

۱۹۵

تجارت ایران

ISSN: 1019-8571

IRAN BUSINESS

سال سی و یکم، اردیبهشت ماه ۱۴۰۰، مجله‌ای با رویکرد اقتصاد و بازرگانی، قیمت ۱۰۰۰۰ تومان

«وال استریت ژورنال» چشم‌انداز بازار طلای سیاه را بررسی کرد

تغییر نقشه عرضه و تقاضا در بازار نفت



» 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

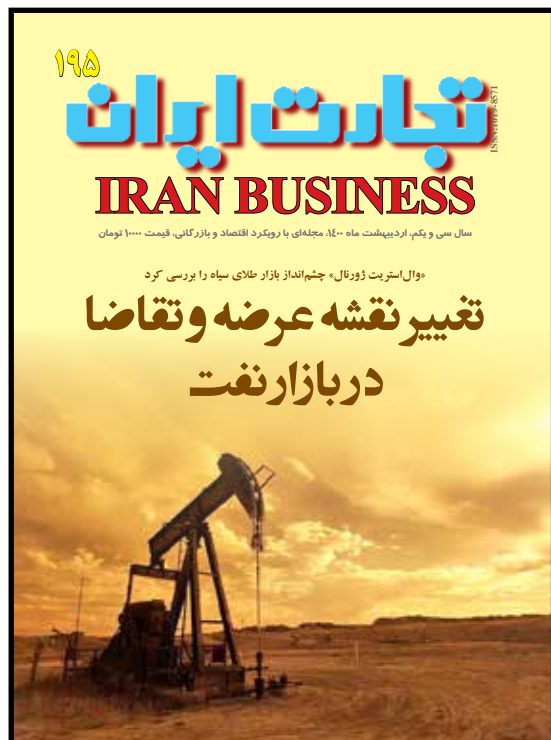


گام دوم
نرم افزار "EdiView"
را روی تلفن همراه یا
تبلت خود نصب کنید



گام اول
دوربین خود را به اینترنت
وصل کنید





گروه نشریات علمی و تحقیقاتی



علم الکترونیک و کامپیوتر
شماره ۴۹۹ (ماهنامه)

دنیای رایانه‌های شخصی
شماره ۵۴۶ (هفته‌نامه)



مجله تجارت ایران

گروه نشریات علمی و تحقیقاتی

موسس 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

Senior Editor

نمونه سردبیری

روابط بین الملل
منیژه زارعیان
مدیر مالی
صادقی

International Relation Manager
Manijeh Zareian

Finance Manager
H.Sadeghi

Commercial Manager
Maryam Alborz

Layout
Publication Dept.

Fatemeh Ghiasvand

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: ۰۲۲-۷۳۸۱۱ و ۸۸۶۹۴۳۷۴-۶

فکس: ۰۲۲-۷۳۸۱۷ و ۸۸۶۹۴۳۷۳

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 1990-2021 (1369-1400) GSRP (Iran Business Magazine) All rights reserved.

استراتژی تشکیل سبد هوشمند از ابزارهای مالی در کشاورزی ایران



کشاورزی در ایران دارد.

اگر نتوانیم با برنامه ریزی های راهبردی متقن و کارآ و سیاستهای منطقی و مطلوب در حوزه مالیه کلان کشاورزی؛ جامعه بهره برداران ایران را با آن مواجه نکنیم با صورتبندی متنوع، از بحران هایی روبرو خواهیم بود که در آینده باید با هزینه هایی گزاف به مصاف آنها برویم.

شواهد عینی نشان می دهد؛ کارنامه تامین مالی بخش کشاورزی طی یکسال اخیر با سیاست های اقتصادی کلان نامناسب، عملکرد بازارهای مالی و ساختار سرمایه (structure Capital) در بخش کشاورزی را تحت تاثیر قرار داده است.

اتخاذ سیاست های کم اثر نظیر کنترل های قیمتی، سیاست های تجاری سردرگم، بازی بی پایان با تعرفه ها، حقوق گمرکی، سود بازرگانی و اولویت های سرمایه گذاری نادقیق، باعث تحریف در

اتخاذ سیاست های کم اثر نظیر کنترل های قیمتی، سیاست های تجاری سردرگم، بازی بی پایان با تعرفه ها، حقوق گمرکی، سود بازرگانی و اولویت های سرمایه گذاری نادقیق، باعث تحریف در تخصیص منابع از طریق واسطه گری های مالی در بازار پول و بازار سرمایه شده است.

نیاز شدید به خریدهای تضمینی، حمایتی و توافقی، در کنار ردیف های سنتی تامین مالی بخش نظیر توسعه مکانیزاسیون بخش کشاورزی، توسعه کشت گلخانه ای، خرید تضمینی محصولات استراتژیک، تأمین نهاده ها، تولید بذور اصلاح شده، حمایت از خسارت دیدگان ناشی از تغییرات اقلیمی، سرمایه گذاری روی استارت آپ ها و مسئله تغییر شاکله و پیکربندی ریسک ها در کشاورزی کشور از جمله نیازمندی های بخشی کشاورزی است و نشان از ظهور پارادایم جدیدی از مصایب و سختی های تولید

به عنوان مثال قراردادهای مزارعه و مساقات از نظر فقهی جزء قراردادهای مشروع و از جهت قانونی مستند به قوانین مدنی و عادی ایران هستند، در نتیجه برای طراحی اوراق بهادار بر اساس آنها نیازی به تأسیس گفتمان فقهی و حقوقی جدید نیست از سویی با توجه به انتفاعی بودن اوراق مزارعه و مساقات، انتظار می‌رود در صورت وجود نهادهای قانونی و حمایت دولت، برای این اوراق بازار ثانوی در فرابورس شکل گیرد و قدرت نقد شوندگی پیدا کنند و به نظر می‌رسد با توجه به نرخ سود آنها، درجه نقد شوندگی شان بیشتر از اوراق سهام عادی و ممتاز و نزدیک به سپرده‌های بانکی باشد.

لذا با توجه به اینکه اوراق مزارعه و مساقات می‌توانند ابزار مناسبی برای جذب نقدینگی در دست مردم و هدایت آنها به سمت طرح‌های زیرساختی آبی-خاکی و تولیدی و صنعتی در بخش کشاورزی باشند، این اوراق به رشد اقتصادی بخش کمک می‌کنند. حال اگر بخواهیم با هدف بهره‌گیری از ساختارهای موجود از میان صکوک قابل استفاده در حوزه صادرات محصولات کشاورزی (شامل استصناع، مضاربه، مشارکت، مرابحه، اجاره و جعاله)، یکی از عقود را سریعاً عملیاتی نماییم؛ صکوک استصناع، در تأمین مالی صادرات محصولات کشاورزی بسیار کارساز است و حتی قابلیت عملیاتی شدن در تأمین مالی صادرات خدمات فنی و مهندسی در کشت فراسرزمینی را دارد و به همراه صکوک مضاربه، قابلیت عملیاتی شدن در تأمین مالی صادرات محصولات کشاورزی را دارد. ضمن اینکه صکوک مشارکت نیز قابلیت عملیاتی شدن در هر دو حوزه را دارد. متأسفانه طی دهه اخیر، بانک‌های تأمین‌کننده تسهیلات در بخش کشاورزی بیشتر به استفاده از عقدهایی متمایل بوده‌اند که بازدهی ثابتی دارند؛ زیرا این نوع عقدها همواره ریسک کمتری داشته و این امر باعث گردید که بانک‌ها انگیزه کمتری به مشارکت در فعالیتهای زنجیره ارزش کشاورزی داشته باشند. کارنامه لیزینگ (Leasing) یا (اجاره به شرط تملیک) به عنوان نوعی اعتبار میان‌مدت در بخش کشاورزی با گستره نظامات بهره‌برداری کشاورزی در کشور همخوانی ندارد. در جهان امروز لیزینگ به عنوان یکی از مهمترین ابزارهای تأمین مالی کالاهای سرمایه‌ای و مصرفی بادوام، مورد توجه متخصصین مالی در کشورهای پیشرفته و در حال توسعه است.

لیزینگ یک ابزار اقتصادی است که با ارایه تسهیلاتی در قالب

تخصیص منابع از طریق واسطه‌گری‌های مالی در بازار پول و بازار سرمایه شده است.

بعلاوه وجود محدودیت‌های قانونی، وفور مجوزهای گوناگون و مقررات پیچیده اداری در بخش کشاورزی ایران موجب افزایش نااطمینانی و کاهش بازده انتظاری برای اعتباردهندگان در معاملات مالی شده و هزینه‌های معاملاتی را افزایش داده است و از عرضه تسهیلات، اعتبار و سپرده‌ها کاسته است.

اصولاً، منابع مالی در کشور ما در سه حوزه بانک، بازار سرمایه و بیمه گردآوری می‌شوند. که گروه داران (ذی نفعان و ذی مدخلان) کشاورزی ایران عمدتاً در مناسبات بانکی درگیر بوده و سهم نازلی در استفاده از ساز و کارهای بازار سرمایه و بیمه دارد. این منابع بطور مستقیم یا غیر مستقیم در جهت تأمین مالی بخش کشاورزی تأثیرات متنوعی دارند.

در بخش تسهیلات بانکی از میان دو سبد قراردادهای مبادله‌ای (فروش اقساطی، اجاره به شرط تملیک، معاملات سلف، مرابحه و جعاله) و قراردادهای مشارکتی (مشارکت مدنی، مشارکت حقوقی، مضاربه، مزارعه، تسهیم سود، مشارکت در سرمایه، خطوط اعتباری، استصناع و کمک‌های فنی) عدم توازن بنفع مدیریت ریسک بانکی و فاقد همراهی با استراتژی‌های کلان بخش کشاورزی به چشم می‌خورد.

افزون بر این‌ها تنگناهای بازارهای مالی در کشاورزی ایران مانند عدم انعطاف این بازارها، اطلاعات نامتقارن و ناقص، از تخصیص بهینه منابع موجود جلوگیری میکند. این محدودیت‌ها به طور کلی بر واسطه‌گری و معاملات مالی در بخش کشاورزی، همراه با فصلی بودن چرخه تولید و فروش محصولات کشاورزی، وجود شوک‌های زیاد درآمدی و قیمتی تولیدات، ریسک‌های واسطه‌گری مالی را افزایش و در کنار افزایش تورم روستایی نوعی "تله فضایی فقر" را در بین جامعه مولدین نهادینه کرده است.

طرفه اینکه ساختار خرده پای، درآمد پایین و پس انداز اندک کشاورزان و کوچک بودن وام‌ها باعث افزایش هزینه معاملاتی در بازارهای مالی و افزایش ریسک نکول اعتبار رسانی گشته است. تمامی موارد فوق سیاستگذار را به این مضمون هدایت میکند که باید به دنبال تنوع بخشی به ابزارهای تأمین مالی برنامه‌ها، طرح‌ها و پروژه‌ها شده و امکان تشکیل سبدی هوشمندانه تری از امکانات مالی مانند (اوراق آتی، اوراق مشتقه، اوراق رهنی، صکوک، گواهی سپرده و اوراق مشارکت) را برای بخش کشاورزی فراهم می‌آورد.

قرارداد اجاره به شرط تملیک، امکانات آینده را در زمان حال به مصرف‌کننده عرضه می‌کند و افراد جامعه مطلوبیت رفاه آینده را در زمان حال از آن خود نموده و بهای آنی را با درآمدهای آتی خود می‌پردازند. عقد نزدیک به لیزینگ یعنی فروش اقساطی (Instalment Sale) نیز در بخش کشاورزی با توجه به شواهد آماری سال ۹۸-۹۹ عملکرد قابل ملاحظه‌ای در مقام مقایسه با سایر بخش‌های اقتصادی کشور ندارد.

با توجه به این که بسیاری از بهره‌برداران بخش کشاورزی توان مالی لازم برای خرید تجهیزات و ماشین‌آلات که منجر به افزایش بهره‌وری و کارایی زمین و آب می‌شود را ندارند، لذا استفاده از ابزار لیزینگ و فروش اقساطی می‌تواند در رونق این مکانیزاسیون زراعی، نوسازی کشتی‌های ماهیگیری، نوسازی ناوگان حمل و نقل بهداشتی محصولات کشاورزی با توجه به اولویت‌های توسعه کشاورزی نقش بسزایی داشته باشد. مشارکت‌های مدنی هم که معمولاً از درآمدی سهم شرکت نقدی و یا غیرنقدی متعلق به اشخاص حقیقی و یا حقوقی متعدد به نحو مشاع، به منظور انتفاع و طبق قرارداد منتهی می‌شود عمدتاً از کارآیی چندانی در تامین مالی صنایع تبدیلی، تکمیلی، نگهداری و فرآوری برخوردار نیستند و مشکل طرح‌های نیمه تمام رهاشده یا منابع مالی نابسند جهت اتمام طرح‌ها همچنان پابرجاست. مسئله تامین سرمایه در گردش، برای واحدهای پسینی و پیشینی زنجیره تامین کشاورزی هم نیازی به توضیح ندارد و بیشتر واحدهای تبدیلی و تکمیلی و فرآوری زیر ۳۰ درصد ظرفیت خود مشغول به فعالیت، عمدتاً بدهکار با سمت چپ تراز نامه متورم و گلایه مند و ناتوان از خرید مواد اولیه هستند.

روزگاری کمک‌های فنی (Technical Assistance) در بخش کشاورزی ایران برای فراهم آوردن مهارت‌های فنی جهت کمک به طرح‌های تحقیقی-ترویجی، تهیه مطالعات امکان‌سنجی، طراحی و مهندسی شرکت‌های تعاونی تولید و سهامی زراعی و ارائه خدمات مشاوره‌ای از قبیل جهت‌دهی سیاست‌ها، مطالعات زیر بخش‌ها، تحقیقات و آموزش حضور جدی در عرصه تولید داشت؛ اما امروزه بسیار کمرنگ شده است. خطوط اعتباری (Line of Financing) در بخش کشاورزی هم کم‌رنگ بوده و با توجه به آماربانک مرکزی چندان قابل اهمیت نیست. بانک‌ها کمتر در بخش کشاورزی تمایل به مشارکت در سرمایه (Equity Participation) دارند. چون کنترل ریسک‌ها در این بخش با پیچیدگی‌های ناشی از عدم ثبات در سیاست‌ها و

فقدان اعتبار سنجی صاحبان سهام گره خورده است. شواهد، همگی موید این واقعیت عینی است که سیستم بانکی با محوریت بانک کشاورزی به تنهایی پاسخگوی نیازهای مالی حل مسائل کشاورزی ایران نمی‌باشد و قطعاً باید با تجدید نظر در شاخص‌های مالی بازده و طرح صورت‌بندی تازه‌ای از ریسک‌ها در کشاورزی ایران؛ بحران‌های مداوم را به شکل هوشمندانه‌تری با ابزارهای مالی نوین مدیریت و کنترل نمود.

