخی الزامات نظارتی، فراهم کردن مشوق‌هایی برای اعطای تسهیلات و حمایت از برنامه‌های اعتباری دولت بود. برای نمونه، در مارس ۲۰۲۲ بانک مرکزی امکان استفاده ساده‌تر از ارزیابی اعتباری داخلی بانک‌ها برای برخی تسهیلات بنگاه‌های کوچک و متوسط را افزایش داد و در برنامه‌های اعتباری یارانه‌ای، برخی الزامات ریسک‌سنجی را تعدیل کرد.

اهمیت این تجربه در آن است که سیاست‌گذار تلاش کرد بحران مالی را از بحران تولید جدا نگه دارد. افزایش ریسک اقتصادی می‌توانست بانک‌ها را به توقف اعتباردهی وادار کند؛ اما اگر این روند ادامه می‌یافت، کاهش اعتبار خود به عامل تشدید رکود تبدیل می‌شد. بنابراین، بخشی از سیاست واکنش به بحران، حفظ ظرفیت بانک‌ها برای ادامه اعتباردهی بود.

با این حال، این تجربه یک هشدار مهم نیز دارد. حمایت اعتباری گسترده در شرایط جنگی نباید به اعطای تسهیلات به بنگاه‌های فاقد توان بازپرداخت یا پنهان کردن ناترازی بانک‌ها منجر شود. اگر کیفیت اعتبارات نادیده گرفته شود، هزینه حمایت از تولید در آینده به افزایش مطالبات غیرجاری و تضعیف ترازنامه بانک‌ها منتقل خواهد شد. بنابراین، حمایت اعتباری باید هدفمند، موقت و مشروط به قابلیت بقا و بازپرداخت باشد.

تجربه اوکراین از این جهت برای ایران اهمیت بیشتری دارد که در شرایط جنگی، افزایش ریسک اعتباری را صرفاً بر عهده بانک‌های داخلی نگذاشت. یکی از سازوکارهای مهم، استفاده از ضمانت‌ها و ابزارهای تقسیم ریسک اعتباری بود. در این چارچوب، نهادهای بین‌المللی بخشی از ریسک وام‌های جدید را پوشش دادند و در نتیجه، بانک‌های محلی انگیزه و ظرفیت بیشتری برای ادامه اعتباردهی پیدا

کردند.

EBRD از آغاز جنگ از طریق تسهیلات تقسیم ریسک، تأمین مالی واسطه‌ای و حمایت از مؤسسات مالی محلی، تلاش کرده است ظرفیت اعتباردهی بانک‌های اوکراینی حفظ شود. تا پایان ۲۰۲۵، این سازوکارها امکان تأمین مالی حدود ۲/۵ میلیارد یورو در بیش از ۳۰ هزار زیرتسهیلات را فراهم کردند؛ در برخی از این ابزارها ۵۰ تا ۸۰ درصد ریسک تسهیلات توسط EBRD پوشش داده شد. هدف این سازوکارها، جایگزین کردن بانک‌ها با دولت نبود، بلکه کاهش بخشی از ریسک بانک‌ها برای حفظ انگیزه آن‌ها جهت ادامه اعتباردهی بود.

نمونه روشن‌تر آن، ضمانت‌های EBRD برای PrivatBank و Ukrgasbank در سال ۲۰۲۵ بود که در مجموع قرار بود تا ۹۰۰ میلیون یورو اعتبار جدید برای بنگاه‌ها و خانوارها ایجاد کند. این منابع به بخش‌هایی مانند کشاورزی، تولید، دارو، حمل‌ونقل و لجستیک و پروژه‌های امنیت انرژی اختصاص یافتند. در ۲۰۲۵ نیز EBRD حدود ۵۰۴ میلیون یورو تسهیلات تقسیم ریسک فراهم کرد که ظرفیت ایجاد حداکثر ۱/۶ میلیارد یورو اعتبار جدید از طریق مؤسسات مالی اوکراین را داشت.

این تجربه یک درس مهم در طراحی سیاست اعتباری جنگی دارد: دولت الزاماً نباید خود مستقیماً وام‌دهنده اصلی اقتصاد شود؛ بلکه می‌تواند با تحمل بخشی از ریسک، ظرفیت وام‌دهی شبکه بانکی را چند برابر کند. در این مدل، بانک همچنان بخشی از ریسک را تحمل می‌کند و مسئول ارزیابی اعتبار مشتری باقی می‌ماند، اما بخشی از ریسک استثنایی ناشی از جنگ از طریق ضمانت یا سازوکارهای تقسیم ریسک پوشش داده می‌شود.

تفاوت ایران: مسئله فقط کمبود اعتبار نیست

برای ایران، انتقال این تجربه باید با توجه به ساختار متفاوت نظام بانکی انجام شود. مسئله نظام بانکی ایران صرفاً کاهش اعتباردهی در شرایط جنگ نیست؛ بلکه پیش از بحران نیز ناترازی برخی بانک‌ها، ضعف سرمایه، مطالبات غیرجاری و وابستگی بخشی از اعتباردهی به منابع بانکی و سیاست‌های تکلیفی وجود داشته است. بنابراین، اگر حمایت جنگی صرفاً به افزایش تسهیلات تکلیفی یا تزریق منابع جدید

به بانک‌ها محدود شود، ممکن است به جای افزایش ظرفیت واقعی اعتباردهی، ناترازی موجود را تشدید کند.

از این منظر، باید میان «تأمین منابع» و «تقسیم ریسک» تفاوت گذاشت. تزریق مستقیم منابع به بانک‌ها حجم نقدینگی در اختیار آن‌ها را افزایش می‌دهد، اما الزاماً مشکل ریسک اعتباری را حل نمی‌کند. در مقابل، ضمانت یا تقسیم ریسک می‌تواند بدون انتقال کامل منابع و ریسک به ترازنامه دولت یا بانک مرکزی، انگیزه بانک را برای اعطای تسهیلات افزایش دهد.

برای مثال، اگر بنگاهی به دلیل جنگ با ریسک بالای آسیب به دارایی‌ها مواجه باشد، بانک ممکن است به دلیل احتمال نکول از تأمین مالی آن خودداری کند. در چنین شرایطی، دولت یا یک نهاد ضمانت‌کننده می‌تواند بخشی از زیان احتمالی را پوشش دهد. در این صورت، بانک همچنان در ارزیابی طرح، تعیین شرایط و نظارت بر مصرف تسهیلات نقش دارد، اما ریسک استثنایی ناشی از شرایط جنگی میان بانک و نهاد عمومی تقسیم می‌شود.

از مهم‌ترین درس‌های روسیه و به‌ویژه اوکراین برای ایران، حرکت از سیاست تأمین مالی مستقیم و گسترده به سمت تقسیم هدفمند ریسک است. در شرایط جنگی، منابع عمومی محدود هستند و نمی‌توان انتظار داشت دولت یا بانک مرکزی همه نیازهای مالی بنگاه‌ها را تأمین کنند. سیاست مؤثرتر آن است که منابع عمومی به‌عنوان سرمایه ریسک یا پشتوانه ضمانت مورد استفاده قرار گیرند تا منابع بانکی و خصوصی بیشتری را به سمت فعالیت‌های حیاتی اقتصاد هدایت کنند.

در این چارچوب، می‌توان سه سطح حمایت را از یکدیگر تفکیک کرد:

۱. حفظ نقدینگی و سلامت بانک‌ها: بانک‌های دارای اهمیت سیستمی باید در شرایط بحران از دسترسی کافی به نقدینگی برخوردار باشند تا اختلال موقت در جریان منابع به بحران بانکی تبدیل نشود.
۲. تضمین یا تقسیم ریسک برای اعتباردهی جدید: حمایت عمومی باید به‌جای پوشش کامل زیان بانک، بخشی از ریسک اعتبارات هدفمند را پوشش دهد و بانک را در معرض بخشی از ریسک نگه دارد. این

امر از کاهش انضباط اعتباری جلوگیری می‌کند.

۳. هدایت اعتبار به فعالیت‌های دارای اهمیت راهبردی: حمایت اعتباری باید به بخش‌هایی اختصاص یابد که استمرار آن‌ها برای تاب‌آوری اقتصاد ضروری است؛ از جمله تولید کالاهای اساسی، انرژی، حمل‌ونقل و لجستیک، دارو، زیرساخت‌های حیاتی و بنگاه‌های کوچک و متوسط دارای قابلیت ادامه فعالیت.

این تفکیک مانع از آن می‌شود که سیاست «حمایت از اعتبار» به سیاست نجات همه بنگاه‌ها تبدیل شود. در اقتصاد جنگی، همه بنگاه‌ها الزاماً ارزش اقتصادی یکسانی برای حمایت عمومی ندارند. هدف سیاست اعتباری باید حفظ ظرفیت تولیدی و اشتغال قابل دوام باشد، نه جلوگیری از هرگونه ورشکستگی.

اگر ایران بخواهد از این تجربه استفاده کند، سازوکار تقسیم ریسک باید چند ویژگی داشته باشد: اول، سهم مشخصی از ریسک باید بر عهده بانک باقی بماند تا انگیزه ارزیابی و نظارت اعتباری از بین نرود؛ دوم، حمایت باید زمان‌دار باشد و پس از پایان وضعیت اضطراری به تدریج کاهش یابد؛ سوم، معیارهای مشخصی برای تعیین بنگاه‌ها و پروژه‌های واجد شرایط وجود داشته باشد؛ چهارم، عملکرد برنامه، نرخ نکول، میزان استفاده از ضمانت و هزینه نهایی برای بودجه عمومی به صورت شفاف گزارش شود.

همچنین، لازم است میان بنگاه آسیب‌دیده اما قابل بقا و بنگاه فاقد توجیه اقتصادی تمایز ایجاد شود. ضمانت عمومی نباید ابزاری برای پنهان کردن زیان‌های انباشته یا نجات بنگاه‌های ورشکسته باشد. در غیر این صورت، سازوکار تقسیم ریسک به انتقال زیان‌های خصوصی به ترازنامه دولت تبدیل خواهد شد.

تجربه اوکراین نشان می‌دهد که این سازوکارها زمانی مؤثرتر هستند که با کمک فنی، ارزیابی اعتباری و مشوق‌های سرمایه‌گذاری همراه شوند. EBRD در کنار تقسیم ریسک، از کمک‌های فنی و مشوق‌های سرمایه‌گذاری نیز استفاده کرده است تا ظرفیت بانک‌ها و بنگاه‌ها برای اجرای پروژه‌ها افزایش یابد. بنابراین، سیاست اعتباری تاب‌آور صرفاً مسئله «پول بیشتر» نیست؛ بلکه ترکیبی از سرمایه، ضمانت،

مدیریت ریسک و ظرفیت نهادی است.

