

۱۹۱

تجارت ایران

ISSN: 1019-3571

IRAN BUSINESS

سال سی ام، دی ماه ۱۳۹۹، مجله‌ای با رویکرد اقتصاد و بازرگانی، قیمت ۱۰۰۰۰ تومان

حاکمیت شرکتی؛ راهکار بنگاه اقتصادی در برابر تغییرات محیطی



» پذیرش نماینده فعال در تهران و شهرستان‌ها



IC-7110W

دوربین بی سیم متحرک
۱/۳ مگا پیکسل
با قابلیت دید در شب



IC-3110W

دوربین بی سیم ۱/۳ مگا پیکسل
با قابلیت دید در شب



IC-3110P

دوربین PoE ۱/۳ مگا پیکسل
با قابلیت دید در شب



IC-3115W

دوربین بی سیم
۱/۳ مگا پیکسل

دفتر کار

خانه

انبار

نصب سریع و آسان (Plug & View)



جلسات

با تلفن همراه یا تبلت خود،

اموال و دارائی هایتان را تحت نظر داشته باشید

گام سوم
نام و رمز خود را
وارد کنید



گام دوم
نرم افزار "EdiView"
را روی تلفن همراه یا
تبلت خود نصب کنید



گام اول
دوربین خود را به اینترنت
وصل کنید





گروه نشریات علمی و تحقیقاتی



علم الکترونیک و
کامپیوتر
شماره ۴۹۷ (ماهنامه)



دنیای رایانه‌های شخصی
شماره ۵۲۶ (هفته‌نامه)

مجله تجارت ایران

گروه نشریات علمی و تحقیقاتی

مؤسس و بنیانگذار
فرامرز علیزاده

Founder
F. Alizadeh

GSRP Group

صاحب امتیاز
شرکت تولیدی فار
گروه نشریات علمی و تحقیقاتی

مدیر مسئول
فرامرز علیزاده

Publisher
Fair Manufacturing Company PLC.
GSRP Group

Managing Director
Amir.E.Alborz

قائم مقام مدیر عامل
مریم البرز
مسئول انتشارات و روابط عمومی
روزبهانی

Vice President
Maryam Alborz
**Publication Department Manager and
Executive Advertising Director**
Roozbahani

نمایندگی سردبیری

Senior Editor

روابط بین الملل
منیژه زارعیان
مدیر مالی
صادقی

International Relation Manager
Manijeh Zareian
Finance Manager
H.Sadeghi

مدیر بازرگانی
مریم البرز
صفحه‌آرایی
واحد انتشارات شرکت تولیدی فار
گروه نشریات علمی و تحقیقاتی
فاطمه قیاسوند

Commercial Manager
Maryam Alborz
Layout
Publication Dept.

لیتوگرافی، چاپ و صحافی
چاپ ایران کهن

Fatemeh Ghiasvand

واحد انتشارات
مجله علم الکترونیک و کامپیوتر
گروه نشریات علمی و تحقیقاتی

روش مجله: علمی و فنی

شماره استاندارد بین المللی: ۸۵۷۱-۱۰۱۹

وب: www.pcworldpersian.com

www.pcworld.ir

www.elmeelectronicvacomputer.ir

www.donyayerayanehayeshakhsi.ir

www.tejarateiranmagazine.ir

پست الکترونیک: editorial@pcworldiran.com

تلفن: ۰۲۲-۷۳۸۱۱ و ۸۸۶۴۳۷۳-۶

فکس: ۰۲۲-۷۳۸۱۷ و ۸۸۶۴۳۷۳

صندوق پستی: ۱۶۱۵-۱۹۳۹۵

آدرس: تهران، سعادت آباد، بلوار ۳۴ متری

ISSN: 1019-8571

Web: www.pcworldpersian.com

www.pcworld.ir

www.elmeelectronicvacomputer.ir

www.donyayerayanehayeshakhsi.ir

www.tejarateiranmagazine.ir

e-mail: editorial@pcworldiran.com

Tel: +98 21 22073811 , +98 21 88694374-6

Fax: +98 21 22073817 , +98 21 88694373

Address: P.O.box 19395-1615

Tehran Iran

Materials in this publication may not be reproduced in any form without permission. Copyright 1990-2020 (1369-1399) GSRP (Iran Business Magazine) All rights reserved.

بازوی پژوهشی وزارت صمت در گزارشی بررسی کرد

اثر تجارت بر رقابت صنعتی



تعیین‌کنندگی قیمت وجود دارد. از طرفی این پژوهش با استناد به درجه باز بودن صنایع ایران که یک شاخص مهم فهم ابعاد رقابت‌پذیری در صنعت است، اثبات می‌کند نقش تجارت در رشد و نمو صنایع ایران بسیار کم‌رنگ است. ارزیابی‌های این پژوهش همچنین نشان‌دهنده «سطح پایین بهره‌وری در صنایع ایران» و «فقدان برابری قدرت انحصاری بین صنایع» است به همین دلیل انتظار می‌رود افزایش تجارت، به توازن قدرت انحصاری در بین صنایع منجر شده و پراکندگی قدرت بازار در درون هر صنعت را کاهش دهد. این یعنی با رشد سطح تجارت و روابط تجاری شرکت‌ها، بخش‌ها و صنایع کشور با دنیای بیرون، انحصار در سطح اقتصاد کمتر شده یا توزیع بهتری می‌یابد و در عین حال رقابت‌پذیری در هر صنعت اعم از خودرو، صنایع غذایی، دارو یا

صنعت و اقتصاد با اهرم تجارت رقابتی‌تر می‌شوند. گزارش تازه موسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی ضمن تشریح وضعیت انحصار در صنایع ایران و چرایی این موضوع، برای ایجاد رقابت در اقتصاد کشور نسخه خاصی تجویز کرده است. نسخه بازوی پژوهشی وزارت صمت، افزایش توجه به تجارت بین‌الملل و مزیت‌های این مهم در کنار رشد سطح رقابت در سطح صنایع مختلف است. این پژوهش البته به‌جای کاهش تعرفه که طبق شواهد موجود اثر چندانی ندارد، اثر اهرم تجارت بر رشد سطح رقابت و کاهش انحصار صنعتی را به سیاست‌گذار پیشنهاد کرده است.

این گزارش که رابطه میان انحصار در مجموع صنایع ایران و خلأ استفاده از تجارت بین‌الملل در اقتصاد ایران را مورد بررسی قرار داده، تاکید دارد در ۹۰ درصد از صنایع ایران انحصار یا امکان

انحصار باعث خواهد شد که تولید کمتر از حد بهینه شود و به تولیدکنندگان در شرایط انحصار قدرتی خواهد داد که قیمت را بالاتر از هزینه نهایی قرار دهند. به این توانایی قدرت انحصاری یا قدرت بازار می‌گویند.

مطالعات مختلف نشان داده‌اند که قدرت انحصاری در داخل صنایع و بین صنایع متفاوت است. برای مثال معیار شکاف قیمت و هزینه نهایی برای صنایع کارخانه‌ای آمریکا در دامنه یک تا ۶۰ درصد تغییر می‌کند. یا اندازه این معیار برای محصولات مبادله‌ای ۱۳ درصد و برای محصولات غیرمبادله‌ای ۳۳ درصد است. این عدم ناهمسانی در کشورهای در حال توسعه شدت بیشتری دارد برای مثال حدود ۸۸ درصد صنایع ایران دارای قدرت انحصاری هستند. همچنین ۱۳ درصد صنایع حاشیه سود کوچک‌تر از ۱/۱۰، ۳۳ درصد صنایع حاشیه سود بین ۱/۱۱ و ۱/۱۱، ۴۰ درصد صنایع حاشیه سود بین ۱/۱۱ تا ۲، ۱۰ درصد صنایع حاشیه سود ۲ تا ۱۰ و ۴ درصد صنایع حاشیه سود بیش از ۱۰ داشته‌اند. این نتایج دلالت بر توزیع ناهمگن حاشیه سود در صنایع ایران دارد.

در الگوهای تعادل جزئی تنها این نکته مورد توجه قرار می‌گیرد که اعمال قدرت بازار ناشی از انحصار، اثرات رفاهی زیان‌باری دارد. در این گونه استدلال‌ها به این نکته که در تعادل عمومی تخصیص ناکارآمد منابع به قیمت‌های نسبی و نه قیمت‌های مطلق وابسته است، بنابراین اگر حاشیه سود بنگاه‌ها یکسان باشد در غیاب سایر منابع عدم کارایی تخصیص نامناسب منابع ناشی از پراکندگی قدرت بازار است. به عبارت دیگر برای تحلیل‌های کلان اقتصادی،

لوازم خانگی بالا می‌رود. این راهکار پیشنهادی ضمن تخصیص بهینه منابع در سطح صنعت، به افزایش بهره‌وری کل صنایع و نیز اقتصاد کشور منجر می‌شود. پراکندگی قدرت انحصاری بین صنایع، مستقل از قدرت انحصاری هر صنعت می‌تواند موجب تخصیص ناکارآمدی منابع شود. از جمله راهکارهای شناخته شده برای کاهش قدرت انحصاری و پراکندگی آن، افزایش تجارت است. بنابراین بررسی تاثیر تجارت بر قدرت انحصاری صنایع و پراکندگی قدرت انحصاری بین صنایع از اهمیت بسزایی برخوردار است. در این مقاله که از سوی «موسسه مطالعات و پژوهش‌های بازرگانی» تهیه شده است، ارزیابی تجارت بر پراکندگی قدرت انحصاری صنایع در ایران در قالب یک مدل پانل دیتا صورت می‌گیرد. این مدل پراکندگی قدرت بازار صنایع را تابعی از پراکندگی شاخص باز بودن درجه اقتصاد (نسبت تجارت به تولید)، پراکندگی بهره‌وری کل عوامل تولید و نرخ تعرفه در نظر می‌گیرد. همچنین اطلاعات و داده‌های مورد نیاز نیز از طرح کارگاه‌های صنعتی ۱۰ نفر کارکن و بیشتر مرکز آمار ایران و گمرک برای دوره ۱۳۷۴ تا ۱۳۹۲ فراهم شده است. یافته‌ها نشان می‌دهد تجارت رابطه غیرمستقیمی با پراکندگی قدرت بازار دارد به این معنا که با افزایش تجارت یا پراکندگی آن، پراکندگی قدرت بازار کاهش می‌یابد که خود عامل بهبود تخصیص منابع و در نتیجه افزایش بهره‌وری عوامل تولید است. بنابراین سیاست‌هایی که منجر به افزایش حجم تجارت شود پراکندگی قدرت انحصاری صنایع را کاهش می‌دهد. همچنین افزایش بهره‌وری، پراکندگی قدرت انحصاری صنایع را کاهش

می‌دهد و نکته دیگر اینکه نرخ تعرفه تاثیر معنادار و مستقیمی بر پراکندگی قدرت بازار ندارد.

آفت‌های انحصار

مطابق آموزه‌های اقتصاد خرد، بازار رقابت کامل، کارآترین میزان تولید را ارائه می‌کند. در مقابل هر عاملی که اقتصاد را از این شرایط بهینه پرتویی دور کند موجب تخصیص نامناسب عوامل تولید کمیاب می‌شود. یکی از عواملی که اقتصاد را از شرایط بهینگی دور می‌کند انحصار است.



پراکندگی قدرت بازار بین صنایع همانند میانگین قدرت انحصاری هر بنگاه اهمیت دارد.

راهکار چیست؟

آیا تجارت به‌طور معناداری پراکندگی حاشیه سود را برای بهبود تخصیص نامناسب عوامل تولید و ارتقای بهره‌وری کل عوامل تولید را متاثر می‌کند؟ نتایج مطالعات مربوط به برآورد قدرت انحصاری در صنایع ایران نشان از آن دارد که نزدیک به ۹۰ درصد صنایع در سطح کدهای چهار رقمی آیسیک از قدرت انحصاری برخوردار هستند؛ همچنین پراکندگی قدرت انحصاری بین بنگاه‌های یک صنعت وجود دارد. این امر منجر به تخصیص نامناسب عوامل تولید و در نتیجه کاهش بهره‌وری آنها می‌شود. از طرف دیگر نتایج مدل تاثیر تجارت بر پراکندگی قدرت بازار دلالت بر آن دارد که در مجموع تجارت رابطه غیرمستقیمی با پراکندگی قدرت بازار دارد؛ به این معنا که با افزایش تجارت یا پراکندگی آن، پراکندگی قدرت بازار کاهش می‌یابد که خود عامل بهبود تخصیص منابع و در نتیجه افزایش بهره‌وری عوامل تولید است. بنابراین سیاست‌هایی که منجر به افزایش حجم تجارت شود یا سیاست‌هایی که صنایع با پراکندگی بیشتر تجارت مورد حمایت قرار دهد، می‌تواند پراکندگی قدرت انحصاری صنایع را کاهش دهد و در نتیجه بهره‌وری صنایع افزایش یابد. از جمله راهکارهایی که برای حل مشکل بالا بودن قدرت بازار و گسترش رقابت پیشنهاد می‌شود افزایش رقابت خارجی با آزادسازی تجاری است. بر اساس نتایج مطالعه در ایران نیز مشخص شد که افزایش تجارت، پراکندگی قدرت بازار صنایع را کاهش خواهد داد. تجارت، پراکندگی قدرت بازار صنایع توزیع انحصار در سطح اقتصاد را کاهش خواهد داد. بنابراین در کل هر راهکاری که به گسترش تجارت بینجامد کارساز است. معمولاً اولین راهکار و البته ساده‌ترین آنها کاهش تعرفه است، باید دقت کرد که نتایج مطالعات نشان داد تغییر تعرفه تاثیر معناداری بر کاهش پراکندگی قدرت انحصاری در درون یک صنعت ندارد، بنابراین چنین توصیه‌ای نتیجه‌بخش نخواهد بود. بنابراین باید به سمت سیاست‌هایی رفت که باعث کاهش پراکندگی قدرت بازار در درون یک صنعت شود. در اینجا باتوجه به محدودیت‌های مختلف از جمله محدودیت بودجه اولویت‌بندی صنایع از منظر سطح پراکندگی قدرت بازار، سطح بهره‌وری، اندازه

قدرت انحصاری و سایر شاخص‌ها مانند سهم اشتغال، سهم ارزش افزوده و از این قبیل اهمیت پیدا می‌کند. بر اساس معیارهای بررسی شده، صنایعی که بیشترین سهم اشتغال و ارزش افزوده در بخش صنعت را به خود اختصاص داده در عین حال میانگین قدرت انحصاری و پراکندگی قدرت بازار بالایی دارد و به همین دلایل، این بخش یکی از صنایعی خواهد بود که سهم بالایی در تخصیص نامناسب منابع خواهد داشت. از طرف دیگر میانگین بهره‌وری پایین و پراکندگی بهره‌وری بالایی دارند و در اولویت سیاست‌گذاری‌های صنعتی و تجاری قرار می‌گیرند، صنایع مواد غذایی و آشامیدنی همچنین صنایع تولید محصولات شیمیایی هستند. از ویژگی‌های این دو صنعت آن است که همراه با کاهش تعرفه برای کد رشته فعالیت‌های مختلف آن، تجارت و ارزش افزوده آنها افزایش یافته است. همچنین صنایع غذایی با مالکیت بیش از ۹۰ درصد توسط بخش تعاونی و اشخاص حقیقی یکی از خصوصی‌ترین صنایع کشور محسوب می‌شود. در مقابل صنایع تولید محصولات شیمیایی با حدود ۷۰ درصد مالکیت عمومی شامل دولت و نهادهای وابسته به حکومت یکی از دولتی‌ترین مالکیت‌ها را دارد.

تبدیل اطلاعات آماری تجارت گمرک بر حسب کدهای سیستم هماهنگ توصیف و کدگذاری کالا به کدهای طبقه‌بندی استاندارد بین‌المللی فعالیت‌های اقتصادی، دلالت بر آن دارد که ۲۳ رشته فعالیت در صنعت مواد غذایی و آشامیدنی سهم حدود ۱۱ درصدی از تجارت صنایع تولیدی را دارند در حالی که ۹ رشته فعالیت در صنعت تولید محصولات شیمیایی سهم حدود ۲۰ درصدی از تجارت صنعتی کشور را دارد.

در مجموع ۲۳ رشته فعالیت صنایع غذایی رتبه ۸ در بین ۲۳ صنعت کشور از نظر درجه باز بودن، رتبه هجدهم از نظر قدرت انحصاری و رتبه ۱۶ از نظر بهره‌وری را دارد در حالی که ۹ رشته فعالیت تولید محصولات شیمیایی رتبه ۱۰ از نظر درجه باز بودن، رتبه دوم از نظر قدرت انحصاری و رتبه ۴ از نظر بهره‌وری دارد. به عبارت دیگر این دو صنعت با وجود درجه باز بودن یکسان، ویژگی‌های تقریباً متضادی از نظر قدرت انحصاری و بهره‌وری دارند. این به مفهوم آن است که دلایل انحصار هرچه که باشد، برای بهبود تخصیص منابع در کل صنایع کشور توجه به کاهش پراکندگی قدرت بازار در درون دو صنعت صنایع غذایی و صنعت محصولات شیمیایی از اولویت بیشتری برخوردار است.