بسیاری از بحران‌های چند ماهه اخیر از جمله بحران مرغ، تخم مرغ و بحران جوجه یک روزه و بحران قیمت تمام شده محصولات راهبردی؛ ریشه در عدم طراحی‌های مالی بسته‌های حمایتی دارد حتی برنامه حمایت قیمتی محصولات لبنی نیز در آستانه بحران قرار داشته، نابسند و فاقد استراتژی مشخص است.

در حیطه تامین مالی خارجی نیز؛ روش‌های قرضی تامین مالی خارجی هم چه تامین مالی پروژه‌ای (فاینانس، ریفاینانس، یوزانس، خطوط اعتباری، وام‌های بین‌المللی) بدلیل تحریم‌های ظالمانه کارایی چندانی ندارد. روش‌های غیر قرضی تامین مالی خارجی نیز مانند سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی، سرمایه‌گذاری غیر مستقیم خارجی و تجارت متقابل در این مقطع کارساز نیست.

تامین مالی نوآوری و سرمایه‌گذاری جسورانه (VC) یا انواع شتاب‌دهنده‌ها (Accelerators)، فرشتگان کسب و کار (Angel investors)، تامین مالی جمعی (Crowdfunding) نیز در کشاورزی ایران هنوز جاپای مطمئنی باز نکرده است. به نظر می‌رسد که روش‌های سنتی تامین مالی در بخش کشاورزی ایران دیگر کارساز و کارآ نبوده و با سیاست‌های محوری و استراتژی‌های کلان بخش و حتی رخدادهای عدم قطعیت‌ها و کثرت ریسک‌ها همخوانی و سازگاری حداقلی پیدا نموده است.

سیاست‌گذار کشاورزی باید بتواند گزینه‌های سرمایه‌گذاری جدیدی را برای رونق قراردادهای آتی و اختیار معامله، در اختیار سرمایه‌گذاران، شرکت‌ها و نهادهای مالی قرار دهد. بنابراین باید سریعاً با برنامه ریزی جدید و طراحی تازه‌ای از ترکیب ویژگی‌های اوراق بدهی، سهام و اوراق مشتقه، ابزارها و امکانات مالی در اختیار بخش کشاورزی ایران را احصا و تقویم نموده و بدنبال اجرایی نمودن آنها در جستجوی تشکیل سبد هوشمندی از ابزارهای مالی در کشاورزی ایران بود.

حسین شیرزاد معاون سابق وزیر جهاد کشاورزی و مدیرعامل سابق سازمان مرکزی تعاون روستایی ایران

مروری بر مصوبات و گزارش‌های عملکرد «هیات مقرات زدایی و تسهیل مجوزهای کسب و کار» نشان می‌دهد برای ایجاد چابکی در مانع زدایی از کسب و کار باید تغییراتی در جایگاه این هیات ایجاد شود.

به گزارش خبرنگار مهر، با توجه به نامگذاری سال جاری از سوی رهبر انقلاب به عنوان سال «تولید، پشتیبانی‌ها و مانع زدایی‌ها»، حسن بیگ محمدلو، دکترای آینده پژوهی و رئیس کمیته حمل و نقل و توسعه دریامحور دبیرخانه مجمع تشخیص مصلحت نظام در یادداشتی با اشاره به لزوم بازنگری در جایگاه «هیات مقرات زدایی و تسهیل مجوزهای کسب و کار»، پیشنهاداتی در همین ارتباط ارائه کرده است که متن کامل آن از نظراتان می‌گذرد:

با نامگذاری سال ۱۴۰۰ حول محور تولید، پشتیبانی و مانع زدایی از آن، بسیاری از فعالان اقتصادی و تولیدی کشور، اثر گلابه‌ها



می‌کند، پیگیری مصوبات پس از ابلاغ آنهاست. به نظر می‌رسد صرف اتکا به شاخص‌های بهبود فضای کسب و کار و عدم پیگیری میزان اثربخشی واقعی مصوبات، نکته‌ای است که می‌بایست در آن تجدیدنظر صورت پذیرد.

۴- درگاه ملی مجوزهای کشور، بعنوان پایگاه جامع اطلاع رسانی از فرآیند صدور مجوزهای مربوط به کسب و کار در کشور همچنان دچار نقص‌های جدی و فاحشی است.

۵- همپوشانی وظایف این هیأت با وظایف کارگروه‌های دیگر همچون کارگروه رفع موانع جهش تولید به ریاست معاون اول رئیس جمهور، نیز خود نمایان کننده بخشی از عدم یکپارچگی و بی‌نظمی در امر تسهیل فرآیندهای کسب و کار و تولید است.

پیشنهاد عملیاتی برای موفقیت در موانع زدایی در صدور مجوزها در امر تولید و کسب و کار این است که جایگاه این هیأت در سطح حاکمیت در سیاست‌های کلی و برنامه هفتم توسعه ارتقا یابد و دیگر کارگروه‌های مرتبط در آن ادغام گردند؛ ضمن اینکه لازم است از ظرفیت اصل ۱۲۷ قانون اساسی برای تعیین نماینده ویژه رئیس جمهوری در این موضوع استفاده شود.

محیط کسب و کار در وزارت امور اقتصادی و دارایی و با ریاست وزیر مربوطه و عضویت برخی دیگر از اعضای کابینه و دیگر قوا تشکیل گردید. با مرور مصوبات و گزارش‌های عملکرد این هیأت، توجه به نکات زیر برای ایجاد چابکی در مانع زدایی از امر کسب و کار ضروری به نظر می‌رسد:

۱- جایگاه حاکمیتی هیأت فوق و استقرار آن در وزارت امور اقتصاد و دارایی نتوانسته است، انگیزه مناسبی در همه دستگاه‌ها برای مشارکت در فرآیند مقررات زدایی و تسهیل را فراهم بیاورد. عدم همکاری کامل همه دستگاه‌های صادرکننده مجور و عدم اجرای کامل مصوبات و همچنین اثربخش نبودن مصوبات نشاندهنده ضرورت ارتقای این هیأت و توجه در سطح بالاتری از حاکمیت به منظور حمایت از بخش تولید و کسب و کار است.

۲- لازمه تسهیل در فرآیندهای تولیدی، بهره‌مندی از نظام جامع آماری است که متأسفانه این مهم علی‌رغم تأکید در سیاست‌های کلی برنامه ششم برای تاسیس سامانه جامع آماری در کشور، در این هیأت نیز به طور ناقص انجام پذیرفته است.

۳- آنچه این هیأت را در وظایف مصرح قانونی خود موفق‌تر

پروژه‌های گمرک هوشمند ایران در ردیف پروژه‌های برتر جهان است



خیلی از جاها مطرح می‌شود. خیلی‌ها می‌گفتند سیستم‌های ما الکترونیکی است و الان لفظ الکترونیکی‌اش را برمی‌دارند و می‌گویند هوشمند است، در صورتی که این طور نیست. وی در خصوص مرز بین هوشمند سازی و الکترونیکی بودن فعالیت‌ها توضیح داد: لازم است تعریف مختصری از این قضیه داشته باشیم، وقتی می‌گوئیم سیستم‌مان هوشمند شده است یعنی هر کجا و هر سازمانی که راجع به سیستم هوشمند صحبت می‌کند به این مفهوم است که سیستم‌هایش به قابلیت‌هایی رسیده باشد که بتواند به محیط خودش واکنش داشته باشد به طوری که هم یادگیری اتفاق بیافتد و هم ادراک، اگر این دو اتفاق برایشان نیافتد می‌توانیم بگوییم در مرحله الکترونیکی سازی هستند. این مقام مسئول در واکنش به برخی اظهار نظرهای غیر کارشناسی

یک مقام مسئول گفت: پروژه‌های گمرک هوشمند ایران در ردیف پروژه‌های برتر سازمان جهانی گمرک است. به گزارش خبرگزاری مهر به نقل از گمرک، معاون گمرک ایران با اشاره به هوشمند سازی رویه‌های گمرکی توسط جوانان و متخصصین دانشگاه‌های داخل، نادیده گرفتن این پیشرفت‌ها و ملاک قرار دادن رویه‌های گمرکی کشورهای منطقه را بی انصافی خواند و گفت: توانمندی‌های گمرک ایران به عنوان شاخص در کشورهای پیشرفته دنیا مطرح می‌شود و برخی از اقدامات به عنوان پروژه‌های برتر به گمرکات کشورها توصیه شده است، این موضوع فقط موفقیت گمرک ایران نیست؛ بلکه موفقیت کل کشور است. علی بعیدی مفرد نیا، معاون برنامه‌ریزی و امور بین‌الملل گمرک اظهار داشت: بحث اتوماسیون و هوشمندسازی در

در خصوص سامانه‌های گمرک گفت: برخی از بحث‌هایی که در خصوص سامانه‌های گمرکی و هوشمند سازی گمرک صورت می‌گیرد بحث‌های غیر کارشناسی و اظهار نظر غیر فنی است، اگر بخواهیم خیلی خلاصه به بحث هوشمند سازی در گمرک بپردازم چنین است که، گمرک یک سازمانی است که دو وظیفه‌ای که متناقض است را باید باهم انجام دهد، این دو وظیفه حالاتی دارند که اگر به یک سمت گرایش پیدا کنیم امکان دارد از وظیفه دوم، بیافتیم!

بعیدی در خصوص دو وظیفه متناقض گمرک توضیح داد: گمرک موظف است که کنترل و نظارت دقیق نسبت به تمام کالاهایی که از مرزهای اقتصادی کشور وارد و خارج می‌شود داشته باشد و این خیلی مهم است، از سوی دیگر فعالان اقتصادی از گمرک انتظار دارند که تسهیلات و روان سازی در گمرک انجام شود، ضمن آنکه ما خواهان گمرک ایستا نیستیم و نمی‌خواهیم کالاهای بماند و یا مسافران معطل شوند، یا اینکه واردات کالا یا صادرات کالا با وقفه مواجه شود. ما برای اینکه این دو کار را انجام دهیم چاره‌ای نداریم تا این دو صفت متناقض را از طریق هوشمند سازی سامان بخشیم. معاون برنامه ریزی و بین الملل گمرک با اشاره به سوابق الکترونیکی کردن و هوشمند سازی رویه‌ها در گمرک گفت: از سال ۹۲ در گمرک تحولی اتفاق افتاد به طوری که سطوح پایه‌ای سیستم‌های اطلاعاتی شروع به توسعه یافتن کردند، در گذشته سامانه‌ای با عنوان آسیکودا در گمرک وجود داشت که از سال ۹۲ با سامانه جامع گمرک و پنجره واحد تجارت فرامرزی گمرک جایگزین شد و سطوح اطلاعاتی mis و tps توسعه یافت، یعنی در تمام رویه‌های گمرکی ما سامانه جامع گمرکی و پنجره واحد را راه انداختیم به شکلی که گمرک با ۴۵ سازمان همجوار ارتباط سیستمی برقرار کرد، ما تمام رویه‌های صادرات، واردات، ترانزیت، عبور موقت و... را به طور کامل مکانیزه کردیم و آن هم با توان داخلی و با همکاری با دانشگاه که براساس توصیه‌های سازمان جهانی گمرک و بر اساس طرح پیکارد بوده است.

وی در خصوص ارتباط گمرک با سازمانهای مرتبط با تجارت تصریح کرد: ارتباط گمرک در حال حاضر با ۴۵ سازمان به صورت کاملاً الکترونیکی است و ما کاملاً کاغذ را در این رویه‌ها حذف کردیم، در واقع ما بر اساس بند "ج" ماده ۳۸ قانون رفع موانع

تولید، حذف مجوزهای کاغذ را انجام دادیم و این فرآیند الکترونیکی سازی را به سرانجام رساندیم، ما وقتی از گمرک هوشمند صحبت می‌کنیم، بحثمان فلسفی نیست. ضمن آنکه اینها دستاوردهای کشور است، بحث مسائل فنی است به گونه‌ای که در حال حاضر در تمامی گمرکات اجرایی کل کشور پلمب‌های الکترونیکی به کار گرفته شده است و این اتفاق ساده‌ای نیست، زمانی در گمرکات پلمب‌های پلاستیکی وجود داشت که برخی متخلفان آنها را با ترفندهایی باز می‌کردند و کالاها را جابه جا می‌کردند، در حال حاضر تمام پلمب‌هایی که در کشور است الکترونیکی شده است. این مقام مسئول افزود: همچنین زمانی ما در گمرک ارزش گذاری کالاها را توسط کارشناسان انجام می‌دادیم اما سیستم ارزش گذاری هوشمند گمرک در ۶ ماهه گذشته فعال شده و به صورت کاملاً هوشمند و بر اساس داده کاوی بدون هرگونه اعمال نظر کارشناسان گمرکی عمل می‌کند.

معاون برنامه ریزی و امور بین الملل گمرک ایران تاکید کرد: کاری که در سال ۹۹ انجام شد و جزو اولین‌های وزارت اقتصاد بود و وزیر محترم اقتصاد نیز آن را جزو برنامه‌های موفق این وزارتخانه اعلام کرد، این است که سیستم‌های ما با یادگیری ماشین و دیتا ماینینگ به ارزیاب گمرک حکم می‌کند که به طور مثال اگر اظهارنامه‌ای در مسیر قرمز قرار گرفت، کدام کانتینرها باید باز و مورد بررسی و کنترل قرار گیرند، این سیستم در واقع تصمیم یار است، یعنی به جای کارشناس تصمیم نمی‌گیرد ولی حداقل‌های کنترلی را برای او تعیین می‌کند از جمله محموله مورد نظر برای ارزیابی و بازه ارزش گمرکی مورد پذیرش کالا، این اقدام نه تنها در سطح منطقه، بلکه در دنیا بی‌نظیر است.