دلالت سیاستی برای ایران

درس اصلی روسیه و اوکراین برای ایران این نیست که دولت باید در زمان جنگ حجم بیشتری از اعتبار ایجاد کند. درس اصلی آن است که اقتصاد جنگی به سازوکاری نیاز دارد که ریسک استثنایی جنگ را از ریسک عادی کسب‌وکار تفکیک کند. اگر تمام این ریسک بر دوش بانک‌ها گذاشته شود، احتمال قطع اعتبار افزایش می‌یابد؛ و اگر تمام آن به دولت یا بانک مرکزی منتقل شود، احتمال ایجاد ناترازی مالی و پولی افزایش پیدا می‌کند.

بنابراین، سیاست مطلوب می‌تواند ایجاد یک چارچوب چندلایه برای حمایت اعتباری باشد که در آن بانک‌ها، دولت و نهادهای ضمانت‌کننده هر یک بخشی از ریسک را بر عهده بگیرند. چنین چارچوبی باید به صورت موقت و هدفمند فعال شود و پس از عبور از بحران، به سازوکار عادی تأمین مالی بازگردد.

در این چارچوب، تاب‌آوری اعتباری را می‌توان توانایی نظام مالی برای حفظ جریان اعتبار به فعالیت‌های اقتصادی حیاتی، بدون ایجاد ناترازی پایدار در بانک‌ها و دولت، تعریف کرد. این مفهوم مکمل «تاب‌آوری پولی» است که در بخش پیشین بررسی شد. بانک مرکزی باید بتواند ثبات پولی و نقدینگی را حفظ کند؛ نظام بانکی نیز باید بتواند این ثبات را به اعتبار واقعی برای تولید و سرمایه‌گذاری تبدیل کند.

از این منظر، تجربه روسیه نشان می‌دهد که در شرایط جنگی باید از انقباض ناگهانی اعتبار جلوگیری کرد، اما تجربه اوکراین نشان می‌دهد که این هدف را می‌توان با تقسیم ریسک و استفاده از منابع عمومی برای اهرم کردن منابع بانکی دنبال کرد. برای ایران، این دو تجربه در کنار یکدیگر به یک اصل سیاستی مهم منتهی می‌شوند: حفظ اعتباردهی نباید از مسیر انتقال نامحدود ریسک به بانک مرکزی و دولت انجام شود؛ بلکه باید از طریق طراحی نهادی برای تقسیم، قیمت‌گذاری و مدیریت ریسک جنگی صورت گیرد.

در نتیجه، پس از حفظ ثبات پولی و ظرفیت مداخله بانک مرکزی، مرحله بعدی تاب‌آوری اقتصادی، حفظ ظرفیت واسطه‌گری مالی نظام بانکی است. تنها در صورتی که نظام مالی بتواند منابع را از بخش پولی به بخش واقعی اقتصاد منتقل کند، ثبات پولی می‌تواند به حفظ تولید، اشتغال و زنجیره‌های تأمین منجر شود.

۴. وابستگی متقابل و پیوندهای بین‌المللی؛ تبدیل ارتباطات خارجی به منبع تاب‌آوری

همان‌گونه که پیش از این مورد اشاره قرار گرفت، یکی از مهم‌ترین درس‌های تجربه روسیه و اوکراین این است که تاب‌آوری صرفاً تابع ظرفیت‌های داخلی نیست، بلکه به میزان و نوع اتصال اقتصاد ملی به شبکه اقتصاد بین‌المللی نیز وابسته است. در اقتصاد جهانی‌شده، هیچ کشوری حتی یک اقتصاد بزرگ، کاملاً خودکفا نیست. حداقل بخشی از فناوری، تجهیزات، سرمایه، مواد اولیه و خدمات مالی از خارج تأمین می‌شوند. بنابراین، شبکه روابط خارجی بخشی از ظرفیت تاب‌آوری داخلی است. در جهانی که تولید، تجارت، تأمین مالی، فناوری و زنجیره‌های عرضه به شدت درهم‌تنیده‌اند، انزوای اقتصادی یا فقدان تعاملات موثر بین‌المللی گسترده می‌تواند آسیب‌پذیری یک کشور را افزایش دهد؛ زیرا اختلال در یک یا چند ارتباط خارجی می‌تواند هم‌زمان به کاهش بازارهای صادراتی، دشواری تأمین نهاده‌ها، محدودیت دسترسی به فناوری و افزایش هزینه تأمین مالی منجر شود. از این منظر، تاب‌آوری اقتصادی به معنای خودکفایی و قطع وابستگی خارجی نیست، بلکه مستلزم آن است که وابستگی‌های خارجی به‌گونه‌ای سازمان یابند که امکان جایگزینی، چانه‌زنی و استمرار جریان‌های اقتصادی در شرایط بحران وجود داشته باشد. وابستگی متقابل هنگامی به منبع آسیب‌پذیری تبدیل می‌شود که یک طرف در یک گره حیاتی شبکه قرار داشته باشد و طرف دیگر فاقد گزینه جایگزین باشد. در مقابل، اگر روابط اقتصادی میان چند کشور به صورت شبکه‌ای و متقابل شکل گرفته باشد و اختلال در آن برای هر دو طرف هزینه ایجاد کند، استفاده سیاسی از وابستگی دشوارتر خواهد شد. از این رو، سیاست تاب‌آوری نباید بر حذف ارتباطات خارجی متمرکز شود، بلکه باید بر کاهش تمرکز وابستگی و افزایش متقابل بودن آن استوار باشد.

تجربه اوکراین اهمیت این عامل را به شدت برجسته کرده است. کمک‌های مالی، تسلیحاتی و نهادی اتحادیه اروپا، آمریکا و نهادهای بین‌المللی امکان داد دولت اوکراین خدمات عمومی و دفاعی خود را ادامه دهد. تأمین مالی خارجی در واقع بخشی از کسری بودجه عظیم کشور را پوشش داده و امکان حفظ ثبات مالی را فراهم کرده است. روسیه الگوی دیگری ارائه می‌کند. این کشور پس از قطع بخشی از روابط اقتصادی با غرب، شبکه تجارت خود را به سمت چین، هند، ترکیه و سایر اقتصادهای غیرغربی بازآرایی کرد. پژوهش‌های مربوط به بازآرایی کريدورهای تجاری روسیه نشان می‌دهند که پس از آغاز جنگ، این تغییر جهت نه فقط در سطح مقصد کالاها، بلکه در جغرافیای حمل و نقل، بنادر، خطوط ریلی و مسیرهای زمینی نیز اتفاق افتاد (Kuznetsov et al., ۲۰۲۴). این تجربه نشان داد که تنوع ژئواکونومیک می‌تواند بخشی از اثر تحریم‌ها را جذب کند؛ اما هم‌زمان وابستگی بیش از حد به چند شریک جدید نیز می‌تواند نوع دیگری از آسیب‌پذیری ایجاد کند.

اهمیت این تجربه در آن نیست که روسیه توانست به‌طور کامل نیاز خود به اروپا را جایگزین کند. اهمیت تجربه روسیه در این است که وجود روابط اقتصادی پیشین و ظرفیت‌های جغرافیایی و تجاری با آسیا و کشورهای پیرامونی، امکان بازتنظیم سریع‌تر بخشی از جریان‌های اقتصادی را فراهم کرد. در واقع، تاب‌آوری روسیه تا حدی حاصل آن بود که اقتصاد این کشور پیش از تشدید تحریم‌ها کاملاً در یک شبکه تجاری واحد قفل نشده بود و می‌توانست بخشی از جریان‌های تجارت، انرژی و واردات خود را به سمت شرکای دیگر هدایت کند. این تجربه برای ایران از آن جهت مهم است که نشان می‌دهد تنوع شرکای اقتصادی صرفاً یک سیاست تجاری نیست، بلکه بخشی از ظرفیت امنیت اقتصادی کشور در شرایط بحران است.

تفاوت دو تجربه از این جهت اهمیت دارد که نشان می‌دهد تاب‌آوری خارجی یک الگوی واحد ندارد. روسیه عمدتاً از ظرفیت شبکه‌های تجاری و مالی جایگزین برای کاهش اثر قطع ارتباط با غرب استفاده کرد، در حالی که اوکراین با تعمیق پیوندهای نهادی و مالی با غرب، بخشی از منابع و ظرفیت‌های ازدست‌رفته خود را از طریق حمایت خارجی جبران کرد. وجه مشترک هر دو تجربه، اما در جای

دیگری قرار دارد: هیچ‌یک برای حفظ عملکرد اقتصادی خود در شرایط جنگی به انزوای مطلق متوسل نشدند. تفاوت در این بود که هرکدام توانستند شبکه متفاوتی از روابط خارجی را برای حفظ جریان منابع، تجارت، تأمین مالی و تولید فعال کنند.

دلالت سیاستی برای ایران

این تجربه برای ایران اهمیت ویژه‌ای دارد؛ زیرا محدودیت‌های ناشی از تحریم موجب شده است که اقتصاد کشور هم‌زمان با محدودیت دسترسی به برخی شبکه‌های مالی و تجاری جهانی و تمرکز نسبی بخشی از تجارت خارجی در تعداد محدودی از شرکا و مسیرها مواجه باشد. در چنین شرایطی، راهبرد واقع‌بینانه نه تلاش برای قطع وابستگی خارجی و حرکت به سمت خودکفایی فراگیر است و نه اتکا به یک مجموعه محدود از شرکای خارجی. راهبرد مطلوب، بازطراحی ساختار وابستگی متقابل است؛ به گونه‌ای که روابط اقتصادی ایران با طیف گسترده‌تری از کشورها، بنگاه‌ها، شبکه‌های مالی و زنجیره‌های تولیدی شکل گیرد و امکان جایگزینی در هنگام اختلال افزایش یابد.