احتمال آزادسازی معاملات الگوریتمی برای افراد حقیقی و حقوقی بورس



و رایانه‌ها به شکل امروزی، در دنیای مالی نفوذ نکرده بودند، معاملات به صورت فیزیکی و سنتی انجام می‌شد و برای خرید و فروش یک سهم، باید حتماً مراجعات حضوری به ساختمان بورس تهران واقع در خیابان حافظ صورت می‌گرفت؛ لازم بود که متقاضیان قیمت روز سهم خود را بر روی تابلو مشاهده کرده و سپس فرم خرید و یا فروش را پر می‌کردند؛ اما امروز

تحلیلگر بورس گفت: از الگوریتم فقط به قصد گرفتن سود در بازار نباید استفاده کرد؛ بلکه از آن برای سیگنال گیری و سفارش گذاری خودکار یا مدیریت ریسک هم می‌توان بهره گرفت.

مجید عبدالحمیدی، فعال در حوزه معاملات الگوریتمی در گفتگو با خبرنگار مهر گفت: زمانی که معاملات بورس راه افتاده

به لطف پیشرفت تکنولوژی، سهامدار می‌تواند به راحتی پشت سیستم شخصی خود در منزل یا محل کار نشسته و قیمت سهم‌ها را به صورت آنلاین در وبسایت‌های مختلف نگاه کند و بر مبنای آن، تصمیم به معامله بگیرد.

وی افزود: مروری بر این روند نشان می‌دهد که هیچ کس نتوانسته جلوی پیشرفت تکنولوژی را بگیرد؛ ضمن اینکه نحوه معاملات و تعداد سهام حاضر در بورس نیز در گذر زمان تغییرات زیادی کرده است؛ به نحوی که حجم سرمایه یک فرد، در نحوه معاملات وی تأثیر مستقیم گذشته و از طرفی با بزرگ‌تر شدن بازار و افزایش تعداد سهم‌ها، ذهن انسان به دلیل محدودیت‌هایی که دارد، نمی‌تواند همه بازار را همزمان رصد کند؛ از این رو تکنولوژی معاملات خودکار و هوش مصنوعی نیز وارد معاملات در بازارهای مالی شده است.

عبدالحمیدی ادامه داد: معاملات الگوریتمی یا معاملات خودکار، یک ابزار معاملاتی بازارهای بورس است؛ به نحوی که با استفاده از آن می‌توان با بهره‌گیری از هوش مصنوعی و استراتژی‌های مدنظر، به صورت خودکار و یا نیمه خودکار و البته با استفاده از کدهای برنامه‌نویسی شده یا سامانه‌های موجود در بازار، موقعیت‌های مناسب در بورس را شناسایی و آن‌ها را در بهترین زمان موجود شکار کرد.

این تحلیلگر بازار سرمایه ادامه داد: بسیاری از افراد، معاملات الگوریتمی را با استراتژی معاملاتی یا فیلترنویسی اشتباه می‌گیرند؛ در صورتی که همه این‌ها زیرمجموعه‌ای از معاملات الگوریتمی هستند؛ به نحوی که با معاملات الگوریتمی می‌توان استراتژی‌ها و خروجی فیلترهای مد نظر خود را به هسته معاملات ارسال کرد؛ ضمن اینکه الگوریتم‌ها می‌توانند بیش از یک مورد باشند و به صورت ترکیبی و پیچیده، مورد استفاده قرار بگیرند؛ به خصوص اینکه آن‌ها برای انجام معاملات، بررسی‌های مختلفی از جمله زمان‌بندی، قیمت و حجم را در بازار انجام می‌دهند و بر اساس دیتاهای موجود، برای معاملات تصمیم‌گیری می‌کنند.

عبدالحمیدی ادامه داد: این ابزار کمک می‌کند تا بدون درگیر شدن احساسات و یا هیجان‌ها، در بازار معامله کرد و در نهایت موجب افزایش حجم معاملات گردید؛ به همین دلیل در شرایط

فعلی، بازارگردان‌ها با استفاده از این معاملات به راحتی تعهداتی همچون حجم تکلیفی و خرید در منفی‌ها، صف فروش و فروش در مثبت‌ها و صف خرید را به راحتی با سرعت بالا و بدون خطا انجام می‌دهند.

وی معتقد است که باید قبول کرد بورس سال ۹۹ با بورس سال ۹۱ تفاوت‌های زیادی کرده و ایران هم باید همچون سایر کشورها، به سمت استفاده از ابزارهای جدید برای تصمیم‌گیری بهتر و راحت‌تر در معاملات حرکت نماید؛ به نحوی که هر شخصی بتواند از این ابزارها برای معاملات خود در بازارهای مالی استفاده کند؛ اما نکته حائز اهمیت آن است که از این ابزار، فقط به قصد گرفتن سود در بازار نباید استفاده کرد؛ بلکه گاهی اوقات از این ابزار، فقط برای سیگنال‌گیری و محدود کردن تعداد فرصت‌های معاملاتی، سفارش‌گذاری خودکار یا مدیریت ریسک و سرمایه نیز استفاده شود.

عبدالحمیدی معتقد است که برای استفاده از این شیوه باید به نرم‌افزار و سخت‌افزارهای مناسب دسترسی داشت؛ البته داشتن تخصص و تجربه در بورس نیز برای استفاده از معاملات الگوریتمی یک ضرورت محسوب می‌شود و در حقیقت، معاملات الگوریتمی به هیچ وجه مناسب افراد تازه‌کار نیست؛ این شیوه در تمامی بازارهای جهانی استفاده می‌شود و می‌توان ادعا کرد که تمامی معاملات حجم بالا در بورس‌های بزرگ دنیا، با استفاده از ربات انجام می‌شود.

وی اظهار داشت: تکنولوژی معاملات الگوریتمی به سرعت در حال پیشرفت است و برنامه‌نویسان و تحلیل‌گران بسیاری، ۱۰۰ درصد تمرکز خود را روی هوشمندسازی برنامه‌های معاملات الگوریتمی گذاشته‌اند؛ ضمن اینکه استفاده از این روش در بازار بورس ایران نیز رواج دارد؛ اما در حال حاضر عده کمی قادر به استفاده از این معاملات هستند که این موضوع البته درست نیست و باعث سود بردن برای عده‌ای خاص خواهد شد.

عبدالحمیدی گفت: احتمالاً در آینده و با وضع قوانین جدید، امکان استفاده از معاملات الگوریتمی برای فعالان بورس تهران اعم از حقیقی‌ها و حقوقی‌ها نیز فراهم خواهد شد.

تجربه دینا مولیگان، مدیرعامل سابق شرکت بیمه گاردین

استفاده از ارزش ها برای برنامه ریزی استراتژیک



ارائه می‌دهد. حالا چطور می‌توانستیم به مردم و شرکت‌مان در این حادثه کمک کنیم؟

به دلیل اینکه برق قطع شده بود، اخبار را از طریق رادیوی باتری‌ای دنبال می‌کردم. گزارش‌ها از خرابی‌ها و درماندگی‌ها عمیقاً نگران‌کننده بود. برای اینکه همه در امان باشند دعا کردم، سپس، بعد از تمام شدن توفان، سر کار برگشتیم.

اول از همه، یک تیم کوچک مدیریت بحران تشکیل دادیم. فهمیده بودیم که دفتر اصلی ما در منتهن، ویران شده است. خدمات تلفنی

وقتی توفان سندی در اکتبر ۲۰۱۲ رخ داد، من در خانه‌ام در وستچستر کانتی نیویورک بودم. یک خانه قدیمی که درختانی قدیمی آن را احاطه کرده‌اند. وقتی باران به شدت به شیشه می‌خورد و باد همه چیز را تکان می‌داد، زیر یک میز پناه گرفتم. اما آن قدر که نگران هزاران کارمند شرکت گاردین که در اطراف نیوجرسی و نیویورک زندگی می‌کردند بودم، برای خودم نگرانی نداشتم. بیش از یک سال قبل، مدیرعامل این شرکت بیمه شده بودم که خدماتی مثل بیمه عمر، بیمه از کارافتادگی، دندانپزشکی و مرخصی پزشکی



تدفین را متقبل شد. مطمئناً، ما می‌خواستیم گاردین را بالا بکشیم و دوباره مدیریتش کنیم، اما می‌دانستیم تا زمانی که کارکنان مان و خانواده‌هایشان احساس امنیت و آرامش نکنند، نمی‌توانند به سر کار برگردند.

وظیفه بعدی ما این بود که دفاتر مرکزی موقت پیدا کنیم. مدیر امور ملکی ما جایی را برای اجاره کردن پیشنهاد داد. نمی‌دانستیم چه زمانی قرار است آنجا باشیم. حدود ۹ ماه طول کشید تا به دفاتر مرکزی خودمان برگردیم و خوشحالم که قرارداد اجاره را یکساله بستیم.

در مدت زمانی که در آن دفتر موقت بودیم و کارکنان سرکار برگشتند، تیم رهبری سازمان دقیقاً می‌دانست اولویت‌های ما باید چه باشند. بحرانی مثل این، تفکر شما را متبلور می‌کند. می‌دانستم که فرهنگ کارمندمحور و مشتری‌محور گاردین، یک فرهنگ قوی است و همان چیزی است که می‌خواستیم پایه‌های کسب‌وکار را روی آن بنا کنیم. واضح بود که باید خودمان را برای بلای طبیعی بعدی و آینده دیجیتال، بیشتر آماده می‌کردیم و این کار با انتقال کلیه داده‌ها و فرآیندهای کاری‌مان به تکنولوژی ابری و وابسته نبودن به مکان فیزیکی امکان‌پذیر بود. همچنین خودمان و

را از دست داده بودیم. یک متر و نیم آب وارد لابی شده بود و به ما گفتند نمی‌توانیم تا چند ماه آینده وارد آن دفتر شویم. خوشبختانه، یک تلفن ماهواره‌ای در دفتر داشتیم که به شکل معجزه‌واری هنوز سر پا بود و کار می‌کرد. یک پرینت از لیست کارکنان گرفتیم و شروع به گرفتن تماس با آنها کردیم. می‌خواستیم مطمئن شویم که همه حالشان خوب است.

دو روز بعد، توانسته بودیم از بیشتر آنها سراغ بگیریم. فقط چند نفر باقی مانده بودند که تعدادی از کارکنان گاردین حضوری به‌خانه‌هایشان رفتند. برای آن دسته از کارکنان مان که خانه‌هایشان خراب شده بود و دیگر قابل سکونت نبود، در هتل اتاق گرفتیم. برای آنهایی که برق نداشتند، ژنراتور فرستادیم. تیم رهبری ما همچنین یک گروه مسئولیت اجتماعی شرکتی را فعال کرد تا برای پوشش هزینه‌هایی که کارکنان به‌خاطر توفان متحمل شده‌اند، صندوقی ایجاد کند و هر کاری لازم باشد انجام شود تا افراد به زندگی عادی برگردند. تعدادی از آنها از این پول برای تعمیرات خانه استفاده کردند؛ برخی دیگر وسایل خانه‌شان را که خراب شده بود، جایگزین کردند. یک نفر هم که یکی از بستگانش را در توفان از دست داده بود، هزینه سفر بقیه اعضای خانواده و مراسم

اوقات فکر می‌کنم در خانه بیشتر از مدرسه چیز یاد می‌گرفتم؛ جایی که خیلی از مفاهیم شکل واقعی می‌گرفتند.

وارد دانشگاه نبراسکا شدم و در بین همه کلاس‌هایم، متوجه شدم آمار بیشتر از همه من را جذب می‌کند. بعد از فارغ‌التحصیلی، مهارت‌هایی که یاد گرفته بودم را در یک شرکت بیمه به‌کار گرفتم و دو سال بعد، در مدرسه کسب‌وکار استنفورد ثبت‌نام کردم. ممکن است عجیب به‌نظر برسد، اما من عاشق بیمه بودم- آمارها، مدل‌سازی‌ها، تجزیه و تحلیل و از همه مهم‌تر، کمک کردن به مردم برای اینکه احساس امنیت کنند و از بدترین لحظه‌های زندگی خود عبور کنند. بنابراین، به‌عنوان یک دانش‌آموخته جدید MBA، به مدت دو سال به شرکت بیمه «نیویورک لایف» پیوستم. سپس به گروه خدمات مالی مک‌کینزی با تمرکز بر بیمه رفتم و ۹ سال در آنجا کار کردم. در سال ۲۰۰۰ آنجا را ترک کردم تا به یک استارت‌آپ اینترنتی بپیوندم که مثل خیلی از شرکت‌های دات‌کام آن دوره، دوام نیاورد. اما فرصت خوب دیگری برایم پیش آمد و به شرکت بیمه فرانسوی AXA رفتم.

سال بحرانی ۲۰۰۱ رسید و حملات ۱۱ سپتامبر رخ داد. مثل بسیاری دیگر از اهالی نیویورک، تصمیم گرفتم مدت زمانی را با خانواده‌ام بگذرانم. اما بعد از مدتی، شرکت مشاوره خودم راه‌اندازی کردم. یکی از مشتریانم، گاردین بود؛ یک شرکت هدف‌محور که کارکنان، محور کارش بودند و من این موضوع را به‌شدت تحسین می‌کردم. با اینکه برگشتن به یک شغل شرکتی جزو برنامه‌ام نبود، اما تیم اجرایی گاردین در نهایت من را متقاعد کرد که به سازمان آنها بپیوندم. در سال ۲۰۱۰ هیأت‌مدیره پیشنهاد مدیرعاملی را به من داد. ابتدا این درخواست را رد کردم، اما همسرم استیو، سوال معناداری از من پرسید که تفکر من را تغییر داد. او گفت، «تو این شرکت، فرهنگ و افرادش را دوست داری. چه کسی بهتر از تو می‌تواند از آنها مراقبت کند؟» مدت کوتاهی بعد، پیشنهاد مدیرعاملی را پذیرفتم.

تضمین آینده کسب‌وکارمان

گاردین سه ارزش مرکزی دارد: ما کار درست را انجام می‌دهیم. افراد اهمیت دارند. و خودمان را مطابق بالاترین استانداردها نگه می‌داریم. به‌عنوان مدیر جدید شرکت در سال ۲۰۱۱، می‌خواستم ببینم این تیم چقدر می‌تواند این فرهنگ را حفظ کند.

شرکت‌مان را متعهد کردیم که در حوزه‌های دیگر مثل تنوع‌پذیری، برابری، جامعیت، جهانی‌سازی و اقتصاد گیگی، یک سر و گردن بالاتر از دیگران باشیم.

من ذاتاً همیشه یک برنامه‌ریز بودم. اما تجربه‌ام با شرکت گاردین در توفان سندی، به من یاد داد حتی بلندمدت‌تر فکر کنم: همه اشتباه‌هایی که پیش آمد چه بود و چگونه می‌توانستیم خودمان را از آنها محافظت کنیم؟ همچنین، اگر می‌خواستیم فرصت‌های ایجاد شده را برایم، چه اتفاق‌های مثبتی رخ می‌داد؟

این ذهنیت در طول تقریباً یک دهه مدیرعاملی من، خیلی کمک کرد. در آن زمان، توانستیم پایگاه کاربران را از ۵ میلیون نفر به ۲۹ میلیون نفر افزایش دهیم، تعداد نیروی کار را دو برابر کنیم و به ۹۵۰۰ نفر برسانیم، ۱۰ سال متوالی رشد را در دارایی‌های تحت مدیریت‌مان ثبت کنیم و به ۸۰ میلیارد دلار برسانیم، و درآمد عملیاتی پیش از کسر مالیات را بیش از دو برابر کنیم. مهم‌تر از آن، نظرسنجی‌های اخیر که در اوج بحران کووید-۱۹ ثبت شده، حاکی از رضایت ۸۹ درصدی مشتریان است و ۸۶ درصد کارکنان هم می‌گویند گاردین را به‌عنوان یک محل کار عالی، برای کار کردن به دیگران پیشنهاد می‌دهند. این اعداد و ارقام بسیار فراتر از میانگین صنعت و معیارهای ملی هستند. شرکت گاردین ۱۶۰ سال قدمت دارد و قصد دارد ۱۶۰ سال دیگر هم باشد. الان خودمان را برای چنین آینده‌ای آماده می‌کنیم.

پیدا کردن خواسته‌ام

من در شهر کوچکی در نبراسکا بزرگ شدم. والدینم من و خواهرم را طوری بزرگ کردند که علاوه بر احترام به خانواده و جامعه، بر تحصیلات متمرکز شویم و به جاهای دیگر برویم و کارهای بزرگ انجام دهیم. آنها کسب‌وکار کوچکی را اداره می‌کردند و مادرم امور مالی را مدیریت می‌کرد و همیشه ما را تشویق می‌کرد ریاضی و علم بدانیم. او همیشه می‌گفت: «ریاضی ساده و سرگرم‌کننده است.» یک‌بار که از کلاس شیمی شکایت داشتم، با از بر خواندن کامل جدول تناوبی، من را ساکت کرد.

والدینم همچنین در مورد کسب‌وکار زیاد با من صحبت می‌کردند. وقتی دولت وقت آمریکا کنترل دستمزدها را سازماندهی کرد، پدرم کنفرانسی تخصصی در مورد عرضه و تقاضا سر میز شام ارائه داد. مادرم هم در مورد اهمیت بیمه شدن درست توضیح داد. گاهی



در میان بود. نمی‌خواستیم از کارکنان خط‌مقدم بخواهیم با وجود همه‌گیری یک ویروس، سر کار حاضر باشند و از طرف دیگر هم نمی‌خواستیم سیاست‌گذاران، تاخیری در پاسخ‌دهی ما تجربه کنند.

