

۱۹۳

تجارت ایران

ISSN: 1019-8571

IRAN BUSINESS

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

۸ معضل صنعت «قطعات و تجهیزات» در ایران



» 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



۱۹۳

تجارت ایران

IRAN BUSINESS

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

۸ معضل صنعت «قطعات و تجهیزات» در ایران



گروه نشریات علمی و تحقیقاتی



علم الکترونیک و کامپیوتر

شماره ۴۹۹ (ماهنامه)



دنیای رایانه‌های شخصی

شماره ۵۳۹ (هفته‌نامه)

مجله تجارت ایران

گروه نشریات علمی و تحقیقاتی

مؤسس و بنیانگذار فرامرز علیزاده صاحب امتیاز شرکت تولیدی فار گروه نشریات علمی و تحقیقاتی مدیر مسئول فرامرز علیزاده ناشر واحد انتشارات شرکت تولیدی فار مدیر عامل: امیر ابراهیم البرز قائم مقام مدیر عامل مریم البرز مسئول انتشارات و روابط عمومی روزبهانی نمای سردبیری روابط بین الملل منیژه زارعیان مدیر مالی صادقی مدیر بازرگانی مریم البرز صفحه‌آرایی واحد انتشارات شرکت تولیدی فار گروه نشریات علمی و تحقیقاتی فاطمه قیاسوند لیتوگرافی، چاپ و صحافی چاپ ایران کهن واحد انتشارات مجله علم الکترونیک و کامپیوتر گروه نشریات علمی و تحقیقاتی روش مجله: علمی و فنی شماره استاندارد بین المللی: ۱۰۱۹-۸۵۷۱ وب: www.pcworldpersian.com www.pcworld.ir www.elmeelectronicvacomputer.ir www.donyayerayanehayeshakhsi.ir www.tejarateiranmagazine.ir پست الکترونیک: editorial@pcworldiran.com تلفن: ۲۲۰۷۳۸۱۱ و ۸۸۶۹۴۳۷۴-۶ فکس: ۲۲۰۷۳۸۱۷ و ۸۸۶۹۴۳۷۳ صندوق پستی: ۱۶۱۵-۱۹۳۹۵ آدرس: تهران، سعادت آباد، بلوار ۳۴ متری	Founder F. Alizadeh GSRP Group Publisher Fair Manufacturing Company PLC. GSRP Group Managing Director Amir.E.Alborz Vice President Maryam Alborz Publication Department Manager and Executive Advertising Director Roozbahani Senior Editor International Relation Manager Manijeh Zareian Finance Manager H.Sadeghi Commercial Manager Maryam Alborz Layout Publication Dept. Fatemeh Ghiasvand 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.
--	---

اتاق تهران با مرور تجربه کشورهای عضو OECD بررسی کرد

اثر مالیات بر جذب سرمایه خارجی



این وجود، در حالی که برخی این طرح اصلاحی را برای افزایش رفاه و استانداردهای زندگی بسیار مفید می‌دانند، برخی دیگر آن را تهدیدی برای خروج سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی از کشور دانسته و کاهش تولید اقتصادی و اشتغال را هشدار می‌دهند. حال پرسشی که مطرح می‌شود این است که آیا افزایش مالیات بر درآمد شرکت‌ها منجر به خروج سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی خواهد شد؟ مطالعاتی که تاکنون در این زمینه انجام شده نشان می‌دهد که به ازای هر یک واحد درصد افزایش نرخ مالیات، سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی نیز بین صفر تا ۵ درصد کاهش خواهد یافت. با این وجود، اگرچه مالیات فاکتور بسیار مهمی برای انتخاب مکان سرمایه‌گذاری است، اما این گونه نیست که تنها عامل موثر در این زمینه باشد و چه بسا کشورهای عضو OECD که با وجود نرخ مالیات بالا در جذب سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی نیز موفق بوده‌اند. «معاونت بررسی‌های اقتصادی اتاق تهران» در گزارشی به بررسی اثرات مالیات بر جذب سرمایه‌گذاری خارجی پرداخته است.

دنیای اقتصاد: آیا افزایش نرخ مالیات بر درآمد شرکت‌ها، جذب سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی را کاهش می‌دهد؟ براساس مطالعاتی که از سوی OECD درباره اثر نرخ مالیات بر سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی صورت گرفته، برآورد شده که به ازای یک واحد درصد کاهش در نرخ مالیات، سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی ۷/۳ درصد افزایش می‌یابد. با این وجود طیف وسیعی از مطالعات دیگری در این زمینه انجام شده که اکثریت آنها تخمین زده‌اند که این کاهش بین صفر تا ۵ درصد است.

عده‌ای نیز برآورد کرده‌اند برخی کشورهای عضو OECD با وجود نرخ مالیات بالا، در جذب سرمایه خارجی موفق بوده‌اند. یکی از برنامه‌های جو بایدن، رئیس‌جمهور ایالات متحده آمریکا، که پیش از انتخابات قول آن را داده بود، طرح اصلاح مالیاتی بوده است. یکی از اجزای این برنامه مالیاتی، افزایش مالیات بر درآمد شرکت‌ها بوده که شرکت‌های فراملیتی را هدف قرار می‌دهد. با

انتقال سود به بهشت‌های مالیاتی

کمپین انتخاباتی جو بایدن، برنامه مالیاتی اعلام کرده که نسبت به سیاست‌ها و کاهش‌های مالیاتی که در زمان ریاست جمهوری دونالد ترامپ اعمال شده بوده، تفاوت قابل توجهی دارد. طبق طرح مالیاتی که بایدن قول آن را داده، نرخ مالیات برای افرادی که درآمد سالانه ۴۰۰ هزار دلار و بالاتر دارند، افزایش خواهد یافت و نرخ مالیات بر شرکت‌ها نیز از ۲۱ درصد به ۲۸ درصد خواهد رسید.

پس از روی کار آمدن کمپین انتخاباتی بایدن، جمعی از اقتصاددانان در ایالات متحده آمریکا، طی نامه سرگشاده‌ای از رئیس‌جمهور درخواست کردند طی دوران ریاست جمهوری به قول خود عمل کند و یکی از نگرانی‌های بزرگ جهانی شدن که «اجتناب از پرداخت مالیات و فرار مالیاتی» توسط شرکت‌های فراملیتی است را برطرف کند. طبق آمارهای اعلام شده در این نامه، شرکت‌های بزرگ، با انتقال سود خود به سمت بهشت‌های مالیاتی، دولت‌ها را سالانه از کسب حداقل ۲۴۰ میلیارد دلار درآمد مالیاتی در سراسر جهان محروم می‌کنند. چنین کمبودی نه تنها آمریکا را - جایی که هر ساله حدود ۵۰ درصد از سود خارجی به‌دست آمده از شرکت‌های فراملیتی آمریکایی به بهشت‌های مالیاتی منتقل می‌شود- تحت تاثیر قرار می‌دهد، بلکه کشورهای کم درآمد غیرپیشرفته که منابع درآمدی آنها محدودتر و وابستگی آنها به دریافت مالیات شرکتی برای تامین بودجه عمومی بیشتر است، را نیز متاثر خواهد کرد.

به گفته آنها دریافت مالیات عادلانه از شرکت‌های فراملیتی به رشد و پیشرفت جامعه کمک خواهد کرد و می‌تواند در جهت پرداخت هزینه‌های عمومی برای حمایت از احیای اقتصادی پس از همه‌گیری، مورد استفاده قرار گیرد. همچنین پایان دادن به مساله اجتناب از پرداخت مالیات، یکی از بهترین راه‌ها برای مقابله با میزان بالای نابرابری در ثروت و درآمد خواهد بود.

تجارت الکترونیکی طی شیوع همه‌گیری تقریباً به میزان ۳۰ درصد افزایش یافته و از این محل درآمد، بسیاری از بنگاه‌های فراملیتی دیجیتالی هم رشد کرده است. در همین ارتباط بسیار مهم خواهد بود که نه تنها درآمد شرکت‌های

فراملیتی دیجیتالی، بلکه کلیه عملیات تجاری دیجیتالی این شرکت‌ها نیز مشمول اخذ مالیات شود. برای انجام این کار، توصیه شده که دولت بایدن باید برای اطمینان از اخذ مالیات از شرکت‌های فراملیتی، در چارچوب «پروژه فرسایش پایه و انتقال سود» (BEPS) سازمان همکاری‌های اقتصادی و توسعه و گروه ۲۰ که در حال بحث و بررسی است، به‌طور مستمر در تلاش برای اصلاحات اساسی سیستم مالیاتی بین‌المللی گام بردارد.

شاخص‌های تشخیص BEPS کدامند؟

موضوع اجتناب قانونی شرکت‌های بزرگ فراملیتی از پرداخت مالیات به دلیل نرخ مالیات بسیار کم مقاصد سرمایه‌گذاری این شرکت‌ها و در عین حال سودآوری بالای آنها، بحث جدیدی نیست و بسیاری از کشورها تاکنون اصلاحاتی را در جهت کاهش مشوق‌ها برای انتقال سود یا تقویت مقررات ضد فرار مالیاتی انجام داده‌اند.

با توجه به اینکه مساله فرسایش پایه مالیاتی موضوع بسیار مهمی است، این پرسش مطرح می‌شود که چگونه می‌توان اندازه سودهایی که انتقال پیدا کرده و مالیات‌هایی که از پرداخت آن اجتناب شده را به دست آورد؟ به عنوان بخشی از برنامه عملیاتی در مقابله با BEPS، سازمان همکاری‌های اقتصادی و توسعه ۶ شاخص را برای اندازه‌گیری فعالیت‌های BEPS معرفی کرده است که شامل «تمرکز سطوح بالای FDI نسبت به تولید ناخالص داخلی»، «نرخ‌های بالای سود شرکت‌های وابسته به بنگاه‌های فراملیتی نخست در جهان که با نرخ پایین مالیات گذاری می‌شوند»، «نرخ‌های بالای سود شرکت‌های وابسته به شرکت‌های فراملیتی در مناطق با نرخ مالیات کم»، «نرخ مالیات موثر شرکت‌های وابسته به شرکت‌های بزرگ فراملیتی نسبت به نرخ مالیات نهادهای غیرفراملیتی با مشخصات مشابه»، «تمرکز سطوح بالای دریافتی بابت حق امتیاز نسبت به مخارج تحقیق و توسعه» و «نسبت هزینه بهره به درآمد شرکت‌های وابسته به شرکت‌های فراملیتی در مناطق با مالیات بالا» است.

کاهش تولید و اشتغال؟

موضوع اصلاح مالیات در سطح بین‌المللی با چالش‌ها و نگرش



به گفته این افراد، این سیستم باید توسط یک حداقل نرخ مالیات جهانی بر شرکت‌های فراملیتی حمایت شود تا به رقابت مالیاتی بین کشورها پایان دهد و انگیزه شرکت‌های فراملیتی برای انتقال سودها به بهشت‌های مالیاتی را کاهش دهد. اما نرخ حداقلی ۱۲/۵ درصدی که در OECD و نقاط دیگر مورد بحث قرار گرفته می‌تواند به‌عنوان یک سقف در جهان در نظر گرفته شود که در آن صورت، این ابتکار برای وادار کردن شرکت‌های فراملیتی به داشتن سهمی عادلانه از مالیات، می‌تواند در نهایت نتایجی خلاف آن را به همراه داشته باشد.

کمپین انتخاباتی بایدن قول داده که نرخ حداقلی مالیات بر درآمد خارجی شرکت‌های فراملیتی آمریکایی را به ۱۲ درصد افزایش دهد. براساس این نامه، این اقدام نه تنها در راستای افزایش منابع مالی کشور ارزش خواهد داشت، بلکه حمایت سیاسی را برای سیاست‌گذاران در سایر کشورها برای پیروی از این الگو ایجاد خواهد کرد. در این نامه اشاره شده که حداقل نرخ مالیات می‌تواند در

برخی دولت‌ها در مورد نقش شرکت‌های بزرگ فراملیتی در تامین منافع ملی کشورهای مبدا به ویژه آمریکا مواجه است و این نگرانی وجود دارد که ممکن است اصلاح مالیات‌ها در سطح جهانی تحت تاثیر گرایش‌های برخی گروه‌های اکثریتی، قرار گیرد.

با این وجود، تاکنون روند مذاکرات در چارچوب «پروژه فرسایش پایه و انتقال سود» به‌صورتی بوده که توافق شده شرکت‌های فراملیتی باید به‌عنوان یک کسب و کار واحد در نظر گرفته شوند. این بدان معنی است که سود جهانی آنها باید مطابق فعالیت‌های واقعی آنها در هر کشور مالیات گذاری شود. این امر یک مفهوم آشنا در آمریکا است که سود شرکت‌ها با توجه به فاکتورهای کلیدی که تولید سود می‌کنند (اشتغال، فروش و دارایی‌ها)، بر پایه محاسباتی به هر ایالت اختصاص می‌یابد. با این وجود، پیشنهاد فعلی، این معیار تخصیص را فقط برای سهم اندکی از سودهای جهانی بنگاه‌ها اعمال می‌کند، بخصوص شرکت‌های فراملیتی بزرگ دیجیتال که عمدتاً آمریکایی هستند.



مانعی برای جذب سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی وجود ندارد. در عین حال، دولت‌ها به‌طور مداوم باید تلاش کنند که بتوانند محیط مالیاتی رقابتی برای سرمایه‌گذاری خارجی ایجاد کنند که اطمینان یابند که سهم مناسبی از مالیات داخلی از سوی شرکت‌های فراملیتی جمع‌آوری می‌شود.

براساس مطالعاتی که توسط OECD در رابطه با اثر نرخ مالیات بر سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی مورد بررسی قرار گرفته، برآورد شده که به ازای یک واحد درصد کاهش در نرخ مالیات، سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی ۷/۳ درصد افزایش می‌یابد. بااین وجود طیف وسیعی از مطالعات دیگری در این زمینه انجام شده که اکثریت آنها تخمین زده‌اند که این کاهش بین صفر تا ۵ درصد است. برخی نیز برآورد کرده‌اند که این اثر بسیار بالا خواهد بود. این اختلاف‌ها تاحدودی بازتابی از تفاوت‌ها بین صنایع و کشورها و زمان مورد بررسی است.

با این وجود، براساس مقاله OECD، با اینکه مالیات فاکتور بسیار مهمی برای تصمیم در مورد انتخاب مکان سرمایه‌گذاری است، اما تنها عامل تعیین‌کننده نیست. در واقع سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی جذب کشورهایی می‌شود که اجازه دسترسی به بازارها و فرصت‌ها را می‌دهد و یک چارچوب قانونی و نظارتی قابل پیش‌بینی و بدون تبعیض، ثبات اقتصاد کلان، بازار کار ماهر و زیرساخت‌های توسعه یافته در آن کشور وجود داشته باشد. تمامی این عوامل در سودآوری طولانی مدت یک پروژه تاثیرگذار خواهد بود.

در واقع، اینگونه نیست که همواره کاهش نرخ مالیات برای جذب سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی مورد نیاز باشد. در نقاطی که بالا بودن نرخ مالیات بر شرکت‌ها، با زیرساخت‌های توسعه یافته، خدمات عمومی و سایر ویژگی‌های جذاب کشور میزبان برای کسب و کارها، از جمله اندازه بازار، همراه است، نرخ مالیات کم برخی مقاصد سرمایه‌گذاری که مزایای مشابهی ارائه نمی‌دهند، نمی‌تواند به‌عنوان عاملی تعیین‌کننده در تصمیم برای انتخاب مکان سرمایه‌گذاری موثر باشد. در حال حاضر، تعداد بسیاری از کشورهای OECD وجود دارند که با نرخ مالیات موثر نسبتاً بالا در جذب سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی نیز بسیار موفق بوده‌اند.

جنگ مقابل فرار مالیاتی، به‌عنوان یک تغییردهنده بازی عمل کند. اگر کشورهای گروه ۲۰ بخواهند نرخ حداقلی ۲۵ درصد را بر درآمد جهانی شرکت‌های فراملیتی خود مالیات اعمال کنند، در این صورت بیش از ۹۰ درصد از سودهای جهانی نیز به‌طور خودکار براساس نرخ ۲۵ درصد یا بیشتر، مالیات‌گذاری خواهند شد.

البته، ضروری است که این مالیات در راستای تخصیص منصفانه حقوق مالیاتی بین شرکت‌های مبدا و کشورهای میزبان طراحی شود.

در این میان، نگرانی‌هایی نسبت به این طرح مالیاتی نیز وجود دارد و برخی تغییر جهت سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی شرکت‌های بزرگ را هشدار داده‌اند.