یکی از مهم‌ترین جهت‌گیری‌ها در این زمینه، تعمیق وابستگی‌های متقابل اقتصادی است. منظور از وابستگی‌های متقابل صرفاً افزایش حجم تجارت دوجانبه نیست. تجارت ساده، در بسیاری از موارد می‌تواند یک رابطه نامتقارن ایجاد کند که در آن یک کشور خریدار یا فروشنده جایگاه مسلط پیدا کند. آنچه برای تاب‌آوری اهمیت بیشتری دارد، حرکت از تجارت صرف به سمت پیوندهای تولیدی، سرمایه‌گذاری مشترک، زنجیره‌های تأمین، انتقال فناوری، خدمات فنی و قراردادهای بلندمدت است. هرچه بخشی از ظرفیت تولیدی یا زنجیره تأمین طرفین به یکدیگر متصل شود، هزینه قطع رابطه برای هر دو طرف افزایش می‌یابد و انگیزه اقتصادی برای استمرار همکاری نیز تقویت می‌شود.

برای ایران، بنابراین همکاری با همسایگان و قدرت‌های منطقه‌ای می‌تواند از سطح خرید و فروش کالا به سمت ایجاد پیوندهای تولیدی و سرمایه‌گذاری مشترک حرکت کند. برای مثال، ایجاد زنجیره‌های مشترک در صنایع غذایی، پتروشیمی، دارو، تجهیزات صنعتی، حمل‌ونقل، انرژی و فناوری‌های منتخب می‌تواند رابطه‌ای ایجاد کند که در آن طرف مقابل نیز از تداوم همکاری اقتصادی منتفع شود. چنین

ساختاری از منظر نظریه فارل و نیومن اهمیت دارد، زیرا ایران را صرفاً به یک «نقطه انتهایی» در شبکه تجارت تبدیل نمی‌کند، بلکه آن را به یک گره دارای ارزش اقتصادی برای سایر اعضای شبکه تبدیل می‌کند. در این حالت، ایجاد اختلال در اقتصاد ایران صرفاً هزینه‌ای یک‌طرفه برای ایران نخواهد بود و برای برخی شرکای اقتصادی نیز هزینه ایجاد خواهد کرد.

البته این سیاست نباید به این معنا تفسیر شود که ایران می‌تواند از طریق ایجاد چند پروژه مشترک، تحریم‌ها را برای طرف‌های ثالث غیرممکن یا بی‌اثر کند. چنین انتظاری واقع‌بینانه نیست. هدف عملی‌تر، ایجاد هزینه‌های اقتصادی تدریجی و انباشته برای قطع روابط است. برای نمونه، اگر بنگاه‌های کشورهای همسایه در زنجیره تولید یا توزیع ایران سرمایه‌گذاری کرده باشند، یا شرکت‌های ایرانی و خارجی در یک زنجیره تأمین مشترک فعالیت کنند، تصمیم برای قطع ارتباط دیگر صرفاً یک تصمیم سیاسی نخواهد بود؛ بلکه با منافع بنگاه‌ها و گروه‌های اقتصادی طرف مقابل نیز درگیر می‌شود. این همان جایی است که «وابستگی متقابل» می‌تواند از یک منبع آسیب‌پذیری به بخشی از ظرفیت بازدارندگی اقتصادی تبدیل شود.

در میان ترتیبات منطقه‌ای موجود، اتحادیه اقتصادی اوراسیا می‌تواند یکی از مهم‌ترین بسترهای عملیاتی برای این بازطراحی باشد. اهمیت اتحادیه اقتصادی اوراسیا برای ایران صرفاً در ایجاد بازار صادراتی جدید خلاصه نمی‌شود؛ بلکه این چارچوب می‌تواند بخشی از زیرساخت نهادی برای کاهش هزینه مبادله، تسهیل تجارت، توسعه حمل‌ونقل، استانداردسازی، همکاری صنعتی و ایجاد شبکه‌های بنگاهی میان ایران و اعضای اتحادیه باشد.

توافق تجارت آزاد ایران و EAEU که در ۲۵ دسامبر ۲۰۲۳ امضا شد و از ۱۵ مه ۲۰۲۵ وارد مرحله اجرا شد، از این نظر یک ظرفیت نهادی مهم است. کمیسیون اقتصادی اوراسیا تصریح کرده است که اجرای این توافق باید با توسعه همکاری مستقیم میان بنگاه‌های ایرانی و بنگاه‌های کشورهای عضو همراه شود و برای آن نقشه راه و سازوکارهای همکاری تجاری در نظر گرفته شده است. بنابراین، مسئله اصلی برای ایران دیگر صرفاً «داشتن توافق» نیست؛ بلکه تبدیل توافق تجاری به شبکه واقعی تولید، توزیع،

لجستیک و سرمایه‌گذاری است.

برای مثال، همکاری در چارچوب کریدور شمال - جنوب، توسعه حمل‌ونقل ریلی و چندوجهی، اتصال بنادر ایران به شبکه توزیع اوراسیا و ایجاد زنجیره‌های منظم برای محصولات کشاورزی می‌تواند ارزش توافقی را از سطح تعرفه به سطح زیرساخت اقتصادی ارتقا دهد. طرح «اوراسیا آگرو اکسپرس» نمونه‌ای از چنین رویکردی است که با هدف توسعه حمل‌ونقل ریلی و چندوجهی محصولات کشاورزی و غذایی و استفاده از مسیرهای شمال - جنوب دنبال شده است.

از همین رو، استفاده از EAEU در راهبرد تاب‌آوری ایران باید در سه سطح دنبال شود: بازار، تولید و زیرساخت. در سطح بازار، هدف افزایش و تنوع‌بخشی به صادرات است؛ در سطح تولید، هدف ایجاد همکاری‌های صنعتی و زنجیره‌های ارزش مشترک؛ و در سطح زیرساخت، هدف ایجاد مسیرهای پایدار حمل‌ونقل و لجستیک است. ترکیب این سه سطح است که می‌تواند وابستگی متقابل ایجاد کند و در نتیجه هزینه قطع ارتباط اقتصادی را برای طرفین افزایش دهد.

ظرفیت BRICS و تنوع‌بخشی به شبکه مالی خارجی

بعد دیگر تاب‌آوری خارجی، شبکه مالی است. حتی اگر مسیر تجاری وجود داشته باشد، تحریم بانک‌ها، محدودیت انتقال ارز، قطع دسترسی به شبکه‌های پرداخت یا افزایش ریسک تسویه می‌تواند تجارت را مختل کند. از این رو، تنوع‌بخشی به روابط خارجی باید به تنوع‌بخشی به زیرساخت‌های پرداخت و تأمین مالی نیز منجر شود. در این زمینه، بریکس می‌تواند برای ایران اهمیت داشته باشد؛ اما باید از بزرگ‌نمایی ظرفیت آن پرهیز کرد. اسناد رسمی BRICS در سال‌های ۲۰۲۴ و ۲۰۲۵ بر استفاده بیشتر از ارزهای محلی، تقویت شبکه‌های بانکداری کارگزاری، تسهیل پرداخت‌های فرامرزی و افزایش قابلیت همکاری میان سامانه‌های پرداخت تأکید کرده‌اند. در عین حال، «BRICS Cross-Border Payments Initiative» ماهیتی داوطلبانه و غیرالزام‌آور دارد و «BRICS Clear» نیز همچنان در مرحله بررسی امکان‌پذیری و طراحی قرار دارد.

بنابراین، هدف واقع‌بینانه ایران نباید ایجاد یک «جایگزین کامل برای نظام مالی غرب» باشد. چنین هدفی

هم از نظر فنی و هم از نظر نهادی در کوتاه‌مدت واقع‌بینانه نیست. هدف باید کاهش تمرکز ریسک در یک شبکه پرداخت و یک ارز مسلط و ایجاد گزینه‌های بیشتر برای تسویه و تأمین مالی باشد. استفاده موردی و اقتصادی از ارزهای محلی، توسعه روابط کارگزاری میان بانک‌های کشورهای عضو، استفاده از ظرفیت بانک توسعه جدید و ایجاد سازوکارهای تسویه دوجانبه، در صورتی که هزینه و ریسک آنها قابل مدیریت باشد، می‌تواند بخشی از این راهبرد باشد. این رویکرد با جهت‌گیری رسمی BRICS برای افزایش پرداخت‌های فرامرزی سریع‌تر، کم‌هزینه‌تر و شفاف‌تر نیز سازگار است.

در مورد ایران، این مسئله باید با سیاست ارزی و تجاری نیز هماهنگ شود. استفاده از ارزهای محلی زمانی به افزایش تاب‌آوری کمک می‌کند که برای صادرکننده و واردکننده مزیت واقعی در هزینه، نقدشوندگی و ریسک تسویه ایجاد کند. صرف تغییر واحد پولی قرارداد، بدون وجود بازار عمیق، بانک‌های کارگزار، امکان پوشش ریسک و سازوکار تسویه قابل اعتماد، لزوماً وابستگی مالی را کاهش نمی‌دهد. بنابراین، «دلاری‌زدایی» نباید به عنوان یک هدف مستقل مطرح شود؛ آنچه اهمیت دارد، کاهش آسیب‌پذیری ناشی از تمرکز در یک ارز، یک شبکه پرداخت یا یک مرکز مالی است.

از تجارت با شرکا به شبکه‌های اقتصادی متقابل

درس اصلی روسیه و اوکراین برای ایران در نهایت این نیست که ایران باید به شرق یا غرب متمایل شود؛ بلکه این است که باید ساختار روابط خارجی خود را به گونه‌ای تنظیم کند که هیچ اختلال منفردی نتواند بخش بزرگی از اقتصاد را از کار بیندازد. روسیه توانست بخشی از شوک را با استفاده از شبکه‌های تجاری و لجستیکی جایگزین جذب کند؛ اوکراین نیز بخش مهمی از ظرفیت خود را از طریق شبکه‌های مالی و نهادی غرب حفظ کرد. این دو تجربه نشان می‌دهند که تاب‌آوری خارجی بیش از آنکه تابع «تعداد شرکا» باشد، تابع کیفیت، عمق، تنوع و قابلیت جایگزینی روابط است.

برای ایران، این امر مستلزم عبور از روابط صرفاً تجاری با کشورهای همسایه و شرکای غیرغربی و حرکت به سمت روابطی است که در آنها منافع تولیدی و سرمایه‌گذاری نیز شکل گرفته باشد. قراردادهای بلندمدت خرید و فروش، سرمایه‌گذاری مشترک، تولید مشترک، انبارش و توزیع منطقه‌ای،

اتصال بنادر و خطوط ریلی، همکاری بانکی و بیمه‌ای و مشارکت در زنجیره‌های ارزش منطقه‌ای، در مقایسه با تجارت مقطعی، شبکه‌ای پایدارتر ایجاد می‌کنند. هرچه این پیوندها عمیق‌تر و متقابل‌تر باشند، قطع ارتباط اقتصادی برای همه طرف‌ها پرهزینه‌تر خواهد شد.