بلندپروازی‌های ما بزرگ و گران بود. خیلی از کارهایمان را به‌صورت ابری ذخیره کرده بودیم و ابزارهای بهره‌وری کارکنان را مدرن‌سازی کردیم. استعدادهای تکنولوژی جدیدی استخدام کردیم و در ضمن مهارت‌های کارکنان قبلی را ارتقا دادیم. باید سریع حرکت می‌کردیم، اما نمی‌خواستیم هیچ یک از کارکنان متعهد و مشتاق را جا بگذاریم. یک عملیات تجزیه و تحلیل داده را از ابتدا بنیان‌گذاری کردیم، کارشناسان بیمه را طی یک دوره یکساله آموزش دوباره دادیم تا توانایی تحلیل بیشتری به دست

تکنولوژی حالا برای ما اولویت اصلی بود. وقت آن بود که وارد یک عصر جدید شویم و به مشتریان دوران مدرن خدمات بهتری ارائه کنیم. آسیبی که توفان سندی وارد کرده بود، انگیزه‌ای شد که تلاش‌هایمان را سرعت ببخشیم و بازسازی خیلی بهتری داشته باشیم. در سال ۲۰۱۳ یک مدیر IT و یک مدیر عملیاتی جدید استخدام کردیم. با همدیگر و با حمایت قوی هیأت‌مدیره، قول دادیم که عملیات‌مان هیچ‌گاه نباید به‌واسطه هیچ بحران دیگری تعطیل شود. یک پاندمی اینچنینی همیشه در ذهن ما بود. چون قانون‌گذاران از شرکت‌های بیمه عمر می‌خواهند چنین سناریوهایی را در آزمایش‌های فشار مالی روتین در نظر بگیرند. اما حالا فقط مساله مالی مطرح نبود، بلکه پای جان کارکنان و مشتریان

فورچون ۵۰۰ بود که مدیر زن داشت.

وقتی در سال ۲۰۱۷ وضعیت پرداختی‌ها را از نظر جنسیت و نژاد بررسی کردیم، خوشبختانه به برابری رسیدیم. آخرین داده‌های ما نشان می‌دهد که توازن به خوبی رعایت شده است. در سطوح اداری، ۵۰ درصد نیروی کار ما را زنان یا دیگر گروه‌های اقلیت تشکیل می‌دهند.

در سطوح مدیریتی، این رقم ۳۰ درصد است و هیات‌مدیره ما هم به‌خاطر اینکه از افراد متنوعی تشکیل شده، معروف است. اخیراً اعلام کرده‌ایم که قصد داریم ظرف دو سال آینده، تعداد مدیران سیاه‌پوست را دو برابر کنیم. خیلی از این اقدامات ممکن است عادی به‌نظر برسند، اما به رهبری، اهداف قابل سنجش، هماهنگی تیمی، اراده و مسوولیت‌پذیری برای تحقق، نیاز دارند.

اقدام برای خدمات‌دهی به مشتریان در قالب اقتصاد گیگی هم زاییده نوآوری یکی از کارکنان بود که نگرانی‌اش این بود که افراد فقط از طریق کارفرماهای خود می‌توانستند به مزایا و خدمات گاردین دسترسی داشته باشند. چرا همین خدمات خوب را به‌طور مستقیم به افراد آزادکار، کارکنان پاره‌وقت، کارآفرینان، بازنشسته‌ها و هر فردی که می‌خواهد خدمات بیمه خوب داشته باشد، ارائه نکنیم؟ آن خانم کارمند، ایده کسب‌وکار خدمات مستقیم به مصرف‌کننده را مطرح کرد، تیم اجرایی آن را ایده درخشانی تشخیص داد و تا پایان آن سال، ۵ هزار خدمت در این دسته‌بندی را فروخت. این بخش کسب‌وکار ما هنوز فعال است و فقط در نیمه نخست ۲۰۲۰ رشد فروش ۵۰ درصدی داشته است.

در بحبوحه انقلاب تکنولوژی، پایین بودن نرخ بهره، جهانی‌سازی و تغییر انتظارات مشتری، کل صنعت بیمه با توفان‌های مهیبی مواجه است. من همچنان اعتقاد دارم وظیفه گاردین این است که نه تنها این چالش‌ها را رفع کند، بلکه فرصت‌های تازه‌ای را تحت رهبری کارآفرینانه، متمرکز بر داده و ارزش‌محور مدیرعامل جدید، اندرو مک‌ماهون، برپاید. من در اوایل اکتبر ۲۰۲۰ از مدیرعاملی گاردین کناره‌گیری کردم، اما همچنان رئیس هیات‌مدیره این شرکت هستم. به‌نظرم وقت آن رسیده بود که یک مدیر جدید با تفکر جدید، گاردین را در دهه بعدی هدایت کند.

دنیای اقتصاد، مترجم: مریم رضایی، منبع: HBR

آورند، و یک تیم متخصص با مدرک دکترا جمع‌آوری کردیم. ظرف چند سال، یک جریان داده ایجاد کردیم که می‌توانستیم برای پیشرفت کسب‌وکار، داده‌ها را از آن استخراج کنیم. البته، گفت‌وگوهای داخلی زیادی در مورد اینکه آیا این سرمایه‌گذاری‌ها نتیجه می‌دهند یا نه، صورت گرفت. اما هیات‌مدیره از برنامه خبر داشت و به‌طور کامل از آن حمایت می‌کرد. و به محض اینکه عملیات به شکل پیچیده‌تر، با تکنولوژی و داده‌های بهتر را شروع کردیم، کارکنان خودشان را تطبیق دادند و صرفه‌جویی در هزینه‌ها و سود، بیشتر شد.

این تغییر همچنین به تسهیل دورکاری حدود ۳ هزار کارمند کمک کرد. در سال ۲۰۱۴ شروع به راه‌اندازی عملیات در هند کردیم و تعداد نیروی کار ما در این کشور حالا به ۲ هزار نفر می‌رسد. در سال ۲۰۱۶، برنامه‌ای برای آموزش مدیران شروع کردیم تا بتوانند نیروها و تیم‌های دورکار را مدیریت کنند. امروز، با اینکه همچنان در چند شهر بزرگ دفتر مرکزی داریم، اما می‌توانم تخمین بزنم که حدود ۳۰ تا ۴۰ درصد کارکنان در روزهای قبل از شروع پاندمی، دورکاری می‌کردند. ما از هر شرکت دیگری، در برابر تعطیلی‌های کووید-۱۹ آماده‌تر بودیم.

تیم‌های اجرایی و کارشناسی ما، کل ژانویه گذشته را به پیگیری دقیق گزارش‌های سازمان بهداشت جهانی و مطالعه در مورد پاندمی آنفلوآنزای ۱۹۱۸ گذراندند. آنها خیلی سریع جلسات چند نفره را لغو کردند و محدودیت‌های سفر اعمال کردند. در اواسط ماه فوریه، یک استراتژی کامل برای دورکاری تدوین کردیم و در اوایل مارس، تقریباً کار همه کارکنانی که کل روز را در خانه کار می‌کردند، ارزیابی کردیم. به جز پرسنل تاسیسات و امنیت، تقریباً هنوز همه به این شیوه کار می‌کنند و به کمک سرمایه‌گذاری‌های بعد از توفان سندی، با هیچ مشکلی مواجه نشدیم.

پیش‌تاز بودن در استعدادها و خدمات

گاردین در یک دهه گذشته، در پیش‌بینی دو مساله مهم دیگر برای سازمان‌ها نیز خوب عمل کرده است: یکی تنوع‌پذیری، برابری و جامعیت (DEI)، و دیگری اقتصاد گیگی. این شرکت توسط یک وکیل حقوق مدنی تاسیس شده، بنابراین همیشه DEI را اولویت قرار داده است. در سال ۱۹۹۹ گاردین یکی از اولین شرکت‌های

اشتغالزایی صنایع خلاق در ایران چقدر است؟



تحقق برنامه های اشتغال در این کشورها بوده است. با وجود آنکه میزان سرمایه گذاری لازم برای ایجاد یک شغل مستقیم در صنایع دیگر زیاد است، در صنایع خلاق و فرهنگی برای اشتغالزایی به سرمایه گذاری کمتری نیاز است. به علاوه اشتغالزایی در صنایع فرهنگی بسیار متنوع است و دامنه گسترده ای از خدمات را شامل می شود. صنایع فرهنگی بیشتر به جذب نخبگان و متخصصان می پردازد و از این جهت می تواند معضل بیکاری در این قشر را کاهش دهد.

عیسی منصوری - معاون توسعه اشتغال و کارآفرینی وزیر کار، با اشاره به اهمیت صنایع خلاق در حوزه کارآفرینی و کسب و کارهای دانش بنیان، می گوید: از منظر کارآفرینی در حوزه صنایع خلاق هنری می توان اشتغالزایی و تولید محصولات خوب را انتظار داشت به نحوی که نه تنها هنرمندان، بلکه فعالان حوزه فرهنگ و

بررسی ها نشان می دهد که نزدیک به دو میلیون نفر در صنایع خلاق کشور فعالند که ضمن ایجاد اشتغال و درآمدزایی، ارزش آوری قابل توجهی برای کشور به دنبال دارند.

به گزارش ایسنا، با گسترش اینترنت و پیشرفتهای علمی و فناوری، روشهای خلاقانه ای برای تولید و توزیع و مصرف کالا ایجاد شده که از بسترهای مهم اقتصاد خلاق به شمار می رود. صنایع خلاق، صناعی هستند که پایه و اساس آنها ایجاد و انتشار دانش و اطلاعات است. ریشه این مفهوم به صنایع فرهنگی بازمی گردد که در طول زمان و با انقلاب فناوری اطلاعات و ارتباطات در قالب صناعی چون سینما، موسیقی، پویانمایی و بازیهای رایانه ای ظهور پیدا کرد.

امروزه صنایع فرهنگی و خلاق در بسیاری از کشورها مورد توجه قرار گرفته و این امر به دلیل سرعت بخشیدن به رشد اقتصادی و

خلاقیت، مهارت، دانش و استعداد تولیدکنندگان آن استوار است، صنایع فرهنگی را صنایع خلاق نیز می‌نامند. صنایع دستی، تولید اسباب بازی، موسیقی، بازی های کامپیوتری، تبلیغات و گردشگری از جمله زیرمجموعه های صنایع خلاق به شمار می روند.

در کنار صنایع دستی و موسیقی، بازی ها و پویانمایی های ایرانی کم کم جای خود را در میان مخاطبان باز کرده و مراکز حمایت از کارآفرینی در قالب مراکز نوآوری و شکوفایی یک به یک شکل گرفته و مورد توجه قرار گرفته اند.

در چند سال اخیر نیز با حمایت معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری و دیگر نهادهای حمایتگر، عرصه جدیدی به روی صنایع خلاق در کشور گشوده شده و با توجه به ورود شرکت های دانش بنیان به حوزه تولید و شکل گیری شرکت های خصوصی، فعالیت های پراکنده ای در این زمینه انجام گرفته که پیش بینی می شود در بلندمدت به ایجاد بسترهای لازم برای توسعه صنایع خلاق در کشور و دستاوردهای قابل توجهی منجر شود و رشد روزافزون کسب و کارهای استارت آپی زمینه را برای توسعه صنایع خلاق ایرانی هموارتر کند. به گزارش ایسنا، در دنیای امروز توجه به صنایع خلاق و فرهنگی به یک ضرورت فراگیر و مهم تبدیل شده و صرف نظر از اقتصادهای پیشرفته دنیا، کشورهای در حال توسعه نیز به سمت و سوی توسعه صنایع خلاق گرایش یافته و روی آن سرمایه گذاری کرده اند. آمارها گویای آن است که در کشور ما تعداد شرکتهای خلاق از مرز ۱۰۰۰ شرکت گذشته و رو به توسعه است و توجه به صنایع خلاق در اقتصاد دانش بنیان به دلیل ظرفیت بالا برای ثروت آفرینی و اشتغال، اهمیت بسیاری پیدا کرده است.

هنر نیز از مزایای آن بهره مند شوند.

وی درباره تعداد شاغلان این حوزه می گوید: طبق ارزیابی ها حدود دو میلیون نفر در صنایع خلاق کشور فعالند و در صورت فراهم کردن ظرفیتهای و بسترهای مناسب و استفاده از دانش و اندیشه و خلاقیت و نوآوری می توانند سهم کشور از اقتصاد و صنایع خلاقانه دنیا را افزایش دهند.

برابر آمارها، میزان درآمد کشورهای پیشرفته دنیا از حوزه صنایع خلاق حدود ۹۰ میلیارد دلار برآورد می شود. حجم صادرات محصولات خلاق و خدمات فرهنگی طی سال ۲۰۱۵ بیش از ۵۰۰ میلیارد دلار بوده است در حالی که در سال ۱۳۹۷ این میزان صادرات درحوزه صنایع فرهنگی کشورمان به ۴۵۰ میلیون دلار رسیده و حجم قابل توجهی از آن به صنایع دستی و فرش اختصاص داشته است.

محمد عبده ابطی - مدیر رسته فناوری اطلاعات طرح تکاپو- در گفت وگو با ایسنا می گوید حوزه صنایع خلاق ضمن ایجاد اشتغال و درآمدزایی، ارزآوری قابل توجهی برای کشور به دنبال دارد.

وی توسعه اقتصاد خلاق در کشور را نیازمند وجود سرمایه، مهارت های کارآفرینی، زیرساخت های لازم و قوانین مالکیت فکری دانسته و می گوید: استفاده از فناوری در تمام مراحل بازاریابی، بازاریابی، طراحی، تولید و فروش می تواند زمینه ساز رشد روزافزون و با سرعت بالای صنایع فرهنگی در کشور باشد.

به اعتقاد مدیر رسته فناوری اطلاعات طرح تکاپو، صنایع خلاق با کمک هوش مصنوعی می توانند تا ۸۵ درصد فرصت های شغلی جدید در کشور ایجاد کنند.

بررسی وضعیت جایگاه کشورمان در حوزه صنایع خلاق بیانگر آن است که سهم ایران از بازار پرسود و گسترده این صنایع چندان بالا نیست به گونه ای در برخی از حوزه های فناورانه محصولات فرهنگی و صنایع خلاق نظیر انیمیشن و بازی های کامپیوتری بیشتر به شکل مصرف کننده ظاهر شده ایم؛ با این حال چند صباحی است که میل به توسعه صنایع خلاق در کشور گسترش یافته و شور و شوق بسیاری در کارآفرینی و نوآوری در این صنایع به چشم می خورد.

از آنجایی که تولید محصولات و خدمات فرهنگی بر



افق‌های سیاست‌گذاری بانک در قرن جدید



بزرگ نفت و فولاد و سیمان، تامین مالی پروژه‌های راه‌سازی و وام‌های اجاره به شرط تملیک و مشارکت‌های مرحله‌ای در بخش مولد مسکن، به چه میزان در ایجاد نمادهای توسعه کشور موثر بود. آن شکل از بانکداری، البته با انتقادهای بسیاری مواجه بود که عدم شفافیت و ریسک‌های مترتب بر تمرکز را می‌توان از مهم‌ترین آنها برشمرد. با تغییر رویکرد بانکداری به خصوصی‌سازی امید می‌رفت که شفافیت مالی بیشتر و تجاری‌سازی بر کیفیت حضور بانکداری در اقتصاد

در روزگاری نه‌چندان دور، بانک‌ها به عنوان ابزاری مهم در اختیار دولت‌ها نقشی غیرقابل انکار، در هر رویدادی که بویی از توسعه در آن به مشام می‌رسید ایفا می‌کردند. به هر پروژه ریز یا درشتی که محصول آن روزگاران است بنگریم، ردی از حضور یک بانک در تامین مالی آن را به چشم خواهیم دید.

کمتر فعال اقتصادی است که به یاد نیاورد در بانکداری دولتی دهه‌های شصت و هفتاد، وام‌های ارزان قیمت بخش کشاورزی، مشارکت‌های حقوقی و سرمایه‌گذاری مستقیم در صنایع

جهت‌دهی منابع بانکی به سمت اهداف تعیین‌شده ایجاد کند. حدود یک ماه پیش، بانک مرکزی در اقدامی هماهنگ با هسته سیاست‌گذاری در بازار سرمایه، تصمیماتی را برای تقویت صندوق‌های سرمایه‌گذاری بانکی برای تغییر جهت در بازار سرمایه اتخاذ کرد. فارغ از آثار این تصمیم بر پایه پولی و رشد نقدینگی، ضریب تاثیر و قدرت این تصمیم در قیاس با برخی تصمیمات دستوری گذشته همچون آیین‌نامه‌های اجرایی قانون رفع موانع تولید یا سهمیه‌بندی‌های دستوری برای اعطای تسهیلات در بخش‌های مختلف اقتصادی را به‌وضوح می‌توان مشاهده کرد.