بعیدی افزود: این کاری است که توسط جوانان متخصص کشور خودمان انجام شده است و من نمی‌دانم که چرا برخی از افراد علاقه دارند ظرفیت‌ها و توانایی‌های جوانان کشور را نادیده بگیرند. بعیدی تصریح کرد: در گمرک ایران اقداماتی در حوزه هوشمند سازی صورت گرفته که باعث تعجب کارشناسان گمرکی دنیا شده است، به عنوان مثال طرح هوشمند سازی گمرک ایران از طرف سازمان جهانی گمرک به عنوان "best practice" یا الگوی برتر انتخاب شده و در اجلاس تقدیر از گمرک که نمایندگان آمریکا، فرانسه و انگلیس و ... در آن حضور داشتند تأکید شد که تمامی گمرکات



می‌گیرد، نوع و میزان ریسک به هیچ وجه توسط افراد تعیین نمی‌شود و این سیستم از طریق بکارگیری پروفایل‌های ریسک پویا این اقدام را انجام می‌دهد.

بعیدی گفت: در حال حاضر نیز بیش از ۵۰ درصد از اظهارنامه‌ها با یادگیری ماشین و مدیریت ریسک هوشمند به مسیر سبز هدایت می‌شود، آیا این اقدامات کم ارزش است؟ چرا در دنیا کار ما را تحسین می‌کنند، اما خودمان ارزش کارمان را نمی‌دانیم، هر چند که متولیان شناخت این‌گونه اقدامات در داخل کشور، قدردان گمرک هستند و تقدیرها و جوایز زیادی در این خصوص به گمرک تعلق گرفته است.

وی افزود: در حال حاضر کل گمرکات کشور از پلمپ الکترونیکی استفاده می‌کنند و در رویه ترانزیت از آنتن‌های RFID و دوربین‌های پلاک خوان استفاده می‌شود، طراحی و تولید و به کارگیری آزمایشی پرنده‌های بدون سرنشین به منظور پایش و رصد محموله‌ها طراحی و تولید و بکارگیری آزمایشی شده است که در کنار گمرک موبایل و سایر اقدامات گمرک در زمینه هوشمندسازی، به کارگیری این ابزارهای کنترلی پیشرفته و هوشمند، خود یک موفقیت و دستاورد بزرگ برای گمرک کشور است.

می‌بایست طرح گمرک ایران را به عنوان یک رویه برتر دنبال کنند که این موضوع نه تنها برای گمرک جمهوری اسلامی ایران، بلکه برای کل کشور مایه افتخار است.

معاون برنامه‌ریزی و امور بین‌الملل گمرک ایران با اشاره به ناسپاسی برخی از افراد در داخل کشور نسبت به موفقیت‌های گمرک در حوزه هوشمندسازی رویه‌ها که مورد اذعان و اعتراف سازمان‌های بین‌المللی از جمله سازمان جهانی گمرک است، گفت: رئیس وقت منطقه‌ای آنکتاب در دیداری که با مدیران گمرکی از جمله اینجانب داشت، می‌گفت، من پیشرفت‌های گمرکی ۸۰ کشور را مورد مطالعه و بررسی قرار داده‌ام، ولی نظیر آنچه را که شما در ایران و در بحث هوشمندسازی با توان داخلی خودتان انجام دادید را ندیدم، آن وقت برخی بدون اشراف به اطلاعات فنی می‌گویند سامانه جامع امور گمرکی در حد اتوماسیون اداری است. وی تأکید کرد: شعار وزیر اقتصاد و رئیس کل گمرک حرکت از کنترل‌های مزاحم و ملموس به سوی کنترل‌های غیرمزاحم و غیرملموس است و گمرک با مدیریت ریسک هوشمند، توسط سامانه اطلاعاتی هوشمند خود تعیین می‌کند که کالا از چه مسیری عبور کند و کنترل‌ها چگونه باشد حتی انتخاب کانتینرها و پالت‌ها برای ارزیابی و بررسی بیشتر توسط سیستم صورت

آینده تجدیدپذیرها در ایران



منصوبه داریم. از این رقم ۸۸۰ مگاوات ظرفیت نصب شده و حدود ۲۰ مگاوات ظرفیتی است که در شرف اتصال به شبکه سراسری است. در برنامه دولت دوازدهم هدف گذاری شده که تا پایان دولت، ظرفیت منصوبه انرژی های تجدیدپذیر کشور از مرز هزار مگاوات عبور کند. پیش بینی ما رسیدن به رقم ۱۰۱۵ مگاوات است. به عبارتی تا پایان دولت، برای نخستین بار ظرفیت نصب شده انرژی های تجدیدپذیر کشور ۴ رقمی خواهد شد. وی تاکید کرد: البته برنامه ریزی ها بسیار مفصل تر از این بود. قرار بود ۵ تا ۴ هزار مگاوات نیروگاه تجدیدپذیر منصوبه داشته باشیم؛ اما شرایط اجازه تحقق این برنامه را نداد. نه اینکه در این خصوص تلاش نشده یا برنامه ریزی مدونی نداشتیم، بلکه با وجود برنامه ریزی ها و تلاش های متعدد، فشار تحریم ها موجب شد به این ظرفیت مدنظر نرسیم.

وی در پاسخ به این سوال که پس تحریم ها، مانع اصلی توسعه انرژی های تجدیدپذیر در کشور بود، گفت: همه موانع را نمی توان به

دنیای اقتصاد: رئیس سازمان انرژی های تجدیدپذیر و بهره وری انرژی برق گفت: دولت موظف است تا سقف ۲۵۰۰ میلیارد تومان به سرمایه گذاران بخش خصوصی انرژی های تجدیدپذیر حواله سوخت صرفه جویی شده بدهد.

به گزارش خبرگزاری تسنیم، بدون شک هزاره سوم که تنها ۲۰ سال از آغاز آن گذشته، هزاره حکمرانی انرژی های تجدیدپذیر در عرصه انرژی جهان است. با وجود آنکه توسعه انرژی های تجدیدپذیر در ایران سال ها است آغاز شده اما سرعت توسعه این بخش در کشور ما نسبت به کشورهای پیشرو در این عرصه، بسیار پایین است. با توجه به آنکه توسعه انرژی های تجدیدپذیر یکی از ملزومات بخش انرژی کشور بوده، در خصوص آخرین وضعیت توسعه در این بخش، محمد ساتکین، معاون وزیر نیرو و رئیس سازمان انرژی های تجدیدپذیر و بهره وری انرژی برق، جزئیات توسعه در این بخش را توضیح داده است. به گفته وی، در حال حاضر نزدیک به ۹۰۰ مگاوات ظرفیت

بدهی‌های دولت می‌شد و اگر افزایش ندهیم، دوره بازگشت سرمایه که ۵ سال بوده به ۱۰ تا ۱۲ سال می‌رسد. پس سرمایه‌گذار صبر می‌کند تا مساله تعرفه حل شود و بعد سرمایه‌گذاری می‌کند، پس اینجا باز هم مساله توقف سرمایه‌گذاری را شاهد هستیم. طبیعتاً چون در سال ۹۹ افزایش نرخ نداشتیم، خودمان می‌دانیم که تعرفه‌ها پاسخگوی دوره بازگشت منطقی و مورد انتظار سرمایه‌گذار نبوده است.

وی در مورد افزایش منابع مالی انرژی‌های تجدیدپذیر در سال جاری گفت: در سال جاری دولت موظف است تا سقف ۲۵۰۰ میلیارد تومان به سرمایه‌گذاران بخش خصوصی انرژی‌های تجدیدپذیر حواله سوخت صرفه‌جویی شده بدهد. این ۲۵۰۰ میلیارد تومان برای اولین بار است که به منابع مالی تجدیدپذیرها وارد می‌شود و از محل عوارض برق هم تاکنون حدود ۹۰۰ تا هزار میلیارد تومان به تجدیدپذیرها تخصیص داده شده که با محاسبات جدیدی که با ضرایب مربوطه انجام شده متوجه شده‌اند که این عدد در سال ۱۴۰۰ تا ۱۹۰۰ میلیارد تومان خواهد بود. در واقع هزار میلیارد تومان منابع مالی سال قبل خرید برق از تجدیدپذیرها، امسال به ۴۴۰۰ میلیارد تومان افزایش یافته است. از این‌رو می‌توانیم منابع مالی کافی برای پرداخت کل برق خریداری شده از تجدیدپذیرها داشته باشیم و از سوی دیگر بخشی نیز برای توسعه در اختیار داشته باشیم.

وی در پاسخ به این سوال که با تکیه بر منابع مالی جدید، تصمیمی برای افزایش نرخ خرید تضمینی برق از تجدیدپذیرها اتخاذ شده، گفت: با توجه به اینکه قانون بودجه در اواخر سال ۹۹ مصوب شد، پیشنهاد ساتبا که از قبل متوقف مانده بود، در معاونت برنامه‌ریزی وزارت نیرو مورد بررسی قرار گرفت تا این موضوع در سال ۱۴۰۰ تعیین تکلیف شود. احتمال می‌دهیم در ماه جاری نرخ‌های جدید از معاونت برنامه‌ریزی به وزیر نیرو اعلام شود که در صورت تایید وزیر، ابلاغ شود. وی در پاسخ به سوال دیگری که حواله سوختی که قرار است تا سقف ۲۵۰۰ میلیارد تومان پرداخت شود، وزارت نفت یا وزارت اقتصاد، تحویل ساتبا می‌دهند، گفت: پیشنهاد ما این بود که حواله‌ها دست ساتبا باشد، اما مجلس شورای اسلامی به هر دلیل، صلاح ندانست که این اتفاق رخ دهد و صلاح دیدند که حواله سوخت را به جای آنکه دولت به دولت بدهد، مستقیم به سرمایه‌گذار بدهند. به طور مثال، ما حدود ۴۰ درصد پول خرید برق را از سرمایه‌گذار به صورت نقدی پرداخت می‌کنیم و بابت ۶۰ درصد بقیه، سرمایه‌گذار حواله سوخت دریافت می‌کند.

تحریم‌ها نسبت داد و نمی‌توان همه مشکلات را به گردن تحریم‌ها انداخت؛ اما بخشی از موانع توسعه انرژی‌های تجدیدپذیر تحریم‌ها بوده و هست. وقتی یک شرکت خارجی در انرژی‌های تجدیدپذیر ایران سرمایه‌گذاری می‌کند، باید به روش‌هایی پول را به کشور ما آورده و درآمد خود را خارج کند؛ وقتی در انتقال پول دچار مشکل باشیم، نتیجه آن ایجاد وقفه در جذب سرمایه خارجی است. وقتی شرکت‌ها تسهیلاتی از بانک‌های خارجی می‌گیرند نیز با همین مشکل مواجهند. نبود فرآیند مالی مشخص بین بانک‌های ایرانی و بانک‌های خارجی، در هر نوع انتقال پول ایجاد مشکل می‌کند.

در واقع این مشکلات بانکی، به صورت مستقیم در سرمایه‌گذاری بخش خصوصی ایجاد مانع می‌کند و بخش خصوصی هم برای سرمایه‌گذاری منتظر می‌ماند تا این مشکلات رفع شود. وی در رابطه با سرمایه‌گذاری بخش خصوصی داخلی که می‌تواند از تسهیلات صندوق توسعه ملی استفاده کند، اظهار کرد: موانعی که بخش خصوصی داخلی با آن دست به گریبان است، باز هم به تحریم‌ها و اتفاقات بازار ارز مرتبط است. وقتی نرخ ارز نوسانات عجیب و زیادی داشت، بخش زیادی از تجهیزات که با خرید خارجی تامین می‌شود، متاثر از این افزایش نرخ ارز شد. حتی بخشی از تجهیزات که داخل کشور تولید می‌شود نیز فقط مونتاژ آنها در داخل انجام می‌شود؛ در واقع تجهیزاتی که ساخت داخل است نیز اساس خارجی دارند و از افزایش و نوسانات نرخ ارز متاثر می‌شوند. تحریم‌ها موجب شده نتوانند پول جابه‌جا کنند و نتوانند تجهیزات بخرند و این افزایش نرخ ارز، افزایش قیمت تمام شده تولید تجهیزات را در پی داشته است. از این‌رو، به خاطر افزایش توجیه‌پذیری اقتصادی سرمایه‌گذاری در تجدیدپذیرها، ما نیز مجبوریم که قیمت خرید تضمینی برق از نیروگاه‌های تجدیدپذیر را افزایش دهیم و به خاطر مشکلاتی که برای تامین منابع مالی وجود دارد، افزایش نرخ خرید برق از تجدیدپذیرها هم با مشکلات و موانعی روبه‌رو بوده است.

ساتکین در مورد نرخ خرید تضمینی برق از تجدیدپذیرها و اثر مثبت آن در جذب سرمایه، اظهار کرد: امسال اتفاقات جدیدی در بحث تامین منابع مالی رخ داده که امیدواریم محقق شود، اما به خاطر اینکه منابع مالی چندانی در اختیار نداشتیم و تا پایان سال ۹۹ نیز هیچ اتفاق مثبتی در این بخش رخ نداد، افزایش دادن تعرفه باعث افزایش بدهی دولت می‌شد و اتفاق مثبتی رخ نمی‌داد.

در واقع اگر نرخ خرید برق را افزایش می‌دادیم منجر به افزایش

مفاهیم کاربردی مدیریت

تامین سرمایه و مدیریت مالے در مسیر کارآفرینے



بهتر است کمی دست بالا محاسبات خودتان را در نظر بگیرید تا در پیش‌بینی‌هایتان احتمال خطا با واقعیت کمتر شود. تجربه نشان داده که شما بیشتر از آنچه فکر می‌کنید هزینه خواهید کرد و کمتر از آنچه فکر می‌کنید درآمد خواهید داشت!