برخی کارشناسان ادعا کرده‌اند که شرکت‌های فراملیتی و شرکت‌های آمریکایی ممکن است با اجرای این طرح مالیاتی، بخش بزرگی از سود خود را به سمت کشورهای دیگر (مانند هند که اخیراً نرخ مالیات خود را کاهش داده است) هدایت کنند تا از پرداخت مالیات بالا در آمریکا اجتناب کنند. به گفته آنها، افزایش نرخ مالیات شرکتی، به رقابت‌پذیری اقتصادی آمریکا ضربه وارد خواهد کرد و هزینه سرمایه‌گذاری در این کشور را افزایش خواهد داد که در نهایت می‌تواند موجب کاهش تولید اقتصادی و اشتغال شود.

رابطه افزایش نرخ مالیات با جذب سرمایه

پرسشی که مطرح می‌شود این است که آیا افزایش نرخ مالیات بر درآمد شرکتی، موجب کاهش جذب سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی می‌شود؟

تقریباً تمامی دولت‌ها مشتاق جذب سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی (FDI) هستند، زیرا سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی می‌تواند مشاغل جدید ایجاد کند، فناوری‌های جدید را به ارمغان آورد و به طور کلی رشد و اشتغال را تقویت کند. سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی همچنین می‌تواند از طریق اثرات سرریز مانند ورود فناوری‌های جدید و افزایش سرمایه انسانی (مهارت‌ها) بر درآمد داخلی تاثیرگذار باشد. به همین دلیل سیاست‌گذاران سعی می‌کنند به‌طور مداوم قوانین مالیاتی خود را بررسی کنند تا اطمینان حاصل کنند که

قاره سبز جدایی از چین را دنبال نمی کند

اروپا در مسیر همکاری اقتصادی



جو بایدن به عنوان رئیس جمهور ایالات متحده، کمپین بایدن را رنجاند. این در حالی است که اتحادیه اروپا باید سیگنال هایی مثبت برای بهبود همکاری های خود با ایالات متحده ارسال کند. گرچه این رابطه ای دو سویه است و واشنگتن نیز باید به نوبه خود به بازسازی چهره خود برای جلب اعتماد اروپا روی آورد. اما آنچه در رابطه با چین برای تمام کشورها حائز اهمیت است، حرکت در راستای ساختار سازمان تجارت جهانی است و تایید ریاست اوکونجو ایوالا بر سازمان تجاری جهانی از سوی ایالات متحده و آغاز به کار او در روز گذشته، گامی مثبت در این راستاست.

بهره جهانی از توافق

بنا بر گزارش موسسه مطالعاتی پترسون، گرچه توافقنامه جامع سرمایه گذاری، رابطه ای دو طرفه است اما سایر کشورها نیز از این رابطه سود و بهره خواهند برد. توافقنامه تجاری منعقد شده میان این دو غول اقتصادی، نه یک توافق تجارت آزاد و نه یک معاهده سرمایه گذاری دوجانبه است. سیاستین ویاند، مدیرکل

دنیا ی اقتصاد: توافق اتحادیه اروپا با چین، گرچه نگرانی های بسیاری در اروپا و ایالات متحده ایجاد کرد؛ اما موسسه آمریکایی مطالعات اقتصاد بین الملل پترسون بر این باور است که این توافق، زیر سایه قوانین سازمان تجارت جهانی می تواند چشم اندازی برای همکاری های بین المللی فراهم کند. بنابر گزارش گروه اقتصاد بین الملل روزنامه «دنیای اقتصاد»، توافقنامه سرمایه گذاری طولانی مدت اتحادیه اروپا با چین در اواخر سال گذشته، با انتقادات بسیاری مواجه شد. منتقدان بر این باورند از آنجا که ایالات متحده آمریکا، رویکرد مشخص و واحدی در خصوص ارتباط با چین نگرفته، پیشتازی اتحادیه اروپا در باب چین، می تواند نگران کننده باشد. از سوی چین اما این اقدام، عملی هوشمندانه است. این معاهده که به توافقنامه جامع سرمایه گذاری (CAI) موسوم است، می تواند تسهیل کننده مسیر برای توافقات میان چین و سایر کشورهای جهان شود؛ به ویژه اگر این همکاری ها زیر چتر سازمان تجارت جهانی باشد. انعقاد توافقنامه جامع سرمایه گذاری میان چین و اتحادیه اروپا در آخرین روز سال ۲۰۲۰، درست سه هفته قبل از روی کار آمدن

همچنان در پرداختن به یارانه‌های صنعتی ناکام مانده، درحالی‌که توافق باید مسیری که سازمان تجارت جهانی ترسیم می‌کند را طی کند.

آینده پیش‌رو

اندیشکده آمریکایی پترسون تاکید می‌کند که توافق جامع سرمایه‌گذاری باید برای اجرایی‌شدن به تایید شورای اروپایی و پارلمان اروپا برسد. اتحادیه اروپا در تلاش است که رویکردی افزایشی در رابطه با چین، در پیش گیرد. در شرایطی که برخی در ایالات‌متحده بر طبل جدایی چین از اقتصادهای پیشرفته جهان می‌کوبند، اروپا تصمیم گرفت که راهی دیگر را برگزیند و در ارتباط با چین پیش‌رو باشد. گرچه این مسیر برای اروپا بسیار پرچالش خواهد بود و این اتحادیه بدون تقویت ابزارهای خود، قادر نیست که به تنهایی در این مسیر گام بردارد. ضمن آنکه در پی افزایش یکپارچگی اقتصادی اروپا و چین، این اتحادیه باید ریسک درگیر شدن در سیاست میان قدرت‌های جهانی را بپذیرد که این امر می‌تواند به معنای عمیق‌تر شدن رابطه پکن با اروپا باشد.

در آینده پیش‌رو، دولت بایدن باید با سایر کشورهای سازمان تجارت جهانی در خصوص ارتباط با چین، کار کند. از سوی دیگر، اتحادیه اروپا برای رفع نگرانی‌های واشنگتن در ماه دسامبر که توافقنامه با چین را تنظیم کرد، برنامه‌ای را نیز برای همکاری با ایالات‌متحده پیشنهاد کرد.

کشورهای شرق و غرب آتلانتیک اما باید برای توسعه یک استراتژی منسجم با یکدیگر همکاری کنند و چراغ سبز آمریکا به نامزد ریاست سازمان تجارت جهانی، به معنای خوشامدگویی بایدن به همکاری‌های جهانی تعبیر شد. اما کار اصلی‌ای که آمریکا باید انجام دهد، تعهد دوباره به چندجانبه‌گرایی است. از سوی دیگر اتحادیه اروپا با لغو مقررات ناسازگار برای صادرات واکسن، نشانه‌ای از حسن نیت برای حرکت در ریل چندجانبه‌گرایی داد. گام بعدی برای اتحادیه اروپا و ایالات‌متحده آمریکا، طراحی سازوکاری برای یارانه‌ها در قالب سازمان جهانی و مطرح کردن آن در کنفرانس وزرای این سازمان است. طراحی یک نقشه راه و سازوکار عملیاتی برای حل اختلافات در WTO نیز امری است که باید به آن رسیدگی شود. در نتیجه می‌توان گفت که مهم‌ترین نقش توافق جامع سرمایه‌گذاری چین و اتحادیه اروپا، احیای همکاری‌های اقتصادی در جهان است.

تجاری کمیسیون اتحادیه اروپا تاکید کرده که توافق صورت گرفته، نوعی منحصر به فرد از پیمان‌های سرمایه‌گذاری است که سبب‌ساز گسترش سطح کنونی بازارها میان این دو و مانعی برای بسته‌شدن احتمالی سیر سرمایه میان طرفین است. بنابر این توافق که هنوز جزئیات آن منتشر نشده، گشایش‌های اقتصادی در بسیاری از بخش‌ها رخ خواهد داد. البته عدم‌انتشار جزئیات این توافق، مانع از آن است تا میزان سازگاری آن را با قوانین سازمان تجارت جهانی سنجید.

این توافق بنا دارد تا از سرمایه‌گذاران در برابر اجبار چین برای انتقال تکنولوژی حراست کند. همچنین چین موظف است تا اطلاعات بیشتری از برنامه‌های حمایت دولتی خود منتشر کند که این شامل یارانه‌های تخصیص یافته به خدمات نیز می‌شود. اما این توافقنامه سرمایه‌گذاری در چارچوب‌های تعاریف سازمان تجارت جهانی از یارانه‌ها، نمی‌گنجد و یارانه‌ها در مکانیزم این توافق سرمایه‌گذاری میان چین و اتحادیه اروپا قابل اجرا نیستند. از سویی، در نظم‌دهی به رفتار شرکت‌های دولتی، CAI بستری برای نهادهای تحت پوشش فراهم می‌کند. در این بستر، شرکت‌ها موظفند که بنا بر ملاحظات تجاری عمل کنند و از ایجاد تبعیض میان سرمایه‌گذاران اتحادیه اروپا در خرید و فروش کالا و خدمات ممانعت می‌شود.

در این میان اما پاره‌ای از اقدامات چین در ابعاد جهانی سبب اختلاف‌نظر میان اعضای پارلمان اروپایی شده است. عمل نکردن چین به برنامه‌های توسعه پایدار همچون توافقنامه پاریس و عدم‌تلاش برای تصویب کنوانسیون‌های سازمان ملل در خصوص کار اجباری از جمله موانعی است که اعضای این پارلمان به آن اشاره می‌کنند. با همه این احوال اما توافقنامه جامع سرمایه‌گذاری CAI بناست زمینه‌ای برای مذاکرات آتی برای حراست از سرمایه‌گذاری و ایجاد سازوکار برای سرمایه‌گذاری فراهم کند. تا آن زمان، بالغ بر ۲۵ توافق دوجانبه میان اعضای منفرد اتحادیه اروپا و چین اجرایی خواهد شد.

توافق میان پکن و اتحادیه اروپا، همچون توافق میان ایالات‌متحده و چین در اوایل سال ۲۰۲۰، سبب سوق دادن چین به اجرای قوانین سازمان تجارت جهانی شده است. وندی کاتلر، معاون موسسه سیاست‌گذاری جامعه آسیا بر این باورست که هر دوی این توافقات، چین را بیش از پیش به تعهدات سال ۲۰۰۱ چین به سازمان تجارت جهانی، متعهد کرده است. اما توافقنامه جامع سرمایه‌گذاری

آزادی اقتصادی و کشورهای پیشرو آن



رابطه مثبت بین آزادی اقتصادی و انواع اهداف مثبت اجتماعی و اقتصادی را مستند می‌کند. آرمان‌های آزادی اقتصادی به‌شدت با جوامع سالم‌تر، محیط‌های تمیزتر، سرانه ثروت بیشتر، توسعه انسانی، دموکراسی و رفع فقر در ارتباط است.

شاخص آزادی اقتصادی جهان بیانگر میزان حمایت سیاست‌ها و نهادهای کشورها از آزادی اقتصادی است، ارکان آزادی اقتصادی شامل انتخاب شخصی، مبادلات اختیاری، آزادی ورود به بازارها، رقابت، امنیت شخص و دارایی‌های شخصی است.

آزادی اقتصادی چگونه ارزیابی می‌شود؟

آزادی اقتصادی بر اساس ۱۲ عامل کمی و کیفی اندازه‌گیری می‌شود که در چهار دسته اصلی یا ستون آزادی اقتصادی دسته‌بندی شده‌اند:

۱. حاکمیت قانون (حقوق مالکیت، یکپارچگی دولت، کارایی قضایی)
 ۲. اندازه دولت (مخارج دولت، بار مالیاتی، بهداشت مالی)
 ۳. کارایی نظارتی (آزادی تجارت، آزادی کار، آزادی پولی)
 ۴. بازارهای آزاد (آزادی تجارت، آزادی سرمایه‌گذاری، آزادی مالی)
- هر یک از ۱۲ آزادی اقتصادی در این گروه‌ها در مقیاس صفر تا ۱۰۰

آزادی اقتصادی چیست؟

آزادی اقتصادی حق اساسی هر انسانی در کنترل کار و دارایی خود است. در جامعه‌ای که از نظر اقتصادی آزاد اعلام می‌شود، افراد آزاد هستند به هر روشی که بخواهند کار، تولید، مصرف و سرمایه‌گذاری کنند. در جوامع آزاد از نظر اقتصادی، دولت‌ها به کارگران، سرمایه و کالاها اجازه حرکت آزادانه می‌دهند و از اجبار یا محدودیت در آزادی فراتر از حد لازم برای محافظت و حفظ آزادی خود خودداری می‌کنند.

آزادی اقتصادی موجب رونق بیشتر می‌شود. فهرست آزادی اقتصادی،

تعدیل حقوق قانونی جنسیت

شاخص منتشرشده در «آزادی اقتصادی جهان» شامل تعدیل عدم اختلاف جنسیتی برای در نظر گرفتن این واقعیت است که در بسیاری از کشورها از نظر قانونی زنان از همان سطح آزادی اقتصادی مانند مردان برخوردار نیستند.

صلاحیت‌ها

تعداد کل حوزه‌های قضایی این شاخص در ۱۶۲ مورد است. این داده‌ها سالانه از سال ۲۰۰۰ تا ۲۰۱۸ در دسترس است. گزارش‌های موسسه فریزر از آزادی اقتصادی کشورها بر پایه اطلاعات دو سال قبل تهیه می‌شود. این مجموعه داده این امکان را برای محققان فراهم می‌کند تا بتوانند تأثیر تفاوت در آزادی اقتصادی و تغییرات در این آزادی طی یک بازه زمانی چند دهه‌ای بین کشورها را مشاهده کنند.

کدام مولفه‌های آزادی اقتصادی مهم‌ترین هستند؟

شاخص آزادی اقتصادی هر مولفه در دستیابی به منافع مثبت آزادی اقتصادی به همان اندازه مهم می‌داند. هر آزادی به‌طور مساوی در تعیین نمرات کشور سنجیده می‌شود. کشورهایی که اصلاحات اقتصادی را در نظر می‌گیرند، ممکن است در مواردی که در آن‌ها کمترین امتیاز را دارند، فرصت‌های قابل‌توجهی برای بهبود عملکرد اقتصادی پیدا کنند. این عوامل ممکن است محدودیت‌های قابل‌توجهی را در رشد و شکوفایی اقتصادی نشان دهند.

چگونه از شاخص آزادی اقتصادی استفاده می‌شود؟

فهرست آزادی اقتصادی ابزاری مفید برای مخاطبان مختلف از

درجه‌بندی می‌شوند. نمره کلی یک کشور از میانگین این ۱۲ آزادی اقتصادی حاصل می‌شود.

درجه آزادی اقتصادی در چه حوزه‌هایی سنجیده می‌شود؟

درجه آزادی اقتصادی در پنج حوزه گسترده ذیل سنجیده می‌شود: حوزه اول: اندازه دولت

چنانچه هزینه‌های دولت، وضع مالیات، اندازه شرکت‌های تحت کنترل دولت و تصمیم‌گیری دولت افزایش یابد و جایگزین انتخاب فردی شود، آزادی اقتصادی کاهش می‌یابد.

حوزه دوم: سیستم حقوقی و حقوق مالکیت

حمایت از اشخاص و اموال اکتسابی آنان عنصر اصلی آزادی اقتصادی و جامعه مدنی است. درواقع، این مورد مهم‌ترین عملکرد دولت است.

حوزه سوم: پول قوی

تورم باعث از بین رفتن ارزش دستمزد و پس‌انداز درست می‌شود. بنابراین پول قوی برای حمایت از حقوق مالکیت ضروری است. وقتی تورم نه‌تنها زیاد بلکه ناپایدار باشد، برنامه‌ریزی برای آینده و در نتیجه استفاده مؤثر از آزادی اقتصادی برای افراد دشوار می‌شود.

حوزه چهارم: آزادی تجارت بین‌المللی

آزادی مبادله، به معنای گسترده آن یعنی سهولت تجارت با کشورهای دیگر، خرید، فروش، عقد قرارداد و ... برای آزادی اقتصادی ضروری است، این آزادی زمانی کاهش می‌یابد که آزادی مبادلات شامل مشاغل و افراد دیگر ملل نباشد.

حوزه پنجم: مقررات

دولت‌ها نه‌تنها از تعدادی ابزار برای محدود کردن حق مبادله در سطح بین‌المللی استفاده می‌کنند، بلکه ممکن است مقررات سنگینی را نیز در این زمینه اعمال کنند که حق مبادله، کسب اعتبار، استخدام یا کار و یا فعالیت آزادانه تجارت را محدود می‌کند.



در ربع بالاتر، متوسط درآمد ۱۰ درصد فقیرترین افراد ۱۲۲۹۳ دلار و در رده پایین ۱۵۵۸ دلار بود، جالب اینجاست که متوسط درآمد ۱۰ درصد فقیرترین کشورها در اقتصادی که از لحاظ اقتصادی آزاد هستند بیش از دو برابر متوسط درآمد سرانه در کشورهای کم درآمد است.

در ربع بالا، ۱۰۷ درصد از جمعیت فقر شدید را تجربه می کنند در حالی که در پایین ترین ربع ۳۱٫۵ درصد است.

امید به زندگی در ربع بالا ۸۰٫۳ سال و در ربع پایین ۶۵٫۶ سال است.