سیاست‌هایی همچون محدود کردن سمت راست ترازنامه بانک‌ها که دو ماه پیش به تصویب شورای پول و اعتبار رسید را نیز می‌توان در همین راستا تحلیل کرد لیکن عدم‌رعایت ظرافت‌های لازم در اجرای چنین سیاستی می‌تواند به تقویت مخفی‌کاری و عدم‌شفافیت در ترازنامه بانک‌ها دامن بزند. بخشنامه اخیر بانک مرکزی در تابستان سال جاری برای تغییر نحوه شناسایی درآمد تسهیلات مشارکتی به‌صورت پلکانی طی پنج سال که بدون هیچ سیاست‌گذاری دستوری، بانک‌ها را از اعطای تسهیلات مشارکتی باز می‌دارد و منابع بانک‌ها را به سمت تسهیلات قسطی سوق می‌دهد، نشانه‌ای روشن بر این حقیقت است که در تعادل جدید بازی بانکداری ایران، بانک مرکزی نیازی به هم‌بازی شدن و رقابت با بانک‌ها ندارد؛ نیازی به دستور هم ندارد. در آستانه ورود به سال ۱۴۰۰، بانک مرکزی سیاست‌گذار قرن آتی، با مدیریت نسبت‌ها و بازارهای مالی بر مبنای پارامترهای تاثیرگذار بر مدیریت دارایی و بدهی و در نهایت درآمد بانک‌ها می‌تواند با ضریب موفقیت بالایی منابع مالی را در بخش‌های اقتصادی، مناطق جغرافیایی و مقیاس‌های مالی موردنظر در خدمت اقتصاد کشور و در راستای خیر عمومی توزیع کند. نوعی از سیاست‌گذاری که با شفاف‌تر شدن صورت‌های مالی، تقویت زیرساخت‌های فنی گزارشگری مالی و جدیت بیشتر در نظارت بر زمان‌مند بودن رویدادهای مالی بنگاه‌های بانکی طعم شیرین خصوصی شدن بانک‌ها را پس از بیست سال به کام اقتصاد کشور خواهد چشاند.

دنیای اقتصاد، محمدرضا برهانی، کارشناس علوم بانکی

ایران بیفزاید. خصوصی‌سازی گامی در راستای بهینه‌سازی کاربرد منابع در راستای خیر عمومی تلقی می‌شد اما به‌نظر می‌رسد زیرساخت‌هایی موردنیاز بود تا این منافع خصوصی شده، مسیر درست را برای حرکت بیشتر منابع عمومی به سمت بخش‌های دارای بازدهی اقتصادی بیشتر و در نهایت افزایش تولید ناخالص داخلی طی کند.

اینکه چرا بسیاری از منابع عمومی جمع‌آوری شده توسط بانک‌ها سر از معاملات املاک و بخش‌های غیرمولد اقتصادی درآورد موضوع پژوهشی مفصل است اما سیاست‌گذاری و بسترسازی برای تبدیل بانک‌ها به‌عنوان عنصری محرک در اقتصاد را می‌توان از چندمنظر مورد بررسی قرار داد. در بانکداری دولتی با صدور بخشنامه می‌شد منابع را به سمت بخش تصمیم‌گیری‌شده حرکت داد؛ نرخ سود سپرده و تسهیلات را تعیین کرد و حتی توزیع جغرافیایی منابع را سامان بخشید. اما در بخش خصوصی منابع به سمت و سویی حرکت می‌کند که بازدهی بیشتر و به‌تبع آن منافع بیشتری را به‌همراه آورد. این اصل در کشورهای توسعه‌یافته به‌خوبی موردتوجه قرار گرفته و از آن برای رونق فضای کسب‌وکار و سیاست‌گذاری توزیع بهینه منابع بهره‌برداری شده است.

در ایران نیز سیاست‌گذاری در این راستا البته از قریب بیست سال پیش آغاز شده است و چند رویداد را می‌توان به‌عنوان مصداق این سیاست‌گذاری قلمداد کرد:

- ۱- تغییر رویکرد حسابداری بانکی از نقدی به تعهدی
 - ۲- الزام بانک‌ها به تبعیت از استانداردهای بین‌المللی حسابداری (IFRS) در تدوین صورت‌های مالی
 - ۳- شناورسازی نرخ سپرده قانونی متناسب با عملکرد بانک‌ها
- امروزه، با صورت‌های مالی شفاف‌تر بانک‌ها و ابزارهای در اختیار بانک مرکزی برای سیاست‌گذاری از جمله نرخ سپرده قانونی، مدیریت عرضه و تقاضا در بازار بین بانکی، ضوابط حاکم بر شناسایی درآمد بانک‌ها و نسبت‌های مربوط به کفایت سرمایه و دارایی‌های ثابت فرصت بزرگی در اختیار بانک مرکزی قرار گرفته تا برای بانک‌هایی که قرار است در قرن جدید بیش از هرچیزی سوددهی در صورت‌های مالی را دنبال کنند، سیاست‌گذاری کنند. سیاستی که با مدیریت مطلوبیت‌های بخش خصوصی، دولتی و عمومی تعادلی بهینه را بین آنها برای

زنجیره ابزارهای مالی کالای کشاورزی در بورس کالای ایران در دست تکمیل است

توسعه از مسیر صندوق کالای کشاورزی



بازار سرمایه، راه دوم تامین مالی

رضایی‌پور در ابتدای صحبت خود به قانون توسعه ابزارهای مالی و قانون افزایش بهره‌وری بخش کشاورزی اشاره کرد و گفت: ابزارهای مالی در بورس کالا برای کمک به تامین مالی و سرمایه در گردش در بازار سرمایه برای بخش کشاورزی راهاندازی شدند. تامین سرمایه در گردش از دیرباز به عنوان دغدغه اصلی بخش کشاورزی بوده و همواره مشکلات عدیده‌ای ایجاد کرده است. با توجه به اینکه محل تامین سرمایه در گردش در گذشته صرفاً از محل تسهیلات بانکی بوده و عمده کشاورزان امکان تامین وثایق لازم را نداشته و حتی در زمینه بازپرداخت تسهیلات به دلیل بالا بودن سود بانکی با مشکلات عدیده‌ای مواجه بودند و امکان استفاده برای همه کشاورزان ممکن نبوده است. صندوق‌های کالای کشاورزی نیز با هدف تامین مالی بخش کشاورزی و تکمیل زنجیره تامین بر اساس الگوهای جهانی همواره مورد توجه بوده و با همین رویکرد راهاندازی شده است. صندوق‌های کالای مورد بحث مجوزهای لازم را کسب کرده است و مبتنی بر دارایی پایه گواهی سپرده‌ای است که در بورس کالای ایران پذیرش و امکان سرمایه‌گذاری برای سرمایه‌گذاران و فعالیت و انجام

دنیای اقتصاد: به زودی صندوق‌های کالایی بورس کالا، پذیرای اوراق مبتنی بر کالاهای کشاورزی خواهد بود. با راهاندازی صندوق‌های کالایی کشاورزی می‌توان امیدوار بود که مسیر لازم برای هدایت سرمایه به بخش کشاورزی هموار شده است و با بهره‌گیری از آن امکان رونق و توسعه بخش کشاورزی فراهم می‌شود.

درواقع صندوق‌های کالایی یکی از ابزارهای مالی موجود در بورس کالای ایران هستند که امکان جذب سرمایه‌های خرد و حفاظت از آنها را دارند. بخش اعظم این صندوق‌ها مبتنی بر دارایی پایه گواهی سپرده کالایی خواهد بود که اکنون در بورس کالا چندین محصول کشاورزی تحت اوراق گواهی سپرده مورد معامله قرار می‌گیرد. به کمک صندوق‌های کالایی کشاورزی می‌توان در کنار رونق بخشیدن و تعمیق معاملات گواهی سپرده و قراردادهای آتی محصولات کشاورزی قابل معامله در بورس کالا، به تزریق نقدینگی موجود به بخش کشاورزی کمک کرد. از این رو «دنیای اقتصاد» در گفت‌وگو با حسن رضائی‌پور، کارشناس بازار کشاورزی به موشکافی صندوق‌های کالای کشاورزی پرداخته است.

کالای خود آن را به انبارهای تحت کلید بورس کالا تحویل دهند و از نقدشوندگی کالای خود بهره‌مند شوند و از طرف دیگر مصرف‌کنندگان همیشه امکان تامین کالای مورد نیاز خود را دارند.

- محور سوم به حلقه مفقوده بخش کشاورزی اشاره دارد که همان کمبود سرمایه در گردش مورد نیاز است که توسط بازار سرمایه و از طریق ابزارهای مالی نظیر صندوق‌های کالایی، با مشارکت سرمایه‌گذاران چنین امکانی فراهم خواهد شد. حسن رضائی‌پور ادامه داد: در صورت تکمیل سه محور یادشده، مزایای جانبی از جمله تولید آمار و شفافیت در بخش کشاورزی به همراه دارد که به‌عنوان ابزار سیاست‌گذاری مورد استفاده قرار می‌گیرد. با استفاده از آمار منعکس‌شده از موجودی انبارها و حجم تقاضایی که در آینده وجود دارد (قراردادهای آتی) آینده بازار پیش‌بینی می‌شود. به عبارت دقیق‌تر امکان برنامه‌ریزی برای جبران میزان کسری تولید یا صادرات مازاد تولید برای بخش کشاورزی میسر می‌شود. به‌عنوان مثال اگر تقاضای کالایی برای سررسید دو ماه آینده در قرارداد آتی افزایش یابد سیگنال‌های کمبود عرضه این کالا را مخابره می‌کند که در صورت امکان با افزایش سطح زیرکشت یا با واردات به ساماندهی بازار این محصول بپردازند. رضائی‌پور در پایان صحبت‌های خود گفت: علاوه بر بهره‌بردن بخش سیاست‌گذاری از ورود کالای کشاورزی به بازار ابزارهای مالی بورس کالا، در بخش عمومی نیز می‌تواند به‌طور کارآمدی خودنمایی کند. در حال حاضر بررسی قیمت‌های موجود نشان می‌دهد نرخ کالاهای کشاورزی از یک نمودار سینوسی پیروی می‌کند و بنابراین، کمبود برخی از محصولات در برهه‌ای از زمان یا بعضی از فصول سال فرآیند بازار را مختل می‌کند. درواقع کشاورزان و عموم جامعه می‌توانند با رصد تابلوی معاملاتی ابزارهای مالی بورس کالا، از آمارهای مربوط به تقاضا و عرضه در جهت تصمیم به کشت یا تعویض کالایی که کشت می‌کردند، در فصول مناسب خود اقدام کنند تا فاصله حجم عرضه و میزان نیاز بازار کاهش یابد. هنگامی که این چرخه توسعه پیدا کند. باتوجه به آنکه کشور ما نسبت به سایر کشورهای همسایه از مزیت نسبی در بخش کشاورزی برخوردار است و بازارهای هدف خوبی که برای تولیدات کشاورزی ما در کشورهای همسایه وجود دارد، می‌توان انتظار داشت که اقتصاد کشاورزی ما با محوریت بورس کالا و ابزارهای مالی قابل معامله آن رونق دو چندان پیدا کند و دغدغه‌های این روزهای فعالان بخش کشاورزی برطرف شود.

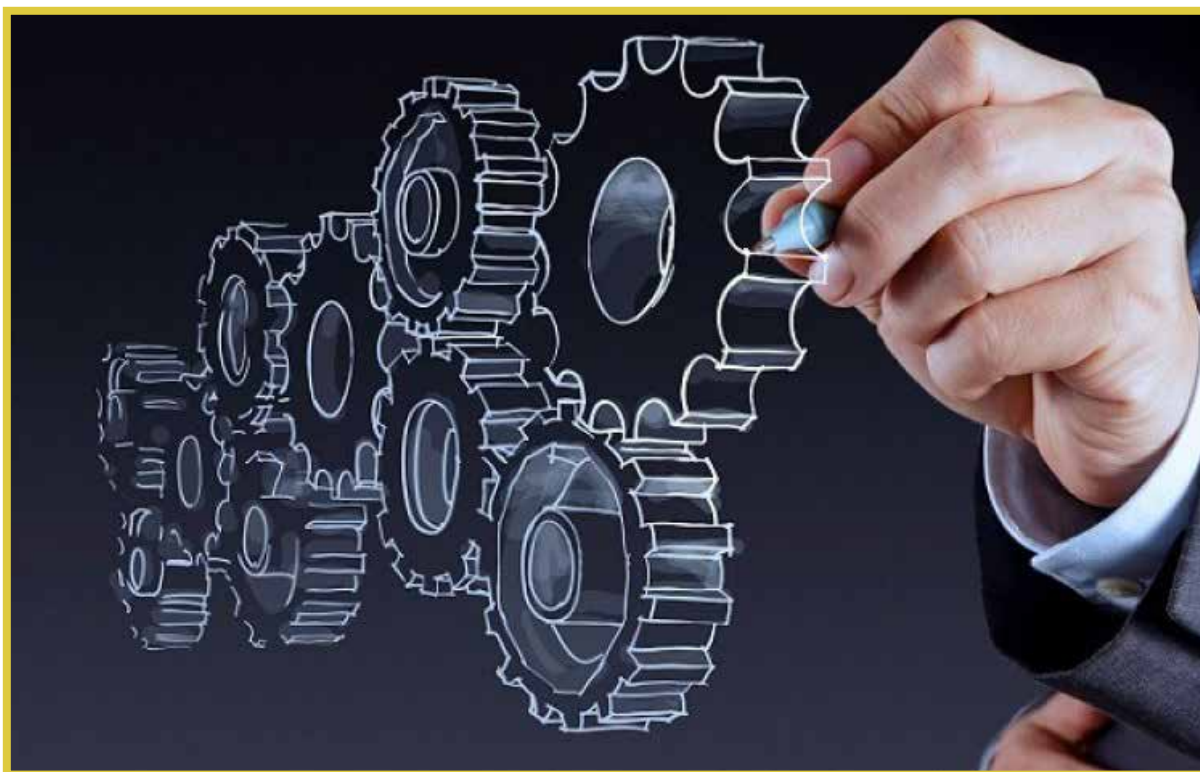
معاملات برای کشاورزان وجود دارد. در حال حاضر در بورس کالای ایران گواهی سپرده محصول زعفران، پسته، کشمش و زیره در گروه کالاهای کشاورزی در این بازار فعال هستند. در این بین زعفران، پسته و کشمش از رونق خوبی برخوردار هستند و کشاورزان با صرف کمترین زمان ممکن و در بازه ۲۴ تا ۴۸ ساعته از امکان تبدیل کالای خود به وجه نقد برخوردارند. همچنین متقاضیان کالاهای فوق نیز در همین مدت می‌توانند وجه نقد خود را تبدیل به کالا و از انبار خارج کنند. بازار سرمایه با تنوع ابزارهای مالی امروزه مورد توجه عموم سرمایه‌گذاران بوده و نقدینگی را که در این بازار سرمایه‌گذاری می‌کنند و می‌توان این انتظار را داشت که نقدینگی موجود در بین سرمایه‌گذاران به بخش کشاورزی هدایت شود. در صورت تحقق این امر بخش بزرگی از تامین مالی ارزان یا سرمایه در گردش کشاورزان فراهم خواهد شد. وی افزود: صندوق‌های کالایی که مبتنی بر دارایی پایه گواهی سپرده کالای کشاورزی و مکمل یکدیگر شناخته می‌شوند، بر همین اساس در صورت پذیرش کالاهایی که پتانسیل پذیرش در بازار اوراق گواهی سپرده کالایی را دارند به مرور زمان سبد بورس کالا بزرگ‌تر و حجم تامین مالی برای بخش کشاورزی بیشتر شده و به همین میزان کشاورزان بیشتری را تحت پوشش قرار خواهد داد.

این کارشناس بازار کالایی بهره‌گیری از تجربیات سایر کشورها را موثر خواند و اظهار کرد: با مطالعات انجام شده و بهره‌گیری از تجربیات موفق سایر کشورها نظیر هند و کشورهایی که قرابت بالاتری با بازار ایران دارند، امکان توسعه و گسترش ابزارهای مالی بخش کشاورزی در بازار سرمایه وجود دارد. بخش کشاورزی در کشور ما مشکلات زیادی دارد. از یک طرف عمدتاً با کمبود سرمایه در گردش دست و پنجه نرم می‌کند و از طرفی بازار غیرشفاف با نوسان و ریسک بالا روبه‌روست که این مساله تامین امنیت غذایی مردم را در بر گرفته و از نظر همه دولت‌ها بسیار مهم ارزیابی می‌شود. از این رو توسعه و استفاده از ابزارهای مالی برای بخش کشاورزی در سه محور می‌تواند کمک‌کننده باشد:

- محور نخست مربوط به شفاف‌سازی قیمت‌ها و امکان محاسبه قیمت تمام‌شده واقعی برای فعالان بخش کشاورزی از جمله مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان این بخش است.

- بحث تامین کالا به‌عنوان محور بعدی مدنظر قرار دارد. به این معنی که تولیدکنندگان (کشاورزان) می‌توانند در زمان تولید

تولید در ایران باید بازتعریف شود



به درستی معنا می شد و در عمل صنعت به صنعت و محصول به محصول به طور خاص راه های دستیابی به این هدف مورد بررسی قرار می گرفت. در واقع، دانستن اینکه جهش تولید در صنایع مختلف چه معنایی می تواند داشته باشد.

جهش تولید یا تعمیق تولید؟

بسیاری از کارشناسان خبره اقتصادی، صنعتگران و فعالان اقتصادی در شرایط تحریم و کرونا و شرایط اقتصادی فعلی کشور بهترین معنا برای سیاست جهش تولید را عمیق سازی تولید عنوان می کنند. به این معنا که واحدهای تولیدی ما به جای اینکه تعداد و نوع محصولات تولیدی را افزایش دهند باید فناوری اصلی را در اختیار

عضو اتاق بازرگانی ایران در یادداشتی با اشاره به اهمیت تولید و بیان نقاط ضعف آن خواستار بازتعریف تولید در ایران شد.