تقسیم طرح‌ها و تامین منابع مالی

بهتر است ایده و طرح کلی کسب‌وکار خودتان را به ایده‌های کوچک‌تر تقسیم کنید و برای هر بخش بودجه‌ای جداگانه در نظر بگیرید. حتی اگر برای‌تان ممکن است، منبع مالی و منبع تامین هزینه‌ها را از یکدیگر جدا کنید. برای تامین کردن منابع مالی راه‌های زیادی مانند شریک داشتن، وام گرفتن، استفاده از منابع مالی شخصی، سرمایه‌گذاران خطرپذیر، دوستان و اقوام و آشنایان که به شما اعتماد مناسبی دارند، وجود دارد. نکته قابل‌توجه این است که اگر در ابتدای مسیر هستید

برای راه‌اندازی یک کسب‌وکار و همین‌طور پایدار ماندن آن، علاوه بر ایده و برنامه‌ریزی باید چالش‌برانگیزترین نکته که تامین سرمایه و مدیریت مالی است را هم در نظر داشته باشید. سرمایه باید با توجه به هدف‌تان تامین شود، چراکه نوع هدف در انتخاب منبع مالی تاثیرگذار است.

بهتر است برای شروع کار جدید، از ابتدا به دنبال سرمایه‌های هنگفت و عظیم نباشید چراکه با وجود تمام برنامه‌ریزی‌ها همچنان احتمال شکست وجود دارد، پس بهتر است که سرمایه اولیه برای راه‌اندازی کسب‌وکار‌تان از سرمایه موردنیاز برای رشد و توسعه کسب‌وکار‌تان، کمتر باشد. قبل از شروع کار جدیدتان که هدف آن از قبل مشخص شده است، باید میزان هزینه برای هر قسمت را برآورد کنید که معمولاً شامل هزینه استقرار و موارد مرتبط با آن، هزینه کارمندان، هزینه‌های جاری و سایر هزینه‌ها خواهد بود. برای برآورد هزینه‌ها

کمک می‌کنند تا کارآفرینان بتوانند اولین قدم‌ها را در جهت رشد کسب‌وکار خود بردارند. فرشتگان سرمایه‌گذار در پروژه‌هایی که دارای ایده‌های خلاقانه هستند و پتانسیل رشد و ارتقا دارند، سرمایه‌گذاری می‌کنند. جالب است بدانید این دسته از سرمایه‌گذاران در بخش مالی آن کسب‌وکار به شما کمک خواهند کرد و در امور مدیریتی همفکری خواهد داشت، اما مسوولیت تصمیمات و اجرای فعالیت‌های کسب‌وکار بر عهده کارآفرین است، آنها تنها سرمایه‌گذار هستند و بعد از مدتی از کسب‌وکار شما خارج خواهند شد. شاید برای‌تان این سوال پیش بیاید که این کار چه منفعتی برای سرمایه‌گذارها دارد، این نوع از سرمایه‌گذاران توقع دارند که در بخشی از سود و پیشرفت‌های مالی آینده آن کسب‌وکار شریک شوند. در برخی از کسب‌وکارها تنها به یک فرشته و در برخی دیگر، به تعداد بیشتری از این نوع سرمایه‌گذاران احتیاج است و این مساله کاملاً به نوع و اهداف آن کار وابسته است. جالب است بدانید سرمایه‌گذاران فرشته در برابر سود شرکت سود دریافت خواهند کرد اما اگر آن ایده و کار شکست بخورد، در برابر پس گرفتن سرمایه‌ای که گذاشته‌اند ادعایی نخواهند داشت البته بیشتر سعی می‌کنند در جایی سرمایه‌شان را قرار دهند که امیدی برای بازگشت سرمایه‌شان وجود داشته باشد. یکی دیگر از مهم‌ترین منابع تامین مالی سرمایه‌گذاران خطرپذیر یا همان VC ها هستند. عموماً این گروه از سرمایه‌گذاران در مرحله رشد و توسعه کسب‌وکار در کنار شما قرار می‌گیرند و در ازای دریافت قسمتی از سهام کسب‌وکار، مبلغی را به‌عنوان سرمایه در اختیار‌تان قرار می‌دهند و در مسائل کلان و تصمیمات کلیدی و استراتژیک کسب‌وکار‌تان ورود پیدا می‌کنند. با بالا رفتن تعداد استارت‌آپ‌ها، ایده‌های کارآمد و کارآفرینی در حوزه‌های مختلف، روش‌های مختلفی برای تامین سرمایه این مشاغل ابداع می‌شود تا اکثریت بدون داشتن بحران‌های مالی بتوانند توانایی راه‌اندازی کسب‌وکارهای مختلف را داشته باشند. شما به‌عنوان یک کارآفرین باید با توجه به شرایط کاری خود یکی از روش‌ها را برای تامین سرمایه انتخاب کرده و مدیریت منابع مالی را به‌درستی برعهده بگیرید. بدانید که قلب تپنده هر سازمان واحد مالی آن است و فرد کارآفرین باید با دقت و تسلط ویژه مسائل مالی را در نظر داشته باشد تا در مسیر رسیدن به موفقیت دچار بحران و چالش‌های مالی نشود.

دنیای اقتصاد، امیر میثم گیاهی، مدرس ارشد دوره‌های

مدیریت

بهترین منابع مالی، مربوط به منابع شخصی و دوستان و آشنایان است. وقتی به فکر راه‌اندازی کسب‌وکار هستید، به‌طور حتم منابع مختلف مالی جهت سرمایه‌گذاری را هم در نظر گرفته‌اید. بهتر است برای این کار لیستی از منابع مالی‌ای که می‌توانید به آنها دسترسی داشته باشید را تهیه کنید. لیست ایده‌هایتان را هم داشته باشید. دو لیست را باهم مورد بررسی قرار دهید تا مشخص شود هر منبع برای کدام ایده مناسب‌تر است. در این صورت اگر برای قسمتی از کسب‌وکار‌تان کمبود منبع مالی داشته باشید، با این روش می‌توانید آن را مشخص کنید. توجه داشته باشید که همیشه نمی‌توانید به تنهایی هر کاری را انجام دهید. در ایجاد و توسعه کسب‌وکارها نیاز است با دیگران مشارکت داشته باشید تا بتوانید آن کار را به نحو احسن انجام دهید. حتی در مسائل مالی هم می‌توانید با سایرین شریک شوید، این‌گونه منابع مالی متفاوتی هم خواهید داشت. اگر با کارآفرینان موفق هم مشورت کنید، خواهید دید که داشتن شریک یا شرکای باتجربه و حتی سرمایه‌گذار را به شما پیشنهاد خواهند داد.

منابع و روش‌های تامین سرمایه ویژه کسب‌وکارهای نوپا و استارت‌آپ‌ها

امروزه بسیاری از موسسات و بانک‌ها هستند که برای امور مختلف، تسهیلات ویژه‌ای ارائه می‌دهند. اما معمولاً برای کارهای استارت‌آپی و نوپا، شرایط بسیار سخت‌گیرانه انجام می‌شود و با توجه به نرخ بهره و هزینه‌های مربوط به وام بانکی، مشکلات زیادی برای کسب‌وکارها به وجود خواهد آمد. اگر هم وام و تسهیلات خاصی با نرخ بهره پایین برایتان مهیا بود، قبل از اقدام برای دریافت آن از این امر مطمئن شوید که توانایی بازپرداخت آن را خواهید داشت. راه دیگری که برای تامین مالی می‌توان در نظر گرفت، دولت و سازمان‌های حمایتی در هر کشور است. دولت‌ها برای کمک به کارآفرینی، مبالغی را به‌صورت تسهیلات جهت راه‌اندازی کسب‌وکار در اختیار کارآفرینان قرار می‌دهند. تسهیلاتی که از سوی دولت به کارآفرینان اعطا می‌شود به مواردی همچون نوع و موضوع کسب‌وکار، بررسی میزان درآمد آن کسب‌وکار در آینده و نوع مکانی که کار قرار است در آن انجام شود، بستگی دارد.

شاید تاکنون نام فرشتگان سرمایه‌گذار یا Angel Investor به گوش‌تان خورده باشد. این افراد کسانی هستند که به کسب‌وکارهای نوپا و کوچک که توانایی مالی بالا ندارند کمک می‌کنند. آنها

آنگتاد دلایل جهش نرخ حمل بار کانتینری را بررسی کرد تهدید جدید تجارت جهانی



و نقل آنها سطحی از افزایش قیمت را در بسیاری از کالاهای مصرفی ایجاد خواهد کرد. رشد ۲۰۰ تا ۷۰۰ درصدی قیمت حمل و نقل کانتینرهای دریایی در فاصله آوریل ۲۰۲۰ تا آوریل ۲۰۲۱ می‌تواند به تعمیق رکود ناشی از پاندمی بینجامد چراکه تأثیرات سوءافزایش قیمت حمل و نقل، از سوی شرکت‌های تجاری عیناً به مصرف‌کنندگان منتقل می‌شود. دو نیرویی که مصرف را در دوره پاندمی تقویت کرده، نخست «رشد خرید از فروشگاه‌های آنلاین» و دیگری «افزایش فراغت در نتیجه تعطیلی‌های کرونایی» است. موضوعاتی که نیاز به حمل و نقل کالا بین بنادر جهان را افزایش داده و سطح تجارت را در دوره همه‌گیری ارتقا داده است. آنگتاد در گزارش خود ضمن ارائه یک خلاصه سیاستی از آنچه در فاصله ۱۲ سال اخیر در زمینه قیمت حمل کانتینرها در دریا وجود داشته، به‌طور روشن از سه راهکار مهم برای حل‌وفصل مساله کمبود

دنیای اقتصاد : ضربه دیگر کرونا به اقتصاد جهانی با گران شدن ۳ تا ۹ برابری هزینه حمل کانتینر عیان شد. آنگتاد در آخرین گزارش خود با استناد به رشد قیمت حمل بار کانتینری، اعلام کرده کمبود کانتینر برای بارگیری محموله‌های دریایی تهدیدی جدی برای آتیه تجارت جهانی است. شواهد موجود نشان می‌دهد در نتیجه افزایش تقاضا برای کالاهای مصرفی، قیمت حمل و نقل کالاها در مسیرهای مختلف از جمله در خطوط شانگهای-دوربان، شانگهای-اروپا، شانگهای-سانتوس و شانگهای-آمریکای شمالی به شدت افزایش یافته است. گزارشی که از سوی کنفرانس تجارت و توسعه سازمان ملل تهیه شده تایید می‌کند از زمان رکود بزرگ چنین ضربهای به اقتصاد جهانی وارد نشده و این ضربه تبعاتی را برای تجارت دریایی در پی داشته است.

از آنجا که ۸۰ درصد از کالاهای مصرفی، از طریق دریا به اقصی‌نقاط جهان می‌روند، کمبود کانتینر و رشد هزینه حمل

چالش کانتینرهای خالی در کشورهای مصرف کننده

تقاضا برای کانتینر در دوران همه گیری کرونا برخلاف انتظارات افزایش یافته است، به طوری که روند کاهشی که در اوایل شیوع کرونا اتفاق افتاده بود به سرعت ترمیم شده است. دلیل این موضوع تغییرات در مصرف و الگوهای خریدی است که در نتیجه کرونا ایجاد شده اند. این الگوها شامل افزایش در تجارت الکترونیک به علاوه تعطیلی های کرونایی هستند. مواردی که به افزایش تقاضای واردات برای کالاهای مصرفی منجر شده است. سهم بزرگی از این کالاها به وسیله کشتی های کانتینری حمل می شوند. براساس گزارش جدید آنکتاد افزایش در تقاضا بیش از انتظارات بوده است و با ظرفیت حمل و نقل کانتینری همخوانی ندارد، به طوری که کمبود بی سابقه ای در کانتینرهای خالی ایجاد شده است. شواهد آنکتاد نشان می دهد شرکت های حمل و نقل، بنادر و دریانوردان همگی غافلگیر شده اند. حتی کانتینرهای خالی که زمانی به آنها نیازی نبود و رها شده بودند، حالا به شدت مورد نیازند. ایجاد این شرایط پیچیده و تغییر در الگوهای تجارت در همین عدم توازن جا خوش کرده است. در عین حال مدیریت ظرفیت توسط کشتی های حامل و تاخیرهای مداوم ناشی از اقدامات پیشگیرانه کشورها، روی شرایط پیچیده کنونی تاثیرگذار بوده است.

سه دلیل فشار قیمتی روی کشورهای در حال توسعه

تاثیر نرخ جابه جایی کالا بر مصرف کنندگانی که ساکن کشورهای در حال توسعه هستند بیشتر است. گرانی جریان یافتن کالا در مسیرهای تجاری، طبق شواهد آنکتاد تاثیری جدی بر آن دسته از کسب و کارها و مصرف کنندگانی داشته که قدرت کمتری برای تقبل هزینه آن دارند. البته نرخ های حمل به آمریکای جنوبی و غرب آفریقا از هر منطقه تجاری دیگری بیشتر بوده است. به عنوان مثال تا اوایل سال ۲۰۲۱ نرخ های حمل از چین به آمریکای جنوبی ۴۴۳ درصد جهش داشته است که در مقایسه با افزایش ۶۳ درصدی نرخ کرایه حمل بین آسیا و ساحل شرقی آمریکای شمالی بسیار بالاتر است. بخشی از دلایل بروز این شرایط در این واقعیت نهفته است که مسیرهای میان چین به کشورهای آمریکای جنوبی و آفریقا اغلب طولانی تر هستند. نیاز به کشتی های بیشتر برای خدمات

کانتینر صحبت به میان آورده است. این گزارش نشان می دهد بحران رشد قیمت جابه جایی کانتینر از سه ناحیه «تعداد کانتینر»، «ظرفیت بارگیری بنادر» و «مشکلات ناشی از بستن مرزها در جهت ممانعت از شیوع بیماری» تقویت شده و حل آن در گرو بهبود «انضباط دریایی بهتر»، «تسهیل تجارت» و «ارتقای سطح رقابت در صنعت حمل و نقل دریایی» است. در عین حال چالش بزرگی که پیش روی شرکت های کشتیرانی است، بازگرداندن کانتینرهای خالی از کشورهای مصرف کننده به کشورهای تولید کننده است که تجارت جهانی را با اتلاف وقت و افزایش هزینه روبه رو کرده است. موضوعی که طبق توصیه آنکتاد نظارتی جدی از سوی کشورها و نیز مدیران بنادر در بخش های مختلف را می طلبد.