بر این اساس، راهبرد تاب‌آوری خارجی ایران را می‌توان در سه اولویت خلاصه کرد: نخست، تنوع‌بخشی جغرافیایی و نهادی به بازارها، مسیرهای حمل‌ونقل و شبکه‌های پرداخت؛ دوم، تبدیل توافقات موجود، به‌ویژه توافق تجارت آزاد با EAEU، به شبکه‌های واقعی تولید، لجستیک و سرمایه‌گذاری؛ و سوم، استفاده واقع‌بینانه از ظرفیت BRICS برای افزایش گزینه‌های پرداخت، تسویه و تأمین مالی، بدون انتظار برای جایگزینی کامل نظام مالی غرب.

در نتیجه، تاب‌آوری خارجی را باید نه به معنای «کمتر شدن ارتباط با جهان»، بلکه به معنای بیشتر شدن گزینه‌های ارتباطی، کمتر شدن گلوگاه‌ها و افزایش قابلیت جایگزینی تعریف کرد. برای اقتصاد ایران، که هم‌زمان با تحریم و احتمال شوک‌های ژئوپلیتیکی مواجه است، چنین رویکردی می‌تواند فاصله میان «وابستگی خارجی» و «خودکفایی پرهزینه» را پر کند و شبکه‌ای از روابط اقتصادی ایجاد کند که در برابر قطع یا اختلال یک مسیر، شریک یا سازوکار مالی، قابلیت بازآرایی داشته باشد.

۵. جغرافیا و تاب‌آوری شبکه‌ای؛ از ایجاد مسیرهای جدید تا حفظ قابلیت تغییر مسیر

در اقتصاد جنگی، جغرافیا صرفاً یک مزیت طبیعی یا موقعیت مکانی نیست، بلکه می‌تواند به منبعی برای کاهش آسیب‌پذیری اقتصاد در برابر اختلالات تجاری، محاصره، تحریم و قطع مسیرهای ارتباطی تبدیل شود. تجربه روسیه و اوکراین نشان می‌دهد که در شرایط جنگی، اهمیت جغرافیا بیش از آنکه به معنای برخورداری از تعداد زیادی مسیر تجاری باشد، به توانایی تغییر مسیر جریان‌های اقتصادی در هنگام اختلال مربوط است. اوکراین پس از بسته‌شدن یا محدودشدن مسیرهای سنتی، بخشی از تجارت خود را از طریق شبکه‌ای از مسیرهای ریلی، جاده‌ای، رودخانه‌ای و بنادر کشورهای همسایه بازتنظیم کرد؛ در روسیه نیز پس از ۲۰۲۲، تغییر جهت تجارت به سوی شرق و جنوب و استفاده بیشتر از مسیرهای قفقاز، آسیای مرکزی، ایران و مسیرهای دریایی جدید، به بخشی از سازوکار سازگاری اقتصادی تبدیل

شد. بنابراین، درس اصلی این دو تجربه، لزوماً ضرورت احداث زیرساخت‌های جدید در مقیاس بزرگ نیست؛ بلکه اهمیت برخورداری از گزینه‌های جایگزین و قابلیت جابه‌جایی سریع میان آنها است.

این ملاحظه برای ایران اهمیت بیشتری دارد، زیرا شرایط مالی کشور اجازه نمی‌دهد در کوتاه‌مدت شبکه‌ای گسترده از کریدورهای جدید احداث یا ظرفیت همه مسیرهای بالقوه به‌طور هم‌زمان توسعه داده شود. تشدید تحریم‌ها، محدودیت دسترسی به منابع مالی خارجی، ضعف سرمایه‌گذاری داخلی و فشار بر منابع بودجه‌ای، عملاً امکان اجرای هم‌زمان پروژه‌های بزرگ زیرساختی را محدود کرده است. بانک جهانی نیز در ارزیابی‌های اخیر خود، علاوه بر تشدید نااطمینانی و تحریم‌ها، بر محدودیت سرمایه‌گذاری دولتی و ضعف سرمایه‌گذاری در زیرساخت‌ها تأکید کرده است. از این رو، سیاست تاب‌آوری جغرافیایی ایران نمی‌تواند بر این فرض بنا شود که کشور در مدت کوتاه قادر خواهد بود چندین بندر، خط‌آهن، پایانه مرزی و کریدور جدید ایجاد کند.

در چنین شرایطی، رویکرد واقع‌بینانه‌تر، گذار از «متنوع‌سازی زیرساختی» به «متنوع‌سازی عملیاتی» است. منظور آن است که در مرحله نخست، ظرفیت‌های موجود شناسایی و اولویت‌بندی شوند و برای کالاهای حیاتی و جریان‌های اقتصادی حساس، مسیرهای جایگزین از قبل مشخص شوند. برای مثال، در صورتی که یک مسیر دریایی، بندر یا مرز زمینی دچار اختلال شود، تصمیم‌گیر اقتصادی باید بداند چه مقدار از تجارت را می‌توان، با چه هزینه‌ای و در چه مدت، از یک مسیر دیگر عبور داد. چنین ظرفیتی لزوماً نیازمند احداث زیرساخت جدید نیست؛ گاهی با استفاده بهتر از ظرفیت موجود بندر، تغییر مقصد بار، افزایش ساعات فعالیت پایانه‌ها، هماهنگی میان دستگاه‌های گمرکی و حمل‌ونقل، استفاده موقت از مسیرهای ریلی یا جاده‌ای موجود و انعقاد ترتیبات عملیاتی با کشورهای همسایه قابل ایجاد است.

بنابراین، مفهوم کلیدی برای ایران «قابلیت تغییر مسیر» است، نه صرفاً «تعداد مسیرها». کشوری ممکن است چندین کریدور بالقوه در اختیار داشته باشد، اما اگر تغییر جریان کالا از یک مسیر به مسیر دیگر مستلزم ماه‌ها مذاکره، ایجاد زیرساخت جدید، تأمین تجهیزات، حل مسائل گمرکی و یافتن سازوکار

پرداخت باشد، در شرایط جنگی عملاً از مزیت آن برخوردار نخواهد بود. در مقابل، حتی دو یا سه مسیر نسبتاً محدود، در صورتی که از قبل ترتیبات حقوقی، گمرکی، حمل‌ونقلی، انبارداری و مالی آنها مشخص شده باشد، می‌توانند ارزش تاب‌آوری بسیار بیشتری ایجاد کنند.

از این منظر، موقعیت جغرافیایی ایران یک ظرفیت بالقوه برای ایجاد عمق شبکه‌ای است. دسترسی به خلیج فارس و دریای عمان، مرزهای زمینی متعدد، ارتباط با قفقاز، آسیای مرکزی و افغانستان، دسترسی به دریای خزر و قرارگرفتن در مسیرهای شمال-جنوب، مجموعه‌ای از گزینه‌ها را در اختیار کشور قرار می‌دهد. اما این موقعیت زمانی به مزیت اقتصادی تبدیل می‌شود که میان این نقاط ارتباط عملیاتی برقرار باشد. برای نمونه، چابهار، بندر جنوبی، بندر خزر، شبکه ریلی و جاده‌ای و گذرگاه‌های مرزی را نباید صرفاً به‌عنوان پروژه‌های مستقل زیرساختی دید؛ ارزش اصلی آنها در قابلیت اتصال و جایگزینی آنها با یکدیگر است.

در این چارچوب، سرمایه‌گذاری‌های جدید نیز بهتر است بر اساس منطق «رفع گلوگاه» انجام شوند، نه توسعه هم‌زمان همه کریدورها. اگر یک مسیر بالقوه به دلیل فقدان یک حلقه کوچک -مانند یک خط ریلی کوتاه، پایانه انتقال بار، تجهیزات تخلیه و بارگیری، انبار، جاده دسترسی یا سازوکار گمرکی- عملاً غیرقابل استفاده باشد، سرمایه‌گذاری محدود برای رفع همان گلوگاه می‌تواند ارزش تاب‌آوری بیشتری از اجرای یک پروژه بزرگ و پرهزینه داشته باشد. بنابراین، معیار انتخاب پروژه‌های زیرساختی در اقتصاد جنگی نباید صرفاً نرخ بازده اقتصادی عادی آنها باشد؛ ارزش آنها در حفظ جریان کالا در شرایط اختلال نیز باید در محاسبه وارد شود.

این رویکرد به‌ویژه در مورد کریدورهای شمال-جنوب و ارتباط ایران با قفقاز، آسیای مرکزی و بندر جنوبی اهمیت دارد. مطالعات مربوط به کریدورهای اوراسیایی نشان می‌دهند که اتصال کریدورها و ایجاد پیوند میان مسیرهای شمال-جنوب و شرق-غرب می‌تواند گزینه‌های بیشتری برای جابه‌جایی کالا ایجاد کند، اما توسعه کامل این شبکه‌ها نیازمند سرمایه‌گذاری قابل توجه و زمان است. بنابراین، برای ایران در شرایط فعلی منطقی‌تر است که به جای تصور یک شبکه کامل و چندلایه، چند گلوگاه با

بیشترین اثر بر تداوم تجارت را شناسایی و برطرف کند و هم‌زمان ترتیبات عملیاتی لازم برای استفاده از مسیرهای موجود را توسعه دهد.

از همین منظر، «دور زدن محاصره» نیز نباید صرفاً به معنای یافتن یک مسیر جدید تلقی شود. در سطح سیاست اقتصادی، هدف اصلی باید کاهش قابلیت محاصره‌پذیری اقتصاد باشد. این امر از طریق پراکندگی نسبی مبادی واردات، مقاصد صادراتی، بنادر، مسیرهای زمینی، شیوه‌های حمل‌ونقل و شرکای تجاری حاصل می‌شود. در اینجا نیز منظور ایجاد تنوع حداکثری نیست؛ زیرا تنوع بیش از حد خود می‌تواند هزینه مبادله و هزینه هماهنگی را افزایش دهد. هدف، ایجاد حداقلی از گزینه‌های معتبر است تا اختلال در یک نقطه، کل جریان اقتصادی را متوقف نکند.