به گزارش ایسنا، در یادداشت نسیم توکل آمده است: جهش تولید برنامه ای بود که در ابتدای سال جاری به منظور بهبود وضعیت واحدهای صنعتی و شرایط کلی حاکم بر اقتصاد کشور توسط مقام معظم رهبری به دستگاه های اجرایی کشور ابلاغ شد. با این حال، به نظر می رسد وقتی که رهبری از جهش تولید صحبت می کنند، حاکمیت ما در سه قوا یا قانون گذاران و مجریان باید به شکلی برنامه ریزی کنند که جهش تولید واقع بینانه و به درستی صورت پذیرد. به نظر می رسد حالا پس از گذشت ۹ ماه از سال جاری جهش تولید در ابتدا باید

از این رو بسیاری مدام به دنبال انحصار طلبی و دریافت رانت هستند که با ممنوعیت واردات کالای با کیفیت در آن بخش مردم را به خرید کالاهای خود مجبور کنند. البته در این میان دسته‌ای براساس استانداردها پیش می‌روند؛ به ویژه باید به صنایع غذایی کشور اشاره کرد که گل کاشتند و توانستند با مشاوره‌ها، راهکارها و الگوهایی که از برندهای موفق خارجی گرفته‌اند، کیفیت محصولات خود را به روز کنند و با قرار دادن بازارهای بین المللی به عنوان چشم انداز آینده موفق شدند کالاهای قابل رقابت و با کیفیتی تولید کنند.

این تولیدات هم‌اکنون جای خود را به خوبی در بازارهای داخلی و خارجی پیدا کرده‌اند؛ اما ما متأسفانه در بسیاری صنایع عقب افتاده هستیم. در خیلی از کارخانه‌ها اگر جنس دچار تحریم شود و کارخانه اصلی از تامین قطعات و نرم‌افزارهای اصلی ممانعت به عمل آورد، این واحدها عمده‌تاً هیچ چیزی تازه‌ای برای عرضه به بازار ندارند. دلیل این موضوع همانطور که اشاره شد در اختیار نداشتن اصل دانش و فناوری حیاتی تولید است. این کارخانه‌ها شاید بتوانند در ظاهر به جامعه اعلام کنند که ما صفر تا صد تولید را خودمان انجام می‌دهیم اما تحریم‌هایی که حتی برخی شرکت‌های چینی را حاضر به قطع همکاری با ایرانیان کرد، مثل موضوع خودروسازها نشان داد که هیچ تولید واقعی در صنعت ما وجود ندارد و اکثر محصولات در حد مونتاژ هستند. هر چند مونتاژ پله اول تولید بسیاری از صنایع کشورهای شرق آسیا بوده اما آنها به مرور به سمت عمق تولید و تعمیق محصولات و فناوری حرکت کردند.

متأسفانه این موضوع در ایران هدف نیست. حالا دیگر همه می‌دانند اگر مرزهای کشور باز شود تولید کننده‌های فعلی به واسطه ساده‌تر بودن فرآیند واردات در کشور به سمت واردات گرایش پیدا می‌کنند. حتی خود دولت نیز به عنوان کارفرمای بزرگ به دنبال کالای با کیفیت خارجی خواهد رفت؛ به این علت که مجبور است کالای بی کیفیت داخلی را به خاطر قوانینی که خود وضع کرده است، تحمل کند. می‌بیند که چه هزینه‌های گزافی را برای خرید کالای بی کیفیت داخلی تحمل می‌کند.

باز تعریف تولید

بنابراین در باز تعریف تولید، وزارت صمت باید نگاهی به برخی

می‌گرفتند و اصطلاحاً عمق تولیدات را افزایش می‌دادند. به بیان دیگر صنایع و شرکت‌ها گروهی از مهندسی معکوس به سوی تحقیق و توسعه پیش می‌رفتند و فناوری‌های حیاتی و مبنایی را به مرور بومی سازی کرده و در اختیار می‌گرفتند. این برنامه به معنای ظهور شرکت‌های فعال بر پایه دانش و تولید هدفمند است. افزایش شرکت‌های دانش بنیان به این معنا می‌توانست هدف اصلی برنامه جهش تولید در کشور قرار گیرد. یکی دیگر از برنامه‌ها باز تعریف معنای واژه تولید در کشور بود. آنچه که از واژه تولید و ساخت در ذهن تصمیم‌سازان بر می‌آید عمده‌تاً تعبیری سنتی از این واژه نیز هست؛ به خصوص در برخی صنایع مثل الکترونیک آنچه که به نام تولید در داخل اتفاق می‌افتد با روند کار در جامعه جهانی، کشوررهای صنعتی و توسعه یافته کاملاً با هم متفاوت است.

در ایران تولید کننده کسی است که پروانه بهره برداری دارد، سوله‌ای در اختیار گرفته و عملاً کارخانه‌داری می‌کند. ما محصولی را محصول تولیدی می‌نامیم که شرایط تولید داخلی یعنی در چارچوب سوله و خرید تجهیزات داشته باشد. هنگامی که کسی بخواهد تولیدکننده باشد باید مشابه مقدار سرمایه‌گذاری خود ارز از کشور خارج کند تا بتواند تجهیزات مورد نیاز را به کشور وارد کند. این روند سبب آن شده که متأسفانه هر روز شاهد افزایش تعداد شهرک‌های صنعتی خوابیده در اطراف تهران و دیگر شهرهای بزرگ ایران باشیم. کسانی که نتوانستند کار کنند و به خاطر مقرون به صرفه نبودن تولیدات خود یا به واسطه بحران‌های پی در پی اقتصادی فعالیت را تعطیل کرده‌اند. همچنین می‌توان گفت تحقیق بازار و پروپزال کسب‌وکار را به درستی تعریف نکرده‌اند و صرفاً برای دریافت وام از بانک‌ها دست به کاری زدند که خیلی زود کارخانه‌ها به بانک‌ها واگذار شده است. از گروهی دیگر نیز می‌توان یاد کرد که فقط برای خرید تجهیزات و اخذ وام به امر تولید وارد شدند تا سرمایه بانک را به دیگر کارها همچون بازار ساخت‌وساز یا طلا و ارز هدایت کنند.

کلاف سر در گم فعالان

آن دسته از تولید کنندگان و فعالان اقتصادی که مشغول هستند هم آنچنان بازدهی ندارند. این موضوع هم می‌تواند به خاطر نداشتن دانش کافی در مدیریت تولید باشد و عوامل دیگری همچون تولید محصولات فاقد توجیه اقتصادی و غیر رقابتی.

ضروری است که در مورد صنایع پیشرفته و حوزه‌های فعالیت آنها باید بازنگری و بازتعریف تولید صورت گیرد. اگر شرکتی خود سکان تحقیق و توسعه را به دست گرفته، دانش بنیان شده و اگر در حال پیش‌روی به سمت تولید انبوه هست باید بتواند مجوز تولید بگیرد. در این حالت اختیار داشته باشد تا بتواند تولیدات انبوه را برون‌سپاری کند تا در هر جایی که احساس می‌کند به فروش انبوه محصول و سودآوری بیشتر منجر شود.

چنین تولیدکننده‌ای عملاً با اشتغال آفرینی، خلق ارزش و پرداخت مالیات برای کشور سود سرشار ایجاد می‌کند. معنای جهش تولید را به درستی درک و تعریف خود را از رونق صنعت ارائه و اجرایی می‌سازد.

در پایان، نکته مهم‌تر این هست که چنین طرح‌هایی در سالیان گذشته متأسفانه به صوت مداوم از زمانی که آقای جهانگیری معاون محترم رئیس جمهوری در وزارت وقت صنایع و معادن حضور داشتند، مطرح شده اما هیچ کدام از وزرا، معاونین و مدیران کشور جسارت لازم را برای اجرای آن حتی به صورت آزمایشی نداشتند. بارها اعلام کردند که اجرا نکردن بهتر از خطا کردن و اصلاح کار است.

کاغذ سفید بهتر از ریسک کردن هست و متأسفانه همین محافظه کاری‌ها صنعت ما را به این وضعیت و شرایط حساس رسانیده است.

صنایع پیشرفته داشته باشد و این معنا را درک کند که تولید به معنای کارخانه‌داری نیست. یک شرکت می‌تواند تحقیق، توسعه محصول و طراحی صنعتی کالا متعلق به خودش باشد. یعنی شاهد هستیم که برخی شرکت‌ها که تولید محصولات از نظر اقتصادی در کشور خودشان به صرفه نیست بنابراین برون سپاری می‌کنند و مدیریت برند یا برند سازی انجام می‌دهند. امروز دیگر همه می‌دانیم درآمدزایی عملاً از برندینگ اتفاق می‌افتد؛ بنابراین بزرگان بازار جهانی سال‌ها است که روی تحقیق و توسعه محصولات خود کار می‌کنند. اصل فناوری در اختیار خودشان است و تولید در جای دیگری اتفاق می‌افتد تا مدیریت هزینه و بازار به آسانی از طریق شرکت مادر کنترل شود.

این در حالی است که ما در ایران تحقیق و توسعه و فناوری را وارد می‌کنیم و ساخت را خودمان انجام می‌دهیم. این مسیر برعکس است و رسیدن به مقصد را دور می‌کند. مدیران و سیاست‌گذاران ما می‌اندیشند چین ۳۰ سال پیش هم از این نقطه شروع کرده است. آنها برنامه‌ریزی متفاوتی داشتند و هدفشان از مونتاژ، رسیدن به عمق تولید بود. به نظر می‌رسد اکنون همه منتظر هستند تحریم‌ها برداشته شوند تا از شر واژه مهلک تولید و دردسرهای رونق آن خلاص شوند. در بازتعریف واژه تولید، متأسفانه اگر شرکتی محصول برای خودش باشد و بخواهد به عنوان تولیدکننده مطرح شود باید هزینه‌های گزافی متحمل شود

و در ازای اینکه بتواند از ظرفیت‌های خالی دیگر کارخانه‌ها چه داخلی و یا خارجی استفاده کند و روی برندینگ و برنامه‌ریزی فروش در بازارهای بین المللی فکر کند، هزینه‌هایش را صرف تحقیق بازار و بازاریابی کند، متأسفانه باید ارز خارج کند، سوله خریداری کند، تجهیزات وارد کند و تولید را در داخل با استانداردهای نه چندان جدید انجام دهد.

حرف آخر...

ذکر این نکته در پایان بسیار



حاکمیت شرکتی؛ راهکار بنگاه اقتصادی در برابر تغییرات محیطی



امکان ادامه اثربخش فعالیت آنها را در شرایط جدید به وجود آورد. این واکنش سریع خود تابعی است از درک سریع جریان‌های محیطی و اثرات آن بر سازمان و همچنین توان مدیریت سریع منابع بنگاه برای ایجاد واکنش سریع. بخش اول بیشتر در حوزه ادراک سازمان از فرصت‌ها و تهدیدها نمایان می‌شود و بخش دوم در قالب مکانیزم‌ها و فرآیندهای داخلی سازمان که امکان تحرک سریع در بخش‌های داخلی سازمان، وابسته به اثربخشی آنهاست. همین دو بخش هستند که در کنار هم سیستم‌های راهبری و مکانیزم‌های حاکمیت شرکتی یا حکمرانی سازمانی را تشکیل می‌دهند. در بعد مفهومی، ریشه این مکانیزم‌ها در حوزه استراتژی

امروزه به‌طور کلی تمام سازمان‌ها و به‌طور خاص‌تر، بنگاه‌های اقتصادی، با چالش‌های قابل‌توجهی در مواجهه با تغییرات سریع محیطی روبه‌رو هستند. بارزترین این چالش‌ها در دوره همه‌گیری ویروس کرونا با تأثیراتی که بر فعالیت‌های اقتصادی و کسب‌وکارها، در سراسر دنیا بر جای گذاشته، نمایان شدند و به سرعت به دغدغه اصلی مدیران بدل شدند.

بنگاه‌های اقتصادی برای حفظ روند فعالیت‌های خود در شرایط پیچیده و متغیر محیطی، ناچار به برخورداری از سیستم‌ها و مکانیزم‌هایی در ساختار خود هستند که قابلیت انجام واکنش سریع در برابر تغییرات محیطی را در آنها ایجاد کرده و از این طریق

قرار گرفته و جریان اصلی فرآیندها در مغز متفکر بنگاه را تشکیل می‌دهد. به‌طوری که همین ریشه در بعد عملیاتی در ترکیب با سایر حوزه‌ها از جمله حوزه سیستم‌ها، مالی، نظارت و... در قالب سازوکارهای حکمرانی سازمانی و راهبری شرکتی نمایان می‌شود. طبیعتاً بنگاه‌هایی که نیاز به این مکانیزم را زودتر درک کرده و راهکارهای آن را درون ساختار خود طراحی کرده‌اند، می‌توانند در شرایط پیچیده محیطی دوام و بقای بیشتری یافته و حتی به روند توسعه خود ادامه دهند، درمقابل، بنگاه‌هایی که نسبت به این مساله کم توجه هستند، کسب‌وکارهای خود را با معضلات گوناگونی روبه‌رو کرده و آنها را در میان مدت، در مسیر زیان قرار می‌دهند.

چگونگی جریان یافتن این مکانیزم‌ها در سازمان، مساله‌ای است که مستقیماً بر میزان اثربخشی آن سازمان اثر داشته و دغدغه اصلی بسیاری از مدیران پیشرو را تشکیل می‌دهد.

از لحاظ فنی حکمرانی سازمانی با طراحی یا شفاف‌سازی استراتژی سازمان آغاز می‌شود. استخراج استراتژی از مفاهیم اسناد و حتی اذهان مدیران ارشد و تبدیل آن به یک منشور مدون و صریح، اقدامی است که سرآغاز فرآیندها را تشکیل می‌دهد.

سپس باید بر اساس استراتژی کلان، مدل‌های کسب‌وکار در سطوح مختلف طراحی و تنظیم شوند. نکته بسیار مهم در اینجا اشتقاق مدل‌های کسب و کار از استراتژی است، چرا که هرگونه تناقضی بین این دو بخش می‌تواند به افت شدید در اثر بخشی عملیات نهایی منتهی شود.

در واقع مدل‌های کسب و کار باید مدل ترسیمی استراتژی باشند. در مرحله بعد باید ساختارها، فرآیندها و مکانیزم‌هایی که مدل‌های کسب و کار را پیش برده یا پشتیبانی می‌کنند، طراحی و ایجاد شوند.

در این مرحله جریان عملیاتی و مکانیزم‌های داخلی سازمان یا شرکت طراحی، خلق یا در صورت وجود ترمیم می‌شوند. مرحله بعد مرحله مدیریت ریسک است. در این مرحله باید ریسک مدل کسب‌وکار به‌طور کلی و همچنین ریسک فرآیندها و مکانیزم‌های مجری آن به‌طور جزئی‌تر شناخته شده و مورد ارزیابی قرار گیرد. هر احتمال منفی که ممکن است در مدل کسب و کار یا مکانیزم‌های آن اختلالی ایجاد کند چه منشأ درون سازمانی داشته باشد چه برون سازمانی، باید اولاً شناسایی شده و مورد ارزیابی قرار

گیرد و ثانیاً برای مهار یا مدیریت آن تمهیداتی اندیشیده شود. این تمهیدات، از یکسو ساختار کنترل‌های داخلی را تشکیل داده و جریان‌های اطلاعات و تصمیم‌گیری در سازمان را تثبیت می‌کند و از سوی دیگر زیربنای به روز آوری مستمر استراتژی (در مرحله اول) و مدل کسب و کار (در مرحله دوم) و مکانیزم‌ها (در مرحله سوم) را به وجود می‌آورند.

از این طریق است که بنگاه اقتصادی قدرت واکنش در محیط را به دست آورده و می‌تواند با به کارگیری هوشمند منابع، از دارایی‌ها و منافع خود در برابر تغییرات شدید محیطی محافظت کند. در این میان دو پیش فرض مهم وجود دارد که باید به آنها توجه شود؛ پیش فرض اول تکمیل دقیق چرخه فوق در یک سازمان است، زیرا این چرخه، بدون وجود اثربخشی تمام بخش‌های زنجیره، قدرت خلق واکنش سریع در بنگاه اقتصادی را نخواهد داشت.

به عبارت دیگر این چرخه تنها زمانی می‌تواند نقش خود را در اداره مطلوب سازمان ایفا کند و واکنش‌های سازمان نسبت به محیط را طراحی و عملیاتی کند که اولاً همه بخش‌های آن ایجاد شده و ثانیاً به‌طور مستمر به روزآوری شود، چرا که اگر یکی از حلقه‌های زنجیره که از استراتژی، مدل‌های کسب و کار، مکانیزم‌ها و فرآیندهای اصلی (عملیات، اطلاعات، تصمیم‌گیری) و ساختار کنترل‌های داخلی تشکیل می‌شود وجود نداشته، یا شفاف نباشد یا در صورت وجود با سایر حلقه‌ها تطبیق نداشته باشد، عملاً تمام زنجیره - حتی بخش‌های مطلوب آن- اثر بخشی خود را از دست داده و به ساختارها و فرآیندهای بی‌اثر و غیر مولد تبدیل می‌شوند. پیش فرض دوم بلند مدت بودن نگاه به سازمان و کسب و کار است که هم در کیفیت طراحی زیرساخت‌ها و هم در قالب توجه به منافع ذی‌نفعان مختلف باید مورد توجه قرار گیرد. از این رو در شرایط فعلی اقتصادی می‌توان مهم‌ترین اقدام یک بنگاه اقتصادی برای بقا و حفظ دارایی‌ها و توسعه فعالیت‌ها را مساله ترمیم یا تکمیل زنجیره حکمرانی سازمانی و همچنین راهبری شرکتی و به‌روزآوری لحظه‌ای آن قلمداد کرد. این موضوع را می‌توان در راستای مساله «مدیریت مخاطرات اقتصادی از طریق تهیه طرح‌های واکنش هوشمند» که در سیاست‌های کلی اقتصاد مقاومتی به آن اشاره شده مورد توجه قرار داد.