انسداد سوئز؛ ترس بزرگی که رفع شد

زمانی که کشتی غول پیکر اورگیون در ماه مارس کانال سوئز را برای تقریباً یک هفته مسدود کرد، نرخ های حمل و نقل دریایی دوباره افزایش یافت. نرخ های حمل بار که در دوران همه گیری به بالاترین میزان خود رسید، پس از مدتی یک روند باثبات به خود گرفت هرچند دوباره رو به صعود گذاشت. نرخ های حمل کانتینر یکی از عوامل اصلی تعیین کننده هزینه های تجارت است، بنابراین افزایش دوباره در «نرخ حمل بار» چالش دیگری به چالش های اقتصاد جهانی اضافی می کند. آن هم در شرایطی که جهان برای بیرون آمدن از بدترین بحران جهانی از زمان رکود بزرگ در تلاش است. انسداد سوئز ترس از وضعیت تجارت دریایی را تشدید کرد. به گفته جان هافمن رئیس شاخه تجارت و لجستیک آنکتاد، حادثه کشتی اورگیون به جهان یادآوری کرد که ما تا چه اندازه به حمل و نقل دریایی وابسته هستیم. حدود ۸۰ درصد از کالاهایی که مصرف می کنیم با کشتی ها حمل می شوند. از آنجاکه تقریباً تمام کالاهای تولیدی چون پوشاک، دارو و محصولات غذایی فرآوری شده با کانتینر حمل می شوند، نرخ های حمل بار کانتینری تاثیر مهمی بر تجارت جهانی دارند. به گفته هافمن این موج، اکثر مصرف کنندگان را تحت تاثیر قرار می دهد؛ بسیاری از کسب و کارها قادر به تحمل هزینه های بالاتر نخواهند بود و آن را عیناً به مصرف کنندگان منتقل خواهند کرد.



براین مبنا، سیاست‌گذاران باید در وهله اول اصلاحاتی برای تسهیل تجارت و کاهش هزینه آن در نظر بگیرند. بسیاری از این اصلاحات در توافق‌نامه تسهیل تجارت سازمان تجارت جهانی آمده است. کاهش تماس فیزیکی بین کارکنان صنعت حمل و نقل دریایی نتیجه بدیهی این اصلاحات است. مواردی که با مدرن‌سازی پروسه‌های تجارت می‌توانند به مقاومت‌تر شدن زنجیره‌های عرضه کمک کرده و حمایت بهتری از نیروهای کار ایجاد کنند. راهکار دیگری که از سوی آنکتابد توصیه شده بر تقویت شفافیت در مراودات دریایی تاکید دارد.

لازم است که سیاست‌گذاران این حوزه را تقویت کرده و همکاری را در زنجیره عرضه دریایی تشویق کنند تا نظارت بر تماس و برنامه کشتی‌ها بهبود پیدا کند.

از سوی دیگر دولت‌ها باید با ارتقای سطح رقابت در صنعت کشتی‌سازی و حمل‌ونقل دریایی اطمینان یابند منابع و تخصص لازم برای ارتقا این بخش مهیاست. این روندی است که می‌تواند به‌رغم اختلال ناشی از کرونا در کمبود کانتینرها شرایط را به سمت حل‌وفصل موضوع پیش برد.

طرح استراتژی‌های مشخص توسط شرکت‌های حمل‌ونقل می‌تواند تاخیر در جابه‌جایی کانتینرها را به حداقل برساند.

هفتگی در این مسیرها به این معنی است که کانتینرهای بسیاری در این مسیرها درگیر می‌شوند. زمانی که کمبود کانتینرهای خالی جدی می‌شود، یک واردکننده در برزیل یا نیجریه نه تنها باید هزینه حمل کانتینر وارداتی را پرداخت کند بلکه باید هزینه نگهداری کانتینرهای خالی را نیز بپردازد. عامل دیگر نیز کمبود بار برگشتی است؛ کشورهای آمریکای جنوبی و آفریقای غربی بیشتر از اینکه صادرکننده کالاهای تولیدی باشند، واردکننده آنها هستند و برای حمل‌کننده‌ها بازگشت مسیرهای طولانی به چین با کانتینرهای خالی پرهزینه است.

راه حل‌وفصل چالش کمبود کانتینر

برای کمک به کاهش احتمال وقوع این اتفاق در آینده آنکتابد بر سه نکته تاکید کرده است که نیاز به توجه بیشتری دارد: پیشبرد اصلاحات مربوط به تسهیل تجارت اولین موضوع است. در عین حال بهبود ردیابی و پیش‌بینی‌پذیر کردن تجارت دریایی موضوع مهم دیگری است که باید روی آن تمرکز کرد. در نهایت هم آنکتابد به تقویت مقامات حوزه رقابت محلی توجه کرده و از سیاست‌گذاران در کشورهای مختلف خواسته است اقدامات خود را بر بهبود این سه حوزه متمرکز کنند.

جزئیات بسته جدید سیاست ارزی بانک مرکزی



سوی بانک مرکزی صادر شد که به دلیل ناکارآمدی با بخشنامه‌های جدیدی جایگزین شده است.

رئیس کنفدراسیون صادرات ایران افزود: در نهایت این اتفاقات باعث دستور رئیس‌جمهور به معاون اقتصادی شد که منتج به ابلاغیه ۱۷۷ ستاد هماهنگی اقتصادی دولت در آبان ماه سال ۹۹ گردید. در این زمان به نظر فعالان اقتصادی و اتاق بازرگانی ایران، این ابلاغیه یکی از موضوعات مهمی بود که رفع بسیاری از مشکلات صادرکنندگان در آن دیده شده بود، اگرچه همچنان ابهاماتی نیز در پی داشت که عملاً اجرای این ابلاغیه را بلاثر می‌کرد.

رئیس کنفدراسیون صادرات ضمن تشریح بسته سیاست ارز حاصل از صادرات بانک مرکزی، گفت: دارندگان تعهد ارزی سال ۹۸ و ۹۹ رفع تعهد کنند تا از استرداد مالیات بر ارزش افزوده و معافیت مالیاتی برخوردار شوند.

محمد لاهوتی در گفت‌وگو با خبرنگار مهر با اشاره به ابلاغیه جدید بانک مرکزی در خصوص روش‌های بازگشت ارز صادراتی ۱۴۰۰، اظهار داشت: از سال ۹۷ موضوع تعهد ارزی صادرکنندگان به یک چالش جدی بین دولت و فعالان اقتصادی در عرصه صادرات و صادرکنندگان تبدیل شده و چندین و چند بخشنامه پی در پی از

ارز نیز موضوعی بسیار حائز اهمیت است که در وهله اول باید ۹۰ درصد ارزش پروانه‌های صادراتی به عنوان تعهد صادرکنندگان رفع شود.

لاهوتهی گفت: موضوعاتی که همواره مورد نگرانی صادرکنندگان بوده هزینه‌هایی بود که به آنها تحمیل می‌شد که خوشبختانه اینجا پذیرفته شده و روش‌های اعلامی بازگشت ارز نیز شامل «فروش ارز به سامانه نیما»، «واردات در مقابل صادرات خود»، «واگذاری ارز حاصل از صادرات به غیر»، «تسویه بدهی ارزی در قالب دریافت وام از صندوق توسعه ملی، فاینانس» و نیز «فروش ارز به صورت اسکناس به بانک‌ها و صرافی‌ها با نرخ سنا» است که خیلی از مشکلات برخی از صادرکنندگان در افغانستان و سی‌آی‌اس را حل می‌کند.

وی افزود: در مورد خدمات فنی و مهندسی نیز تعیین تکلیف صورت گرفته که با ۱۰ درصد اعتبارسنجی در سقف تعیین شده وزارت صمت، صادرکنندگان می‌توانند رفع تعهد ارزی کنند؛ ضمن اینکه مرزنشینی و سهمیه تعیین شده برای پبله وران نیز تعیین تکلیف شده؛ همچنین در صورت عدم بازگشت ارز در موعد مقرر عدم امکان استفاده از امکانات دولتی همچون تسهیلات، اخذ و تمدید کارت بازرگانی، مشوق‌های صادراتی و معافیت‌های مالیاتی وجود دارد.

لاهوتهی گفت: موضوعی که مهم است این است که به هر حال در یک جایی فعالان اقتصادی بخش خصوصی و نمایندگان اتاق با دولت به تعامل رسیدند و موضوعات را از سال ۹۷ تا پایان ۱۴۰۰ تعیین تکلیف کردند و حسن این است که در فروردین ماه ۱۴۰۰ این ابلاغیه صادر شده و تا پایان سال ۱۴۰۰ نیز اعتبار دارد.

وی افزود: کسانی که به هر دلیلی رفع تعهد ارزی نکرده‌اند تعیین تکلیف شده‌اند و از همه مهمتر دارندگان تعهد ارزی در سال‌های ۹۸ و ۹۹ می‌توانند به روش‌های اعلامی رفع تعهد کرده و از استرداد مالیات بر ارزش افزوده و معافیت‌های مالیاتی برخوردار شوند.

به گفته رئیس کنفدراسیون صادرات ایران، مدت زمان بازگشت ارز کماکان ۴ ماه است و مگر اینکه وزارت صمت تشخیص دهد که در برخی از رشته‌های کالایی باید این مدت افزایش یابد و با اعلام به بانک مرکزی عملاً فرصت به صادرکنندگان آن گروه کالایی داده خواهد شد تا بیش از ۴ ماه رفع تعهد ارزی کنند.

وی تصریح کرد: بر این اساس موضوعاتی باید در این ابلاغیه مورد اصلاح قرار می‌گرفت تا صادرکنندگان بتوانند یک بار برای همیشه، تکلیف خود در بازگشت ارز صادراتی را بدانند؛ اما در نهایت با توجه به اختیاری که ستاد هماهنگی اقتصادی دولت برای موضوع صادرات و واردات کالا از محل ارز صادرات به وزارت صمت، معدن و تجارت داده بود، موضوع اصلاح این ابلاغیه در کمیته اقدام ارزی سازمان توسعه تجارت ایران در دستور کار قرار گرفت.

به گفته لاهوتهی، برگزاری جلسات متعدد در قالب کمیته اقدام ارزی منجر به ارائه پیشنهادات ۱۳ بندی از سوی این کمیته به ستاد هماهنگی اقتصادی دولت شد که البته این پیشنهادات، به امضای همه اعضای کارگروه از جمله سازمان امور مالیاتی، گمرک ایران، سازمان توسعه تجارت، معاونت امور صنایع وزارت صمت و نمایندگان هر سه اتاق رسید؛ اما متأسفانه بررسی آن، ۴ ماه معطل ماند و در نهایت با مکاتبه‌ای که رؤسای سه اتاق بازرگانی، تعاون و اصناف با رئیس جمهور صورت گرفت، موضوع در معاونت اقتصادی ریاست جمهوری مورد بحث قرار گرفت و در نهایت، در بند ۱۵ ابلاغیه که مکملی بر ابلاغیه ۱۷۷ بود، کمیته ماده ۲ مکلف شد که ظرف مدت یک هفته پیشنهادات اتاق‌ها را بررسی کند.

جزئیات بسته جدید بانک مرکزی

وی اظهار داشت: روز گذشته بسته سیاستی ارز حاصل از صادرات از سوی بانک مرکزی ابلاغ شد و از آنجایی که مصوبه شورای هماهنگی اقتصادی بوده، تمام شرایط برگشت ارز صادراتی از سال ۹۷ تا ۱۴۰۰ در آن دیده شده است.

لاهوتهی با بیان اینکه موضوعات مهمی در ابلاغیه جدید بانک مرکزی برای برگشت ارز صادراتی مورد توجه قرار گرفته، اظهار داشت: افرادی که فروش ریالی تا ۱۶ مرداد ۹۷ داشته و به هر دلیلی در سامانه طراحی شده از سوی بانک مرکزی امکان رفع تعهد ارزی نیافته‌اند، فرصت یافتند تا آخر خرداد ۱۴۰۰ نسبت به ثبت فروش ریالی کالای صادراتی خود در سامانه جامع تجارت اقدام کرده و رفع تعهد انجام دهند.

وی افزود: صادرکنندگانی که در سال ۹۸ کالا صادر کرده، مجدد فرصت یافته‌اند تا ۳۱ تیرماه امسال و صادرکنندگان سال ۹۹ نیز تا پایان شهریورماه ۱۴۰۰ فرصت خواهند داشت که تعهد ارزی خود را ایفا کرده و رفع تعهد کنند؛ ضمن اینکه روش‌های بازگشت

سه روند مخربی که تعاریف سنتی از نقش مدیریت را به چالش می کشند

سه شاخص کارآمدی مدیران



در محل کار خود، از اهمیت کمتری برخوردار است و در عوض، درک احساس کارکنان اهمیت بیشتری یافته است. برای موفقیت در چنین محیط جدیدی، مدیران باید با همدلی رهبری کنند. این امر، به سازمان‌ها و عملکرد منابع انسانی نیاز دارد تا مهارت‌های مدیران خود را گسترش داده، ذهنیت آنها را برای مدیریت با روش‌های نوین آگاه سازند. همچنین، در سازمان خود، ظرفیت ایجاد این تغییر را به وجود آورند. در مورد اهمیت مدیریت همدلانه باید گفت تحقیقاتی که شرکت مشاوره منابع انسانی DDI چند سال پیش انجام داده، نشان می‌دهد همدلی (توانایی درک احساسات دیگران و به اشتراک‌گذاری آن) «یک محرک مهم برای عملکرد کلی» در مدیریت است. در این تحقیق آمده که «گوش دادن و واکنش نشان دادن با همدلی» ارتباط مستقیمی با مهارت‌های

دو تحول بزرگ در شکل کار و متن فعالیت کارکنان و شرکت‌ها باعث شده است ملاک‌های تشخیص «مدیر کارآمد» تغییر کند. تا همین دو سال پیش، موفقیت مدیر به «توانایی‌های سنتی» او و «کارنامه وظایف» کارکنان بستگی داشت. اما سنگ محک جدید، مهارت مدیران را در سه حوزه سنجش می‌کند. دورکاری و دیجیتالی‌شدن کسب‌وکارها، به «مدیریت نرم» نیاز دارد.