جمله دانشگاهیان، سیاست گذاران، روزنامه نگاران، دانشجویان، معلمان، مشاغل و امور مالی است. این شاخص یک ابزار عالی برای تجزیه و تحلیل اقتصاد برخی کشورها در سراسر جهان است و نمره گذاری هر کشور منبعی برای تجزیه و تحلیل عمیق تحولات سیاسی و اقتصادی یک کشور است. ۱۲ شاخص آزادی اقتصادی و داده های تاریخی همراه نیز مجموعه ای جامع از اصول و حقایق را برای کسانی که مایل به درک اصول رشد و شکوفایی اقتصادی هستند، فراهم می کند.

برترین و بدترین کشورها در آزادی اقتصادی

نتایج نشان می دهد، بین سال های ۲۰۰۰ تا ۲۰۱۸ میانگین اقتصاد جهانی از ۶۶۳ به ۶۹۸ افزایش یافته و هنگ کنگ همچنان در جایگاه برترین کشور قرار دارد. البته افزایش ناامنی آشکار در حقوق و تضعیف حاکمیت قانون ناشی از مداخلات چین در این کشورها طی سال های ۲۰۱۹ تا ۲۰۲۰ تاثیر منفی بر نمره این کشور در سال های آینده خواهد گذاشت. بعد از هنگ کنگ، سنگاپور و سپس نیوزیلند، سوئیس، ایالات متحده، استرالیا، موریس، گرجستان، کانادا و ایرلند قرار گرفتند.

در این رتبه بندی بر اساس کشورها بزرگ صنعتی امریکا در جایگاه نهم قرار گرفته و انگلیس رتبه ۱۳ و آلمان رتبه ۲۱ را کسب کرده است.

رتبه کشورهای بزرگ و مهم نیز ژاپن (۲۰)، آلمان (۲۱)، ایتالیا (۵۱)، فرانسه (۵۸)، مکزیک (۶۸)، روسیه (۸۹)، هند (۱۰۵) و چین (۱۲۴) است.

۱۰ کشور با کمترین امتیاز افریقای مرکزی، جمهوری دموکراتیک کنگو، زیمبابوه، جمهوری کنگو، الجزایر، ایران، آنگولا، لیبی، سودان و ونزوئلا هستند.

گرجستان با رتبه هشتم جهان بهترین وضعیت از نظر آزادی اقتصادی را در بین همسایگان ایران دارد. ارمنستان در رده ۱۸، بحرین ۷۰، امارات ۷۴، روسیه ۸۹، ترکیه ۹۹، آذربایجان ۱۱۲ و عربستان ۱۱۵ قرار گرفتند.

کشورهایی که در ربع بالای آزادی اقتصادی قرار دارند، در سال ۲۰۱۸ به طور متوسط سرانه تولید ناخالص داخلی ۴۴۱۹۸ دلار داشتند، در حالی که برای کشورها در ربع پایین این میزان ۷۵۵۴ دلار بود.

آزادی تجارت جهانی در سال ۲۰۲۰

آزادی تجارت جهانی برای سومین سال متوالی در شاخص آزادی اقتصادی ۲۰۲۱ کاهش یافته و در پایین ترین سطح از سال ۲۰۰۶ قرار دارد. تعرفه های بالاتر و موانع غیر تعرفه ای بیشتر، تجارت را برای افراد و مشاغل در سراسر جهان دشوار و پرهزینه کرده است. بیش از ۲۵ سال، این شاخص نشان داده که افراد در کشورهایی که از سطح تجارت بالاتری برخوردار هستند، رونق بیشتری دارد و اغلب درآمد بسیار بالاتری، امنیت غذایی بیشتر، محیط های سالم و ثبات سیاسی بیشتر دارند. کشورها باید برای بهبود امتیازات آزادی تجارت و زندگی شهروندان خود به دنبال حذف تعرفه ها و موانع غیر تعرفه ای، توافق نامه های جدید تجارت آزاد باشند و به تعهدات سازمان تجارت جهانی خود پایبند بمانند.

به طور کلی، بسیاری از کشورها با اقدامات تجاری که حرکت آزادانه آن محصولات را محدود می کند، به همه گیری و افزایش تقاضا برای کالاهای پزشکی - مانند ماسک صورت و ونتیلاتور - پاسخ دادند. در حالی که سرانجام بسیاری از این اقدامات برداشته شد، اما بدون شک تولید محصولات در جایی که با نیاز بیشتر، دشوارتر بود. بحث های بهبود اقتصادی در ایالات متحده و سراسر جهان در حال حاضر بر روی چگونگی جلوگیری از چنین رکودی در آینده متمرکز شده است.

قبل از همه گیری ویروس کرونا، حمایت گرایی در حال افزایش بود. در اکتبر ۲۰۱۹، سازمان تجارت جهانی (WTO) تخمین زد که تجارت جهانی کالاها در سال ۲۰۱۹ فقط ۱۰۲ درصد افزایش می یابد. روبرتو آزودو، مدیر کل سازمان تجارت جهانی (WTO) در آن زمان گفت: «چشم انداز تاریک تجارت دلسردکننده است اما غیرمنتظره نیست. منازعات تجاری فراتر از تاثیرات مستقیم آن ها، عدم اطمینان



تهدیدهای پیشبرد تجارت آزاد

در برخی کشورها، مانند ایالات متحده، افزایش حمایت گرایی را می‌توان عمدتاً به تعرفه‌های دولت ترامپ و جنگ تجاری با چین نسبت داد. در سال‌های اخیر، اتحادیه اروپا اغلب بر "تجارت پایدار" و هماهنگی نظارتی با شرکای تجاری خود تمرکز کرده است که منجر به محدودیت بیشتر موانع غیر تعرفه‌ای می‌شود.

در حالی که به نظر می‌رسید چین در اوایل قرن بیست و یکم از سرمایه‌داری استقبال می‌کند، اما سیستم اقتصادی چین برای حفظ کنترل و نه افزایش آزادی و رفاه برای مردم خود عمل می‌کند.

هر ساله، شاخص آزادی اقتصادی نشان می‌دهد که اقتصاد و مردم در شرایطی که تجارت آزاد باشد و آزاد باقی بماند، وضعیت بهتری دارند. این همبستگی غیرقابل انکار است. برای بهبود نمرات آزادی تجاری خود، کشورها باید قبل از هر چیز با حذف تعرفه‌ها و موانع غیر تعرفه‌ای، موانع داخلی خود را در تجارت کاهش دهند. ساده‌ترین راه برای این کار حذف یک‌جانبه تعرفه است اما عقد قرارداد تجارت آزاد با سایر کشورها نیز می‌تواند موانع را کاهش دهد. با این حال بسیار مهم است که این توافق‌نامه‌ها به جای مدیریت جریان تجارت از طریق مقررات سنگین، تجارت آزاد را ارتقاء دهند. کشورها همچنین باید به تعهدات خود در سازمان تجارت جهانی متعهد بمانند در حالی که به دنبال اصلاح سازمان هستند.

را افزایش می‌دهد و همین امر برخی از مشاغل را به سمت تاخیر در سرمایه‌گذاری‌های افزایش بهره‌وری که برای بالا بردن سطح زندگی ضروری هستند، سوق می‌دهد.

در حالی که ممکن است کشورها وسوسه شوند که خود را به زنجیره‌های تامین جهانی و بین‌المللی نزدیک کنند، اما انجام این کار برای شهروندان این کشورها دستیابی به آنچه نیاز دارند را دشوارتر می‌کند و هزینه بیشتری خواهد داشت. شاخص آزادی اقتصادی بنیاد میراث فرهنگی در بیش از ۲۵ سال نشان داده است که باز بودن اقتصاد نتایج بهتری را برای افراد در سراسر جهان به ارمغان می‌آورد. این مورد در کشورهایی که موانع تجارت را کاهش و به افراد اجازه می‌دهند آزادانه با جهان مبادله کنند نیز صادق است. سیاست‌گذاران در سراسر جهان باید تلاش کنند تا هم‌زمان با بهبود اقتصادها از بیماری همه‌گیر، موانع تجارت را از بین ببرند.

روندهای تجارت آزاد

سال‌ها، تجارت آزاد در سراسر جهان در حال افزایش بود، اما اکنون برای اولین بار، تجارت آزاد جهانی برای سه سال متوالی کاهش یافته است. پس از رسیدن به اوج در سال ۲۰۱۸ در ۷۶ روند آزادی تجارت در شاخص ۲۰۲۱ به پایین‌ترین سطح از سال ۲۰۰۶ کاهش یافت. این برای کشورهای جهان به معنای بالاتر بودن تعرفه‌ها و موانع غیر تعرفه‌ای نسبت به گذشته است. در نتیجه، تجارت برای افراد و مشاغل دشوارتر شده و هزینه بیشتری دارد.

آنچه باید در مورد چک الکترونیکی بدانید



که در مورد چک‌های کاغذی اعمال می‌شود. پردازش چک الکترونیکی مشابه پردازش چک کاغذی است و فقط سریع‌تر انجام می‌شود. به جای این‌که مشتری دستی برگه چک را پر کند و آن را به افراد مدنظر خود تحویل دهد، فناوری چک الکترونیکی اجازه می‌دهد تا فرآیند به صورت الکترونیکی رخ دهد، با این روش هم در وقت و هم در اتلاف کاغذ صرفه‌جویی می‌شود.

چک الکترونیکی چگونه کار می‌کند؟

پردازش چک الکترونیکی مشابه پردازش چک کاغذی است و فقط سریع‌تر انجام می‌شود. به جای اینکه مشتری برگه چک کاغذی را به صورت دستی پر کند این فناوری اجازه می‌دهد فرآیند به صورت الکترونیکی باشد.

برای پردازش چک الکترونیکی چند مرحله وجود دارد: درخواست مجوز: کسب‌وکار مورد نظر باید قبل از انجام معامله،

چک الکترونیکی (eCheck)، نسخه دیجیتالی چک کاغذی سنتی است، با این چک، پول به صورت الکترونیکی از حساب چک پرداخت‌کننده برداشت و به حساب چک گیرنده واریز می‌شود. چک الکترونیکی بخشی از حوزه بانکداری الکترونیکی بزرگتر و بخشی از زیرمجموعه معاملات است که به عنوان انتقال وجوه الکترونیکی (EFT) نامیده می‌شود و نه تنها شامل چک‌های الکترونیکی، بلکه سایر عملکردهای بانکی رایانه‌ای مانند برداشت، سپرده، معاملات کارت به کارت و ویژگی‌های واریز چک از راه دور است. این تراکنش‌ها برای دستیابی به داده‌های حساب مربوطه جهت انجام اقدامات درخواستی به فناوری‌های مختلف رایانه‌ای و شبکه‌ای نیاز دارد. چک‌های الکترونیکی در پاسخ به معاملات انجام‌شده در دنیای تجارت الکترونیکی ایجاد شده‌اند. از چک الکترونیکی می‌توان برای پرداخت هر معامله که چک کاغذی آن را پوشش می‌دهد، استفاده کرد قوانین آن نیز همان قوانینی است

و شماره‌های مسیریابی شما درخواست ارائه می‌کند. اعداد و همچنین مبلغ پرداخت به یک پایانه پرداخت آنلاین وارد می‌شود. با کلیک روی «پرداش»، پرداخت از حساب بانکی پرداخت‌کننده کسر می‌شود و به حساب دریافت‌کننده واریز می‌شود.

مزایای چک الکترونیکی

در حال حاضر، بحث‌های زیادی در مورد پرداخت آنلاین صورت گرفته است و دلایل زیادی برای آن وجود دارد. مشتریان بیش از هر زمان دیگر به رایانه‌ها و دستگاه‌های تلفن همراه دسترسی دارند و از این طریق قبض‌های خود و هزینه خدمات را پرداخت کرده و خرید می‌کنند. پرداخت الکترونیکی بسیار سودمند و چک الکترونیکی موجب سهولت شده است. در ذیل علت این محبوبیت ذکر شده است:

هزینه‌های پایین‌تر

هزینه چک الکترونیکی بسیار ارزان‌تر از چک کاغذی است.

راحتی و صرفه‌جویی در وقت

این مزیت چک الکترونیکی ممکن است مربوط به هزینه نباشد اما درواقع می‌تواند یکی از جذاب‌ترین مزایا باشد.

امنیت و قابلیت اطمینان

چک الکترونیکی بسیار ایمن‌تر از چک کاغذی است و دارای یک ویژگی رمزگذاری است که شماره حساب، مقدار پول را تایید و حتی با استفاده از یک امضای دیجیتالی نام حساب را بررسی می‌کند.

از مشتری مجوز بگیرد. این کار را می‌توان از طریق فرم پرداخت آنلاین، فرم سفارش امضاء شده یا مکالمه تلفنی ضبط شده انجام داد.

تنظیم پرداخت: پس از مجوز، کسب‌وکار اطلاعات پرداخت را به نرم‌افزار پردازش پرداخت آنلاین وارد می‌کند. اگر این یک پرداخت مکرر باشد، این اطلاعات شامل جزئیات برنامه تکرار شده خواهد بود.

تایید نهایی و ارسال: هنگامی که اطلاعات به درستی در نرم‌افزار پرداخت وارد شد، کسب‌وکار برای شروع روند معامله روی «ذخیره» یا «ارسال» کلیک می‌کند.

وجوه واریزی: پرداخت به‌طور خودکار از حساب بانکی مشتری برداشت می‌شود، نرم‌افزار آنلاین رسید پرداخت را برای مشتری می‌فرستد و پرداخت به حساب بانکی کسب و کار مورد نظر واریز می‌شود. وجوه معمولاً سه تا پنج روز کاری پس از آغاز معامله به حساب بانکی فرد واریز می‌شود.

چگونه می‌توان چک الکترونیکی ارسال کرد؟

برای ارسال پرداخت الکترونیکی، باید تایید کنید که کسب‌وکار یا شخصی که برای وی پول واریز می‌کنید دارای حساب پایا (ACH) است یا خیر. این حساب به وی امکان می‌دهد تا از شبکه ACH برای پذیرش پرداخت از طریق انتقال وجه الکترونیکی استفاده کند.

پس از تایید، نحوه پرداخت با چک الکترونیکی به این ترتیب است: دریافت‌کننده فرم پرداخت آنلاین را برای شما ارسال می‌کند. شما شماره حساب جاری و شماره مسیریابی و همچنین مبلغ پرداخت

را تکمیل می‌کنید. با کلیک بر روی «ارسال» به گیرنده پرداخت اجازه می‌دهید تا مبلغ پرداخت را از حساب جاری خود برداشت کند.

اگر به گزینه دیگری نیاز دارید، می‌توانید پرداخت‌های eCheck را از طریق تلفن نیز تنظیم کنید. گیرنده از طریق تماس تلفنی ضبط شده از حساب جاری

سرقت چک کاغذی را از بین می‌برد، وجوه زودتر از زمان ثبت‌شده در روی چک کاغذی، موجود است و سپرده مستقیم را می‌توان بین بیش از یک حساب تقسیم کرد.

وی ادامه داد: «درحالی‌که ممکن است بسیاری از سپرده‌ها برای پرداخت منظم قبوض به یک حساب جاری متصل باشند، یک سپرده مستقیم اضافی می‌تواند به حساب پس‌انداز، جهت پس‌انداز اضطراری، پس‌انداز برای تعطیلات یا هدف مالی دیگر به‌طور خودکار انجام شود».

بلیندا ریانی، مدیرکل سرمایه‌گذاری خدمات مالی کارمندان یک شرکت خدماتی می‌گوید: یکی از نسخه‌های متداول استفاده از چک الکترونیکی، سیستم سپرده مستقیم است که توسط بسیاری از کارفرمایان ارائه شده است.

وی بیان کرد: «پیش‌ازاین مشکلی برای برداشتن چک و پول نقد وجود نداشت و اکنون نگرانی‌های بهداشتی و ایمنی مربوط به آن وجود دارد».

مزیت دیگر چک الکترونیکی این است که نمی‌توان آن را از کیف پول یا صندوق پستی شخصی سرقت کرد؛ اما چک‌های کاغذی هنوز هم باید توسط یک بانک تایید شوند.

وجوه حاصل از چک الکترونیکی بلافاصله در دسترس است و مشتریان می‌توانند از واریز مستقیم توسط کارفرمای خود به‌راحتی از طریق بررسی آنلاین یا از طریق یک برنامه تلفن همراه آگاه شوند.

کوین پویندکستر، مشاور یک شرکت امنیت سایبری مستقر در مک لین، ویرجینیا گفت: «چک‌های الکترونیکی می‌توانند موارد کلاهبرداری را از بین ببرد یا کاهش دهند. یک شرکت با استفاده از مسیریابی و اطلاعات حساب بانکی مشتری یا بنگاه کسب‌وکار، اطلاعات رمزگذاری شده را به سرویسی منتقل می‌کند که اطلاعات از طریق ابزارهای پیشگیری از کلاهبرداری و پایگاه‌های داده برای تایید هویت پرداخت‌کننده و خطر معاملات، تایید یا رد می‌شوند».