برای ایران، در کوتاه‌مدت شاید مهم‌تر از ساخت مسیرهای جدید، تدوین یک نقشه تداوم تجارت در شرایط بحران باشد. در این نقشه، کالاهای حیاتی و مواد اولیه حساس شناسایی و برای هر کدام مسیر اصلی، مسیر جایگزین و در صورت امکان مسیر اضطراری تعیین شود. همچنین مشخص شود که در صورت بسته‌شدن یک بندر، مرز، مسیر دریایی یا شبکه ارتباطی، چه مقدار از جریان کالا قابل انتقال است، چه دستگاهی مسئول فعال کردن مسیر جایگزین است، چه ترتیبات گمرکی لازم است و چه موانع مالی و بیمه‌ای می‌تواند مانع انتقال سریع شود. چنین برنامه‌ای در مقایسه با احداث پروژه‌های بزرگ، هزینه بسیار کمتری دارد اما می‌تواند در زمان بحران ارزش بالایی ایجاد کند.

در این میان، مسئله مالی نیز نباید از مفهوم تاب‌آوری شبکه‌ای جدا شود. یک مسیر جایگزین زمانی واقعاً جایگزین است که امکان پرداخت، بیمه، تأمین مالی تجارت، انتقال اسناد و تسویه معاملات در آن وجود داشته باشد. بنابراین، شبکه جغرافیایی و شبکه مالی باید تا حدی با یکدیگر متناظر باشند. ممکن است ایران از نظر فیزیکی امکان انتقال کالا از یک مسیر را داشته باشد، اما اگر بانک، بیمه، شرکت کشتیرانی یا سازوکار تسویه مناسب برای آن مسیر وجود نداشته باشد، آن مسیر در شرایط بحران ارزش عملیاتی محدودی خواهد داشت. از این رو، تاب‌آوری جغرافیایی در نهایت به تاب‌آوری لجستیکی و مالی وابسته است.

در شرایط کنونی برای ایران راهبرد مطلوب نه «ساختن همه مسیرهای ممکن»، بلکه حفظ و فعال‌سازی گزینه‌های موجود، رفع گلوگاه‌های کم‌هزینه، ایجاد حداقل ظرفیت پشتیبان و افزایش سرعت تغییر مسیر است. چنین رویکردی با محدودیت سرمایه و نااطمینانی شدید اقتصاد ایران سازگارتر است. در واقع، حتی اگر منابع کافی برای ساخت زیرساخت‌های جدید وجود نداشته باشد، می‌توان بخشی از آسیب‌پذیری را از طریق تغییر در مقررات، هماهنگی نهادی، توافق‌های حمل‌ونقلی با همسایگان، تسهیل گمرکی، انبارش راهبردی محدود، قراردادهای حمل‌جایگزین و آماده‌سازی سناریوهای اضطراری کاهش داد.

از این منظر، جغرافیا زمانی به سرمایه تاب‌آوری تبدیل می‌شود که قابلیت تبدیل سریع آن به شبکه اقتصادی وجود داشته باشد. برای ایران در شرایط جنگی، اولویت عملیاتی نه ایجاد یک «شبکه ایده‌آل» که تحقق آن نیازمند منابع مالی و زمان طولانی است، بلکه ساختن یک شبکه حداقلی اما قابل تغییر است؛ شبکه‌ای که بتواند در صورت اختلال در یک مسیر، بدون توقف کامل تجارت، بخشی از جریان کالا را به مسیر دیگری منتقل کند. این تغییر نگاه، جغرافیا را از یک «مزیت بالقوه» به یک ابزار واقعی مدیریت بحران تبدیل می‌کند.

در نتیجه، پیشنهاد می‌شود «تاب‌آوری شبکه‌ای-جغرافیایی» در سیاست اقتصاد جنگی ایران بر سه سطح متمرکز شود: نخست، استفاده حداکثری از ظرفیت‌های موجود؛ دوم، رفع گلوگاه‌های محدود اما راهبردی؛ و سوم، آماده‌سازی سازوکارهای تغییر مسیر پیش از وقوع بحران. تنها در مرحله بعد و در صورت فراهم‌شدن منابع مالی، می‌توان توسعه زیرساخت‌های جدید را در اولویت قرار داد. این ترتیب اولویت با واقعیت محدودیت منابع ایران سازگارتر است و از تبدیل سیاست تاب‌آوری به فهرستی از پروژه‌های پرهزینه و بلندمدت که ممکن است پیش از بهره‌برداری با بحران جدیدی مواجه شوند، جلوگیری می‌کند.

توصیه‌های سیاستی برای جمهوری اسلامی ایران

بر اساس یافته‌های این پژوهش و با توجه به تجربه روسیه و اوکراین و نیز ویژگی‌های ساختاری اقتصاد ایران، توجه به موارد زیر به‌عنوان مهم‌ترین دلالت‌های سیاستی پژوهش پیشنهاد می‌شود:

۱. **ضرورت فرماندهی واحد در حکمرانی اقتصادی جنگی:** تجربه روسیه، اوکراین و تجربه تاریخی ایران نشان می‌دهد که در شرایط شوک‌های هم‌زمان، تعدد مراکز تصمیم‌گیری می‌تواند خود به عامل تشدیدکننده بحران تبدیل شود. از این منظر، «فرماندهی واحد» بیش از آنکه به معنای تمرکز همه اختیارات باشد، به معنای وجود یک مرکز هماهنگ‌کننده با راهبرد مشترک، اولویت‌های مشخص و تصویر واحد از وضعیت اقتصادی است؛ در حالی که اجرای تخصصی سیاست‌ها در اختیار دستگاه‌های ذی‌ربط باقی می‌ماند.

۲. **توجه به نقش بانک مرکزی به‌عنوان یکی از ارکان تاب‌آوری اقتصادی:** تجربه دو کشور نشان می‌دهد که ظرفیت بانک مرکزی در مدیریت نقدینگی، بازار ارز، شبکه پرداخت و ثبات مالی، بخشی از ظرفیت دفاع اقتصادی کشور است. برای ایران، افزایش استقلال عملیاتی بانک مرکزی، همراه با انضباط مالی دولت و اصلاح ناترازی‌های بانکی، می‌تواند دامنه واکنش سیاستی در برابر شوک‌های جنگی را افزایش دهد.

۳. **حرکت از سیاست‌های اضطراری موردی به چارچوب سیاست‌گذاری مرحله‌ای:** یکی از یافته‌های مهم مطالعه تطبیقی آن است که سیاست‌های پولی، ارزی و مالی در شرایط جنگی نمی‌توانند ثابت باقی بمانند. تجربه روسیه و اوکراین بر اهمیت امکان تغییر سریع ابزارها در مرحله شوک، تثبیت و بازسازی و همچنین بازگشت به سیاست‌های عادی پس از بحران تأکید دارد؛ بنابراین، قابلیت تغییر و برگشت‌پذیری سیاست‌ها خود بخشی از تاب‌آوری محسوب می‌شود.

۴. **حفظ ظرفیت اعتباری نظام بانکی از طریق تقسیم ریسک:** تجربه اوکراین نشان می‌دهد که در شرایط افزایش ریسک اعتباری، ضمانت و تقسیم ریسک می‌تواند مؤثرتر از تأمین مالی مستقیم و گسترده باشد. در ایران نیز استفاده از ظرفیت نهادهای ضمانت‌کننده برای پوشش بخشی از ریسک



اعتبارات هدفمند می‌تواند امکان تداوم تأمین مالی بنگاه‌های قابل دوام را افزایش دهد، بدون آنکه تمام ریسک به دولت یا بانک مرکزی منتقل شود.

۵. پیوند دادن سیاست حمایت از تولید با ثبات مالی و پولی: تجربه جنگی نشان می‌دهد که حفظ تولید صرفاً با تزریق منابع مالی امکان‌پذیر نیست و تأمین مالی نامحدود می‌تواند خود به افزایش تورم و ناترازی‌های جدید منجر شود. بنابراین، حمایت مؤثر از تولید بیشتر در گروی تأمین سرمایه در گردش، تضمین اعتبار، استمرار انرژی و نهاده‌ها و حفظ زنجیره‌های تأمین در چارچوب منابع محدود اقتصاد است.

۶. اولویت دادن به حفظ ظرفیت تولیدی بر حمایت فراگیر از بنگاه‌ها: در شرایط جنگی، میان بنگاه دچار اختلال موقت و بنگاه فاقد قابلیت اقتصادی باید تفاوت گذاشت. تخصیص اعتبار و حمایت عمومی به بنگاه‌های دارای ظرفیت بقا، به‌ویژه در بخش‌های حیاتی، می‌تواند از تبدیل یک شوک موقت به از دست رفتن دائمی ظرفیت تولید جلوگیری کند.

۷. بازتعریف تاب‌آوری تجارت خارجی بر مبنای کاهش تمرکز و افزایش قابلیت جایگزینی: تجربه روسیه و اوکراین نشان می‌دهد که نه وابستگی خارجی مطلق و نه انزوای اقتصادی، معیار مناسبی برای تاب‌آوری نیست. اهمیت راهبردی در ایجاد چندین مسیر برای دسترسی به بازار، ارز، فناوری، نهاده، حمل‌ونقل و خدمات مالی است؛ به‌گونه‌ای که اختلال در یک مسیر نتواند کل جریان تجارت را متوقف کند.

۸. تبدیل روابط تجاری با همسایگان و اوراسیا به شبکه‌های اقتصادی: ظرفیت توافقات تجاری زمانی به تاب‌آوری منجر می‌شود که از سطح مبادله کالا فراتر رفته و به سرمایه‌گذاری مشترک، تولید لجستیک، خدمات مالی و زنجیره‌های تأمین متصل شود. در این چارچوب، رابطه ایران با اتحادیه اقتصادی اوراسیا می‌تواند از یک سازوکار کاهش تعرفه به بستری برای شکل‌گیری شبکه‌های پایدار تولید و تجارت تبدیل شود.

۹. استفاده مکمل از ظرفیت بریکس برای کاهش تمرکز مالی: تجربه مورد بررسی نشان می‌دهد که

سازوکارهای مالی جدید به سرعت جایگزین کامل شبکه مالی موجود نمی‌شوند، اما می‌توانند وابستگی به یک ارز، یک شبکه پرداخت یا یک مرکز مالی را کاهش دهند. بنابراین، ظرفیت بریکس برای تسویه تجاری، استفاده از ارزهای محلی، همکاری بانکی و تأمین مالی می‌تواند به عنوان بخشی از راهبرد تنوع بخشی مالی ایران مورد توجه قرار گیرد.

۱۰. **تبدیل موقعیت جغرافیایی ایران به ظرفیت فعال تاب‌آوری:** موقعیت جغرافیایی زمانی به مزیت راهبردی تبدیل می‌شود که با زیرساخت، شبکه حمل و نقل و روابط تجاری و مالی پیوند بخورد. توسعه هم‌زمان بنادر، مرزها، راه‌آهن، جاده‌ها و کریدورهای جایگزین می‌تواند امکان تغییر مسیر تجارت در هنگام اختلال را فراهم کرده و آسیب‌پذیری اقتصاد را در برابر انسداد یک مسیر کاهش دهد.