پیشتر، مدیران براساس توانمندی‌هایشان در مدیریت و بر پایه ارزیابی عملکرد کارکنانی که مجموعه خاصی از وظایف را انجام می‌دادند، انتخاب و ارتقا می‌یافتند. اما سه روند تحول‌گرا، تعاریف سنتی از «نقش مدیر» را به چالش کشید: متداول شدن دورکاری، اتوماسیون و تغییر انتظارات کارکنان. این روندها، در دوره جدید مدیریت به اوج خود رسیده است که براساس آن، حضور کارمندان

از زمان ابتلا به بیماری همه‌گیر مورد بررسی قرار گرفته است. سه روند تحول‌پذیر تعاریف سنتی نقش مدیر را به چالش می‌کشد: متداول شدن دورکاری. هرچند کارمندان و مدیران به‌صورت نامتمرکز و پراکنده توزیع بیشتری یافته‌اند، روابط آنها با یکدیگر ناهماهنگ‌تر شده است. گارتنر تخمین می‌زند که بیش از ۷۰ درصد روابط مدیران و کارمندان، حداقل در بعضی از مواقع به‌صورت دورکاری خواهد بود. این به این معنی است که احتمال کمتری وجود دارد که مدیران و کارکنان روی موارد مشابه کار کنند. مدیران به‌طور چشمگیری در واقعیت‌های روزمره کارکنان خود درگیر شده و تمرکز خود را بیشتر روی خروجی کار و کمتر بر فرآیندهای تولید معطوف خواهند کرد.

تسریع در استفاده از فناوری برای مدیریت کارکنان. بیش از یک چهارم شرکت‌ها بر روی یک فناوری جدید برای نظارت بر کارمندان دورکار خود، طی بیماری همه‌گیر سرمایه‌گذاری کرده‌اند. شرکت‌ها اقدام به خرید نرم‌افزارهای زمان‌بندی، ابزارهای حسابرسی گزارش هزینه با قابلیت هوش مصنوعی و حتی فناوری‌هایی برای جایگزینی بازخورد مدیر با استفاده از هوش مصنوعی کرده‌اند. درحالی‌که شرکت‌ها بر این موضوع متمرکز شده‌اند که چگونه فناوری می‌تواند وظایف کارمندان را خودکار کند؟ هوش مصنوعی می‌تواند به همان اندازه و به‌صورت موثر، جایگزین وظایف مدیران شود. در نهایت، تا سال ۲۰۲۴ فناوری‌های جدید جایگزین ۶۹ درصد از کارهای قدیمی خواهند شد که توسط مدیران انجام می‌شد، مانند تعیین کار و افزایش بهره‌وری.

تغییر انتظارات کارکنان. از آنجا که شرکت‌ها پشتیبانی خود را از کارمندان‌شان در زمینه‌هایی مانند بهداشت روان و مراقبت از کودکان طی همه‌گیر شدن گسترش داده‌اند، روابط بین کارمندان و مدیران آنها به‌گونه‌ای تغییر یافته است که بیشتر احساسی و حمایتی است. کارکنان دانشی، اکنون انتظار دارند که مدیران آنها به عنوان بخشی از سیستم پشتیبانی آنها باشند تا به آنها کمک کنند تجربه زندگی خود را بهبود ببخشند، نه فقط تجربه کارمندی شان را.

وقتی وظایف مدیریتی با فناوری جایگزین می‌شود، مدیران برای مدیریت به گردش کاری نیازی ندارند. وقتی تعاملات در درجه اول مجازی می‌شوند، مدیران دیگر نمی‌توانند برای مدیریت عملکرد به آنچه می‌بینند، اعتماد کنند. و وقتی روابط عاطفی‌تر می‌شوند،

کلیدی مدیریت مثل مربی‌گری، تعهد و تصمیم‌گیری‌های دقیق دارد و بر عملکرد کلی افراد هم تاثیرگذار است. با وجود چنین اهمیتی، تحقیق مذکور به این نتیجه رسیده که بیش از ۴۰ درصد مدیران خط مقدم، در همدلی کردن قوی و حرفه‌ای عمل می‌کنند. به طور خلاصه، بیشتر مدیران از چنین ویژگی‌ای برخوردار نیستند. همدلی معمولاً یکی از آن مهارت‌های رهبری سازمانی «ترم» است (بر خلاف اختیار، جسارت فنی، یا توانایی ارائه موثر به گروه بزرگی از مخاطبان). اما وقتی فکر می‌کنید که مدیریت اثربخش یعنی انجام کار از طریق دیگران، کوتاه‌بینانه است که بخواهیم به سرعت از آن بگذریم. بیانکا مک‌کان، مدیر ارشد منابع انسانی شرکت BetterWorks، می‌گوید: «تحقیقات نشان می‌دهد که روند همدلی در مدیریت رو به کاهش است. باید بگوییم همدلی یکی از مهم‌ترین قابلیت‌های مورد نیاز برای مدیریت کردن و هدایت کارکنان در یک محیط کاملاً متنوع و دائماً در حال تغییر است.» نویسندگان این متن، یک استراتژی جامع ارائه می‌دهند تا استراتژی‌های سه‌گانه «نقش‌مدیر»، متمرکزتر باشد.

با گذشت یک سال از همه‌گیری کووید-۱۹، چگونگی پیامدهای کووید-۱۹ در تغییر نحوه کار مردم از این پس مشخص خواهد شد. بسیاری از کارمندان در دنیایی پیچیده و با امکان بررسی بیشتر در مورد انتخاب مکان، زمان و میزان حجم کارشان شغل خود را انتخاب خواهند کرد. تجزیه و تحلیل گارتنر برای شرکت‌های متوسط نشان می‌دهد ۴۶ درصد از نیروی کار در آینده نزدیک به‌صورت ترکیبی خواهد بود.

برای درک بهتر تاثیر کووید-۱۹ در آینده شغلی، در سال ۲۰۲۱ تعداد ۳۰۴۹ کارگر دانش بنیان و مدیران آنها را در زمینه‌های کار در محل کار، از دور کاری و ترکیبی و همچنین، ۷۵ مدیر منابع انسانی، از جمله ۲۰ مدیر از شرکت‌های متوسط را مورد بررسی قرار دادیم. به جز موارد ذکر شده، یافته‌های دیگری نیز از این نظرسنجی به‌دست آوردیم.

مدیران قبلاً بیشتر براساس توانایی آنها در مدیریت و بر پایه ارزیابی عملکرد کارکنانی که مجموعه خاصی از وظایف را انجام می‌دادند، انتخاب می‌شدند و ارتقا می‌یافتند. در پنج سال گذشته، مدیران منابع انسانی شروع به استخدام و به‌کارگیری مدیرانی کردند که آمادگی لازم برای رهبری سازمان و انتقال دانش را به خوبی داشتند. اما این فرض که مربیگری باید وظیفه اصلی مدیریت باشد،

بر عملکرد کارکنان خود تاثیرگذار هستند. کارکنان سازمان‌هایی که سطح بالای مدیریت مبتنی بر همدلی دارند، بیش از دو برابر احتمال دارد که محیط کار آنها فراگیرتر باشد.

استخدام و به‌کارگیری نیروی کار جدید برای مدیران همدل - به‌ویژه در شرکت‌های متوسط - بسیار دشوار است. درحالی‌که شرکت‌های بزرگ‌تر می‌توانند میلیاردها دلار برای یادگیری و توسعه تحول نیروی کار اختصاص دهند، شرکت‌های کوچک‌تر محدودیت مالی بیشتری دارند. شرکت‌های متوسط نیز معمولاً مقیاسی برای ایجاد یک طبقه مدیریتی برای نیروی کار خود ندارند - آنها به مدیرانی نیاز دارند که هم مدیر باشند و هم مجری کار.

شرکت‌های متوسط نیاز به یافتن راه‌حلی برای توسعه مدیران همدل و بدون سرمایه‌گذاری گسترده دارند و به مدیران تاکید دارند که به‌کار - البته فقط مدیریت - ادامه دهند. این امر به سازمان‌ها و عملکردهای منابع انسانی‌شان نیاز دارد تا مهارت‌های مدیران خود را گسترش داده، ذهنیت آنها را برای مدیریت با روش‌های جدید بیدار کنند و در سراسر سازمان، ظرفیت ایجاد این تغییر را به‌وجود آورند. این در واقع، نحوه اتخاذ یک استراتژی جامع است که در هر سه مورد اشاره شده، قابل سرمایه‌گذاری است.

مهارت‌های همدلی را از طریق تمرین مکالمه توسعه دهید

درخواست از مدیران برای هدایت با همدلی می‌تواند ترسناک باشد. بسیاری از مدیران همدلی را از نظر مفهومی درک می‌کنند، اما مطمئن نیستند که چگونه از آن به‌عنوان یک ابزار مدیریتی

دیگر نمی‌توان رابطه را به حوزه کار محدود کرد. این سه گرایش در دوره جدیدی از مدیریت به اوج خود رسیده است که دیده شدن کارمندان در محیط کاری اهمیت کمتری داشته و درک احساس آنها دارای میزان اهمیت به مراتب بیشتری است.

انعطاف‌پذیری بنیادی نیاز به مدیران همدل دارد

برای موفقیت در محیط جدید، مدیران باید با همدلی رهبری کنند. در یک نظرسنجی که توسط گارتنر در سال ۲۰۲۱ بین ۴۷۷۸ نفر کارمند که نقش تکامل یافته مدیریت را مورد ارزیابی قرار می‌دهند، انجام شد، فقط ۴۷ درصد از مدیران برای انجام این نقش در آینده آمادگی داشتند. موثرترین مدیران آینده کسانی خواهند بود که اساساً روابط متفاوتی با کارمندان خود برقرار می‌کنند.

همدلی چیز جدیدی نیست. این اصطلاح رایج در فلسفه رهبری خوب است، اما هنوز به‌عنوان یک اولویت مدیریتی برتر شناخته نشده است. مدیر همدل، کسی است که توانایی عملکرد و رفتار را متناسب دارا است - به‌طوری‌که به‌راحتی از درک حقایق کار فراتر رفته و فعالانه سؤالاتی را پرسیده و به‌دنبال اطلاعاتی است که خود را در متن گزارش‌های مستقیم خویش قرار می‌دهد. همدلی مستلزم ایجاد سطح بالایی از اعتماد، مراقبت و فرهنگ پذیرش در تیم‌ها است. این سؤالات زیاد، از هر فردی قابل پرسیدن است: اینکه آنها سؤالاتی بپرسند که بدون ضربه بر اعتماد، پاسخ‌های لازم را ارائه دهند، علت اصلی رفتار کارمندان را بدون پیش‌فرض تشخیص دهند و هوش اجتماعی - عاطفی لازم برای تصور احساسات دیگران را نشان دهند.

همدلی آسان نیست، اما ارزشمند است. در واقع، در همان نظرسنجی، ۸۵ درصد از مدیران منابع انسانی در شرکت‌های متوسط، متفق‌القول بودند که در وضعیت فعلی، نشان دادن همدلی برای مدیران از اهمیت بیشتری نسبت به قبل از همه‌گیری کووید-۱۹ برخوردار است. تجزیه و تحلیل گارتنر نشان می‌دهد مدیرانی که سطح بالایی از همدلی را دارند، نسبت به افرادی که سطح پایین همدلی را دارا هستند، سه برابر بیشتر



استفاده کنند: آیا این سوالات بیش از حد شخصی هستند؟ چگونه می‌توان با گزارش‌های مستقیم خود، رابطه مطمئنی ایجاد کرد؟ آیا مراقبت در محل کار قابل قبول است؟ چگونه می‌توان در مورد عدالت اجتماعی حرف به میان آورد؟ این برخلاف فرضیات، کاملاً ریشه‌ای است که ما باید کار و زندگی را جدا از هم در نظر بگیریم. مدیران برای یادگیری هدایت با همدلی، نیاز به فرصت‌هایی برای تمرین دارند و مهم‌تر از همه، مجالی برای اشتباه کردن. متأسفانه، فقط ۵۲ درصد از ۳۱ مدیر یادگیری و توسعه که در ماه مه ۲۰۲۰ نظرسنجی شده‌اند، تمرکز خود را روی افزایش مهارت‌های نرم‌افزاری داشته‌اند. شرکت املاک زیلو برای ایجاد همدلی، گروه‌های مختلفی از مدیران را در سراسر سازمان ایجاد می‌کند که برای عیب‌یابی چالش‌های مدیریتی فعلی با هم‌تایان خود مکالمه‌های رو در رو می‌کنند. این مکالمات، فرصت‌های مکرر و ایمن از نظر روان‌شناختی را فراهم می‌کند تا در مکالمات آسیب‌پذیر بر این موضوع متمرکز شوند که چگونه مدیران می‌توانند برای مراقبت از خود و همچنین حمایت از رفاه تیم خود متعهد به انجام اقدامات خاص شوند. مدیران می‌توانند همدلی خود را با هم‌سازان خود تمرین کنند، سوالات خاصی را برای درک چالش‌های خود بپرسند و شرایط خود را در پاسخ به کاوشگرها بیان کنند. نکته مهم این‌که، این نوع مکالمات، این فرصت را به مدیران می‌دهد تا شکست بخورند- و در یک فضای امن- که فرصتی است که به‌ندرت در اختیار شخصیت‌های مقتدر قرار می‌گیرد. آنها همچنین با تمرین همدلی با هم‌سالان خود که احتمال قضاوت در آنها کمتر است، به مدیران کمک می‌کنند تا احساس انزوای کمتری داشته باشند.