دنیای اقتصاد، دکتر سید علی ابطحی

جرقه های امیدبخش برای اقتصاد ایران در آستانه قرن پانزدهم



ال.جی، شیائومی، هواوی و... توسعه خود را مدیون حضورشان در ایران هستند. آن‌ها که سن و سال‌شان اجازه می‌دهد، به یاد می‌آورند که حدود ۲۵ سال پیش برند سامسونگ که تازه برنامه حضور در بازارهای جهانی را تدوین می‌کرد، پله پرتاب خود به بازارهای جهانی را از ایران آغاز کرد.

بازار ۸۰ میلیون نفری ایرانی در آن سال‌ها، فرصت بسیار مناسبی برای توسعه برندهای کره ای بود. آن سال‌ها، بسیاری از برندهای

در آستانه ورود به قرن پانزدهم هجری خورشیدی، اقتصاد ایران با جرقه‌های امیدبخشی، دشوارترین روزهایش را می‌گذراند.

خبرگزاری تسنیم، بسیاری از برندهای شرق آسیا که امروزه در جهان نام و آوازه‌ای دارند، مدیون بازار ایران هستند. بسیاری از برندهای چینی و حتی پانی و کره‌ای در بازار ایران توانستند دوام و قوام پیدا کننده و در بازارهای بزرگ اروپا و امریکا قدم کنند؛ از خودرو تا لوازم خانگی، از گوشی تلفن همراه تا پوشاک! سامسونگ،

در آستانه ورود به قرن پانزدهم هجری خورشیدی، اقتصاد ایران با جرقه‌های امیدبخشی، دشوارترین روزهایش را می‌گذراند. چرخش قابل توجه مصرف‌کنندگان داخلی به خرید تولیدات ایرانی در واقع یک «پارادایم شیفت» در سپهر الگوی رفتاری جامعه است. در واقع همانگونه که بسیاری از فرانسوی‌ها، ایتالیایی‌ها و آلمانی‌ها، کالاهای تولید کشور خود را حتی به قیمتی بالاتر از انواع خارجی آن ترجیح می‌دهند و می‌خرند، ایرانیان نیز دریافته‌اند که خرید کالای داخلی یک اولویت است. این در حالی است که قیمت کالاهای داخلی به مراتب از قیمت انواع خارجی آن ارزان تر است و در کیفیت اجناس نیز، کالاهای داخلی توان رقابت دارند و همچون گذشته، از ابتدا، شکست‌خورده نیستند.

نکته مهم آن است که بدانیم توسعه کیفی و کمی در بازار داخلی می‌تواند توان صادراتی این محصولات را ارتقا بدهد. در واقع همان اتفاقی که بی‌شاز ۲۰ سال پیش برای برندهای آسیای شرقی در ایران رخ، داد حالا می‌تواند در شرایطی بهتر برای برندهای وطنی و ایرانی رخ بدهد و بازار ایران، در خدمت رونق صنایع ایران باشد، نه دیگر کشورها. این یک نقطه عطف در تاریخ اقتصاد کشور و بلکه تاریخ ایران است.

مسئولان و تصمیم‌گیران نهادهای تقنینی و اجرایی کشور باید با درک این موقعیت خطیر، راه را برای رونق و توسعه برندهای ایران هموار کنند. بسیاری از مقررات دست و پاگیر تولید از جمله هزینه‌های بروکراتیک تولید، قوانین سرسختانه همچون محدودکردن برندها در نامگذاری کالاها و ... باید برداشته شود، توسعه بازار صادرات تقویت شود و برندهای ایرانی با توسعه در بازار داخلی، آماده حضور در بازارهای بین‌المللی شوند.

خوشبختانه با خروج برندهای خارجی، بازار تبلیغات در کشور نیز تا حد بسیار قابل توجهی به انحصار تولیدکنندگان داخلی درآمده است. بسیاری از بیلبوردها و تابلوهای سطح شهرها با برندهای ایرانی زینت داده شده و گویی در و دیوار نیز توسعه گفتمان اقتصاد مقاومتی را تبلیغ و ترویج می‌کند. این موقعیت ویژه را نباید از دست داد. هم دولت، هم مجلس و هم قوه قضاییه باید با درک چنین موقعیت خطیری، بنیان‌های آینده اقتصاد ایران را که مبتنی بر اقتصاد مقاومتی، تولید ملی و ورود گسترده به بازارهای جهانی است، مورد توجه قرار دهند.

علیرضا ربیعی راد

داخلی هم مشغول به کار بودند. از صنایع تولید کفش بگیرد تا تولید لوازم خانگی و ... از همان سال‌ها بازار محصولات آسیای شرق راه خود را در ایران باز کرد و رفته رفته تولیدکننده‌های داخلی، جای خود را به واردکننده‌های چینی و کره‌ای و ... دادند و الفبای زبان‌های شرق آسیا روز به روز بیشتر بر روی کارتن اجناس در بازارهای ایران دیده می‌شد. یادمان نمی‌رود که به رغم این فضای مناسب که همه چیز را مهیای رونق و توسعه برندهای خارجی می‌کرد، بلافاصله پس از تحریم‌های گسترده امریکایی علیه ایران، صاحبان این کمپانی‌ها بازار ایران را رها کردند. بسیاری از خریداران محصولات این شرکت‌ها با تبعات خروج برندها مواجه شدند و سرنوشت خدمات پی‌اف‌اچ‌اچ و گارانتی‌ها و ... چالش‌هایی جدید را تجربه کرد. این در حالی بود که بسیاری از بنگاه‌های خدماتی که پیرامون توزیع و فروش این کالاها شکل گرفته بود، به یکباره ورشکست و تعطیل شدند.

حالا پس از نزدیک به دو سال از خروج این برندها از بازار ایران، که در واقع یک توفیق اجباری بود، جوانه‌های رویش تولید ملی بیشتر به چشم می‌آید. خارج شدن این برندها، افزایش قیمت دلار، کاهش واردات به دلیل شیوع کرونا و ... همه و همه باعث شد تا قیمت محصولات خارجی هم افزایش چشمگیری بیاید. یخچال، تلویزیون، گوشی موبایل، ظروف برقی آشپزخانه، خودرو و ... به یکباره قیمت‌های نجومی پیدا کردند و به همین مناسبت هم بازار تقاضا برای این محصولات کاهش یافت. این همان موقعیتی بود که می‌توانست رونق بازار داخلی را به دنبال داشته باشد. گویی پس از توصیه‌های مداوم و هرساله رهبر معظم انقلاب اسلامی به توسعه اقتصاد مقاومتی، اقتصاد ملی و تولید ایرانی، اراده‌ای از غیب، معادلات را طوری در کنار هم چید که ناکارآمدی برخی از مسئولان نتواند مانع تحقق تاکیدات رهبر انقلاب شود.

بازار فروش محصولات ایرانی در دو سال گذشته رشد بسیار قابل توجهی داشته است. تولیدکنندگان با وجود دشواری‌های تحریم خارجی و به رغم محدودیت‌ها و تعطیلی‌های ناشی از کرونا، توانسته‌اند تاب‌آوری قابل توجهی داشته باشند و کارگر ایرانی هم چنان مشغول به کار باشد. جالب است بدانید که بیش از ۸۰ درصد از آسیب‌های اقتصادی کرونا در بازار ایران در بخش خدمات گزارش شده است، نه تولید. این یعنی تولیدکنندگان داخلی توانسته‌اند تا حد قابل توجهی از مزایای خروج برندهای خارجی استفاده کنند.

برقراری ارتباط سرمایه‌گذاری‌های جسورانه با استارت‌آپ‌ها برای تامین مالی



و مبتنی بر تکنولوژی روزی که پیش می‌گیرند، می‌توانند آینده روشنی برای کسب‌وکارها رقم بزنند و شیوه‌های سنتی را با شیوه‌های جدید کم‌هزینه‌تر و بهینه‌تر جایگزین کنند، همچنان موانعی را هم پیش‌رو دارند.

از جمله این موانع می‌توان به عدم ثبات اقتصادی و به‌روز نبودن قوانین متناسب با رشد فناوری‌های نوین اشاره کرد. البته تامین مالی برای استارت‌آپ‌ها هم همواره موضوع مهمی بوده و به‌همین

به گفته معاون وزیر ارتباطات و فناوری اطلاعات، دولت برای تصحیح چالش مداخله‌گری و رقابت با بخش خصوصی، باید مسیر تامین مالی کسب‌وکارهای نوپا را تغییر دهد و خدمت «بوم‌سرمایه»، سکوی جורسازی کسب‌وکارهای نوپا و سرمایه‌گذاری‌های جسورانه است.

به گزارش ایسنا، استارت‌آپ‌ها که غالباً به شرکت‌های نوپای حوزه فناوری اطلاق می‌شوند، اگرچه به‌واسطه روش‌های نوآورانه



ویژگی‌ها و به عبارت دیگر دستاوردهای بوم‌سرمایه بیان کرد: با استفاده از این خدمت، استارت‌آپ‌هایی که نیازمند تامین مالی هستند، می‌توانند به ارایه محصول و یا خدمت خود بپردازند. در این میان، صندوق‌های جسورانه نیز با استفاده از امکان دسترسی به درخواست‌های مطرح‌شده، می‌توانند از این به اصطلاح پلتفرم جوسازی استفاده کنند. ضمن این که دولت نیز به جای این که رقیب بخش خصوصی باشد، دو طرف را به یکدیگر معرفی می‌کند تا از مزایای یکدیگر بهره‌مند شوند.

ناظمی گفت: اعطای تسهیلات به استارت‌آپ‌ها یک روش تامین مالی نامناسب است. اما ارایه وام از محل وجوه اداره‌شده به سرمایه‌گذاران جسور (VC) و سرمایه‌گذاران جسور شرکتی (CVC)، علاوه بر این که امکان سرمایه‌گذاری را افزایش می‌دهد به جذابیت آن می‌انجامد. لذا امیدواریم با حضور سرمایه‌گذاران، زیست‌بوم استارت‌آپی کشور، ابزاری برای ارتباط میان کسب‌وکارهای نوپا و سرمایه‌گذاران باشد.

به گزارش ایسنا، پیش از این نیز ناظمی درباره تامین مالی استارت‌آپ‌ها اظهار کرده بود: تامین مالی مستقیم دولتی می‌تواند پر از فساد باشد؛ خصوصا وقتی ارزیابی‌های انسانی جایگزین معیارهای عینی و شفاف شود. از سوی دیگر تامین مالی با استفاده از برخی از روش‌ها مانند وام دادن نیز اساسا برای استارت‌آپ‌ها روش مطلوبی نیست. در حقیقت بهتر است استارت‌آپ‌ها از سرمایه‌گذاری جسورانه به جای وام استفاده کنند. بر این اساس سیاست‌های تامین مالی غیرمستقیم اهمیت پیدا می‌کند.

دلیل سرمایه‌گذاری که با آگاهی از چالش‌های پیش روی مسیر استارت‌آپی، به این بخش اعتماد کند، می‌تواند قوت قلبی برای مالکان استارت‌آپ‌ها که اغلب موارد جوانان امیدوار و جویای نام هستند، محسوب شود.

تأمین مالی استارت‌آپ‌ها و تسهیل قوانین برای آن‌ها از مواردی است که می‌تواند راه را برای این کسب‌وکارهای نوپا باز کند، بویژه استارت‌آپ‌های حوزه فناوری که می‌توانند در مدت کوتاهی راه بسیاری را طی کرده و به تک‌شاخ‌های حوزه تبدیل شوند. به همین دلیل مسئولان این حوزه برای حل کردن مشکلات کسب‌وکارهای نوپا، تصمیم به راه‌اندازی طرح نوآفرین گرفتند.

مسئولان، نوآفرین را طرحی جهت آسان‌سازی قانون‌مندتر کردن استارت‌آپ‌ها و تسهیل ورود آن‌ها به فرایندهای رسمی کسب‌وکار می‌دانند و در این راستا شرکت‌ها و تیم‌های نوپا، شرکت‌های رشدیافته، شتاب‌دهنده و مراکز رشد، افراد علاقه‌مند به حوزه نوآفرینی و سرمایه‌گذاران می‌توانند در این طرح حاضر شوند.

در این راستا به نقل از سازمان فناوری اطلاعات، امیر ناظمی، در مراسم آغاز به کار خدمت بوم‌سرمایه، نقش دولت در چگونگی حمایت کسب‌وکارها را موضوعی جدی دانست و تاکید کرد: دولت برای تصحیح دو چالش مداخله‌گری و رقابت با بخش خصوصی، می‌بایست مسیر تامین مالی کسب و کارهای نوپا را تغییر دهد. در این مسیر، خدمت بوم‌سرمایه می‌تواند نقش حایز اهمیتی را در دنیای اقتصاد اشتراکی و سکو (platform)ها ایفا کند.

رییس سازمان فناوری اطلاعات ایران در زمینه اصلی‌ترین

شکوفایه مزیت چابهار در تقاطع تجارت جهانی



که با برخورداری از فن آوری روز در بخش تولید و بهره‌گیری صحیح از مدیریت علمی بازار در بخش توزیع و حمل‌ونقل، بتوانند قیمت تمام‌شده و هزینه‌های تجاری را برای عرضه محصولی استاندارد کاهش دهند. بر این اساس، تجارت جهانی و حمل‌ونقل در انواع مختلف زمینی، دریایی و هوایی، دو پدیده جدانشدنی هستند. خدمات حمل‌ونقل کارآمد، شرط لازم برای انجام تجارتی موفق است.

از حدود یک دهه گذشته و با نزدیک شدن فاصله فاکتورهای تعیین‌کننده قیمت تمام‌شده از جمله هزینه سرمایه، نیروی انسانی، تکنولوژی، مواد اولیه و مواردی از این دست در همه جای دنیا به هم، فاکتوری جدید مطرح شد و آن هزینه حمل بود. هزینه حمل

مدیرعامل منطقه آزاد چابهار در یادداشتی به مناسبت روز ملی حمل و نقل به ویژگی‌های استراتژیک چابهار در این راستا پرداخته و معتقد است که چابهار در نقطه‌ای استراتژیک از جهان قرار گرفته که به پشتوانه ظرفیت‌های حمل‌ونقلی می‌تواند هاب حمل‌ونقل کالا و مسافر در منطقه باشد و حتی شرق دور را با کمترین هزینه به آسیای میانه، روسیه و یا اروپا متصل کند.

به گزارش ایسنا، در یادداشت عبدالرحیم کردی آمده است: رقابت در بازارهای بین‌المللی برای به دست آوردن سهم بیشتر در تجارت جهانی، روزبه‌روز فشرده‌تر و پیچیده‌تر می‌شود. در این میان، تولیدکنندگان و تجاری موفق می‌شوند



که این کشور قصد ندارد با تکنولوژی، تولید، نفت و پتروشیمی قدرت اول منطقه باشد و مزیت جغرافیایی را در نظر گرفته است. باوجوداینکه به همه این موارد احتیاج دارد، اما می‌گوید با جاده و کمر بند به این مهم دست پیدا می‌کنم. امارات و قطر و ترکیه نیز موقعیت مشابهی دارند. کشور امارات که به لحاظ موهبت‌های خدادادی و طبیعی کمترین مزیت‌های لجستیکی را در خود داشته است، طی دهه‌های اخیر رشد چشمگیری در ایجاد و بهره‌برداری از زیرساخت‌های لجستیکی داشته باشد. کشور امارات در حالی به‌عنوان هاب لجستیکی در منطقه و دنیا مطرح است که برخلاف ایران در حوزه حمل‌ونقل زمینی (جاده‌ای و ریلی) هیچ مزیتی ندارد.

چابهار و فرصت شکوفایی بر بستر حمل‌ونقل

چابهار امروز در نقطه‌ای ایستاده که سنگاپور ۴۰ سال قبل ایستاده بود. سنگاپور در سال ۱۹۸۱ پروژه ساخت و توسعه باند چهار کیلومتری و ترمینال شماره ۱ فرودگاه چانگی را کلید زد و روزبه‌روز به ظرفیت‌های آن افزود تا باگذشت چهار دهه یکی از

هم شامل هزینه‌های کامل حمل‌ونقل در زنجیره ارزش می‌شود. یعنی چه از زمانی که مواد اولیه به مراکز تولید می‌رسد و چه زمانی که محصول یا کالای تولیدشده به بازارهای مصرف می‌رود. در این شرایط حمل‌ونقل و محاسبه هزینه‌های حمل در قیمت تمام‌شده موردتوجه جدی قرار گرفت.

مزیت حمل‌ونقلی، ارزشمندتر از نفت و طلا

اگر حمل‌ونقل را از سنگاپور بگیرید، تقریباً چیزی از اقتصاد آن نمی‌ماند؛ اما سنگاپور با تکیه بر همین ظرفیت‌های حمل‌ونقلی همچون دریا و فرودگاه پهلوی می‌زند. اینکه سنگاپور با کمتر از ۶ میلیون نفر جمعیت و با تنها ۷۲۰ کیلومترمربع مساحت، غول لجستیکی جهان می‌شود، به پشتوانه زیرساخت‌های حمل‌ونقلی همچون شهر فرودگاهی و بنادر عظیم است. سنگاپور در رقابت با آلمان برای کسب سهم بیشتر از بازار لجستیک جهان است.