چه نوع پرداخت‌هایی را می‌توان با چک الکترونیکی انجام داد؟
چک الکترونیکی و پرداخت الکترونیکی برای هر فردی قابل‌دسترس است. چک‌های الکترونیکی عملکرد خوبی برای پرداخت‌های مکرر دارند. برخی از نمونه‌ها عبارت هستند از پرداخت وام، عضویت در

باب کاستاندا، مدیر برنامه‌های حسابداری و امور مالی دانشگاه والدن ایالات‌متحده می‌گوید: چک الکترونیکی هم برای مشاغل و هم برای مشتریان یک برد محسوب می‌شود زیرا پردازش سریع‌تر پرداخت و دسترسی فوری به وجوه سپرده‌شده را امکان‌پذیر می‌کند.

چک‌های الکترونیکی معمولاً توسط مشاغل و مشتریان برای پرداخت صورتحساب مورد استفاده قرار می‌گیرند زیرا قابل‌اعتماد هستند و از طریق آن‌ها بلافاصله معاملات انجام می‌شود. همچنین این معاملات برای مشاغل ارزان‌تر از خرید چک و ارسال آن‌ها به‌صورت منظم است.

کاستاندا اظهار کرد: «چک‌های الکترونیکی همچنین هزینه‌های استخدام کارمندان برای پردازش چک‌ها را در مشاغل کاهش می‌دهد».

احتمال تأخیر پرداخت را از بین می‌رود. پرداخت‌ها می‌توانند به‌صورت دیجیتالی ردیابی شوند و این امر باعث می‌شود تا کسب‌وکارها بتوانند پیگیری پرداختی برای کارمندان و فروشندگان را کنترل و دریابند چه زمانی مشتریان هزینه مربوطه را پرداخت می‌کنند.

مشتریان نیز می‌توانند بودجه و برنامه‌ریزی بهتری داشته باشند؛ زیرا می‌دانند چه زمانی باید هزینه‌هایی مانند وام دانشجویی یا وام خودرو را پرداخت کنند. هنگامی که آنان چک الکترونیکی دریافت کنند دیگر نیاز به مراجعه به بانک برای واریز چک و یا استفاده از برنامه تلفن همراه بانک برای واریز نیست.

مایکل رید، رئیس بخش پرداخت یک شرکت خدمات بازرگانی مستقر در مینه سوتا ایالات‌متحده می‌گوید: از آنجاکه هیچ هزینه مبادله‌ای برای پذیرش چک الکترونیکی وجود ندارد، برای افراد یا مشاغل سودآور است.

وی می‌گوید: به‌خصوص در شرایط فعلی، چک‌های الکترونیکی راهی برای ارسال پرداخت بدون دخالت انسان یا فرآیندهای دستی را فراهم می‌کنند.

سپرده‌های مستقیم معمولاً توسط کارفرمایان برای پرداخت حقوق به کارمندان خود و ایجاد سهولت در برنامه پس‌انداز خودکار برای مشتریان استفاده می‌شود.

گرگ مک براید، تحلیلگر ارشد مالی در یک شرکت مالی مستقر در نیویورک اظهار کرد: استفاده از سپرده مستقیم خطر گم‌شدن یا



ثبت شرکت‌ها یا شماره‌های تلفن همراه را ساده می‌کند. تاریخ‌های چک نیز بر روی یک مقدار پیش‌فرض تنظیم می‌شوند که به‌طور هوشمندانه عادات نوشتاری چک کاربر را کنترل و سازگار می‌کند. برای بررسی‌های مکرر پرداخت چک الکترونیکی از فناوری‌های هوش مصنوعی (AI) و یادگیری ماشین (ML) برای ردیابی رفتار و تشخیص هوشمندانه این چک‌ها استفاده می‌شود.

امضای دیجیتال

چک الکترونیکی با امضای دیجیتال که توسط زیرساخت کلید عمومی (PKI)، یک مرجع معتبر و مجاز تایید امضاء، جایگزین امضاهای دستی می‌شود. تایید امضاهای الکترونیکی دیجیتال که به‌صورت مرکزی نگهداری می‌شوند، نیاز به سیستم‌های فعلی تایید امضاء را برطرف می‌کند، از این‌رو تایید انجام‌شده توسط کاربران بانک حداقل ۵۰ درصد کاهش می‌یابد.

صدور دفترچه الکترونیکی

چک الکترونیکی موجب کاهش چاپ چک‌های فعلی شده و روند صدور چک را بهینه می‌کند و زمان آن را از روزها به ساعت‌ها تبدیل می‌کند. یکپارچه‌سازی با سیستم‌های مدیریت چک، این راه‌حل با کاهش هزینه‌های اضافه مربوط به روند فعلی فرآیند صدور دفترچه الکترونیکی را نیز بهینه می‌کند.

کلپ‌های سلامتی، پرداخت وام خودکار، پرداخت اجاره، پرداخت کارت اعتباری.

در بعضی موارد این امکان را برای شما فراهم می‌کند که برای برخی از صورتحساب‌ها، از حساب خود یک دوره پرداخت را تنظیم کنید. این مورد در بین مالکان برای مستاجران امری غیرمعمول نیست، درواقع برخی از املاک این امر را به‌عنوان یکی از شرایط اجاره در نظر می‌گیرند. اجاره ماهانه همراه در همان تاریخ از حساب مستاجر کسر می‌شود.

اکوسیستم جامع

چک الکترونیکی یک اکوسیستم جامع فراهم می‌کند که با تمام طرف‌های درگیر در روند چک ادغام می‌شود و رابط برنامه‌نویسی برنامه کاربردی بانکی (APIs) را برای ادغام با سیستم‌های مدیریت ارتباط با مشتری (CRM)، شناسایی هویت مشتری (KYC)، مدیریت ریسک، صدور، تسویه‌حساب، سیستم‌های بانکی اصلی، کانال‌های بانکی و سایر خدمات ارائه‌شده توسط کاربر نهایی را بررسی می‌کند.

فرآیند نوشتاری ساده

چک سریع الکترونیکی روند نوشتن چک الکترونیکی از طریق ویژگی‌های پر کردن خودکار از طریق شناسه‌های ملی، کدهای

تاثیر مشارکت زنان در اشتغال و توسعه پایدار



فعالیت‌های اجتماعی و اقتصادی از مهمترین کارکردهای تعاونی‌های زنان به شمار می‌رود.

بر اساس آمارها نزدیک به ۱۰۰ هزار تعاونی در کشور وجود دارد که ۱۰ درصد آنها و معادل ۱۰ هزار تعاونی را تعاونی‌های زنان تشکیل می‌دهند. این تعداد تعاونی با اشتغالزایی بیش از ۱۲۰ هزار نفر در گرایش‌های مختلف مشغول فعالیت هستند.

همچنین سهم شرکت‌های تعاونی فعال زنان از کل تعاونی‌های فعال در کشور از ۹.۵ درصد در سال ۱۳۹۶ به ۱۰.۸ درصد در سال ۱۳۹۹ رسیده است.

بهمن عبدالمهی - رئیس اتاق تعاون ایران - در گفت و گو با ایسنا بر لزوم استفاده از ظرفیت نیروی انسانی به عنوان یکی از راه‌های توسعه پایدار تاکید کرده و می‌گوید: زنان بیش از نیمی از جمعیت

به اعتقاد کارشناسان زنان تعاونگر در ایران به دلیل ظرفیتهای قانونی و اجتماعی و گروه‌های هدف تحت پوشش خود از توانمندی‌های بالایی برای اشتغالزایی و درآمدزایی در کشور برخوردارند و در صورت حمایت ویژه از آنها می‌توان تحقق اهداف توسعه پایدار اقتصادی را ممکن کرد.

به گزارش ایسنا، بی‌تردید فراهم کردن امکان مشارکت آحاد جامعه به ویژه زنان به عنوان نیمی از جمعیت فعال کشور در فعالیت‌های اقتصادی و اجتماعی از ویژگی‌ها و اهداف مهم بنگاه‌های تعاونی به شمار می‌رود که می‌تواند به توسعه همه جانبه و پایدار در کشور منجر شود.

از نگاه کارشناسان، اشتغالزایی، کسب استقلال مالی، افزایش درآمد، ایجاد روحیه خودباوری و زمینه سازی برای مشارکت در

روز شده بانوان برای کارآفرینی و خلق فرصتهای شغلی جدید باید استفاده شود.

وزارت کار در سالهای اخیر به منظور توسعه و تشکیل تعاونیهای زنان، از طریق مشاغل خانگی و طرحهای خود اشتغالی، حمایت از اقشار آسیب پذیر به ویژه زنان سرپرست خانوار را در دستور کار قرار داده است.

زنان از دیرباز تا امروز در زمینه های مختلفی از جمله صنایع دستی، قالیبافی، تولید گیاهان دارویی، کشاورزی، دامداری، فعالیتهای معدنی و دانش بنیان نقش داشته اند؛ بر همین اساس در طول یک دهه گذشته تعاونیهای بسیاری تحت عنوان تعاونی زنان در کشور تاسیس شده و با اقبال خوبی همراه شده اند.

به گزارش ایسنا، در حال حاضر زنان ۵۰ درصد جمعیت و یک سوم تعاونیهای کشور را به خود اختصاص دادهاند. کارشناسان بر این باورند که با توجه به بالا بودن سطح پایداری و ماندگاری در تعاونیهای زنان، نظم و انضباط کاری، مسئولیت پذیری و انعطاف پذیری بیشتر باید از توان و ظرفیت این تشکیلات در ایجاد اشتغال، تولید ناخالص داخلی و توسعه پایدار اقتصادی بهره برداری لازم صورت گیرد.

هر کشور به شمار می روند و هر کشوری که بتواند از این ظرفیت بزرگ به نحو شایسته استفاده کند، مسیر رشد و توسعه را به شکل هموارتری طی می کند.

او با اشاره به نقش آفرینی زنان در بخش تعاون می گوید: بخش تعاون یکی از بخشهایی است که زنان در رشد و ارتقای آن حضور و نقش موثری ایفا کرده اند. در حال حاضر نزدیک به ۱۱ هزار تعاونی ویژه زنان در کشور وجود دارد که عضویت زنان در آنها به رشد و توسعه اقتصادی کشور کمک کرده است.

به گفته رئیس اتاق تعاون، بیش از ۶۰ درصد تعاونیهای زنان در بخشهای تولید فعالند و زنان بیش از ۳۰ درصد اعضای تعاونیهای فعال را به خود اختصاص داده اند.

عبداللهی در عین حال افزایش سطح علمی زنان را پشتوانه ای برای فعالیتهای اقتصادی و اجتماعی دانسته و می گوید: در سالهای اخیر بانوان نقش پررنگی در عرصه های مشارکت اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی از خود نشان داده اند به نحوی که هم اکنون بیش از ۶۰ درصد فارغ التحصیلان دانشگاهها را زنان تشکیل می دهند.

او تاکید دارد که از ظرفیت بخش تعاون و مدل های کسب و کار تعاونی در راستای تقویت و توانمندسازی زنان و از مهارت های به



تله رمزارزها برای سرمایه گذاران غیر حرفه ای!



این روزها بیت کوین به عنوان موفق ترین رمزارز جهانی در حال فتح قله های جدید است و تبدیل به کانون توجه برای سرمایه گذاری در داخل و خارج از کشور شده است. به گزارش ایسنا، روزنامه «رسالت» در ادامه نوشت: سودهای هنگفت و نوسانات نامحدود به واسطه خرید این رمز ارز موجب شده تا افراد استفاده نکردن از این فرصت را خسارت تلقی کنند، به خصوص آنانی که در ماه های گذشته در بورس سرمایه گذاری کرده و بعضاً متحمل خسارات مالی زیادی شدند و حالا می خواهند از طریق رمزارزها به جبران آن بپردازند. فناوری غیرمتمرکز بلاکچین و ظهور رمزارزها نوع جدید و بدون مرزی از سرمایه گذاری اقتصادی محسوب می شود که مرتبط با هیچ دولت و کشوری نیست و فعالیت در آن مستلزم صرف انرژی برق و به کارگیری تخصص است. در واقع دنیای رمزارزها هم فضای به شدت تخصصی است که ورود و فعالیت در آن به دانش خاصی نیاز دارد و امیدواری به کسب سودهای بالا در کوتاه مدت می تواند تله ای برای از دست رفتن سرمایه های افراد باشد، مانند تجربه تلخی که برای عده زیادی از سهامداران در بورس رخ داد.

بر اساس آمار داده شده روزی دو هزار میلیارد تومان به گردش مالی رمزارز در کشور اختصاص پیدا کرده که گویای کوچ سهامداران بورسی به حوزه رمزارزهاست. ابتدای امسال بود که رئیس جمهور مردم را به حضور در بازار سرمایه تشویق کرد و این بازار را یکی از مطمئن ترین روش های سرمایه گذاری دانست. در حالی که ترغیب به این سرمایه گذاری بدون دادن آگاهی های لازم به مردم باعث شد پول های زیادی در بازار سرمایه از بین برود و جو بی اعتمادی در آن حاکم شود.

در واقع فعالیت در هر بازار و اقتصادی صرفاً با مشاهده چند CD آموزشی یا دنبال کردن پیج های اینستاگرامی برای عده ای که تصور می کنند می توانند همواره از پله های سودآوری بالا بروند، کافی نیست و حالا این نکته درباره خرید بیت کوین و اتریوم هم صادق است. همه می دانیم بیت کوین رمزهای مقاومتی را یکی پس از دیگری پشت سر گذاشته و رکوردهای جدیدی را به ثبت رسانده است به

این روزها بیت کوین به عنوان موفق ترین رمزارز جهانی در حال فتح قله های جدید است و تبدیل به کانون توجه برای سرمایه گذاری در داخل و خارج از کشور شده است. به گزارش ایسنا، روزنامه «رسالت» در ادامه نوشت: سودهای هنگفت و نوسانات نامحدود به واسطه خرید این رمز ارز موجب شده تا افراد استفاده نکردن از این فرصت را خسارت تلقی کنند، به خصوص آنانی که در ماه های گذشته در بورس سرمایه گذاری کرده و بعضاً متحمل خسارات مالی زیادی شدند و حالا می خواهند از طریق رمزارزها به جبران آن بپردازند. فناوری غیرمتمرکز بلاکچین و ظهور رمزارزها نوع جدید و بدون مرزی از سرمایه گذاری اقتصادی محسوب می شود که مرتبط با هیچ دولت و کشوری نیست و فعالیت در آن مستلزم صرف انرژی برق و به کارگیری تخصص است. در واقع دنیای رمزارزها هم فضای به شدت تخصصی است که ورود و فعالیت در آن به دانش خاصی نیاز دارد و امیدواری به کسب سودهای بالا در کوتاه مدت می تواند تله ای برای از دست رفتن سرمایه های افراد باشد، مانند

درحالی که طی نظرسنجی که چندی قبل از متخصصان این حوزه به عمل آمد، آن‌ها ارزش هر بیت کوین را ۶۰۰ میلیون تومان برآورد کرده بودند.

خروج بیت کوین از روند منطقی و پیش‌بینی‌پذیر

عضو هیئت‌مدیره سازمان نظام صنفی رایانه‌ای یادآور شد: بیت کوین اکنون از حالت منطقی و پیش‌بینی‌پذیر خارج شده است. هر زمان در بازاری شاهد صعودهای شارپی و بالا بوده‌ایم به همان نسبت هم نزول‌های شدید به وقوع پیوسته است و این موضوع هم می‌تواند درباره بیت کوین اتفاق بیفتد.

وی با اشاره به لزوم ارائه آموزش‌های لازم برای فعالیت در حوزه رمزارزها بیان کرد: افرادی که قصد سرمایه‌گذاری در بیت کوین را دارند باید بدانند که این فناوری غیرمتمرکز و زیر نظر هیچ نهاد مشخصی در دنیا وجود ندارد. به عنوان نمونه اگر شخصی رمز درگاه خرید ارز دیجیتال خود را فراموش کرده و یا گم کند، هیچ راهی برای پیدا کردن آن نیست و هیچ سازمانی هم برای پاسخگویی وجود ندارد، زیرا در عمل هیچ مرکزی آن را پشتیبانی نمی‌کند تا بتواند رمز را بازیابی و مجدد صادر کند. ما بارها نمونه چنین مواردی را از نزدیک شاهد بوده‌ایم که به این شکل سرمایه زیادی از افراد از بین رفته است. این کارشناس حوزه دیجیتال هک شدن رمزارزها را غیرقابل امکان عنوان کرد و افزود: هک شدن بیت کوین امکان‌پذیر نیست، زیرا از ضریب امنیتی بسیار بالایی برخوردار است. درواقع این‌که رمز استفاده برای فعالیت در این فضا هرگز قابل‌ردیابی یا بازیابی نیست هم به دلیل وجود امنیت بالای آن است، اما هک شدن کیف پول بیت کوین می‌تواند رخ دهد و هکرها امکان ورود به آن را دارند. قربانی درباره تشویق چهره‌های موفق و مهم دنیا مانند ایلان ماسک برای خرید بیت کوین اظهار کرد: خرید یک و نیم میلیارد دلاری بیت کوین توسط مدیرعامل تسلا موتورز باعث جلب رضایت عمومی شد و بسیاری را ترغیب به خرید آن کرد. چراکه در حال حاضر سهام کمپانی تسلا در بورس باارزش است و محصولات این شرکت هم از کیفیت بالایی نسبت به بنز و BMW برخوردار هستند. بنابراین خرید بیت کوین توسط مدیرعامل تسلا می‌تواند به عاملی برای استقبال از این رمزارز بدل شود؛ اما باید درنظر داشت لزوماً خرید بیت کوین توسط ایلان ماسک نمی‌تواند به معنای تداوم روند رشد آن محسوب شود.