۱۱. **ایجاد قابلیت تغییر مسیر در زنجیره‌های تأمین راهبردی:** تاب‌آوری صرفاً به میزان ذخایر کالا وابسته نیست؛ قابلیت جایگزینی تأمین‌کننده، مسیر حمل و نقل، بازار صادراتی و شیوه پرداخت نیز اهمیت دارد. از این منظر، شناسایی نقاط گلوگاهی زنجیره‌های تأمین و تعریف گزینه‌های جایگزین برای آنها می‌تواند یکی از کم‌هزینه‌ترین ابزارهای افزایش تاب‌آوری اقتصاد باشد.

۱۲. **تقویت نقش بخش خصوصی در معماری تاب‌آوری اقتصادی:** تجربه دو کشور نشان می‌دهد که دولت به تنهایی قادر به تأمین همه منابع مورد نیاز اقتصاد جنگی نیست. مشارکت بخش خصوصی در تأمین مالی، تولید، لجستیک، فناوری و تجارت خارجی می‌تواند ظرفیت دولت را تکمیل کند؛ مشروط بر آنکه سازوکارهای ضمانت، تقسیم ریسک و دسترسی به اطلاعات، انگیزه لازم برای این مشارکت را فراهم سازند.

۱۳. **گذار بنگاه‌های خصوصی از مدیریت روزمره به مدیریت ریسک و تداوم کسب و کار:** برای بخش خصوصی، تاب‌آوری بیش از هر چیز به کاهش وابستگی به یک تأمین‌کننده، یک بازار، یک بانک، یک ارز یا یک مسیر حمل و نقل مربوط است. ایجاد تأمین‌کنندگان جایگزین، ذخیره نقدینگی، تنوع بازارهای صادراتی و تدوین برنامه تداوم فعالیت می‌تواند آسیب‌پذیری بنگاه‌ها را در برابر شوک‌های ناگهانی کاهش دهد.



۱۴. تقویت همکاری دولت و بخش خصوصی در مدیریت ریسک‌های جنگی: بخش خصوصی اطلاعات و ظرفیت اجرایی پراکنده‌ای در اختیار دارد که در نظام تصمیم‌گیری دولتی به‌طور کامل قابل مشاهده نیست. ایجاد سازوکارهای منظم تبادل اطلاعات و مشارکت نمایندگان بخش خصوصی در شناسایی گلوگاه‌های تولید، تجارت و زنجیره تأمین می‌تواند کیفیت تصمیم‌گیری و سرعت واکنش اقتصادی را افزایش دهد.

۱۵. تغییر رویکرد از «ذخیره منابع» به «ایجاد قابلیت بازآرایی»: مهم‌ترین یافته کل این پژوهش آن است که تاب‌آوری اقتصادی را نمی‌توان صرفاً با حجم ذخایر ارزی، منابع بودجه‌ای یا ظرفیت تولید سنجید. اقتصاد تاب‌آور اقتصادی است که بتواند در مواجهه با اختلال، منابع، مسیرهای تجاری، ابزارهای مالی و شبکه‌های تولید خود را با کمترین هزینه و در کوتاه‌ترین زمان بازآرایی کند؛ ازاین‌رو، افزایش قابلیت جایگزینی و تغییر مسیر باید در کانون راهبرد تاب‌آوری اقتصادی ایران قرار گیرد.



فهرست منابع

- Adrian, T., Grippa, P., Johnston, R. B., & Ryan, S. (۲۰۲۴). Central Bank Independence and Financial Stability: Operational Paradigms in Modern Macroeconomics. IMF Working Paper Series, International Monetary Fund.
- Al Jazeera. (۲۰۲۳, September ۲۹). "Russian power substation hit in latest Ukrainian drone wave attack". Al Jazeera.
- Aleksashenko, S. (۲۰۲۴, July ۱). "Loosening may help" [Report]. Brookings Institution. <https://www.brookings.edu/articles/loosening-may-help>.
- Ari, A., & Pula, G. (۲۰۲۱). "Ukraine: Selected issues — Growth and structural challenges" (IMF Country Report). International Monetary Fund.
- Baker Institute. (۲۰۲۶), *Quantifying Ukraine's strikes on Russian energy infrastructure*. Baker Institute for Public Policy, Rice University. <https://doi.org/۱۰.۲۸۱۳۱/baker-report-۲۰۲۶>
- Bank of Russia (۲۰۲۲-۲۰۲۳). Monetary Policy Report & Anti-Crisis Financial Stability Measures. Central Bank of the Russian Federation (CBR).
- Bank of Russia. (۲۰۱۴). "Annual Report ۲۰۱۴". Bank of Russia.
- Bank of Russia. (۲۰۱۵). "Annual Report". Bank of Russia.
- Bank of Russia. (۲۰۱۵, June ۱۶). Speech by Elvira Nabiullina, Governor of the Bank of Russia, at the International Banking Forum. Bank of Russia.
- Bank of Russia. (۲۰۱۶). "Monetary policy report". Bank of Russia.
- Bank of Russia. (۲۰۱۶, June ۱۴). Statement by Elvira Nabiullina on monetary policy and the floating exchange rate. Bank of Russia.
- Bank of Russia. (۲۰۲۱). "Financial stability review". Bank of Russia.



- Bank of Russia. (۲۰۲۲a). "Measures to ensure financial stability and support the Russian economy". Bank of Russia.
- Bank of Russia. (۲۰۲۲b). "Financial stability overview: Q۴ ۲۰۲۱-Q۱ ۲۰۲۲". Bank of Russia.
- Bank of Russia. (۲۰۲۲c). "Monetary policy guidelines for ۲۰۲۳-۲۰۲۵". Bank of Russia.
- Bank of Russia. (۲۰۲۳). Annual report for ۲۰۲۲. Central Bank of the Russian Federation.
- Bank of Russia. (۲۰۲۳). "Financial stability review: Q۴ ۲۰۲۲-Q۱ ۲۰۲۳". Bank of Russia.
- Bank of Russia. (۲۰۲۴). "Monetary policy guidelines and key rate decisions". Bank of Russia.
- Bank of Russia. (۲۰۲۵). Annual report for ۲۰۲۴. Central Bank of the Russian Federation.
- Bank of Russia. (۲۰۲۵). "Monetary policy guidelines for ۲۰۲۶-۲۰۲۸; Financial stability review". Bank of Russia.
- Bank of Russia. (۲۰۲۶, March ۲۰). Bank of Russia submits ۲۰۲۵ Annual Report to State Duma. Central Bank of the Russian Federation.
- Bank of Russia. (۲۰۲۶a). "Financial stability review: Q۴ ۲۰۲۵-Q۱ ۲۰۲۶". Bank of Russia.
- Banque de France. (۲۰۲۲). "Monetary policy in times of war: The case of Ukraine". Banque de France.
- Bashkatova, A. (۲۰۲۶), "Отечественная экономика движется по длинному тормозному пути," *Независимая газета*, ۳۰ July ۲۰۲۶. Becker, T., Olofsgård, A., Perrotta Berlin, M., & Roine, J. (۲۰۲۴). "The Russian economy in the fog of war". Stockholm Institute of Transition Economics (SITE).
- Becker, T., Olofsgård, A., Perrotta Berlin, M., & Roine, J. (۲۰۲۵). "Financing the Russian war economy" [Report prepared for the Council of the European Union]. Stockholm Institute of Transition Economics (SITE).

- Benmelech, E., & Monteiro, J. (۲۰۲۵). "The economic consequences of war: Evidence from ۱۱۵ conflicts across ۱۴۵ countries over ۷۵ years" [Working paper]. National Bureau of Economic Research.
- BISI (Bloomsbury Intelligence and Security Institute). (۲۰۲۶, April ۲۰). "War in Iran and the Russian economy". BISI.
- Bloomberg. (۲۰۲۳, September ۲۲). "Russia plans massive hike in defense spending in ۲۰۲۴" [As cited in Kyiv Independent via Yahoo News].
- bne IntelliNews. (۲۰۲۳, October ۹; ۲۰۲۵, January ۱۳). "Massive capital flight from Russia; Russia's hidden war debt and a looming credit crisis". bne IntelliNews.
- Braun, R. A., & McGrattan, E. R. (۱۹۹۳). The macroeconomics of war and peace. "NBER Macroeconomics Annual", "۸", ۱۹۷-۲۴۷.
- Briguglio, L. (۲۰۰۳, ۲۰۰۴). "The vulnerability index and small island developing states: A review of conceptual and methodological issues". University of Malta, Islands and Small States Institute.
- Briguglio, L., Cordina, G., Farrugia, N., & Vella, S. (۲۰۰۹). Economic vulnerability and resilience: Concepts and measurements. "Oxford Development Studies", "۳۷"(۳), ۲۲۹-۲۴۷.
- Brookings. (۲۰۲۵). "Russia capital flight analysis". Brookings Institution.
- Buklemishev, O. V. (۲۰۲۴). Russian economic development under forceful defense spending growth. Russian Journal of Economics, ۱۰(۴), ۳۱۹-۳۳۱. <https://doi.org/۱۰.۳۲۶۰۹/ruje.۱۰.۱۴۱۳۸۲>.
- Carnegie Endowment for International Peace. (۲۰۲۵, ۲۰۲۶). "Russia's economic gamble: The hidden costs of war-driven growth". Carnegie Endowment for International Peace.
- Castellum.AI. (۲۰۲۶). "Russia sanctions dashboard" [Data set, as cited in CSIS]. Castellum.AI.