کشور چین نیز هدف‌گذاری کرده در سال ۲۰۵۰ بتواند قدرت اول اقتصادی دنیا باشد و برای دستیابی به این خواسته خود، برنامه ابتکار جاده و کمر بند را مطرح کرده است. بسیار روشن است

مسیر جدید، چنان مقرون به صرفه است که اقتصادهای درگیر این مسیر، برای حضور در بازار رقابت چاره‌ای جز استفاده از مزیت‌های ترانزیتی چابهار نخواهند داشت. به همین رو این مدل چابهار می‌تواند الگویی برای دیگر مناطق آزاد باشد تا هزینه تحریم ایران در دیگر مرزها هم برای همسایگان و دیگر کشور بالا برود و به مرور تحریم‌ها کم‌اثر و حتی بی‌اثر شوند.

روسیه و هند به شدت روی این مسیر ترانزیتی و حمل‌ونقلی تمرکز داشته و بنا دارند تا این مسیر اجرایی شود. حتی کشورهای حوزه خلیج فارس نیز برای ورود به بازار کشورهای آسیای میانه به دنبال حضور در چابهار و استفاده از مزیت‌های کریدور جنوب به شمال هستند.

تعلل و تاخیر، مزیت چابهار را از بین می‌برد

تحولات و توسعه تجارت در جهان با سرعت بسیار بالایی اتفاق می‌افتد. کشورهای حوزه خلیج فارس که تا دو دهه پیش سهمی در نقشه ترانزیتی و تجاری جهان نداشتند، امروز هاب‌های بزرگ ترانزیتی و لجستیکی جهان را با چالش مواجه کرده‌اند. ایرلین‌های قدرتمند اروپایی مانند لوفت‌هانزا و ایرفرانس و بریتیش ایرویز قافیه رقابت را به هواپیمایی‌های امارات و اتحاد و قطری باخته‌اند. تحولاتی که به سرعت رخ می‌دهد، بر پایه همین ظرفیت‌های حمل‌ونقلی است. ظرفیت‌های حمل‌ونقلی نیز مزیت رقابتی چابهار در تجارت جهانی است. اما سرعت چابهار برای همگامی با تحولات جهانی حمل‌ونقل پایین بوده و هرگونه تعلل در راه‌اندازی زیرساخت‌های مهمی همچون شهر فرودگاهی و راه‌آهن و تجهیز مسیرهای زمینی و دریایی، مزیت رقابتی چابهار را برای همیشه از بین می‌برد.



سه هاب بزرگ لجستیکی جهان باشد. چابهار نیز همچون سنگاپور دسترسی به آب‌های آزاد اقیانوسی داشته و حتی موقعیت بسیار مطلوب‌تری در نقشه تجارت جهانی دارد، ظرفیت‌های بندری و بارانداز تجاری را داراست و در نهایت امتیازات منطقه آزاد، شرایط فعالیت اقتصادی را در چابهار سهل کرده است.

چابهار در نقطه‌ای استراتژیک از جهان قرار گرفته که به پشتوانه ظرفیت‌های حمل‌ونقلی می‌تواند هاب حمل‌ونقل کالا و مسافر در منطقه باشد و حتی شرق دور را با کمترین هزینه به آسیای میانه، روسیه و یا اروپا متصل کند. در این فضا که حمل‌ونقل و زمان اینقدر اهمیت دارد، صاحبان کالا برای توزیع یا تولید می‌خواهند در نقطه‌ای مستقر شوند که در بهینه‌ترین زمان ممکن بتوانند خودشان را به مشتری برسانند.

مزیت‌های حمل‌ونقل، گنج پنهان چابهار

امروز ارزش و توانمندی چابهار در ایفای نقش ترانزیتی در جهان و تحقق کریدور جنوب به شمال را تمام کشورهای جهان درک کرده و کشورهایی که منافع‌شان به این کریدور گره می‌خورد، توجه خاصی به چابهار دارند. کشورهای جنوب و جنوب شرق آسیا برای ورود به بازار شمال آفریقا، روسیه و شرق اروپا، نزدیک‌ترین و ارزن‌ترین مسیرشان از چابهار است. تجار و تولیدکنندگان اروپایی نیز برای حضور در قلب بازار بزرگ آسیای میانه و حتی جنوب آسیا، نیاز به یک هاب تولید، توزیعی و ترانزیتی دارند که چابهار می‌توان این نقش را برای آن‌ها بازی کند.

دیگر مزیت چابهار که پشتوانه بزرگی به شمار می‌رود و به‌تازگی رخ عیان کرده، ایفای نقش به‌عنوان کریدور جنوب به شمال است. حمل‌ونقل ترکیبی از مسیر چابهار این مزیت را دارد که مسیر تجارت کالا از جنوب آسیا به روسیه و بالعکس را که اکنون از کانال سوئز انجام می‌شود را به کمتر از نصف کاهش دهد و این کاهش چشمگیر زمان حمل‌ونقل، قیمت تمام‌شده کالاهای صادراتی را به‌شدت کاهش می‌دهد.

کم‌اثر کردن تحریم‌ها به واسطه مزیت حمل‌ونقلی

مزیت‌های حمل‌ونقلی، حتی هزینه تحریم کردن ایران را برای دیگر کشورها بالا می‌برد؛ چراکه استفاده از این

صندوق‌های سرمایه‌گذاری پروژه؛ شاه کلید تکمیل پروژه‌های نیمه تمام



پروژه بستری را فراهم می‌کنند تا مردم و بخش خصوصی بتواند با اطمینان خاطر در یک پروژه ملی و زیربنایی با وجوه خرد و یا کلان سرمایه گذاری کنند.

نقدینگی بالای موجود در اقتصاد، فرصت یا تهدید؟
در شرایطی که محدودیت منابع مالی دولتی موجب شده است که اکثر پروژه‌های توسعه‌ای و زیربنایی به حالت تعلیق دربیایند و یا تزریق اعتبار به آنها به صورت قطره چکانی اتفاق بیافتد، استفاده از سرمایه‌های مردمی به واسطه صندوق‌های

در ایران اهمیت نقش صندوق‌های سرمایه‌گذاری پروژه در تکمیل و بهره‌برداری سریع از طرح‌های زیربنایی به عنوان بستر فعالیت‌های موثر در بهبود شرایط اقتصادی پر رنگ نیست.

خبرگزاری تسنیم- صندوق سرمایه‌گذاری پروژه یکی از انواع روش‌های تامین مالی است که در بسیاری از کشورهای دنیا رواج پیدا کرده است. در ایران، صندوق‌های پروژه می‌توانند با کسب مجوز از سازمان بورس و اوراق بهادار تاسیس شده و به جمع‌آوری نقدینگی مورد نیاز برای انجام یک پروژه خاص، که در اساسنامه صندوق لحاظ شده است، بپردازند. صندوق‌های سرمایه گذاری

گرفت. به بیان دیگر در روش فروش اوراق مشارکت یا اوراق قرضه، مردم در سود یا زیان واقعی پروژه‌ها مشارکت نداشته و به جای سود انتظاری، سود علی الحساب به سهامداران به صورت تضمینی پرداخت می‌شود. میزان این سود پرداختی سقف مشخصی داشته و معمولاً نزدیک به سود سپرده‌های بانکی است. بنابراین، اساساً خرید اوراق قرضه برای سهامداران جذابیت اقتصادی نخواهد داشت. حال آنکه در روش صندوق سرمایه‌گذاری پروژه، مردم و سهامداران می‌توانند از نرخ سود واقعی حاصل از ساخت و بهره‌برداری از پروژه بهره‌مند گردند. با این حال، برای آنکه ریسک سرمایه‌گذاری در این شیوه برای مردم و سهامداران خرد کاهش پیدا کرده و میزان اقبال آنان به سرمایه‌گذاری در صندوق‌های پروژه افزایش یابد، میبایست بانکها، شرکت‌های بیمه و یا دولت، حداقل سود پرداختی به سهامداران را تضمین نمایند.

مزیت دیگر صندوق‌های سرمایه‌گذاری پروژه نسبت به روش‌های متداول دیگر همچون فروش اوراق قرضه این است که بر خلاف دیگر روش‌ها، در شیوه صندوق پروژه، دولت به مردم بدهکار نخواهد بود و مردم خواهند توانست هر زمان که به مبلغ سرمایه‌گذاری خود نیاز داشتند، آن را با دیگر سرمایه‌گذاران حقیقی و حقوقی با قیمت واقعی در بورس معامله نمایند. همچنین بر خلاف اوراق مشارکت که دستگاه‌های اجرایی به صورت عام منتشر می‌کنند و نحوه تخصیص بودجه به پروژه‌ها کاملاً غیرشفاف و ناکارآمد صورت می‌گیرد، در روش صندوق پروژه منابع تامین شده صرفاً به یک پروژه خاص تخصیص یافته و همین موضوع میزان شفافیت هزینه کرد پروژه و نظارت‌های مردمی سرمایه‌گذاران را افزایش خواهد داد.

با توجه به تمامی مزیت‌های مطرح شده برای صندوق سرمایه‌گذاری پروژه نسبت به سایر روش‌های تامین مالی پروژه‌های زیرساختی شایسته است تا دولت در جهت جذب سرمایه‌های مردمی به پروژه‌های ملی و زیربنایی سودآور از این ابزار مهم به نحوی مطلوب بهره‌برده و به تکمیل پروژه‌های حیاتی زیرساختی کشور در مدت زمانی محدود کمک نماید تا کشور بدین واسطه بتواند از شرایط سخت اقتصادی حال حاضر عبور نماید.

محمدجواد شاهجویی - کارشناس اقتصادی

سرمایه‌گذاری پروژه اهمیت فراوانی پیدا کرده است. مطابق آمار اعلامی بانک مرکزی، میزان نقدینگی در اواخر آبان ماه سال جاری به رقمی نزدیک به ۳۰۰۰ هزار میلیارد تومان رسیده است و به صورت میانگین روزانه ۲،۲ هزار میلیارد تومان به رقم نقدینگی کشور اضافه می‌شود. این حجم از نقدینگی در صورت وجود بسترهای مناسب سرمایه‌گذاری همچون صندوق‌های سرمایه‌گذاری پروژه، می‌تواند به عنوان محرک اقتصادی وارد فضای تولید و توسعه زیرساخت‌ها شده و موجب بهبود شاخص‌های اقتصادی کشور شود. در غیر اینصورت، این میزان از نقدینگی می‌تواند مشابه سیلی ویرانگر، بازارهای موازی و غیرمولد سرمایه‌گذاری همچون بازار مسکن، خودرو و مسکوکات را ویران نماید.

متأسفانه هنوز در کشور ما اهمیت نقش صندوق‌های سرمایه‌گذاری پروژه در تکمیل و بهره‌برداری هرچه سریعتر از پروژه‌های زیربنایی به عنوان بستر فعالیت‌های مؤثر در بهبود شرایط اقتصادی پر رنگ نشده است. همچنان این انگاره در ذهن مسئولین کشور وجود دارد که راه‌اندازی بخش تولید و اجرای پروژه‌های ملی و زیربنایی سودآور در گرو افزایش جذب سرمایه‌گذاری‌های خارجی و یا لغو تحریم‌هاست. این در حالی است که کارشناسان، یکی از دلایل پایداری اقتصاد ایران در برابر طوفان دشمنی‌ها و تحریم‌های بین‌المللی را مقروض نبودن دولت ایران به کشورها و نهادهای مالی خارجی می‌دانند. بنابراین، معطل نگاه داشتن پروژه‌های زیربنایی برای بهبود شرایط سرمایه‌گذاری خارجی آن هم در شرایطی که توان داخلی برای تامین مالی این پروژه‌ها وجود دارد، امری نامعقول به نظر می‌رسد.

مزایای تامین مالی مردمی به روش صندوق سرمایه‌گذاری پروژه

تامین مالی به روش صندوق پروژه با روش فروش اوراق مشارکت تفاوت فراوانی دارد؛ علی‌رغم اینکه در روش فروش اوراق مشارکت از کلمه مشارکت استفاده شده اما، با خرید این اوراق به نوعی دولت که متولی اجرای یک یا چند پروژه خاص است، از سرمایه‌گذاران مبلغی را قرض گرفته و بعد از طی مدتی معین، این مبلغ را با سود مشخص شده باز پس خواهند

در نشست مشترک کمیسیون صنایع، بازار پول و سرمایه و کشاورزی مطرح شد

لیست چالش‌های اقتصادی بخش خصوصی



اقتصادی به خصوص حوزه کشاورزی، کافی نبودن زیرساخت‌ها، انتقاد از ممنوعیت‌های صادرات و واردات و ایجاد شرایط دشوار برای برگشت ارز حاصل از صادرات از جمله مهم‌ترین موضوعاتی بودند که در این نشست توسط فعالان اقتصادی مطرح و بررسی شدند. در ابتدای این نشست، علی شریعتی مقدم رئیس کمیسیون کشاورزی و صنایع وابسته اتاق ایران به شرح اقدامات صورت گرفته در کمیسیون خود پرداخت و اظهار کرد: یکی از مهم‌ترین اقداماتی که از سوی کمیسیون

دنیای اقتصاد : مهم‌ترین مشکلات حوزه کشاورزی و ارزی فعالان اقتصادی در نشست مشترک کمیسیون‌های صنایع، بازار پول و سرمایه و کشاورزی اتاق ایران مطرح شد. فعالان اقتصادی حاضر در این نشست با بیان دغدغه‌های خود، خواستار حل موانع پیش روی صادرات شدند و بر ضرورت حمایت دولت از فعالان اقتصادی تاکید کردند. این نشست به منظور بررسی مشکلات فعالان اقتصادی استان البرز برگزار شد. انتقاد از بخشنامه‌های خلق‌الساعه، عدم حمایت از فعالان

است و هم بالا که به هیچ عنوان با توان فعالان این حوزه همخوانی ندارد.

ضرورت رتبه‌بندی صادرکنندگان

رتبه‌بندی صادرکنندگان و ارائه تسهیلات بر اساس همین امر، از دیگر موضوعاتی بود که فعالان اقتصادی حاضر در نشست، خواستار تحقق آن شدند. ضمن اینکه تأکید کردند باید از نظرات صادرکنندگان قدیمی و خوش سابقه در جلسات دولتی استفاده شود. انتقاد از مسائل و مشکلات حوزه ارزی موضوع دیگری بود که فعالان اقتصادی حاضر در این نشست به آن پرداختند و در همین راستا، محسن حاجی بابا رئیس کمیسیون بازار پول و سرمایه اتاق ایران اظهار کرد: متأسفانه عدم درک متقابل بین بانک مرکزی و فعالان اقتصادی، مشکلات بی‌شماری را برای فعالان اقتصادی رقم زده است. او همچنین به انتقاد از روند صدور و اجرای بخشنامه‌ها پرداخت و افزود: در شرایطی که شورای عالی صادرات از حوزه اختیارات بالایی برخوردار است، اما متأسفانه مصوبات آن اجرا نمی‌شوند. حاجی بابا همچنین به انتقاد از عدم مشورت و نظرخواهی با فعالان بخش خصوصی پرداخت و گفت: در حوزه مسائل ارزی این موضوع که مسؤولان به نظرات فعالان بخش خصوصی توجهی نمی‌کنند، یک چالش اساسی است. در برخی مواقع شاهدیم که به رغم پافشاری فعالان اقتصادی بر اجرای یا امتناع از اجرای تصمیمی، دولت به آن توجه نمی‌کند یا با تأخیر آن را عملیاتی می‌کند. برای نمونه بانک مرکزی بخشنامه‌ای را صادر کرده بود که تا سقف ۷۰ درصد فروش واحدهای تولیدی، به آنها ۹۸ درصد تسهیلات دهد؛ موضوعی که با مخالفت فعالان بخش خصوصی همراه شد و بعد از نامه‌نگاری‌ها و کشمکش‌های فراوان بانک مرکزی سرانجام راضی شد رقم تسهیلات را به ۹۰ درصد برساند.

در جمع‌بندی این نشست مقرر شد مسائل و مشکلاتی که حل آنها نیازمند بازنگری قوانین یا مصوبه هیات دولت است، در شورای گفت‌وگوی دولت و بخش خصوصی مطرح و پیگیری‌های لازم از طریق شورا انجام شود.

کشاورزی اتاق ایران پیگیری شده و به زودی به نتیجه خواهد رسید، بحث واگذاری اختیارات به فعالان بخش خصوصی است. با این هدف که تصمیم‌ها پشت درهای بسته انجام نگیرد و فعالان اقتصادی و به خصوص تشکلهای، نقش محوری در تصمیم‌گیری‌ها ایفا کنند که خوشبختانه در همین زمینه با رایزنی‌هایی که با وزیر جهاد کشاورزی شده است، امیدواریم این تصمیم به زودی محقق شود.

رئیس کمیسیون کشاورزی اتاق ایران ادامه داد: تاسیس کنفدراسیون تشکلهای حوزه کشاورزی و نیز ایجاد تشکل شرکت‌های زنجیره ارزش حوزه کشاورزی از دیگر هدف‌هایی است که از سوی کمیسیون کشاورزی دنبال می‌شود و تنها هدفمان از ایجاد این دو تشکل، ایجاد هم‌صدایی در حوزه کشاورزی است.