نحوی که اکنون هر بیت کوین به رقمی بیش از ۵۰ هزار دلار رسیده، اما نوسان‌پذیری در حوزه رمزارزها بسیار بالاست و نسبت به رقبای خود مانند طلا با تغییرات بیشتر و قاعدتا ریسک بالاتری همراه است. بنا به نظر کارشناسان احتمال می‌رود بیت کوین رفتاری مانند سال ۲۰۱۷ از خود بروز دهد به طوری که پس از اوج گرفتن قیمت با سقوطی عمیق مواجه شود.

فناوری تاکنون تحولات شگرفی را در حوزه‌های مختلف رقم زده است و حالا هم فناوری بلاکچین افق‌های جدیدی را پیش روی سیستم مالی اقتصاد در همه دنیا ترسیم کرده است، اما باید بدانیم ورود بدون برخورداری از دانش و اطلاعات کافی و صرفاً در جهت انجام اقدامات هیجانی برای دور نماندن از قافله همراهی با ارزهای دیجیتال نتیجه‌ای به جز از دست رفتن سرمایه به همراه نخواهد داشت. بنابراین افتادن دوباره افراد در ورطه حضور بدون دانش و اطلاعات در بازارهای مالی مجدداً دود شدن سرمایه‌ها را به دنبال خود می‌آورد.

نوسان در ذات بیت کوین است

رضا قربانی، عضو هیئت‌مدیره سازمان نظام صنفی رایانه‌ای درباره وجود ذهنیت رسیدن به سودهای کلان از طریق سرمایه‌گذاری‌های کوتاه مدت در بورس و حوزه رمزارزها اظهار کرد: سرمایه‌گذاری به معنای پولدار شدن نیست، بلکه برای آن است که افراد از دارایی‌هایی که به دست می‌آورند، حفاظت کنند تا در طول زمان کاهش پیدا نکند. عده‌ای تصور می‌کنند سرمایه‌گذاری همان پولدار شدن در زمان کوتاه است و بر همین اساس انتظار دارند از خرید و فروش بیت کوین سودهای کلانی به دست آورند، مانند دیدگاهی که برای بورس از ابتدای امسال وجود داشت.

وی با بیان اینکه بیت کوین، هفتمین کلاس دارایی محسوب می‌شود، افزود: رمزارزها یکی از روش‌های سرمایه‌گذاری جدید در دنیا محسوب می‌شوند که نوسان در ذات آن‌هاست. بیت کوین سرمایه‌ای دیجیتالی است و مانند دارایی‌هایی همچون خانه، خودرو و طلا فیزیکی نیست.

قربانی ادامه داد: افرادی که سواد مالی ندارند، نباید به حوزه بیت کوین ورود کنند. سرمایه‌گذارانی که به دنبال کسب سود در کوتاه مدت هستند، قطعاً در بازاری که نوسان زیادی دارد، متضرر می‌شوند. هر بیت کوین اکنون یک میلیارد و ۳۰۰ میلیون تومان قیمت دارد،

ارزان‌ترین راه افزایش بهره‌وری

بازگشت آموزش به اولویت کسب‌وکارها



البته منافع دیگری که براساس نوع و شرایط هر کسب‌وکار حاصل می‌شوند، در صورتی به‌دست می‌آیند که درک خوبی از برنامه‌های آموزش و توسعه و شیوه اجرای آنها وجود داشته باشد. در این مقاله، به بررسی جزئیات لازم در این زمینه می‌پردازیم.

آموزش و توسعه مستمر چیست؟

کارکنان، مهم‌ترین سرمایه‌ای هستند که می‌توان آنها را مدیریت کرد. این ادعا را به کرات می‌شنویم؛ اما کسب‌وکارهای اندکی هستند که آن را جدی گرفته و برای تقویتش اقدامی عملی انجام دهند. با این حال، برنامه‌های آموزش و توسعه این اطمینان را به تیم مدیریت می‌دهد که پتانسیل‌های کارکنان به حداکثر برسد. نتیجه آن نیز افزایش بهره‌وری و رضایت کارکنان خواهد بود.

اما یک برنامه آموزش و توسعه خوب باید شامل چه مواردی باشد؟ همچنین در چه بازه‌های زمانی لازم است که چنین برنامه‌هایی برای کارکنان تکرار شود؟

آموزش و کارورزی در کسب‌وکارها اغلب به استخدامی‌های جدید و فارغ‌التحصیلان دانشگاه‌ها محدود می‌شود. کسب‌وکارها به‌طور معمول فقط به این دو دسته از کارکنان خود آموزش می‌دهند تا با فضای کاری جدید آشنا شوند و رویه‌های آن را فرا بگیرند؛ اما چنین وضعیتی نباید وجود داشته باشد. واقعیت آن است که آموزش مستمر، یکی از حیاتی‌ترین عوامل موفقیت کسب‌وکارها است، به‌همین دلیل هر کسب‌وکار و شرکتی، در هر اندازه‌ای نیاز دارد که برنامه‌های آموزشی و توسعه مستمر مهارت‌های کارکنان خود را با توجه به وظایف و نیازهای شغلی‌شان در دستور کار داشته باشد. پژوهش‌ها نشان داده است که در شرکت‌ها و کسب‌وکارهایی که فرهنگ آموزش و توسعه مستمر وجود دارد، رضایت کارکنان و بهره‌وری بالاتر است.

علاوه بر آن، کارکنان چنین شرکت‌ها و کسب‌وکارهایی، مدت بیشتری در شغل خود باقی می‌مانند و به این صورت، هزینه‌های استخدام و تغییر کارکنان را به‌شدت کاهش می‌دهند. این منافع و

در نظر گرفته شود.

رویکردهای مختلف آموزش و توسعه مهارت همانطور که گفته شد، آموزش و توسعه مهارت‌های کارکنان می‌تواند به شکل‌های مختلفی انجام شود. اثربخشی هر کدام از این شیوه‌ها بستگی به سبک یادگیری و اهداف حرفه‌ای کارکنان دارند. براساس مدل کسب‌وکار و منابع موجود کسب‌وکار خود، می‌توانید یک یا چند استراتژی زیر را برای آموزش و توسعه استفاده کنید. در صورتی هم که به دلیل شرایط یا منابع لازم، امکان اجرای این استراتژی‌ها و برنامه‌ها را در کسب‌وکار خود نداشتید، می‌توانید از پیمانکاران آموزشی برای این منظور استفاده کنید. آنها خدمات خود را به‌صورت آنلاین یا به‌صورت حضوری در اختیار شما قرار خواهند داد. در زیر رویکردهای مختلف به آموزش و توسعه مستمر کارکنان را مشاهده می‌کنید:

آموزش معلم‌محور

این نوع آموزش همان چیزی است که اکثر ما پس از شنیدن واژه‌های آموزش و توسعه به ذهنمان خطور می‌کند. آموزش‌های معلم‌محور به‌طور معمول در فضایی شبیه به کلاس درس صورت می‌گیرند. امروزه می‌توان آن را در قالب کنفرانس‌های ویدئویی (مثلا در فضای زوم (Zoom)) هم مشاهده کرد. معلم این جلسات می‌تواند فردی از داخل شرکت، یک آموزش‌دهنده حرفه‌ای یا صرفاً متخصصی در حوزه و زمینه مدنظر باشد. این نوع آموزش برای کارکنانی مناسب است که سبک یادگیری شنوایی و دیداری دارند و به موجب آن می‌توانند از فرصت حضور در یک محیط یادگیری جمعی هم بهره‌مند شوند. از آموزش معلم‌محور می‌توانید برای آموزش موضوعات جدید یا مهارت‌های درخواستی کارکنانتان استفاده کنید. زمانی که کارکنان خواستار یادگیری داوطلبانه یک مهارت شده‌اند، به احتمال زیادی پس از یادگیری آن را به‌صورت موفقیت‌آمیز در شرکت استفاده خواهند کرد.

• یادگیری الکترونیکی

به دنبال همه‌گیری کرونا، یادگیری الکترونیکی رواج و محبوبیت بسیاری در فضای کسب‌وکار پیدا کرده است. از موسسات آموزش عالی تا بسترهای آموزش دیجیتال مشابه وبسایت اودمی (Udemy)، محل مراجعه شاغلان و دانشجویان از هر

واضح است که پاسخ چنین پرسش‌هایی بستگی به حوزه فعالیت هر شرکت و مدل کسب‌وکار آن دارد. با این حال، برخی از مولفه‌های جهان‌شمول را هم می‌توان معرفی کرد. برنامه‌های توسعه کارکنان، آنها را به وظایف کنونی‌شان محدود نمی‌کند. این برنامه‌ها، مجموعه مهارت‌های بیشتری به آنها می‌افزاید تا بتوانند آینده شغلی روشن‌تری داشته باشند. برای ارتقا و توسعه مهارت‌های کارکنان از شیوه‌های مختلفی استفاده می‌شود که کارگاه‌های آموزشی، برنامه‌ریزی شغلی، مربی‌گری و هدایت شغلی از طریق روش استاد-شاگردی را می‌توان نام برد. آمارها نشان می‌دهند که ۹۴ درصد از کارکنان شرکت‌های توسعه‌دهنده مهارت‌ها نسبت به شرکت خود وفادار می‌مانند. استعفا ندادن کارکنان به تنهایی نشان‌دهنده آن است که افراد از توسعه مهارت‌های خود استقبال می‌کنند و اطمینان دارند که شرکت‌های دارای چنین برنامه‌هایی روی موفقیت‌های آتی خود و کارکنانش سرمایه‌گذاری می‌کنند. برنامه‌های آموزش و توسعه مهارت‌ها در صورتی که به درستی طرح‌ریزی شده باشند، از احساس جمود و روزمرگی کارکنان جلوگیری می‌کند و فرصت رشد را به آنها می‌دهد. اما تدوین برنامه‌های آموزشی که انطباق با نیازهای کارکنان داشته باشد و در هر زمان در اختیارشان قرار بگیرد، ابزارهای موفقیت در تمام جنبه‌های زندگی را به آنها می‌دهد، به همین دلیل است که حتی در ارزیابی عملکرد آنها هم باید علاوه بر معیارهای منطبق بر اهداف شرکت، به معیارهای مورد اهمیت کارکنان نیز توجه شود. زمانی که در ارزیابی عملکرد و البته توسعه مهارت‌های کارکنان، اهداف شخصی و سازمانی به‌طور همزمان مورد توجه قرار بگیرند، می‌توانیم شاهد همراستا شدن این اهداف باشیم. طبیعی است که همراستا شدن اهداف شخصی کارکنان با اهداف تعیین شده شرکت، باعث می‌شود که هر فرد با اشتیاق و تلاش بیشتری به ایفای وظایف شخصی خود بپردازد و گاه عملکردی بالاتر از انتظارات از خود نشان دهد. این وضعیت، احتمال موفقیت هر دو گروه کارکنان و مجموعه شرکت را افزایش می‌دهد. با این حال، باید به دو موضوع توجه کرد. نخست اینکه برنامه‌های آموزش و توسعه مهارت می‌توانند در فضای داخل شرکت پیاده‌سازی شده یا از ابزارها و منابع خارجی استفاده شود. موضوع دوم آن است که با توجه به تفاوت نیازها و سبک یادگیری هر فرد، لازم است که برنامه‌های آموزشی مختلف و با شیوه‌های متفاوت برای کارکنان

این فرآیند آموزشی اغلب به صورت عملی و یک به یک انجام می شود و یک استاد بر شیوه کار شاگرد و پیاده سازی رویه ها و مهارت های تازه آموخته نظارت می کند. چنین آموزشی به سادگی در محیط شرکت ها و کسب و کارها قابل استفاده است و کاربرد آن را به ویژه در پرورش مدیران آینده شرکت می توان مشاهده کرد. اما از آن در سایر سطوح نیز می توان بهره برد و اطمینان یافت که تجربه و دانش کارکنان باسابقه تر به کارکنان جدید و کم سابقه انتقال می یابد. در این صورت، با بازنشستگی کارکنان باسابقه مهارت ها و تجربیات آنها در محیط شرکت حفظ می شود و می توان به ادامه موفقیت های گذشته امیدوار بود. این شیوه آموزش علاوه بر نوع مهارت و مدل کسب و کار، برای کارکنان با سبک یادگیری عملی مناسب تر است و باعث می شود که با استفاده از آموزش ها، آنها را تثبیت کنند.

تمام این استراتژی های آموزش و توسعه (و البته استراتژی های آموزشی دیگری که وجود دارند) باعث می شوند که کارکنان شما در مسیر موفقیت های بیشتر قرار گیرند. در نتیجه آن، منافع بسیاری در خروجی های کسب و کار خود مشاهده خواهید کرد.

مزایای آموزش و توسعه موثر

هیچ چیز مانند استفاده کامل از پتانسیل ها و دارایی های یک کسب و کار به آن نفع نخواهد رساند. در این مورد، کارکنان شما آن دارایی هایی هستند که توسعه پتانسیل هایشان (از طریق آموزش و توسعه مهارت ها) شرکت را در مسیر موفقیت قرار می دهد. با این حال، اگر قصد دارید که این برنامه های آموزش و توسعه را به درستی انجام دهید، باید درک خوبی از پتانسیل های کامل چنین برنامه هایی به دست آورید. برنامه های آموزش و توسعه کارکنان در صورت اثربخش بودن، می توانند منفعی از افزایش درآمدهای فروش گرفته تا کاهش چالش های مدیریت روزانه را داشته

سن، حرفه و کشوری شده است. این بسترهای آموزشی، منبعی ارزان و انعطاف پذیر برای برنامه های آموزش کارکنان بسیاری از کسب و کارها شده اند.

یکی از مهم ترین مزایای یادگیری الکترونیک، انعطاف پذیری زمانی آن است. به این صورت، کارکنان می توانند در اوقات کم مشغله تر (مانند فاصله بین اتمام یک پروژه یا شروع پروژه بعدی) از آنها استفاده کنند. همچنین کارکنان می توانند در این اوقات کم مشغله، به جای اتلاف وقت از ساعات کاری خود برای ارتقای مهارت ها و هموارسازی مسیر رشد آینده خود بهره ببرند. چنین استفاده ای به طور همزمان موجب افزایش بهره وری و رضایت کارکنان می شود.

• مربی گری و استاد-شاگردی

مشارکت دادن کارکنان در فرآیند آموزش یکی از ارزان ترین و موثرترین روش های یادگیری است. کارکنان در این روش بر خلاف کلاس درس، در محیطی شبیه به کارگاه، همزمان با یادگیری هر مطلب به صورت عملی آن را استفاده و ایرادات خود را برطرف می کنند. در این مسیر، یک استاد یا مربی زبده که مسیر را بلد است، بر کار دیگران نظارت و آنها را راهنمایی می کند. در ساده ترین حالت می توان کارکنان را به گروه های دوفره تقسیم کرد و فردی که سابقه بیشتری دارد و مهارت ها و تجربیاتی برای به اشتراک گذاری کسب کرده است، مسیر موفقیت و پیشرفت شغلی هم گروهی خود را هموار خواهد ساخت.



کسب و کار مدنظر را از استخدام یا کمبود مهارت مصون می کنند. در نهایت، افزایش مشارکت کارکنان در برنامه ها و طرح های کسب و کار را می توان مهم ترین مزیت آموزش مستمر دانست که البته اجرای صحیح آن نیاز به برخی ملاحظات دارد.