- CEPA. (۲۰۲۶, June ۴). Russia's economy: Bent out of shape. Center for European Policy Analysis.
- CEPR. (۲۰۲۲, August ۱۲). Macroeconomic policies for wartime Ukraine. Centre for Economic Policy Research.
- CNA. (۲۰۲۴). Crafting the Russian war economy. Center for Naval Analyses.
- Collier, P. (۱۹۹۶). "Economic causes of civil conflict and their implications for policy". World Bank.
- Connolly, R., & Hanson, P. (۲۰۱۶). "Import substitution and economic sovereignty in Russia". Chatham House.
- Cooper, J. (۲۰۲۵, ۲۰۲۶). "Preparing for a fourth year of war: Military spending in Russia's budget for ۲۰۲۵". Stockholm International Peace Research Institute (SIPRI).
- Council of the European Union. (۲۰۲۴, ۲۰۲۵a, ۲۰۲۵b). "EU restrictive measures in response to Russia's military aggression against Ukraine". Council of the European Union.
- Courthouse News Service. (۲۰۲۵). EU warns Russia: Pay Ukraine reparations or forfeit \$۲۳۰ billion. Courthouse News Service.
- CREA. (۲۰۲۵). [Source cited in text; exact report to be identified].
- Critical Threats Project. (۲۰۲۶). Russian energy infrastructure and fuel supply assessment. American Enterprise Institute & Institute for the Study of War.
- CRS (Congressional Research Service). (۲۰۲۳). "Russia's war on Ukraine: Financial and trade sanctions" (Report No. IF۱۲۰۶۲). U.S. Congress.
- Dabrowski, M. (۲۰۲۵). How resilient is Russia's economy after four years of war? Bruegel Working Paper ۲۲/۲۰۲۵. <https://doi.org/۱۰.۶۴۱۵۳/SZJF۲۶۷۷>.
- Dabrowski, M. (۲۰۲۵). "Russia's public finances and the economics of war, ۲۰۲۲-۲۰۲۵". Bruegel.

- Darabi, M., & Khosravi Vishkai, M. (۲۰۲۲). "Russia's economic policies in dealing with sanctions with a focus on foreign exchange policies and lessons for Iran". Islamic Council Research Center (Majlis Research Center of Iran).
- Davis, S., Fujiwara, I., Huang, K. X. D., & Wang, J. (۲۰۲۲). Russia counters sanctions' impact with currency controls, averts crisis (for now). Federal Reserve Bank of Dallas.
- Deutsche Welle (DW). (۲۰۲۴, December ۱). Putin utverdil gosbyudzhets s rekordnymi voennymi rashhodami. "DW Russian".
- Euronews. (۲۰۲۳, November ۲۸). "Russia approves record spend for its military in new ۲۰۲۴ budget". Euronews.
- European Bank for Reconstruction and Development (EBRD) (۲۰۲۲-۲۰۲۵). Risk-Sharing Facilities and Emergency Liquidity Support for Ukraine's Real Sector. EBRD Operational Reports & Project Assessments.
- European Bank for Reconstruction and Development (EBRD). (۲۰۲۶). "Keeping Ukrainian SMEs operating and bolstering banks' resilience during the war". EBRD.
- European Commission. (۲۰۲۱). *Joint Communication: EU-Russia relations - Push back, constrain and engage*, JOIN(۲۰۲۱) ۲۰ final, ۱۶ June ۲۰۲۱.
- European Commission. (۲۰۲۲, ۲۰۲۳, ۲۰۲۵, ۲۰۲۵a, ۲۰۲۶). "EU trade relations with Ukraine and restrictive measures against Russia". European Commission.
- European Leadership Network. (۲۰۲۶). "Understanding Russia's wartime economy and why it matters for Euro-Atlantic security". European Leadership Network.
- European Union. (۲۰۱۴). "EU-Russia relations and restrictive measures". European Commission.
- Eurostat. (۲۰۲۲). "International trade in goods: EU trade with Russia". European Commission.



- Expert. (۲۰۲۶). <https://expert.ru/ekonomika/v-stolpov-dlya-prezidenta>.
- Fabrichnaya, E. and Faulconbridge, G. (۲۰۲۳), "What and where are Russia's \$۳۰۰ billion in reserves frozen in the West?," *Reuters*, ۲۸ December ۲۰۲۳.
- Fenton, C., & Kolyandr, A. (۲۰۲۵). "Russia's wartime economy: Resilience, distortion, and the road ahead". Center for Strategic and International Studies (CSIS).
- Finance.ua. (۲۰۲۶, July). **Сколько денег теряет Россия из-за украинских ударов по НПЗ** [How much money Russia is losing due to Ukrainian strikes on oil refineries]. Finance.ua.
- Forbes Russia. (۲۰۲۶). [Source cited in text; exact article to be identified].
- Global Times. (۲۰۲۲). [Quote of Anton Siluanov, Minister of Finance of Russia]. Global Times.
- GlobalSecurity.org. (۲۰۲۵, October ۲۵). "Russian military — Oblast bonuses" [Citing Kluge, ۲۰۲۵]. GlobalSecurity.org.
- Goodhart, C. A. E. (۱۹۸۹). *Money, Information and Uncertainty*. Macmillan.
- Hallegatte, S. (۲۰۱۴). "Economic resilience: Definition and measurement" (Policy Research Working Paper No. ۶۸۵۲). World Bank.
- Holling, C. S. (۱۹۷۳). [Source cited in text; full bibliographic details to be completed].
- IBTimes UK. (۲۰۲۶, August). "Ukraine's ۱,۵۰۰km-strike may just have disrupted a quarter of Russia's oil refinery capacity". IBTimes UK.
- International Energy Agency (IEA). (۲۰۲۲, ۲۰۲۴, ۲۰۲۵, ۲۰۲۶). "Ukraine's energy security and the coming winter; Global energy market reports". IEA.
- International Monetary Fund (IMF). (۲۰۱۴). "Russian Federation: ۲۰۱۴ Article IV consultation" (Country Report No. ۱۴/۱۷۵). IMF.
- International Monetary Fund (IMF). (۲۰۱۵). "Russian Federation: ۲۰۱۵ Article IV

- consultation" (Country Report No. ۱۵/۲۱۱). IMF.
- International Monetary Fund (IMF). (۲۰۱۹). "Russian Federation: ۲۰۱۹ Article IV consultation" (Country Report No. ۱۹/۲۶۰). IMF.
 - International Monetary Fund (IMF). (۲۰۲۱, ۲۰۲۲). "Regional Economic Outlook: Europe — War sets back the European recovery". IMF.
 - International Monetary Fund (IMF). (۲۰۲۳). "Ukraine: Request for an Extended Arrangement under the Extended Fund Facility". IMF.
 - International Monetary Fund (IMF). (۲۰۲۵). "World Economic Outlook: Global economy in the shadow of war — Defense spending: Macroeconomic consequences and trade-offs". IMF.
 - Ishchenko, V., Matveev, I., & Zhuravlev, O. (۲۰۲۳). Russian Military Keynesianism: Who Benefits from the War in Ukraine? [PONARS Eurasia Policy Memo]. PONARS Eurasia.
 - IT Ukraine Association (۲۰۲۲), *Ukraine IT Report ۲۰۲۱*, available at: <https://itukraine.org.ua/en/results-of-a-national-study-of-the-it-industry/>
 - Kennedy, C. (۲۰۲۵, February ۱۴). Russia's hidden war debt. Navigating Russia.
 - Kennedy, C. (۲۰۲۵, July ۱۷). "Russia's hidden war debt" [Full report]. Navigating Russia (Substack).
 - Klein, M. C. (۲۰۲۳, October ۱۶). Tracking Russia's financial outflows, again. "The Overshoot".
 - Klein, M. C. (۲۰۲۶). "The limits on Russia's war financing and the energy windfall". The Overshoot.
 - Kluge, J. (۲۰۲۵a). "Update on Russian military spending". Substack.
 - Kluge, J. (۲۰۲۵b). "Russian federal budget spending in Q۱/۲۰۲۵". Substack.
 - Kluge, J. (۲۰۲۵c). "Russia still recruits ۱,۰۰۰ soldiers per day, but costs continue to rise".



Substack.

- Kluge, J. (۲۰۲۵d). “New budget data: Russia recruited ~۱۷۰۰ soldiers per day in late ۲۰۲۴”. Substack.
- Kluge, J. (۲۰۲۵e). “Russian recruitment: The first half of ۲۰۲۵”. Substack.
- Knobel, A., & Firanchuk, A. (۲۰۲۵). “Russia’s foreign trade in ۲۰۲۴”. Gaidar Institute for Economic Policy.
- Kontur/Moscow Times. (۲۰۲۱). cited in: “Russian Firms With Foreign Links Down ۴۰٪ in ۳ Years,” *The Moscow Times*, ۱۷ September ۲۰۲۱. Korovkin, V., & Makarin, A. (۲۰۲۱). “Production networks and war” [Working paper; later published as Korovkin & Makarin, ۲۰۲۳, *American Economic Review*].
- Kuznetsov, et al. (۲۰۲۴). [Source cited in text; exact article/report to be identified].
- Kyiv Post. (۲۰۲۶, July ۴; July ۶). “Ukrainian strikes disable refining capacity; Massive Ukraine drone attack knocks Crimea off power grid”. Kyiv Post.
- Libman, A. (۲۰۲۴). The surprising resilience of the Russian war economy. *Current History*, ۱۲۳(۸۵۵), ۲۴۳-۲۴۸. <https://doi.org/10.10525/curh.2024.123.855>.
- Luck, T. (۲۰۲۵). “Russia’s military recruitment and the labor market”. Center for European Policy Analysis (CEPA).
- Lviv Herald. (۲۰۲۵, July ۱۰). “The great escape: Capital flight from Russia and the Kremlin’s desperate clampdown”. Lviv Herald.
- Manushin, D. V. (۲۰۲۴). Anti-sanction and sanction economic policy of Russia in ۲۰۲۲-۲۰۲۵. Part ۲: Aftermaths of sanctions war, management of changes, clarification of research concepts. *Russian Journal of Economics and Law*, ۱۸(۱), ۳۶-۶۹. <https://doi.org/10.21202/2782-2923.2024.1.36-69>.
- Markovskaya, E., et al. (۲۰۲۴). “SME adaptation strategies under sanctions in Russia”.



Research Report.