با ایجاد شبکه پشتیبانی، ذهنیت مدیر جدید را توانمند کنید

طبق نظرسنجی ما در سال ۲۰۲۱ از تعداد ۴۷۷۸ کارمند در جهان، ۷۵ درصد از مدیران منابع انسانی از شرکت‌های متوسط، متفق‌القول هستند که نقش مدیران گسترش یافته است؛ با وجود این، نقش‌ها و تیم‌ها برای حمایت از رفاه ساختارمند نیستند. Goodway Group، یک شرکت کاملاً دورکار که از سال ۲۰۰۷ فعالیت‌های خود را شروع کرده است، معتقد است بهترین نتایج تجاری و هدف برای کار، در تیم‌ها اتفاق می‌افتد و تیم‌های دارای

ارتباطات و دید مشترک، با چالش‌های بیشتری روبه‌رو می‌شوند. Goodway Group نقش ویژه‌ای را در ایجاد موفقیت تیم که مسوولیت آن پرورش اعتماد و امنیت روانی و حمایت از سلامت تیم است، خلق کرد. مدیران به‌صورت تیمی با همدیگر همکاری می‌کنند تا به چالش‌های منحصربه‌فردی که کارمندان با آن روبه‌رو هستند، پاسخ دهند. این امر، شامل تسهیل مکالمات از راه دور ایمن از نظر روان‌شناختی و پشتیبانی و جذب اعضای جدید تیم است.

انگیزه مدیران برای همدلی، هنگامی افزایش می‌یابد که دارای سیستم حمایتی باشند که نشانگر فقط نقش خودشان نیست و سازمان‌ها در نقش‌هایی تداعی پیدا می‌کنند که برای پشتیبانی از آنها طراحی شده‌اند.

با بهینه‌سازی گزارش‌های مستقیم، توانمندی مدیر را برای همدلی افزایش دهید

مدیران در حال حاضر، به دلیل کمبود محیط کاری، با اقداماتی که باعث همدلی می‌شوند و زمانبر هستند، بیش از هر زمان دیگری درگیرند. درحالی‌که ۷۰ درصد از مدیران منابع انسانی شرکت‌های متوسط موافق هستند مدیران در مسوولیت‌های خود غرق شده‌اند. تنها ۱۶ درصد از سازمان‌های متوسط، نقش مدیر را برای کاهش میزان مسوولیت‌های موجود، بازتعریف کرده‌اند. رهبران شرکت Urgently - یک شرکت دیجیتالی راه‌داری جاده‌ای- با درک فشار بر مدیران برای حفظ ارتباط تیمی در محیط دورکاری، بارهای مدیران خود را متعادل کرده‌اند. وقتی مدیران متناسب تیمی باشند که بتوانند از عهده آن برآیند، می‌توانند وقت خود را به تقویت ارتباطات عمیق‌تر و پاسخ‌دهی با همدلی اختصاص دهند. انتقال به یک محیط ترکیبی، موجب پیچیدگی می‌شود.

راه‌حل اصلی این است که به مدیران کمک کنید تا اولویت کار خود را برای تمرکز بر روابط کم و با تأثیر بالاتر با افراد و تیم‌ها تعیین کنند. سازمان‌هایی که مدیران را قادر می‌سازند تا با پرداختن به موانع سه‌گانه مشترک- مهارت، طرز فکر و ظرفیت- همدلی کنند، بازدهی بیشتری از سنجش میزان عملکرد را در جهان پس از کووید-۱۹ به‌دست خواهند آورد.

دنیای اقتصاد، منبع: HBR، مترجمان: مرتضی ایراندوست،

رضا کارزار جدی‌وند

دانش بنیان بودن یکی از اصول اقتصاد مقاومتی است



«رفاه عمومی» و «استقلال اقتصادی» و «پیشرفت اقتصادی» اهداف اقتصادی انقلاب اسلامی است.

برون گرایی یکی از مولفه‌های اقتصاد مقاومتی است

معاون اشتغال و خودکفایی کمیته امداد تصریح کرد: گاهی افراد «استقلال» را در انزوا بودن معنا می‌کنند که این اشتباه است. برون گرایی یکی از مولفه‌های اقتصاد مقاومتی است و به تجارت حکم می‌کند در حقیقت «استقلال» تعامل با دنیا از موضع قدرت است. وی عنوان کرد: کشورهایی که در اقتصاد دنیا قرار دارند به دو دسته تقسیم می‌شوند کشورهایی که از موضع قدرت به تجارت ورود کرده و کشورهایی که از موضع ضعف در اقتصاد دنیا تجارت می‌کنند؛ منافع کشورهای دسته دوم لگدمال شده و در اقتصاد دنیا هضم می‌شوند.

یک دکترای اقتصاد گفت: دانش بنیان بودن یکی از اصول اقتصاد مقاومتی است در حقیقت دانش بنیان بودن ستون محسوب می‌شود؛ ما جزو کشورهایی هستیم که استعداد بالایی برای دانش بنیان بودن داریم چون مواد اولیه بسیار خوبی در کشور داریم که آن مغزهای خلاق و متفکر نخبگانی است که باید فرصت ظهور و بروز عملیات اقتصادی به آنان دهیم.

حجت‌الله عبدالملکی در گفت‌وگو با ایسنا اظهار کرد: در اقتصاد مقاومتی بر اقتصاد دانش بنیان تأکید ویژه‌ای شده است. اقتصاد مقاومتی تعریف جهانی دارد و اقتصادی که در شرایط دشوار به اهداف خود برسد اقتصاد مقاومتی نام دارد.

وی با بیان اینکه موانع اقتصاد در کشورهای مختلف متفاوت است، افزود: اهداف اقتصادی انقلاب اسلامی برآمده از انقلاب و مکتب اسلام است آنچه از قانون اساسی کلام رهبری و امام برآمده این است که

به آن مراجعه کرده و از توانمندی آنان استفاده می‌کنند. وی اشاره کرد: عدم ارتباط دولت با صنایع بزرگ و ارتباط صنایع بزرگ با شرکت‌های دانش‌بنیان از عواملی است که منجر به تقویت اقتصاد می‌شود و می‌تواند سرعت رشد اقتصاد دانش‌بنیان را در کشور تسریع بخشد.

محصولات دانش‌بنیان تحریم‌پذیر نیستند

این دکترای علم اقتصاد بیان کرد: اتکا به منابع زیرزمینی باعث شده از ذهن‌های خلاق غافل شویم و کمتر به نخبگان توجه کنیم وقتی کمتر به تولید توجه کنیم به افراد خلاق نیز کمتر توجه می‌شود و اقتصاد دانش‌بنیان محقق نخواهد شد. ضمن استفاده از نفت و گاز نباید از منابع حوزه فناوری غافل شویم چون ارزش‌افزوده این بخش‌ها چندین برابر است و تحریم‌پذیر نیستند. وی تصریح کرد: باید مسئولان تغییر رویکرد دهند و اقتصاد دانش‌بنیان جای خود را در جامعه پیدا کند، باید به این سیاست و قانون برسیم که صادرات نفت خام ممنوع شود و به تولید مشتقات نفتی توجه کنیم. دولت به عنوان یک محرک باید با خودداری از خام‌فروشی نفت به سمت تقویت اقتصاد دانش‌بنیان کشور حرکت کند.

شیوه دریافت مالیات باید چگونه باشد؟

عبدالمملکی تأکید کرد: مالیات بر درآمد اشخاص یا BIT بسیار مهم است اما در کشور از آن‌هایی که درآمد ندارند مالیات می‌گیریم؛ مالیات باید به صورت پلکانی باشد در این صورت ضدانگیزه نخواهد بود. وی افزود: شرکت‌های دانش‌بنیان کمتر مشکل مالیاتی دارند چون مشوق‌های خوبی برای آن‌ها وضع شده است اما تولیدکنندگان در سایر بخش‌های اقتصادی در فشار مالیات قرار دارند که با مالیات بر درآمد اشخاص می‌توان به کم‌درآمدها یارانه داد. معاون اشتغال و خودکفایی کمیته امداد اشاره کرد: قوانین تأمین اجتماعی قوانین مصوبی است این نظام تا حدی خلق بیکاری می‌کند گاهی سرمایه‌گذاران تصمیم می‌گیرند وارد چرخه تولید نشوند چون هزینه نیروی انسانی افزایش می‌یابد بنابراین ضرورت دارد انعطاف لازم ایجاد شود.

عبدالمملکی در پایان یادآور شد: درخصوص رتبه اقتصادی ایران نیز باید بگوییم در سال ۲۰۱۴ رتبه هجدهم اقتصاد جهان را داشتیم و اکنون در رده ۲۲ دنیا قرار داریم به دلیل رکودی که در سال‌های اخیر در اقتصاد کشور حاکم شده رتبه ما تنزل پیدا کرده است.

این استاد دانشگاه تصریح کرد: برای رفع ضعف و قدرت تجارت باید به واردات و صادرات کشورها بنگریم در اقتصاد جهانی جنگ منافع وجود دارد و حداقل قدرت چانه‌زنی برای کسب قدرت بیشتر است و ابتکار عمل با کشوری است که از موضع قدرت وارد می‌شود که باید بگوییم قیمت‌گذاری و تحریم از ابزارهای اعمال قدرت هستند. وی گفت: اقتصاد مقاومتی بر برون‌گرایی و استقلال اقتصادی تأکید دارد؛ فروشنده نفت خام از موضع ضعف و فروشنده هواپیما از موضع قدرت وارد اقتصاد می‌شود چون هواپیما کالایی است که علم و فناوری دارد و آن چیزی که باعث می‌شود کشوری دست برتر داشته باشد علم، دانش و فناوری است.

دانش‌بنیان بودن یکی از اصول اقتصاد مقاومتی است

این اقتصاددان تأکید کرد: دانش‌بنیان بودن یکی از اصول اقتصاد مقاومتی است در حقیقت دانش بنیان بودن ستون محسوب می‌شود؛ ما جزو کشورهایی هستیم که استعداد بالایی برای دانش‌بنیان بودن داریم چون مواد اولیه بسیار خوبی در کشور داریم که آن مغزهای خلاق و متفکر نخبگانی است که باید فرصت ظهور و بروز عملیات اقتصادی به آنان دهیم. وی بیان کرد: برای تقویت نخبگان باید ضمن آموزش و تربیت نخبگان، پشتیبانی از آنان را در دستور کار قرار دهیم که این امر در قالب شرکت‌های دانش‌بنیان در حال انجام است؛ در ۱۵ سال اخیر در بخش فناوری و نوآوری وارد میدان شدند و دولت‌ها در این بخش سرمایه‌گذاری کردند اما باید بگوییم که این اقدامات کفایت نمی‌کند چون این شرکت‌ها در آموزش و سرمایه‌گذاری دچار مشکل هستند و باید بخش خصوصی ورود پیدا کند.

عبدالمملکی اظهار کرد: نخبگانی که محصول دانش‌محور تولید کردند با ادبیات سرمایه‌گذاری و ارزیابی طرح اقتصادی آشنایی ندارند و اغلب به دلیل عدم آموزش با مشکل مواجه می‌شوند.

وی تأکید کرد: حوزه نوآورانه حوزه پرخطری است و یک نهاد باید ریسک آن را بر عهده بگیرد؛ در سایر کشورها شرکت‌های معتبر از استارت‌آپ‌ها حمایت و در آن سرمایه‌گذاری می‌کنند در کشور ما بخش خصوصی وارد نشده است و مشکل دیگر نیز ارتباط با دولت است.

معاون اشتغال و خودکفایی کمیته امداد یادآور شد: حدود ۵۰۰۰ شرکت دانش‌بنیان در کشور وجود دارد که با معیارهای سخت‌گیرانه وارد میدان شدند ولی گاهی می‌بینیم صنایع بزرگ یک کشور کمتر

دیپلماسی تجاری؛ ضرورت احیای فریضه اقتصادی



واژه دیپلماسی به معنی روابط بین‌المللی میان دولت‌ها و ملت‌ها و اعمال خواسته‌ها و پیگیری اهداف یک ملت در عرصه سیاست خارجی از طریق مذاکرات رسمی دیپلمات‌های دو کشور است. دیپلماسی، راه‌حل عملی دستیابی به اهداف ملی از طریق گفتگو، تعامل، مذاکره و دادوستد است. امروزه دیپلماسی، در حقیقت به راهکار بسیار کم‌هزینه، معقول، منطقی و مبتنی بر تعامل و نیز گزینه‌ای مطلوب و ارجمند در تامین منافع بلندمدت ملی و بین‌المللی تبدیل شده است.

دکتر جواد شریاف، عضو گروه مطالعات غرب آسیا در دانشکده مطالعات جهان در یادداشتی که در اختیار ایسنا گذاشته، نوشته است: این تعاملات میان دولت‌ها از دیرباز وجود داشته و زمینه‌های مختلفی را در بر می‌گرفته که خود موجبات هم‌گرایی یا واگرایی

میان دولت‌ها و ملت‌ها را فراهم می‌آورده است. در طول زمان، تغییر و تحول در حوزه روابط بین‌الملل، باعث دگرگونی محتوایی دیپلماسی شده اما در اصل و ماهیت و بایستگی آن تغییری ذاتی به وجود نیاورده است. از نخستین روزهای پیدایش واحدهای سیاسی و گسترش مفهوم مرز و مفهوم منفعت قومی و جمعی، نیاز به گفت و گو کاربست دیپلماسی برای دستیابی به تفاهم و پرهیز از جنگ بر سر منابع محدود و منافع محدود وجود داشته و با گذر زمان این نیاز شکل و شمایل مختلفی به خود گرفته است. زمانی بار اصلی حل و فصل مشکلات و معضلات و گسترش بخشیدن به منافع ملی بر دوش سفرا و دیپلمات‌ها بوده و گاهی میان ایشان و دیگران از جمله نظامیان، بازرگانان و تجار، سیاستمداران ملی، روزنامه نگاران و رسانه‌ای‌ها، چهره‌های وجیه و معتبر، اندیشمندان

و دیگران تقسیم وظایفی صورت می گرفته است. با رشد و تکثیر واحدهای سیاسی در سراسر جهان و افزایش جمعیت و توسعه صنعت، در شرایط کنونی بار اصلی و حقیقی کار، بر دوش تجار و بازرگانان قرار گرفته است.