پیشنهادهایی برای آموزش و توسعه کارکنان تمام رویکردهای آموزش و توسعه مهارت کارکنان در یک سطح نیستند. به این دلیل، استفاده از انواع مختلف آنها برای انواع اهداف کسب و کار و نیازهای کارکنان توصیه می شود. برنامه های آموزشی نیاز به مشارکت کارکنان دارند و واحد منابع انسانی یا پیمانکاران آموزشی می توانند نقشی مهم در این زمینه ایفا کنند. با این حال، استفاده از برخی پیشنهادها در طراحی یک برنامه آموزشی، مفید خواهد بود:

۱. اهداف کسب و کار خود را به صورت کمی بیان کنید و آنها را در قالب اعداد روی کاغذ بیاورید.
 ۲. کارکنان را در تصمیم گیری مشارکت دهید و به یک اتفاق نظر روی بهترین انواع آموزش و مطلوب ترین شیوه های یادگیری برسید.
 ۳. ترجیحات و پتانسیل های کارکنان را تحلیل کنید. سپس اهداف کسب و کار را با پست های شغلی انطباق دهید تا کارکنان بتوانند برای رسیدن به آنها تلاش کنند.
 ۴. به بررسی برنامه های آموزشی موجود در بازار و همچنین برنامه های آموزشی قابل اجرا به وسیله منابع داخلی شرکت بپردازید.
 ۵. در حین و پس از اجرای برنامه های آموزشی به ارزیابی آنها توسط کارکنان بپردازید تا همکاری، مشارکت و برانگیختگی بیشتری از سمت آنها ببینید.
- در حالی که تنوع نیازها و سبک یادگیری کارکنان، انتخاب از بین انواع مختلف روش های یادگیری را دشوارتر می سازد، گفت و گو و همفکری با آنها می تواند کار را ساده سازد. به این موضوع پی ببرید که چه مواردی کارکنان شما را برای برنامه های آموزشی و توسعه مهارت برانگیخته می کند و سپس آنها را در برنامه هایتان بگنجانید. در نهایت، همواره می توانید براساس نتایج حاصله و بازخوردهای دریافتی به بازنگری و تغییر برنامه ها اقدام کنید.

دنیای اقتصاد، مترجم: مهدی نیکوئی،

منبع: european business review

باشند. تجربیات کسب و کارهای مختلف نشان داده است که آموزش و توسعه کارکنان می تواند براساس معیارهای مختلفی مفید باشد. در زیر، تنها بخشی از منافع آموزش مستمر کارکنان را مشاهده می کنید:

- افزایش مشارکت کارکنان به عنوان یکی از منافع برنامه های توسعه مهارت کارکنان، نرخ ترک خدمت را تا ۵۹ درصد کاهش می دهد.
 - افزایش نرخ حفظ کارکنان، باعث می شود که شرکت ها به اندازه ۱۵۰ درصد از حقوق هر کارمند، نفی مالی ببرند و صرفه جویی کنند. (به این دلیل که تغییر کارکنان به معنای از دست رفتن تجربیات و مهارت های آنها است و کارکنان جدید هم برای رسیدن به سطح بهره وری کارکنان پیشین نیاز به صرف زمان و یادگیری بسیاری دارند).
 - مشارکت کارکنان به کاهش ۴۱ درصدی غیبت ها و افزایش ۱۷ درصدی بهره وری می انجامد.
 - آموزش ها موجب افزایش توانمندی های کارکنان و ارتقای آنها به سطح ۷۹ درصدی کل شاغلان بازار براساس سطح توانمندی می شود.
 - آموزش و توسعه مستمر مهارت ها منجر به کاهش شکاف مهارتی (کمبود مهارت های مورد نیاز در یک کسب و کار) می شود که ۹۰ درصد از مدیران کسب و کارها از آن شکایت دارند.
- با چنین منافعی، شرکت ها از تمام صنایع و اندازه ها باید به دنبال اولویت بخشی به برنامه های آموزش و توسعه مهارت های کارکنانشان باشد. نتیجه آن شده است که هم اکنون نیز ۲۷ درصد از شرکت ها در حال افزایش بودجه آموزشی خود هستند. این برنامه ها حتی می توانند منافعی بیش از بهبود عملکرد و بهره وری داشته باشند. در جهان مدرن که هر روز شاهد تغییری در فناوری ها و مدل های فعالیت کسب و کارها هستیم، افزایش پتانسیل کارکنان در یادگیری هیچ محدودیتی ندارد. شکاف مهارتی عصر دیجیتال نیز باعث شده است که به دلیل کمبود رشته های دانشگاهی فناوری های جدید، مهارت های لازم کسب و کارها در برخی حوزه ها به سادگی پیدا نشود. در حالی که بسیاری از کارکنان جدید می توانند چنین مهارت هایی را بیاموزند، برخی از مهارت ها نیز نیاز به زمینه و سابقه خاصی ندارد. نتیجه آن است که به سادگی می توان به کارکنانی چندمهارته دست یافت که در شرایط و موقعیت های مختلف،

شرط بقای بنگاه‌ها در شرایط رقابتی امروز چیست؟



و کارها و تغییرات بسیار زیاد شده است و سرعت سقوط هم به همان نسبت بالا رفته، تا جایی که در حال حاضر تنها ۴۴ درصد رهبران صنعت بیش از پنج سال دوام می‌آورند، موضوع نوآوری پیشگیرانه به عنوان یک موضوع مهم در جهان مطرح شده است.

رئیس همایش ملی نوآوری با تاکید بر اینکه گاهی ممکن است میحث نوآوری را یک مفهوم جدید متأثر از تکنولوژی روز بدانیم در حالی که این موضوع را می‌توان از طبیعت و فرآیند آن برای بقاء بیاموزیم، ادامه داد: بسیاری از ارگانیسم‌های بیولوژیک طی سیستم‌های پیچیده فعالیت کرده و در حال رقابت برای بقا بودند، بحث تکامل در طبیعت را می‌توان الگویی برای مشاغل دانست که آن‌ها نیز لازم است برای حفظ بقای خود به رقابت پرداخته و باید برای این رقابت آماده شوند.

زکایی با بیان اینکه رفتارهای موجود در طبیعت به ما می‌آموزد که

نائب رئیس انجمن ملی صنایع پلیمر ایران به ضرورت ایجاد رویکرد جدی به نوآوری در صنایع و بنگاه‌های تولیدی پرداخت و گفت: نوآوری شرط بقای بنگاه‌ها در شرایط رقابتی امروز است.

به گزارش ایسنا، سعید زکایی- امروز در سومین همایش ملی نوآوری در صنعت پلیمر اظهار کرد: در شرایط معمول بنگاه‌ها با نگاه گذشته نگر به محاسبه سود و زیان بنگاه خود پرداخته و بر اساس آن چیزی که دارند، بهره‌وری مالی و درآمد خود را افزایش می‌دهند که با این نگاه سرمایه‌گذاری در حوزه جدیدی مثل نوآوری ریسک دارد و شاید خروجی چندانی از نظر مالی نداشته باشد اما این موضوع باعث ایجاد ریسک‌های سیستماتیک در سازمان‌ها می‌شود که ممکن است در اثر تقاضا یا رقابت از بازار حذف شوند.

وی خاطر نشان کرد: مفهومی در حال حاضر با عنوان نوآوری پیش‌گیرانه در دنیا مطرح است، از آنجا که سرعت رشد کسب

این پژوهشگاه با دارا بودن فضای مناسب تحقیقاتی و زیرساخت‌های توانمند، آمادگی دارد که در جهت نوآوری در کنار صنعتگران باشد.

بسته حمایتی صندوق نوآوری و شکوفایی ریاست جمهوری برای توسعه اکوسیستم شرکتی

همچنین در این مراسم سیاوش ملکی فر - معاون توسعه صندوق نوآوری و شکوفایی ریاست جمهوری در سومین همایش ملی نوآوری در صنعت پلیمر گفت: همه شرکت‌های جهان نیاز به نوآوری دارند، اما شرکت‌های ایران متاسفانه نوآوری را در زمان طولانی با هزینه زیاد انجام می‌دهند.

وی ادامه داد: این در حالی است که شرکت‌های مهم جهان می‌توانند نوآوری را با هزینه کم و زمان سریع انجام دهند و این شرط موفقیت آنها است. شرکت‌ها برای گسترش نوآوری به چند امر نیاز دارند که از میان آنها می‌توان به شبکه سازی، شتاب دهی، تامین مالی و اکتساب اشاره کرد.

به گفته معاون توسعه صندوق نوآوری و شکوفایی ریاست جمهوری صندوق نوآوری و شکوفایی این توانایی را دارد که شرکت‌های بزرگ صنعتی را به شرکت‌های دانش بنیان متصل سازد تا نیا‌های نوآورانه خود را به دست آورند.

ملکی فر همچنین در پایان به معرفی بسته حمایتی صندوق نوآوری و شکوفایی ریاست جمهوری برای توسعه اکوسیستم شرکتی پرداخت.

کسب و کارها باید هر روز گام‌های کوچک و بزرگ در حوزه فعالیت خود بردارند و این فعالیت خود را به صورت ترکیبی از اقدامات کوچک و بزرگ انجام دهند، اظهار کرد: موجودات طبیعی وقتی تحت فشار و تنش شدید قرار دارند، جهش ژنتیکی انجام می‌دهند کسب و کارها نیز در بحران‌هایی مثل کرونا وقتی در شرایط تحت فشار، تغییر جدی نداشته باشند و جهش انجام ندهند، محکوم به شکست هستند.

وی با اشاره به اهداف مهم همایش نوآوری گفت: تقویت مزیت رقابتی بنگاه‌ها توسط نوآوری، رشد بلند مدت کسب و کارهای صنعت پلیمر، آشنایی با مفهوم نوآوری و روش‌های ایجاد آن طی سمینارهای مختلف، کشف فرصت‌های نوآورانه، آشنایی با شرایط جهان و فرصت‌های جهانی نوآورانه و آشنایی با مدل‌های نوآورانه به ویژه در حوزه کسب و کار و صادرات که در کشور ما با ضعف همراه است، از مهم‌ترین اهدافی است که همایش‌های نوآوری انجمن ملی صنایع پلیمر ایران در این سه سال دنبال کرده است.

ایران در خاورمیانه رتبه اول و در جهان رتبه ۱۸ علمی در حوزه پلیمر را دارد

به گزارش ایسنا، مهدی نکومنش - رئیس پژوهشگاه پلیمر و پتروشیمی ایران هم با اشاره به نقش پژوهش و فناوری در بهبود و گسترش تولید داخلی محصولات پلیمری اظهار کرد: رتبه علمی

ایران در صنعت پلیمر در خاورمیانه رتبه اول و در جهان رتبه ۱۸ است، با این وجود این علم نمی‌تواند به خوبی با صنعت مرتبط شود. او افزود: در حال حاضر وضعیت نیروی انسانی متخصص در صنعت پلیمر مناسب است. اما ورودی‌های دانشگاه‌ها در حال کاهش است و ممکن است به لحاظ نیروی انسانی وارد فاز فشار شویم.

وی ادامه داد: پژوهشگاه پلیمر می‌تواند محلی برای کمک به تولیدکنندگان برای نوآوری باشد.



درهائی که مناطق ویژه به روی اقتصاد باز می کنند



کالا و ارائه بهینه تولیدات مناطق به بازارهای منطقه‌ای و فرامنطقه‌ای، کاهش هزینه‌های تولید به منظور ورود به بازارهای رقابتی جهان، ایجاد فرصت‌های شغلی جدید و ارتقای سطح اشتغال در کشور تاسیس شده‌اند. وی به علت نام‌گذاری مناطق ویژه اقتصادی نیز اشاره کرد و افزود: علت نامگذاری آنها ناظر به ویژه بودن ضوابط و مقررات حاکم بر اداره آنها و خارج بودن از شمول برخی از مقررات جاری کشور و سرزمین اصلی است. مدیرعامل شرکت شهر صنعتی و منطقه ویژه اقتصادی کاوه با اشاره به نقش این مناطق در تولید و حمایت از کالای ایرانی،

مدیرعامل شرکت شهر صنعتی و منطقه ویژه اقتصادی کارکرد مناطق ویژه اقتصادی در اقتصاد کشور را تشریح کرد. فرهاد هاشمی در گفتگو با ایسنا در خصوص کارکرد مناطق ویژه اقتصادی افزود: این مناطق، محدوده جغرافیایی مشخصی هستند که در مبادی ورودی یا داخل کشور به منظور تسهیل مراودات بین‌المللی، جذب سرمایه‌های خارجی و داخلی، انتقال فناوری‌های پیشرفته، گسترش و تسهیل تولید، صادرات کالا و خدمات و ایجاد عرصه فعالیت‌های تولیدی و تجاری شکل داده شده‌اند. وی اظهار کرد: در واقع این مناطق در راستای افزایش صادرات

و برگزاری دوره‌های آموزشی و ارتقای دانش سازمانی، در آینده نزدیک، رفع خواهد شد.

او در خصوص راه‌های جلوگیری از فساد در مناطق نیز اظهار کرد: بهترین راهکار، اداره تخصصی مناطق، اجرای صحیح و کامل قوانین از سوی سازمان‌های مناطق و نیز اعمال بی‌ملاحظه ضوابط و مقررات صادرات و واردات از سوی گمرک در کنار شفافیت اجرایی است که به دلیل وجود این شاخصه‌ها و توجه خوب و مناسب به موارد پیش‌گفته، تاکنون شاهد فساد یا اتفاقات مشابه در منطقه ویژه اقتصادی کاوه نبوده‌ایم. وی در ادامه گفت: منطقه ویژه اقتصادی کاوه فعالیت‌هایش را در سال ۱۳۹۳ برای ایفای نقشی موثرتر در چرخه اقتصاد و تولید کشور آغاز کرد. با برنامه‌های توسعه و تامین زیرساخت‌های مورد نیاز و پشتیبانی بهینه و رعایت شفافیت و قانون‌مداری، پذیرای سرمایه‌گذاران، کارآفرینان و برندهای مطرح تولیدی کشور و منطقه شده است و می‌کوشد تا با بهبود فرآیندها و ارتقای وضع موجود و توجه ویژه به محیط‌زیست، توسعه پایدار شهر و منطقه را دنبال کند.

هاشمی با اشاره به اینکه چشم انداز منطقه ویژه اقتصادی، انتخاب سرمایه‌گذاران و فعالان حوزه‌های صنعت، تجارت و خدمات در سطح منطقه به عنوان مکانی مناسب برای دستیابی به موقعیت‌های حرفه‌ای مطلوب است، مأموریت آن را ایجاد ارزش افزوده برای حوزه‌های صنعت، تجارت و خدمات کشور و ایجاد الگویی منحصر به فرد در حوزه کسب و کار با همکاری سرمایه‌گذاران، توسعه متوازن و دانش محور با بهره‌گیری از فناوری‌های نوین، ارائه خدمات با کیفیت و مناسب به مشتری عنوان کرد.

او اهداف کلان منطقه ویژه اقتصادی کاوه را افزایش سهم بازار، ارتقای رضایتمندی ذینفعان، توسعه فعالیت و ارتقای ارزش‌آفرینی ذینفعان دانست و گفت: دو شعبه مجهز از گمرک جمهوری اسلامی ایران شامل گمرک ساوه و گمرک منطقه ویژه اقتصادی در این مجموعه مستقر هستند که با مدیریت واحد و زیر نظر اداره کل گمرک استان مرکزی و با در اختیار داشتن کادری متخصص و مجرب و زیرساخت‌های تأمین شده از سوی منطقه ویژه اقتصادی کاوه به شرکت‌های بازرگانی، تولیدی و خدماتی، خدمات رسانی می‌کنند.

تصریح کرد: در صورت رفع موانع تحریم‌های ظالمانه و وجود آگاهی لازم از ضوابط و مقررات حاکم در بین صنایع مستقر و نیز هماهنگی لازم و بین‌بخشی میان نهادهای سیاست‌گذار در حوزه مناطق از قبیل شورای عالی مناطق آزاد تجاری - صنعتی و ویژه اقتصادی، گمرک، صنعت، معدن و تجارت و دیگر نهادهای متولی به خوبی می‌توان شاهد جهش تولید در این مناطق بود. توجه به این مسائل همچنین باعث حمایت از مصرف کالاهای ایرانی به عنوان مواد اولیه مصرفی در تولیدات صنایع مسقر با لحاظ تخصیص ارزش افزوده بیشتر خواهد شد. وی به نقش منطقه ویژه در افزایش میزان سرمایه‌گذاری و اشتغال پرداخت و گفت: همانطور که توضیح داده شد، مناطق ویژه اقتصادی دارای ضوابط و مقررات ویژه هستند که شمول و اعمال این ضوابط خاص در بحث معافیت‌ها یا تخفیفات حقوق ورودی، عوارض گمرکی و امثالهم، خواه ناخواه بسترساز جذب و افزایش میزان سرمایه‌گذاری‌ها و در ادامه، ایجاد و اشتغال در کشور خواهد بود.

هاشمی در خصوص نقاط ضعف یا قوت منطقه ویژه کاوه نیز گفت: مهمترین نقطه قوت و وجه تمایز منطقه ویژه اقتصادی کاوه از دیگر مناطق، وجود زیرساخت‌های بسیار خوب و بی‌نظیر در منطقه از قبیل قرارگیری در چهارراه ارتباطی کشور و اتصال به شبکه خطوط ریلی، ایستگاه راه‌آهن اختصاصی، باسکول ریلی و ثابت، گمرک اختصاصی و هاب سوخت، انبارهای بزرگ سرپوشیده و روباز، تصفیه‌خانه صنعتی، هتل ۴ ستاره، آب، برق، گاز و مخابرات کافی و کارآمد، نزدیکی به تهران و فرودگاه امام(ره) و مجاورت با چند استان صنعتی کشور است. این قابلیت‌های ممتاز، موجب دسترسی و تسریع در تأمین مواد اولیه واحدها و نیز کاهش هزینه‌های تولید و حضور در زنجیره کامل تأمین در پهنه مرکزی کشور شده است.