- Martin, R. (۲۰۱۲). Regional economic resilience, hysteresis and recessionary shocks. "Journal of Economic Geography", "۱۲" (۱), ۱-۳۲.
- Martin, R., & Sunley, P. (۲۰۱۵). On the notion of regional economic resilience: Conceptualization and explanation. "Journal of Economic Geography", "۱۵" (۱), ۱-۴۲.
- Mayoral, L., & Mueller, H. (۲۰۲۵). Rents, rules, or revolution: A survey of institutional pathways to peace. *Economic Policy*, ۴۰(۱۲۳), ۷۲۱-۷۵۹. <https://doi.org/۱۰.۱۰۹۳/epolic/eiaf۰۰۴>.
- MIGA. (۲۰۲۴, June ۱۱). MIGA expands insurance support to Ukraine. Multilateral Investment Guarantee Agency.
- Ministry of Finance of Ukraine. (۲۰۲۵). "Development partners that provided Ukraine with over \$۴۱ billion in budget support in ۲۰۲۴". Ministry of Finance of Ukraine.
- Ministry of Finance of Ukraine. (۲۰۲۶). "External financing report ۲۰۲۵". Ministry of Finance of Ukraine.
- Morokhin, D. (۲۰۲۶), "Отрицание, гнев, рецессия....," *Новая газета Европа*, ۲ September ۲۰۲۶.
- Nabiullina, E. (۲۰۱۵). [Source cited in text; see Bank of Russia ۲۰۱۵ entry above].
- Nabiullina, E. (۲۰۱۶). [Source cited in text; see Bank of Russia ۲۰۱۶ entry above].
- National Bank of Ukraine (۲۰۲۲-۲۰۲۴). Monetary Policy Framework under Martial Law & FX Restrictive Measures. NBU Official Reports.
- National Bank of Ukraine (NBU). (۲۰۲۲, ۲۰۲۳, ۲۰۲۴, ۲۰۲۵). "About monetary policy; Annual reports". NBU.
- National Bank of Ukraine (NBU). (۲۰۲۶). "Business outlook survey". NBU.
- NATO Parliamentary Assembly. (۲۰۲۴, May). "The state of Russia's wartime economy"



[Harangozó Report]. NATO PA.

- News on Air. (۲۰۲۴, November ۲۲). "Russia's State Duma approves three-year budget with record ۱۳.۵ trillion rubles for defence in ۲۰۲۵". News on Air.
- Nezavisimaya Gazeta. (۲۰۲۳). [Source cited in text; exact article to be identified].
- OECD (۲۰۲۱/۲۰۲۳). Trade in Value Added (TiVA) Database. OECD Publishing.
- OECD. (۲۰۲۱, ۲۰۲۳, ۲۰۲۴). "Trade in value added (TiVA) database; Ukraine economic reports". OECD.
- Reuters. (2025a, January 14). China–Russia 2024 trade hits record \$244.8 billion on strong Chinese exports. Reuters. Reuters. (2025b, August 7). China–Russia bilateral trade turnover drops 8.1% in Jan–July 2025. Reuters.
- Rockoff, H. (۲۰۱۲). America's economic way of war: War and the US economy from the Spanish–American War to the Persian Gulf War. Cambridge University Press.
- Rodionova, Y., & Yakovlev, A. (۲۰۲۴). Micro-level incentives and the mechanism of import substitution in Russian public procurement. Eurasian Geography and Economics, ۶۷(۳), ۲۶۵-۲۸۴. <https://doi.org/۱۰.۱۰۸۰/۱۵۳۸۷۲۱۶.۲۰۲۴.۲۳۷۶۰۶۵>.
- Rose, A. (۲۰۰۷). Economic resilience to natural and man-made disasters: Multidisciplinary origins and contextual dimensions. "Environmental Hazards", "۷" (۴), ۳۸۳-۳۹۸.
- Rose, A. (۲۰۰۹). "Economic resilience to disasters" (CARRI Research Report ۸). Community and Regional Resilience Institute.
- Rosstat (Federal State Statistics Service). (۲۰۲۵). "On production and use of gross domestic product in ۲۰۲۴". Rosstat.
- Rosstat. (۲۰۲۶). "On production and use of gross domestic product in ۲۰۲۵". Rosstat.
- RUSI (Royal United Services Institute). (۲۰۲۶). "Russia's wartime economy isn't as weak

as it looks”. RUSI.

- Sberbank. (۲۰۲۶). “Macroeconomic research: The demographic gap of firms”. Sberbank Center for Macroeconomic Research.
- Simachev, Y., et al. (۲۰۲۳). “Firm-level adaptation to sanctions in Russia”. Higher School of Economics (HSE).
- Simmie, J., & Martin, R. (۲۰۱۰). The economic resilience of regions: Towards an evolutionary approach. “Cambridge Journal of Regions, Economy and Society”, “۳” (۱), ۲۷-۴۳.
- SIPRI (Stockholm International Peace Research Institute). (۲۰۲۵). “Military expenditure and arms production data, ۲۰۲۴”. SIPRI.
- Snegovaya, M., Fenton, N., Dolbaia, T., & Bergmann, M. (۲۰۲۵). “The Russian wartime economy: From sugar high to hangover”. Center for Strategic and International Studies (CSIS).
- Stockholm Institute of Transition Economics. (۲۰۲۵). Financing the Russian war economy. Stockholm School of Economics.
- TASS. (۲۰۲۳, April ۱۲). Bank of Russia estimates capital outflow in ۲۰۲۲ at \$۱ bln. TASS.
- The Moscow Times. (۲۰۲۵, January ۱۴; ۲۰۲۶, January ۱۴; ۲۰۲۶a, August ۳; ۲۰۲۶b). “Russia’s hidden war debt; Regions reintroduce sign-on bonuses; Russian oil refining falls to ۲۴-year low”. The Moscow Times.
- The Moscow Times. (۲۰۲۶, August ۱۹). Putin’s state-oligarchic capitalism has plunged into its deepest crisis since ۲۰۰۹ [государственно-олигархический капитализм Путина погрузился в самый глубокий кризис с ۲۰۰۹ года].
- The Moscow Times. (۲۰۲۶, July ۲۷). Putin poruchil gotovit byudzhnet k prodolzheniyu



voiny. The Moscow Times (Russian service).

- TRT Russian. (۲۰۲۶, February ۹). **Гигантские убытки российских нефтекомпаний от ударов по НПЗ** [Giant losses of Russian oil companies from strikes on oil refineries]. TRT Russian.
- Ture, H. E., & Khazaei, A. (۲۰۲۲). Inflation Dynamics in Iran: Structural Shocks, Fiscal Pressures, and Monetary Transmission Mechanisms. IMF Country Report / Selected Issues, International Monetary Fund.
- U.S. Department of the Treasury, Office of Foreign Assets Control (OFAC). (۲۰۲۲, ۲۰۲۴). “Ukraine/Russia-related sanctions”. U.S. Department of the Treasury.
- U.S. Department of the Treasury. (۲۰۱۴a). “Treasury sanctions Russia after continued aggression in Ukraine”. U.S. Department of the Treasury.
- UK Department for Business and Trade. (۲۰۲۲). [Source cited in text; exact report to be identified].
- UNCTAD (۲۰۲۶), *World Investment Report ۲۰۲۶ - Country Fact Sheet: Russian Federation*, available at: https://unctad.org/system/files/non-official-document/wir_fs_ru_en.pdf.
- UNHCR. (۲۰۲۵). “Ukraine emergency”. UNHCR.
- United Nations Development Programme (UNDP). (۲۰۲۳). “Business and human rights agenda in times of war in Ukraine”. UNDP.
- United Nations Development Programme (UNDP). (۲۰۲۴). “Assessment of the impact of the war on micro-, small-, and medium-sized enterprises in Ukraine”. UNDP, Centre for Economic Recovery, & Advanter Group.
- United Nations Development Programme (UNDP). (۲۰۲۶). “Assessment of the impact of the war on micro-, small-, and medium-sized enterprises in Ukraine” [Updated report].



UNDP.

- United Nations. (۲۰۲۳). “Update from the Office of the UN Coordinator for the Black Sea Grain Initiative”. United Nations.
- United۲۴ Media. (۲۰۲۶, July ۷). “Ukraine hits all ۱۱ of Russia’s largest oil refineries in long-range drone campaign”. United۲۴ Media.
- USDA. (۲۰۲۲). “Ukraine Factsheet”, <https://www.fas.usda.gov/sites/default/files/۲۰۲۲-۰۴/Ukraine-Factsheet-April۲۰۲۲.pdf>
- VoxUkraine (۲۰۲۳), “What markets have Ukrainian steelmakers (temporarily) lost?”, ۲۸ June ۲۰۲۳. Available at: <https://voxukraine.org/en/what-markets-have-ukrainian-steelmakers-temporarily-lost>
- Washington Post. (۲۰۲۵). China expands supply of dual-use technology and infrastructure components to Russian defense industry. *The Washington Post*.
- Wiśniewska, I. (۲۰۲۵). The costs of war are driving the economy: Russia’s economic situation in ۲۰۲۴. Centre for Eastern Studies (OSW).
- Workman, D. (۲۰۲۲), *Ukraine’s Top ۱۰ Exports*, World’s Top Exports, available at: worldstopexports.com/ukraines-top-۱۰-exports (data year ۲۰۲۱).
- World Bank, Government of Ukraine, European Commission, & United Nations. (۲۰۲۵). “Ukraine: Fourth Rapid Damage and Needs Assessment (RDNA۴)”. World Bank.
- World Bank, Government of Ukraine, European Commission, & United Nations. (۲۰۲۶). “Ukraine: Fifth Rapid Damage and Needs Assessment (RDNA۵)”. World Bank.
- World Bank, WITS. (۲۰۲۱). “World Integrated Trade Solution: Ukraine trade data”. World Bank.
- World Bank. (۲۰۲۱, ۲۰۲۲, ۲۰۲۳, ۲۰۲۴, ۲۰۲۵, ۲۰۲۶). “World Development Indicators; Ukraine and Russia country data”. World Bank.



- World Bank. (۲۰۲۴). “Ukraine: Firms through the war ۲.۰”. World Bank.
- World Bank. (۲۰۲۵). “The PEACE Project: Factsheet”. World Bank.
- World Steel Association. (۲۰۲۲). “World steel in figures ۲۰۲۲”. World Steel Association.
- WTO (World Trade Organization). (۲۰۲۱). “Russian Federation: Trade profile”. WTO.
- WTO. (۲۰۱۲). [Source cited in text; full title/URL to be completed].
- Zagashvili, V. (۲۰۱۶). “Import substitution and sanctions in Russia”. IMEMO (Institute of World Economy and International Relations, Russian Academy of Sciences).
- Центр межотраслевой экспертизы «Третий Рим» (۲۰۲۶), *доклад к заседанию Совета при президенте по стратегическому развитию и национальным проектам*, август ۲۰۲۶ — cited in: Гринкевич, Д. и Тимаков, Я. (۲۰۲۶), «۷ столпов для новой экономики», *Эксперт*, ۱۹ августа ۲۰۲۶. Available at: <https://expert.ru/ekonomika/7-stolpov-dlya-prezidenta>



مرکز پژوهش های اتاق ایران

تهران، خیابان طالقانی،

نبش خیابان شهید موسوی (فرصت)، پلاک ۱۷۵

تلفن: ۸۵۷۳۰۰۰۰ (۰۲۱)

ICCIMA.IR