او با اشاره به تراز منفی تجاری در بخش کشاورزی، مهم‌ترین عوامل این امر را تشریح و بر ظرفیت‌های صادراتی حوزه کشاورزی در کشور تأکید کرد. شریعتی‌مقدم در همین زمینه، مشارکت عمومی - خصوصی را مورد توجه قرار داد و گفت: با هدف حل مشکلات حوزه کشاورزی بخشنامه‌ای تهیه شده است که در کارگروه توسعه صادرات مطرح و با مصوبه هیات دولت، به زودی ابلاغ خواهد شد.

شریعتی‌مقدم همچنین با اشاره به بخشنامه مصوب هیات دولت مبنی بر بازنگری قیمت‌های صادراتی، به انتقاد از عدم اجرایی شدن آن پرداخت. او معتقد است: عدم وجود هم‌افزایی و اراده جمعی برای حل مشکلات باعث ایجاد مشکلات فعلی شده است. بعد از آن، فعالان اقتصادی حاضر در نشست به بیان مهم‌ترین مشکلات خود در حوزه کشاورزی پرداختند. فعالان تأکید کردند که حوزه کشاورزی به دلیل فسادپذیر بودن محصولات، متفاوت از سایر بخش‌های اقتصادی کشور است و به همین دلیل در حوزه صادرات باید توجه جدی به زیرساخت‌های آن شود. اما متأسفانه هزینه‌های نگهداری و صادرات محصولات کشاورزی بسیار بالاست و از طرفی تجهیزات خاص این حوزه از جمله کانترینرها وجود ندارد.

انتقاد از تعرفه‌های گمرکی از دیگر موضوعاتی بود که فعالان اقتصادی حاضر در نشست به آن پرداختند و گفتند: متأسفانه تعرفه‌های گمرکی حوزه کشاورزی هم شناور

واقعیت های صریح درباره آینده نفت ایران



به صنعت نفت ایران شده است. به همین دلیل حداقل در دو سال گذشته خبری از صادرات نفت و به تبع آن درآمدهای نفتی نبوده و همین موضوع باعث شده برخی تحقق بودجه را غیرممکن بدانند. در واقع درآمد ۱۹۹ هزار میلیارد تومانی نفت در سال آینده در شرایطی محقق می شود که امکان صادرات وجود داشته باشد و امکان صادرات در صورتی محقق خواهد شد که روابط سیاسی کشور تغییر کند.

سه بعد تحقق فروش نفت طبق لایحه

به طور خلاصه تا روابط سیاسی کشور تغییر نکند و تحریم ها لغو نشود، ایران امکان فروش حتی یک بشکه بیشتر نفت را نخواهد داشت.

کارنامه درخشان وزارت نفت در بازگشت به میادین

ضلع دیگر و حیاتی این مثلث، مباحث فنی است. اعمال تحریم ها هر چند چراغ تولید از میادین را خاموش نکرد و توسعه میادین در قالب قراردادهای IPC و نگهداشت و افزایش تولید ادامه دارد اما بر سرعت

نفت حتی در شرایط تحریم هم بازیگر نقش اول اقتصاد کشور است. چه صادر بشود چه نه، نقل محافل است و چه بخواهد و چه نخواهد سرنوشتش بر بند بند بودجه تاثیرگذار!

به گزارش ایسنا، لایحه بودجه سال ۱۴۰۰، دوباره نگاه ها را به نفت برگرداند. نقشی که دولت برای نفت در نظر گرفته، کورسوی امید به مذاکره را در دل برخی روشن کرده و شانه های برخی از حالا زیر سنگینی بار کسری احتمالی بودجه سال آینده خم شده است.

دولت دوازدهم در حالی فروش روزانه ۲.۳ میلیون بشکه نفت و کسب درآمد ۱۹۹ هزار میلیاردی از این محل را برای سال آینده پیش بینی کرده است که عمر خودش رو به پایان است و فقط پنج ماه مجری چنین پیش بینی ای خواهد بود.

همین پیش بینی باعث شده است قبل از اینکه مهر حضور لایحه بودجه در مجلس خشک شود، صدای اعتراض بهارستانی ها به گوش برسد. بر کسی پوشیده نیست که سرنوشت گره خورده نفت با سیاست، از یک سو دروازه بازار جهانی نفت را روی طلای سیاه ایران بسته و از سوی دیگر سد ورود تکنولوژی و سرمایه خارجی ها



مجله الکترونیک و کامپیوتر

editorial@pcworldiran.com



جدیدترین اخبار دنیای IT ایران و جهان



اولین نشریه تخصصی در رشته
الکترونیک و کامپیوتر در ایران



قبل از پیروزی بایدن انجام شده‌اند اما جی‌پی‌مورگان اخیراً گفته صادرات نفت ایران در سال آینده میلادی می‌تواند به ۱.۲ میلیون بشکه در روز برسد مشروط بر اینکه توافقی بین تهران و واشنگتن صورت گیرد.

از سوی دیگر، مازاد عرضه نفت خام در بازار سبب شده که خریداران قدرت بیشتری داشته باشند و در چنین شرایطی معاملات اسپات (تک‌محموله‌ای) را در اولویت قرار دهند. در شرایط کنونی قراردادهای بلندمدت با اقبال کمتری مواجه است و بازار عمده معاملات، تک‌محموله‌ای است. حدود ۲ میلیون بشکه نفت خام ایران برای ورود روزانه به بازار نفت در حالی آماده می‌شود که مشتریان نفت ایران از چین، کره جنوبی، هند، ژاپن و ترکیه - مشتریان سنتی نفت ایران- و همین‌طور اسپانیا، یونان، فرانسه، ایتالیا، امارات متحده عربی، سنگاپور، آفریقای جنوبی، تایوان، سریلانکا و شرکت‌هایی نظیر توتال فرانسه و انی ایتالیا قراردادهای جدید مدت‌دار یا تک‌محموله‌ها از کشورهای دیگر را جایگزین نفت ایران کرده‌اند. در بررسی اینکه کدام یک از این قراردادها مدت‌دار و کدام خریدها تک‌محموله است، به این نتیجه می‌توان رسید که بخش قابل توجهی از خریدها به صورت تک‌محموله جایگزین نفت ایران شده‌اند و این موضوع دست ایران را در بازاریابی مجدد باز می‌گذارد. البته در مورد قراردادهای مدت‌دار، لازم است مذاکرات جدیدی از سر گرفته شود.

ثروتی که از دست می‌رود

در نهایت باید گفت نفت در متن است و مسائل سیاسی و فنی و بین‌المللی در حاشیه! نباید این موضوع را فراموش کنیم که اکثر میادین نفتی کشور در نیمه دوم عمر خود قرار دارند و اگر روش‌های افزایش ضریب بازیافت اجرایی نشود و برای توسعه آنها سرمایه‌گذاری نشود، ممکن است ایران در سال‌های نه‌چندان دور، این ثروت ملی را به طور کامل از دست بدهد، زیرا با بالا رفتن عمر میادین، امکان تولید سخت‌تر می‌شود و به سرمایه بیشتری نیاز دارد و حتی ممکن است امکان تولید از یک میدان به طور کامل از بین برود.

این در حالی است که تعدادی از مهم‌ترین میادین نفتی و گازی ایران مشترکند و در تمام سال‌هایی که ایران حق صادرات ندارد، کشور مقابل از میدان مشترک برداشت می‌کند.

از سوی دیگر در صورت تداوم تحریم‌ها، ایران مشتریان سنتی خود را از دست می‌دهد و بازاریابی به گره کوری تبدیل می‌شود که نه با دست باز خواهد شد و نه با دندان!

تولید تاثیر گذاشت و میزان تولید را کاهش داد. اما به نظر نمی‌رسد وزارت نفت در این مورد نگران باشد و روحانی اعلام کرده است که این آمادگی برای افزایش سریع تولید نفت بیشتر وجود دارد.

البته این قصه ناآشنا نیست و وزارت نفت در سال ۱۳۹۵ و در فضای پس‌ابرجام نیز توانست در مدت کوتاهی با افزایش میزان تولید، جایگاه خود را در اوپک و بازار جهانی نفت پس بگیرد و نفت ایران دوباره بر تن خواستگارانیش نشست. از سوی دیگر بیژن زنگنه، وزیر نفت هم اعلام کرده است که مجموع تولید نفت و میعانات گازی ۴ میلیون و ۵۰۰ هزار بشکه در روز خواهد شد. به گفته وی در بودجه سال آینده حدود ۲ میلیون و دویست هزار بشکه برای مصرف داخلی و ۲ میلیون و ۳۰۰ هزار بشکه نیز برای صادرات پیش‌بینی شده است. بنابراین با این حجم از صادرات حدود ۲۵ درصد بودجه سال ۱۴۰۰ تامین می‌شود، البته این در صورتی است که نرخ تسعیر ارز دولت برای تامین کالاهای اساسی ۱۱ هزار و ۵۰۰ تومان و نرخ تسعیر ارز برای شرکت‌های دولتی ۱۷ هزار تومان باشد. البته زنگنه بر این موضوع تاکید کرده است که اعداد مذکور به شرط رفع تحریم‌ها در نظر گرفته شده و اگر شرایط بهتر شود این عدد محقق می‌شود و در غیر این صورت باید اوراق مشارکت فروخته شود. زنگنه پیش از این نیز بارها بر این موضوع تاکید کرده بود که ظرفیت تولید در صنعت نفت حفظ شده تا بلافاصله با لغو تحریم‌ها، ایران به بازار جهانی نفت بازگردد.

آیا بازار جهانی می‌تواند میزان نفت ایران باشد؟

جدا از موضوعات داخلی صادرات نفت، باید به بعد بین‌المللی آن نیز توجه کرد. در واقع آمادگی بازار برای میزبانی نفت ایران نیز به اندازه آمادگی ایران برای از سرگیری صادرات مهم است. پیش از این سه موسسه بین‌المللی، میزان بازگشت صادرات نفت ایران را در صورت موفق‌شدن بایدن در انتخابات آمریکا بررسی کردند. بر این اساس، مجمع بین‌المللی انرژی گفته بود تولید ایران به سرعت در این سناریو که اکنون محقق شده، بازیابی می‌شود و میزان صادرات ایران به ۲ میلیون بشکه در روز خواهد رسید. بانک ژاپنی MUFG نیز در این باره ادعا کرده بود ایران در صورت پیروزی بایدن می‌تواند تا پایان ۲۰۲۱ سطح صادرات خود را به ۲.۴ میلیون بشکه در روز برساند. نشریه پلتس هم معتقد است ایران در یک سال حدود ۱.۵ میلیون بشکه نفت را به بازار باز خواهد گرداند. این سه پیش‌بینی

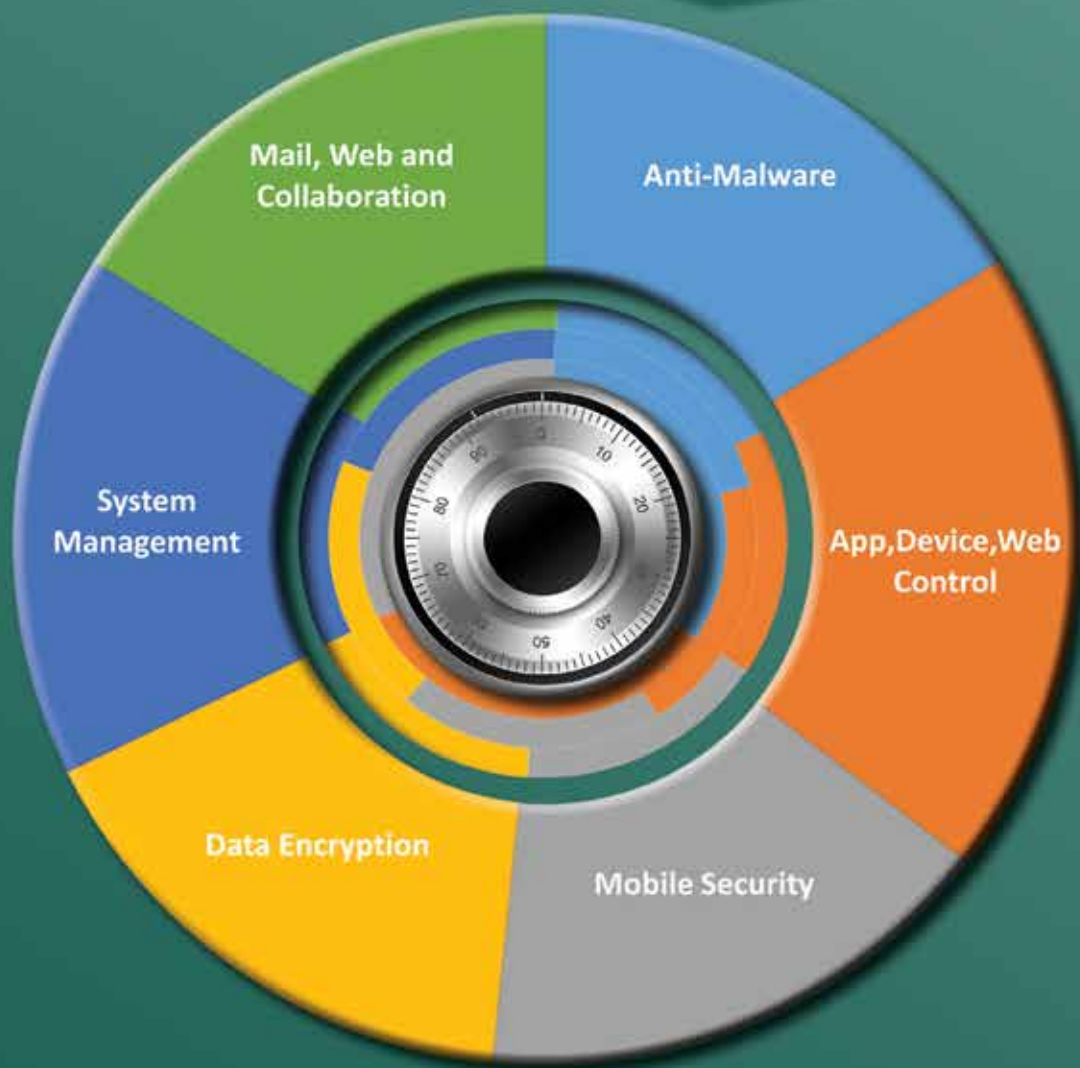
Authorized Partner

KASPERSKY

نسل جدید راه کارهای

امنیتی

KASPERSKY ENDPOINT SECURITY FOR BUSINESS



تهران، ابتدای خیابان ونک، مجتمع اداری تجاری آسمان
طبقه چهارم، واحد ۴۰۵
تلفن: ۸۸۶۵۲۹۴۶-۹ (۰۲۱) | فاکس: ۸۸۶۵۲۹۵۰-۹ (۰۲۱)

گلاس کامپیوتر

گلاس کامپیوتر
بیتسگامان



FULL
FULL ENTERPRISE CORPORATION
فول

The sweet twist of network connection.

Patch Cables پیچ کابرد

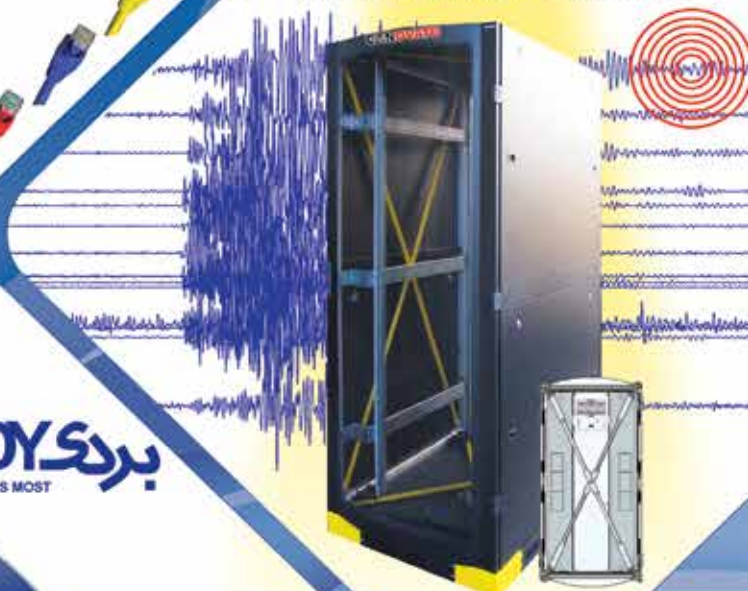
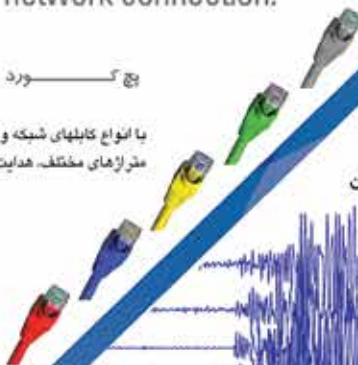
با انواع کابل‌های شبکه و پیچ کابردهای رنگی **فول** در مترهای مختلف، هدایت و مدیریت کابلها را آسان نمائید

LEVITON
Network Solutions
لویتون

انتخابی هوشمند برای یک شبکه بهتر با استفاده از تجهیزات لویتون

CANOVATE
GROUP
کنوویت

تنها رک ضد زلزله دیتا سنتری استاندارد در ایران



BRADY
بردی
WHEN PERFORMANCE MATTERS MOST



چاپ آسان و سریع با لیبیل پرینترهای بردی
برای
سامانه‌های مطمئن شبکه و دیتا سنتر شما

تهران، خیابان ولیعصر، بلوار میرداماد، پلاک ۴۴۲

تلفن: ۴۲۶۱۷ فکس: ۸۸۷۸۷۵۹۶

www.dotcom-sys.ir info@dotcom-sys.ir