وی افزود: با همکاری بسیار خوبی که در سازمان و گمرک منطقه ویژه اقتصادی کاوه وجود دارد، روند پیشبرد امور صنایع در این منطقه بسیار خوب و مطلوب است و تنها ضعف موجود در اندکی از موارد، مربوط به ناآگاهی و عدم اطلاع برخی از صنایع و واحدهای تولیدی مستقر نسبت به ضوابط و مقررات حاکم بر مناطق ویژه است. این موارد هم با انجام مذاکرات لازم و قول مساعد واحدهای مستقر در جذب نیروهای متخصص

دوروی سکه استفاده از رمزارزها در اقتصاد ایران



و قاعده‌گذاری‌ها در آن کاملاً غیرشفاف است؛ به نحوی که هنوز هم بسیاری از کشورهای دنیا با قواعد این بازار آشنا نبوده و اصولاً هنوز هم در دنیا نمی‌دانند که پشت تولید ارزهای دیجیتال چه شخصی یا سازمانی نهفته است؛ به همین دلیل بسیاری از کارشناسان، خروج از یک بازار شفاف مثل بازار سهام و دارای بازه زمانی فعالیت در روز را به یک بازار غیرشفاف و ۲۴ ساعته مثل رمزارزها توصیه نمی‌کنند. اما روی دیگر داستان، ورود بخش خصوصی و فعالان اقتصادی است که برای دور زدن تحریم‌ها از این ابزار بهره‌برداری می‌کنند و هم اکنون نیز، تجربه بسیار کمی در مورد آن وجود دارد؛ اما احتیاط حتی در این حوزه نیز شرط عقل است. احسان پیری، کارشناس بازار سرمایه در گفتگو با خبرنگار

کاربرد رمزارزها در اقتصاد ایران دارای یک کارکرد دوگانه شده است؛ نه باید به صورت هیجانی و با خروج سرمایه از بازارهای شفاف به سمت توسعه این بازار حرکت کرد و نه خط بطلان بر آن کشید.

به گزارش خبرنگار مهر، کوچ سرمایه‌ها از بازار سهام به بازار رمزارزها در حالی از سوی افراد غیرمتخصص در حال انجام است که بسیاری از کارشناسان و تحلیلگران، سرمایه‌گذاری در این بازار را به خصوص برای افرادی که تخصصی در این حوزه ندارند و با قواعد بازی در آن آشنا نیستند، به صلاح نمی‌دانند. واقعیت آن است که بازار رمزارزها اگرچه در دنیا به یکی از سرمایه‌گذاری‌های سودآور تبدیل شده، اما به تناسب سودی که نصیب فعالان آن می‌شود، ریسک بالایی هم دارد

رویکردها نسبت به ورود بخش خصوصی به حوزه رمزارزها تاکید می‌کند: تجار و بازرگانان ایرانی باید با این حوزه آشنایی پیدا کنند و یک نگاه جامع و کامل نسبت به این حوزه داشته باشند؛ چرا که برخی مسائل رمزارزها حتی برای فعالان این حوزه همچنان علامت سوال است و اشراف کامل نسبت به آن وجود ندارد.

وی ادامه داد: اکنون که ایران مورد تحریم قرار گرفته است، فرصت بسیار مناسبی است تا با استفاده از رمز ارزها در تجارت خارجی کشور، وابستگی خود به استفاده از ارزهای رایج دنیا را بویژه در تجارت با همسایگان کاهش دهیم.

این کارشناس بازار سرمایه با بیان اینکه بخش خصوصی باید بسیار هوشیار و چابک عمل کند، افزود: همیشه در آئین نامه‌ها و بخشنامه‌های خلق الساعه که دولت برای تجارت اعلام می‌کند، مشکلات عدیده‌ای ایجاد می‌شود؛ این بار باید بخش خصوصی پیش دستی کند و با نگاه جامع و کاملی که در این موضوع دارد، دولت را در تدوین ضوابط یاری کند.

به گفته پیری، یکی از مواردی که در مبادلات رمز ارزها مبهم است، بخش مالیات است و باید بینیم مالیات در حوزه رمزارزها چگونه تعریف خواهد شد. تعریف مالیات، صادرات و واردات در حوزه رمزارزها یکی از مسائل مهمی است که باید به آن بسیار جدی شود.

مهر گفت: ۸ درصد از ماینرهای دنیا در ایران فعال است و این یک موقعیت استراتژیک برای ایران است.

وی درباره مشکلاتی که تاکنون در مسیر استفاده از رمزارزها بوجود آمده است، افزود: بانک‌های مرکزی دنیا از این رمز ارزها هراس دارند؛ چرا که سلطه آنها بر سیاست‌های مالی و پولی کشورشان را تضعیف می‌کند؛ به همین دلیل در کشورما بخش خصوصی باید به گونه‌ای سکان این بازار را دست بگیرد که دولت و حاکمیت از این بابت خیالشان راحت شود که مشکل و خدشه‌ای در حاکمیت دولت بر سیاست‌های پولی و مالی ایجاد نمی‌شود. البته اکنون بانک مرکزی به تدوین قانون برای این بازار ورود کرده، اما خیلی محتاط پیش می‌رود.

به گفته وی، ۹۰ درصد بلاکچین‌ها هدفی برای پولشویی ندارند و ۱۰ درصد آن شاید برای مقاصد پولشویی مورد استفاده قرار بگیرند؛ بنابراین باید برای از بین بردن نااطمینانی که نسبت به رمز ارزها ایجاد شده، فرهنگ سازی کرد.

پیری تاکید کرد: وقتی رمزارزها رسمیت پیدا کند، همین طور که اکنون برای خرید دلار به صرافی‌ها مراجعه می‌شود و قابلیت رصد کردن و پیگیری دارد؛ اگر دولت رمزارزها را به رسمیت بشناسد و به کارگزاری‌ها و صرافی‌های معتبر مجوز دهد که قیمت رمزارزها در کنار قیمت دلار درج شود و از طریق مبادی قانونی این مبادله صورت گیرد، شفافیت ایجاد می‌شود

و ترس و دلهره‌ای که در این حوزه وجود دارد به مرور زمان از بین می‌رود.

وی افزود: اکنون بحث خرید و فروش رمزارزها در کشور وجود دارد؛ اما همه با کشور واسط از جمله ترکیه و روسیه این کار را انجام می‌دهند؛ یعنی از کشور ایران کسی نمی‌تواند عملاً رمز ارز خرید کند.

پیری درباره برخی



دو معضل صنعت پخش در ایران



تعریفی از این صنعت که در واقع واسط بین تامین کنندگان و خرده فروشان است، چرخه عملیات آن را تشریح کرد. این فعال اقتصادی در ادامه به نقش فناوری های روز بر توسعه صنعت پخش اشاره کرد و گفت: با توجه به گستردگی مراکز توزیع و تعداد زیاد مشتریان بدیهی است این صنعت بدون استفاده از آخرین و بهترین تکنولوژی های سخت افزاری و نرم افزاری توان توسعه و پایداری را نخواهد داشت. در این حوزه، سیستم یکپارچه مالی، اداری، توزیع و فروش در سطح تمام شرکت های عضو نیاز است. از طرفی سهولت و سرعت دسترسی به اطلاعات فروش، توزیع و انبارش را مدنظر داریم. مکانیزه کردن کلیه فرآیندهای صنعت و استقرار سیستم ERP و SAP و کنترل مستمر و مکانیزه انبارش؛ حمل بین شهری

دنیای اقتصاد: اعضای کمیسیون بازرگانی داخلی اتاق ایران در نشست اخیر این کمیسیون به بررسی توانمندی های صنعت پخش و چالش های پیش روی این صنعت پرداختند. به اعتقاد آنها، نبود یک متولی مشخص برای این حوزه و وجود قوانین موازی، دو معضل جدی در برابر صنعت پخش است.

در تازه ترین نشست کمیسیون بازرگانی داخلی اتاق ایران توانمندی های صنعت پخش و چالش های پیش روی این صنعت، ویژگی های نظام توزیع و معضلات آن مورد بررسی قرار گرفت.

مصطفی خدایی، رئیس انجمن شرکت های صنعت پخش ایران در این نشست ابتدا نگاهی به چگونگی شکل گیری و روند توسعه صنعت پخش در طول تاریخ داشت و ضمن ارائه

این صنعت از سوی دستگاه‌ها و نهادهای مختلف از جمله شهرداری، معاونت‌های وزارت بهداشت و وزارت صنعت، معدن و تجارت و... صنعت پخش را اذیت کرده و از طرفی قوانین موازی نیز آسیب‌های جدی به این صنعت وارد می‌کند. نوع برخورد سازمان تامین اجتماعی و امور مالیاتی با صنعت پخش، مساله دیگری بود که مورد توجه اعضا قرار گرفت. از طرفی زنجیره ارزش در صنعت پخش به‌طور کامل دیده نشده و فعالیت واسطه‌ها و واحدهای زیرپله‌ای، کیفیت فعالیت واحدهای دارای هویت و شناخته شده را تحت تاثیر قرار می‌دهد.

کاوه زرگران، رئیس کمیسیون بازرگانی داخلی اتاق ایران در جمع‌بندی مباحث مطرح شده با بیان این مطلب که اهمیت صنعت پخش شناخته شده است و شرکت‌های بزرگ سعی دارند، واحدهای پخش خود را ایجاد کنند یا از شرکت‌های بزرگ فعال بهره ببرند، گفت: کمیسیون بازرگانی داخلی آمادگی دارد برای اجرایی شدن خواسته این صنعت مبنی بر ارائه نظرات خود درباره قانونی که در دست بررسی است، پیگیری‌های لازم را انجام دهد.

همچنین موضوعات مالیاتی مطرح شده نیز از سوی نماینده اتاق ایران در جلسات مربوط به سازمان امور مالیاتی، مطرح و پیگیری خواهد شد.

و رهگیری محصولات توزیع شده از طریق سیستم‌هایی مانند GPS از دیگر موضوعاتی هستند که توجه به فناوری‌های جدید را برای این صنعت مهم کرده است.

او در ادامه با تشریح اهداف و برنامه‌های تعریف شده برای این انجمن به نیازهای صنعت پخش با هدف ارتقای سطح کیفی و کمی خدمات پرداخت. به باور خدایی تدوین قانون نظام توزیع کشور بر اساس ماده ۱۰۱ برنامه پنجم توسعه، اعطای تسهیلات بانکی با نرخ‌های موجه‌تر برای سرمایه‌گذاری در صنعت، بهبود شرایط کسب‌وکار به ویژه بهبود حاشیه سود صنعت، ایجاد رشته‌های دانشگاهی مرتبط و موضوعاتی از این دست، مهم‌ترین مسائلی هستند که باید پیگیری و اجرایی شوند.

از نگاه رئیس انجمن شرکت‌های صنعت پخش ایران وجود تفکر سنتی، تغییرات زیاد مدیریتی، نداشتن استراتژی درست، کاهش قدرت خرید مردم، عدم تعهد مشتریان در پرداخت‌های به موقع و افزایش چک‌های برگشتی از چالش‌های اصلی این صنعت هستند.

در بخش دیگری از این نشست فعالان صنعت پخش به بیان برخی معضلات دیگر موجود در این صنعت پرداختند. بر اساس اظهارات آنها، نبود متولی مشخص و تفسیرهای متنوع درباره



خروج اقتصاد ایران از رکود با توسعه حضور اقتصادی در کشورهای منطقه



در مبادلات اقتصادی به کشورهای هدف خود توجه کند، اما برای پیاده‌سازی این رویکرد نیاز به طراحی یک الگوی بومی است. این الگوی بومی لازم است به نحوی طراحی و اجرا شود که علاوه بر توسعه نفوذ اقتصادی در کشورهای منطقه، منافع اقتصادی کشور را نیز تأمین کند و فشار حداکثری تحریم‌های غرب را به یک فرصت حداکثری برای قوت بخشیدن به اقتصاد کشور مبدل سازد. در آن باره محمد مهدی خانوار، پژوهشگر اقتصادی در یادداشتی به این موضوع پرداخته است که متن کامل آن از نظرتان می‌گذرد: بررسی‌ها نشان می‌دهد که ایالات متحده آمریکا که از دهه‌ها قبل توسعه نفوذ اقتصادی خود را در کشورهای مختلف گسترش داده است؛ ابزارهایی را برای تحقق اهداف بین‌المللی خود فراهم نموده است که از جمله مهم‌ترین موارد آن می‌توان به معاهدات و نهادهای بین‌المللی اشاره کرد. آژانس توسعه بین‌المللی ایالات متحده اصلی‌ترین نهاد توسعه بین‌المللی آمریکا محسوب می‌شود که نقش تعیین‌کننده‌ای در توسعه نفوذ اقتصادی این کشور در سطح دنیا ایفا

تجربه آمریکا در پیگیری یک راهبرد جامع ملی توسط یک نهاد متمرکز نشان می‌دهد که از طریق ارتباط با کشورهای در حال توسعه و ایجاد بازار برای کالاها و خدمات، رشد اقتصادی و رفاه برای مردم به دست می‌آید.

به گزارش خبرنگار مهر طی سالیان گذشته جمهوری اسلامی ایران با توسعه حضور منطقه‌ای خود به یک قدرت مهم سیاسی و نظامی در منطقه تبدیل شده است و برای حفظ این قدرت سیاسی و نظامی در منطقه لازم است ایران در ابعاد اقتصادی و فرهنگی - اجتماعی نیز به توسعه حضور و نفوذ خود در کشورهای منطقه بپردازد. در حوزه نظامی جمهوری اسلامی ایران با توسعه الگوی بومی خود که برآمده از انقلاب و دفاع مقدس است، توانست کشورهای منطقه را از چنگال تروریسم دولتی نجات دهد و نفوذ خود را افزایش دهد. با وجود آنکه در حوزه اقتصاد، کشورهای غربی با نگاه استعماری خود به توسعه نفوذ اقتصادی با رویکرد بهره‌کشی از کشورهای هدف می‌پردازند، جمهوری اسلامی ایران لازم است با یک نگاه برد - برد

کرده است. بررسی تجارب و نحوه عملکرد این نهاد آمریکایی علاوه بر آنکه می‌تواند تصمیم‌گیران کشور را در شناخت صحیح از نحوه فعالیت‌های سایرین برای مواجهه با آن در کشورهای هدف یاری دهد، آموزه‌هایی نیز به همراه دارد که می‌توان از آن برای طراحی الگوی بومی کشور در حوزه توسعه نفوذ اقتصادی در منطقه بهره گرفت.

اقتصاد صادرات محور آمریکا

صادرات کشور آمریکا به‌عنوان دومین صادرکننده بزرگ جهان در سال ۲۰۱۹ به عدد ۲.۴۹۹ میلیارد دلار رسید که نزدیک به ۵ برابر تولید ناخالص داخلی ایران است. حدود ۹۵ درصد مصرف‌کنندگان و ۸۰ درصد قدرت خرید دنیا مربوط به کشورهای دیگر دنیا است و این موضوع، بقای اقتصاد آمریکا را به صادرات وابسته می‌کند. اقتصاد صادرات محور آمریکا برای حفظ رشد و رفاه اقتصادی نیازمند تداوم و افزایش صادرات کالاها و خدمات است و بر این اساس باید از تأمین مستمر مواد اولیه ارزان و وجود بازار هدف اطمینان داشته باشد. صادرات آمریکا کالاهای سرمایه‌ای، صنعتی، مصرفی، اتومبیل، محصولات خوراکی و خدمات است؛ این کشور جزو سه صادرکننده اول کالای با فناوری پیشرفته (High tech) در دنیا محسوب می‌شود؛ در بخش صادرات خدمات هم بر خدمات فنی و مهندسی و مالی که دارای فناوری و ارزش افزوده بالایی هستند متمرکز است. از آنجاکه کالاها و خدمات آمریکایی به علت برخورداری از فناوری‌های پیشرفته و سرمایه‌ای بودن توسط کشورهای با درآمد سرانه بالا مورد تقاضا قرار می‌گیرند و تنها کشورهای ثروتمند امکان خرید این کالاها را دارند. این به معنای بالا بودن کشش درآمدی صادرات این کشور است.

برای مثال نزدیک ۲۰ درصد صادرات آمریکا را هواپیما، تجهیزات آن و اتومبیل تشکیل می‌دهد. درعین حال بسیاری از مواد اولیه مورد نیاز اقتصاد آمریکا در کشورهای درحال توسعه قرار دارد و آمریکا نیازمند پایدارسازی روابط تجاری خود با این کشورها است. لذا کشورهای درحال توسعه باید از طریق صادرات مواد اولیه، ثروت لازم برای واردات کالاهای آمریکایی را تأمین کنند.

آژانس توسعه بین‌الملل آمریکا (USAID)

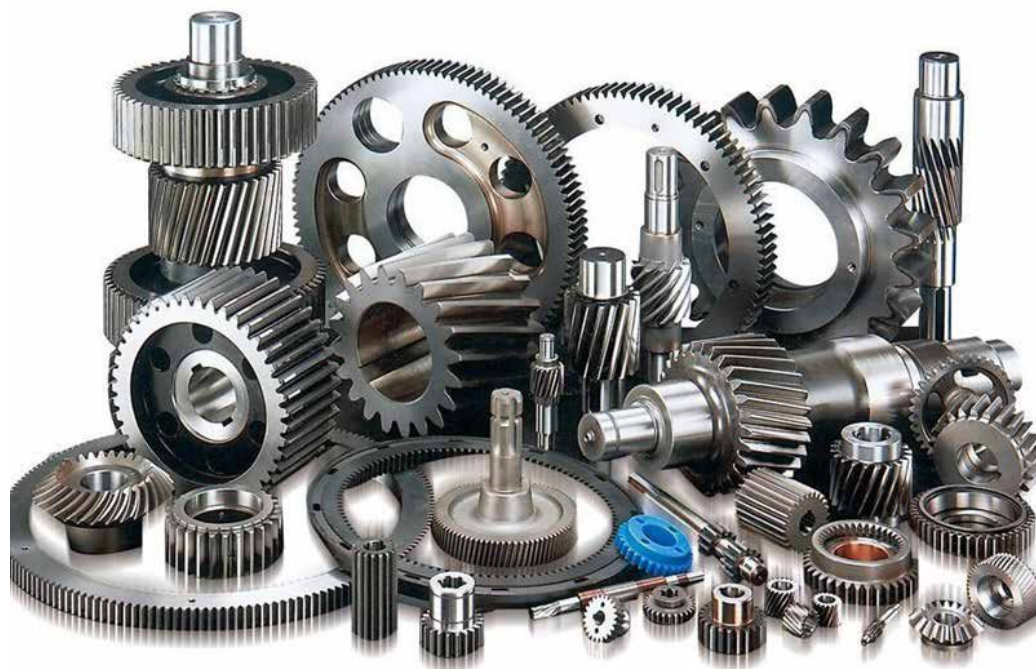
آمریکا برای نیل به دو هدف «ایجاد بازارهای قوی صادراتی» و «تأمین مستمر مواد اولیه برای خود»، آژانس توسعه بین‌المللی

راه نجات اقتصاد ایران

توجه به تجربه کشورهای مختلف در زمینه تأمین مواد اولیه و نیز ایجاد بازار فروش محصولات نه تنها برای ایالات متحده که برای هر قدرت اقتصادی امری اجتناب‌ناپذیر است. این فرصت برای جمهوری اسلامی ایران نیز که در جغرافیای منطقه‌ای در همسایگی ۱۵ کشور با جمعیتی ۶۰۰ میلیون نفری و سرشار از استعدادهای اقتصادی قرار گرفته، فراهم است. باوجود بازارهای بکر برای تولیدات ایرانی در کشورهای همسایه و منطقه، ظرفیت مواد اولیه مناسب در این کشورها، مرزهای زمینی وسیع با آنها و اشتراکات فرهنگی و دینی فراوان، مبادلات ایران و کشورهای منطقه بسیار کمتر از سطح مطلوب است.

توسعه روابط اقتصادی ایران با کشورهای همسایه راهبردی است که می‌تواند به خروج اقتصاد ایران از رکود اقتصادی موجود کمک کند. درعین حال یکی از مهم‌ترین موانع آن، نبود یک راهبرد جامع اقتصادی و نهاد متولی، در سطح ملی است. با اتخاذ این راهبرد جامع و با شکل‌گیری نهاد مربوطه می‌توان موجب خروج از رکود اقتصادی، کاهش بیکاری، افزایش امنیت ملی، کاهش فشار تحریم‌ها و مستحکم کردن روابط منطقه‌ای شد.

۸ معضل صنعت «قطعات و تجهیزات» در ایران



واقعیت این است که کشور ما علیرغم برخورداری از مزیت‌های رقابتی کلیدی، همچون نیروی کار ارزان، دانش فنی، موقعیت جغرافیایی منحصربه‌فرد و نیاز مبرم به مزیت‌های رقابتی بازار محصولات بالادستی، تنها بخش اندکی از بازار جهانی قطعات و تجهیزات را در اختیار دارد.

توجه به صنعت ساخت قطعات و تجهیزات، به‌عنوان بخش اساسی زنجیره تأمین صنایع استراتژیک نظیر صنعت نفت و گاز، خودرو، هوایی، ریلی، دریایی، نیرو، لوازم خانگی و ...، جزء لاینفک برنامه توسعه صنعتی هر کشوری است، زیرا تحول در این صنعت می‌تواند پایداری صنایع پایین‌دستی را نیز فراهم سازد. چرا که قطعات و تجهیزات دست‌کم ۶۰ درصد از ارزش افزوده این صنایع را در سطح OEM (تولیدکننده اصلی تجهیزات) تشکیل می‌دهند. برای مثال، سهم قطعات OEM در ارزش افزوده صنعت خودرو حداقل ۸۰ درصد، در ارزش افزوده صنعت ریلی، فراتر از ۸۰ درصد و در

ارزش افزوده صنعت کشتی‌سازی به عدد ۷۰ درصد می‌رسد. به‌علاوه، پتانسیل‌های فراوانی برای توسعه صنعت قطعه‌سازی در کشور وجود دارد:

- دسترسی به بازارهای بزرگ داخلی فرصت ارزشمندی را پیش‌روی صنعت قطعه‌سازی نهاده است. طبق آمار سال ۹۷ واردات کشور، در خصوص صنعت نفت، خودرو و ریلی به ترتیب ۴۲، ۳۳۸ و ۲۱ میلیون دلار بوده است. این در حالی است که توانمندی ساخت بسیاری از قطعات مذکور در داخل کشور وجود دارد.

- میزان واردات قطعات در بازارهای منطقه نیز ارقام قابل تأملی را نشان می‌دهد. به‌طور مثال، میزان واردات کشورهای هند، عراق، ازبکستان، ترکیه و عربستان، تنها درخصوص واردات خودرو سواری و قطعات مرتبط در سال ۲۰۱۹، به ترتیب ۵،۶، ۰،۲، ۰،۴، ۰،۸ و ۱،۲ میلیارد دلار بوده است که عمدتاً از کشورهایی نظیر: آمریکا، آلمان، روسیه، ژاپن و ترکیه تأمین شده است.



مجله الکترونیک و کامپیوتر

editorial@pcworldiran.com



جدیدترین اخبار دنیای IT ایران و جهان



اولین نشریه تخصصی در رشته
الکترونیک و کامپیوتر در ایران



دارد و هم نیازمندی سمت تقاضا ولی بدلائل مختلف بهمرسانی این دو محقق نشده و در این زمینه با شکست بازار مواجه هستیم. در این شرایط ورود دولت و نهادهای توسعه‌ای دولتی یا خصوصی با ایفای نقش عارضه‌یابی، آگاه‌سازی، گفت‌وگو، اعتمادسازی، مطالبه‌گری، جریان‌سازی، تسهیل‌گری و بهمرسان امری الزامی است.

از جمله مهم‌ترین چالش‌های حال حاضر صنعت ساخت قطعات و تجهیزات کشور می‌تواند به این موارد اشاره نمود:

رویه‌های نامناسب قیمت‌گذاری در کل زنجیره از تأمین مواد اولیه تا محصول نهایی؛ تعدد نهادهای تصمیم‌گیرنده، فقدان سیاست‌های جامع، بلندمدت، یکپارچه و منسجم در صنعت قطعات و تجهیزات؛ ارزش‌بری و وابستگی صنعت قطعه‌سازی به ارز، قطعات خارجی و مشکلات تخصیص ارز؛ محدودیت‌های گمرکی و مشکلات ترخیص؛ مشکلات تأمین مواد اولیه از داخل (نبود ظرفیت) و خارج (بدلیل تحریم‌ها) و افزایش قیمت مواد اولیه؛ عدم وجود شفافیت در میزان عمق ساخت داخل و فقدان ارتباط فناورانه با سایر صنایع.

اما یکی از فرصت‌های برون رفت از این چالش‌ها استفاده از فرصت بالقوه سرریز قابلیت‌ها، فناوری‌ها و بازارها، بین صنایع مختلف می‌باشد (صنعت خودرو، دفاعی، نفت، هوایی، ریلی، نیرو و ...) یعنی کشور باید در کنار توجه به محصولات پایین‌دستی که بعنوان محصولات نهایی صنایع استراتژیک از آنها یاد می‌شود تمرکز خود را بر روی صنعت بالادستی (قطعات و تجهیزات) که فصل مشترک

سایر صنایع محسوب می‌شود قرار دهد. در همین راستا اشاره به بیانات مقام معظم رهبری که در دیدار جمعی از تولیدکنندگان، کارآفرینان و فعالان اقتصادی (۱۳۹۸/۰۸/۲۸)، این موضوع را مطرح نمودند که «قطعه‌سازی در حوزه‌های مختلف -نفت، خودرو، لوازم خانگی، حمل و نقل، ماشین‌آلات- تجمیع بشود و با هم تبادل دانش و فناوری داشته باشند تا به هم‌افزایی برسند» دال بر این مدعاست.

منبع: تسنیم

× علاوه بر این، اهداف تعیین شده در افق ۱۴۰۴ جمهوری اسلامی ایران نیز به نوعی مؤید ضرورت توجه ویژه به صنعت قطعه‌سازی است؛ چرا که تحقق اهداف سند چشم‌انداز ۱۴۰۴ مستلزم سرمایه‌گذاری در صنعت قطعات و تجهیزات کشور است که از آن جمله می‌توان به تأمین حداقل ۲۵ میلیارد دلار برای تولید قطعات خودروهای ساخت داخل و ۶ میلیارد دلار برای جهت صادرات قطعات مذکور، سرمایه‌گذاری ۳۰۰ میلیارد دلار برای جهت تأمین تجهیزات صنعت نفت و گاز و صادرات حداقل ۲۲ میلیارد دلار در قطعات صنعت ریلی اشاره نمود.

اما واقعیت این است که کشور ما علیرغم برخورداری از مزیت‌های رقابتی کلیدی، همچون نیروی کار ارزان، برخورداری از دانش فنی، موقعیت جغرافیایی منحصربه‌فرد و همچنین نیازمندی مبرم به مزیت‌های رقابتی بازار محصولات بالادستی نظیر صادرات‌پذیری، تحریم‌گریزی و اشتغال‌زایی، خلق ارزش افزوده بالا و ...، تنها بخش اندکی از بازارهای جهانی قطعات و تجهیزات را به خوداختصاص داده است؛ به‌طور مثال، سهم کشور از بازار ۱۸۰۰ میلیارد دلار قطعات وسایل نقلیه موتوری جهان تنها ۱۱۷ میلیون دلار و این رقم، در مورد بازار ۱۲ میلیارد دلار تجهیزات صنعت ریلی از ۱ میلیون دلار فراتر نرفته است این در صورتی است که تقریباً تمامی فعالان و خبرگان صنعت کشور معتقدند هم‌اکنون ظرفیت‌های فراوانی در دو سمت عرضه و تقاضای صنعت ساخت قطعات و تجهیزات در کشور وجود دارد یعنی در کشور هم توانمندی سمت عرضه وجود



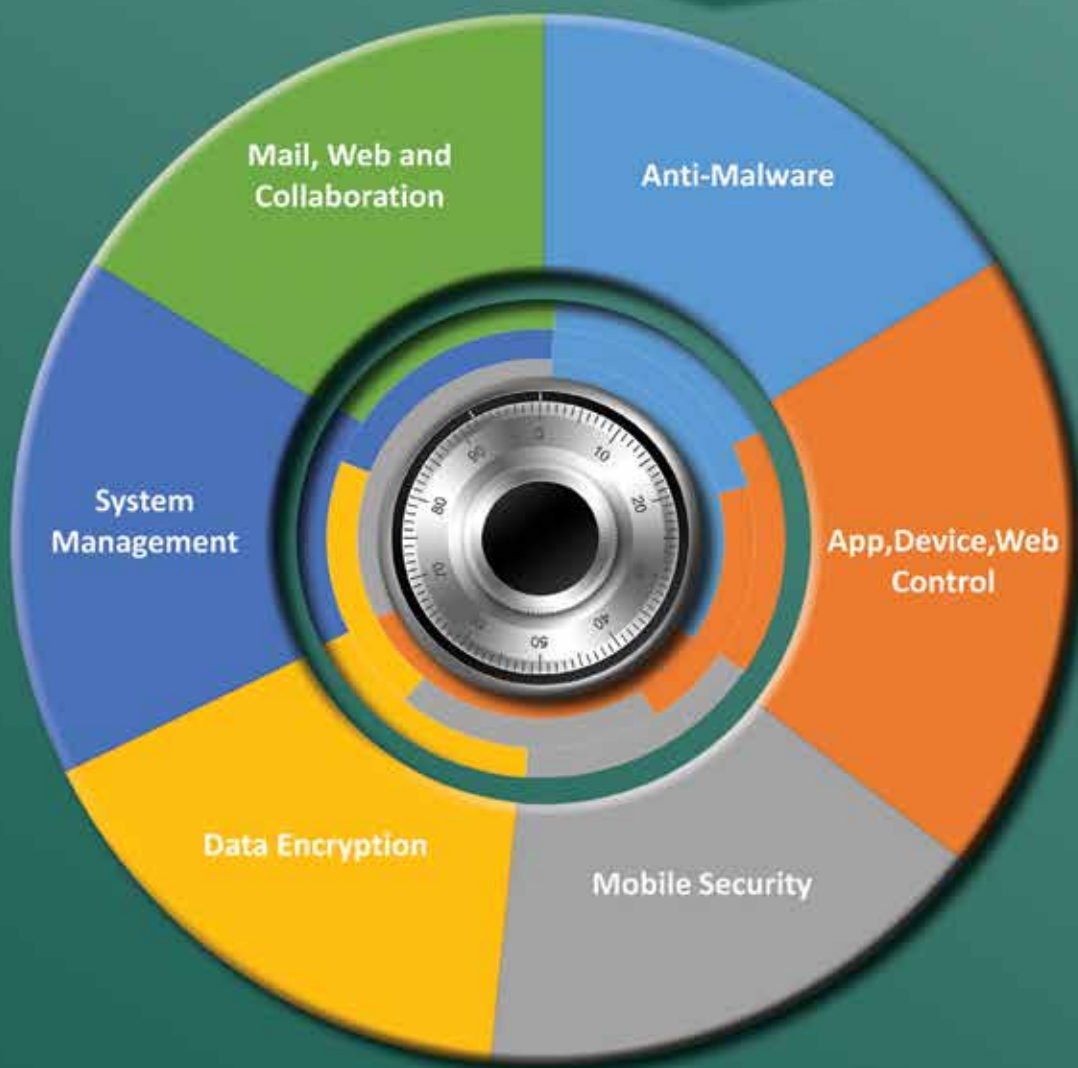
Authorized Partner

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) | تماس: ۸۸۶۵۲۹۵۰-۰ (۰۲۱)

دایم گیلد کامپیوتر

گروه ریسرچ و توسعه
بیتسگامان



FULL
FULL ENTERPRISE CORPORATION
فول

The sweet twist of network connection.

Patch Cables پیچ کابرد

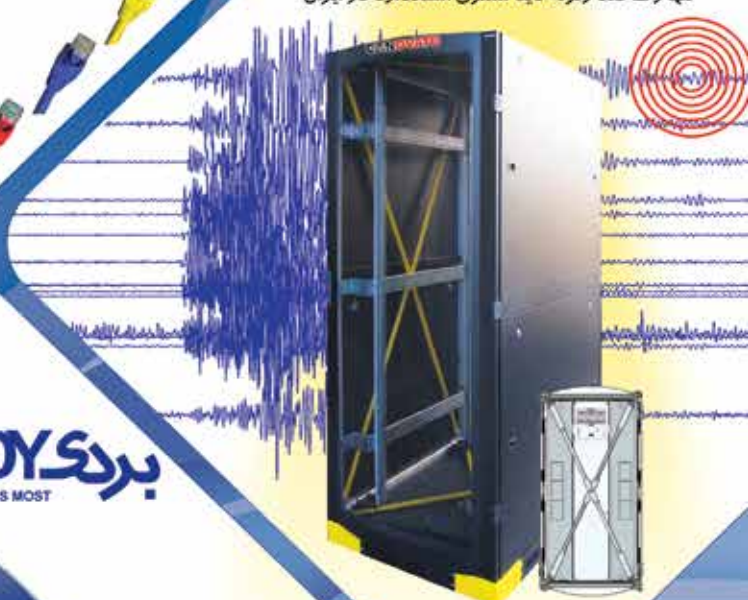
با انواع کابل‌های شبکه و پیچ کابردهای رنگی **فول** در مترهای مختلف، هدایت و مدیریت کابل‌ها را آسان نمائید

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
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