همزمان با تغییر روابط و مناسبات بین‌المللی، ابزارها و سازوکارهایی که کشورها برای مدیریت تعاملات خود به کار می‌گیرند نیز تحول یافته است. بعد از جنگ جهانی دوم ابعاد اقتصادی و تجاری در سطح جهان در قیاس با سایر حوزه‌ها، از اهمیت بیشتری برخوردار شد و دیپلماسی سنتی به نفع کاربرست دیپلماسی در حوزه تجارت و اقتصاد، تغییرات معناداری پیدا کرد. تامین منافع ملی بدون مدیریت امور اقتصادی و تجاری امکان‌پذیر نبود و تحقق آن که پیشتر بر دوش دیپلمات‌ها و فعالان سیاسی و به‌خصوص دولت‌ها قرار می‌گرفت زمینه را برای بازیگران جدید فراهم ساخت. بازیگران جدید عرصه فعالیت‌های اقتصادی دیگر نه دیپلمات‌های حرفه‌ای بل تجار و بازرگانان بودند. ایشان در قامت سربازان وطن، با تکیه بر توانمندی‌های خویش و مستظهر به ظرفیت‌های اقتصادی و صنعتی، در راستای منافع اقتصادی کلان کشور، خاکی‌های اقتصادی را مبتنی بر اهداف درازمدت ملی به درون کشورهای هدف جلوتر می‌بردند. بدین وسیله و با کمک فعالان بخش خصوصی مرزهای اقتصادی جابجا و کشورگشایی‌های جدید که همانا فتح بازارهای مهم و کسب منافع بیشتر بود، به معنای اخص کلمه باب نوینی را در حوزه سیاست و دیپلماسی گشود.

دیپلماسی تجاری چیست؟

دیپلماسی تجاری شامل توسعه کسب‌وکارها و راه‌های برقراری ارتباط بین دو کشور و تربیت دیپلمات‌ها و نمایندگان کسب‌وکارها برای یافتن شرکای تجاری مناسب است. امروزه، دیپلماسی تجاری از اهمیت بیشتری برخوردار شده و مذاکره‌کنندگان آن باید به خوبی آماده شوند. بهره‌گیری از فنون مذاکره و تسلط بر شیوه‌های گفتگو، در توسعه تعاملات بین‌المللی سازنده موثر خواهد بود. از جمله اهداف این دوره برای آماده‌سازی نیروهای فعال دیپلماتیک در این حوزه، می‌توان به موارد ذیل اشاره کرد.

- ارزیابی مناسب برای کشور
- شناخت منافع ملی خود و دیگران
- هماهنگی بین کارگزاری‌های مختلف
- توسعه اطلاعاتی و هماهنگی سیاست داخلی و خارجی
- تبدیل بحران‌های سیاسی و امنیتی منطقه‌ای و جهانی به فرصت‌ها
- ایجاد اشتغال برای سرمایه‌داران و صاحبان کسب‌وکار در بخش خصوصی
- استفاده بهینه از قدرت نرم و داشتن مهارت متناسب با دیپلماسی امروز جهان
- پرورش سرمایه انسانی توسعه‌یافته و آشنا با فن مذاکره و اصول قراردادنویسی و تعاملات تجاری
- درک و شناخت تغییر و تحولات منطقه‌ای و الزامات داخلی و داشتن برنامه دیپلماتیک برای سازگاری با آنها
- اعتمادسازی و جلب همکاری سایر نهادها و ایجاد هماهنگی بین همه دستگاه‌ها در حرکت به سوی بازارهای جهانی
- تعقیب روابط خارجی منطقی و از بین بردن تنش‌های موجود در روابط خارجی و گسترش روابط دوستانه با طرف‌های تجاری
- نقش دیپلماسی تجاری در توسعه اقتصادی در دنیای امروز چنان بوده است که دستگاه دیپلماتیک برخی کشورها بخش عمده وقت خود را به آن اختصاص می‌دهد و به نظر می‌رسد در دو دهه اخیر قرن جدید، در همه کشورها دیپلماسی تجاری به اولویت اول سیاست خارجی کشورها تبدیل شده است. از دلایل افزایش اهمیت دیپلماسی تجاری می‌توان به نکات ذیل اشاره کرد:
- اهمیت زایدالوصف تجارت و روش‌های نوین بازاریابی در دنیای جدید
- رقابت گسترده اقتصادی میان کشورهای در حال توسعه برای تامین نیازهای بازار داخلی و توجه به خارج
- پیوستگی اقتصاد و سیاست بیش از گذشته و درهم تنیدگی بیشتر این دو حوزه با دیپلماسی
- تشدید رقابت اقتصادی در جامعه جهانی و اهمیت تولید کار و اشتغال در تامین امنیت ملی کشورها
- کنترل بازار، ابزار قدرتمند اعمال فشار و تنظیم رفتارهای بازیگران جهانی شدن و پیوستگی بازارهای جهانی و تکیه و اکتفا به اقتصاد کشورها بر یکدیگر
- توسعه ساختارهای سازمانی مناسب در کشورها برای هدایت و



پیشبرد دیپلماسی تجاری

- عرصه جدید قدرت‌نمایی کشورها و حفظ پرستیژ بدون جنگ و خونریزی و برپایی جنگ

- توجه ویژه کشورهای توسعه‌یافته و قدرت‌طلب به این نوع دیپلماسی و استفاده از آن برای مهار ناامنی

- حمایت بازیگران دولتی و خصوصی از کسب‌وکارها با استفاده از فرآیندهای دیپلماتیک و مدیریت روابط تجاری

بی تردید بازارهای جهانی عرصه رقابت شدید و نزدیک کشورهای صنعتی به منظور کسب برتری یا حفظ سهم خود در بازار شده است. این رقابت بر سر منابع محدود، زمینه را برای درگیری‌های مختلف بر سر کسب سهم و سود بیشتر رقم زده است. در چنین شرایطی باب جدید گفت‌وگو مذاکره با هدف کاهش تنش و پرهیز از جنگ و درگیری نظامی به نام

دیپلماسی تجاری گشوده شده است. حساسیت کشورها برای حفظ سهم خویش از بازار و تلاش برای توسعه آن، زمینه خوبی را برای توسعه مفهوم دیپلماسی تجاری و ضرورت ایجاد درک متقابل فراهم آورده است. اگرچه در این عرصه که به شرایط میدان‌های جنگ بسیار نزدیک است، هر کسی به قصد برتری می‌جنگد اما قواعدی نیز ترسیم شده است تا بر مبنای آن این منازعات قانونمند پیش روند و آسیب کمتری به مصرف کننده نهایی وارد آید. برای کسب موفقیت در ایجاد روابط بین‌المللی موثر، اتخاذ یک دیپلماسی تجاری با ویژگی‌هایی

که در ادامه به آنها اشاره می‌شود، اجتناب ناپذیر است:

- بهره‌گیری از ابزارها و توانایی‌های موجود در تعاملات دوجانبه و چندجانبه

- اولویت ملاحظات اقتصادی و تجاری بر ملاحظات سیاسی و امنیتی برای تامین منافع دوجانبه

- برقراری ارتباط با واحدهای اقتصادی و مالی جهانی و بهره‌گیری از قدرت آنها در چانه‌زنی‌ها

- تدوین قوانین و مقررات متناسب با این شرایط

- ایجاد نهادهای واسط و تسهیل گر و واسطه به منظور رسیدگی به دعاوی و بررسی ادعاهای طرفین

- تلاش در ایجاد نهادهای اقتصادی و تجاری منطقه‌ای و برقراری ارتباط با نهادهای مشابه در کشورهای دیگر

معمولا دیپلماسی اقتصادی و تجاری یکسان در نظر گرفته می‌شوند ولی از نظر مفهومی متمایز از هم بوده ولی بسیار مرتبط با یکدیگرند. دیپلماسی اقتصادی یکی از ابزارهای مهم در پیشبرد اهداف بلندمدت رشد و توسعه اقتصادی کشورها، نقطه تلاقی دیپلماسی و فعالیت‌های اقتصاد ملی و بین‌المللی، و فصل مشترک بین منافع اقتصاد ملی و سایر منافع سیاسی امنیتی و فرهنگی یک کشور است (دامن پاک جامی، ۲۰۱۹، ص. ۹۳). در دیپلماسی تجاری، کشورها با توجه به توانایی‌ها و منافع ملی اقتصادی خود می‌کوشند تا در قالب استراتژی‌های خاص (مثل استراتژی‌های جایگزینی واردات یا توسعه صادرات) به تعقیب اهداف خاص و

عملیاتی (مانند توسعه صادرات یا جذب سرمایه‌گذاری خارجی) با استفاده از ابزارهای خاصی (نظیر ابزارهای تعرفه‌ای و غیرتعرفه‌ای) به‌دازند (بزرگی، ۲۰۱۵، ص. ۷۸). به بیان دیگر، دیپلماسی اقتصادی در جهان امروز یکی از وجوه دیپلماسی مدرن بوده و موضوعات مربوط به سیاست‌های عمومی اقتصادی و توافق‌نامه‌های تجاری را در برمی‌گیرد و به معنای استفاده از ابزارهای سیاسی در مذاکرات بین‌المللی برای موفقیت اقتصادی یک ملت و کسب منافع بیشتر است. حال آن که دیپلماسی تجاری به مسائل بسیار جزئی‌تر مانند حمایت از کسب‌وکارها برای حضور در بازارهای خارجی می‌پردازد.

اهمیت و جایگاه دیپلماسی تجاری در کشور

امکانات و ظرفیت‌های داخلی کشور جمهوری اسلامی ایران، آن را تبدیل به کشوری صاحب نفوذ در منطقه غرب آسیا در عرصه تعاملات اقتصادی و تجاری کرده است. برخی از این ویژگی‌ها و امکانات در ذیل بیان شده است.

- ویژگی ممتاز جغرافیایی
- جمعیت جوان و تحصیل‌کرده
- حضور در محور ترانزیت کالا، خدمات و مسافر
- تاریخ غنی تبادلات تجاری ایران با دیگر همسایگان
- آراده معطوف به تجارت و کسب منفعت در نسل جدید
- جغرافیای سیاسی ایران بیشتر تبادلی و تجاری است تا تولیدی
- منابع غنی طبیعی (به‌ویژه نفت و گاز) و محصولات سرشار کشاورزی صادراتی مهم
- آشنایی با اقتصاد نفتی و مضرات آن و عبور جامعه جوان از فضای حاکم بر جوامع رانتیر و نفتی
- جهش در تعاملات خارجی با کشورهای همسایه و تلاش برای بهره‌مندی از فضای تبادل با همسایگان
- توسعه کسب‌وکارهای اینترنتی و ضرورت فراگیری اصول و آداب ارتباط با دیگران و نفوذ در بازار سایر کشورها
- ایفای نقش تاریخی در جاده ابریشم و تلاش برای احیای این نقش از طریق توسعه تبادلات تجاری با همسایگان
- ایران می‌تواند با بهره‌گیری از این ظرفیت عظیم و بالابردن سطح علم و مهارت انجام مذاکرات و برقراری روابط بین‌الملل و نیز میزان کارایی و اثربخشی دستگاه دیپلماسی؛ به عنوان یکی از ارکان

سیاست خارجی، برای پیشبرد تعاملات اقتصادی و تجاری کشور همت گمارد. کشور ایران سالهاست که با چالش‌ها و مسائل زیادی نظیر تحریم‌های اقتصادی روبرو است. راهکارهای ذیل را می‌توان از جمله راهکارهای عملی برای جلوگیری از انزوای طلبی با وجود تحریم‌های تحمیلی اقتصادی موجود برشمرد:

- برونگرایی از طریق تعامل سازنده و همکاری و همگرایی اقتصادی و تجاری با کشورهای منطقه و جهان
- استفاده از تجارب دیگر کشورها در ایجاد زیرساخت‌های توسعه با راه‌یابی به بازارهای هدف و بسترسازی نهادی
- زدودن تنش در اوضاع سیاسی با بکارگیری دیپلماسی و تمرکز بر همکاری‌های مشترک منطقه‌ای و بین‌المللی
- ضرورت تبیین مفهوم دیپلماسی تجاری در بخش‌های مختلف دولتی و خصوصی و هم‌اندیشی و تعامل با نهادهای مرتبط
- ایجاد فضای مناسب سرمایه‌گذاری خارجی و تصویب مقررات تسهیل‌کننده سرمایه‌گذاری با بکارگیری دیپلماسی تجاری همگام با دیپلماسی سیاسی

ضرورت برگزاری این دوره‌ها برای وزارتخانه و نهادها در راستای تأمین اهداف و منافع ملی

امنیت اقتصادی و تجاری از مهم‌ترین وجوه امنیت ملی و افزایش سطح رفاه مردم است. تأمین امنیت ملی بدون قدرت اقتصادی امکان‌پذیر نیست. از این رو کشورها برای جذب سرمایه خارجی و تسهیل مقررات آن و تأمین بستر قانونی و امنیت سرمایه‌گذاری در کشور خود با یکدیگر در رقابت هستند. برای دسترسی به بازارهای جهانی باید با دیگر کشورها مذاکره، و برای شکل‌دهی به نهادها، سازمان‌ها، تنظیم مقررات و مناسبات اقتصادی و تجاری و مالی با آنها، در قالب موافقت‌نامه‌ها و معاهدات دوجانبه و چندجانبه‌ی اقتصادی، تلاش کرد. امروزه فعالیت نهادهای اقتصادی نظیر، شرکت‌ها و صنایع تولیدی بزرگ چندملیتی و فراملیتی، شرکت‌های سرمایه‌گذاری خارجی، بانک‌ها، بازارهای پولی و مالی و نیز عناصر داخلی نظیر صنایع تولیدی، بازاریان، سرمایه‌گذاران در عرصه اقتصادی و تجاری بسیار افزایش یافته است. در این راستا آموزش دیپلمات‌ها و بخش خصوصی، تجار و بازرگانان حرفه‌ای در مذاکرات و تعامل موثر و برقراری معاهدات تجاری

مذاکره میان آنها نیز در توسعه کشور نقش به سزایی خواهد داشت. دانشگاه تهران در راستای مسئولیت‌های اجتماعی خویش و نیز بین‌المللی کردن فعالیت‌های آموزش پایه، در این زمینه می‌تواند به محور جذب و آموزش فعالان حوزه اقتصاد و تجارت تبدیل شود. طبعا طی این مسیر بدون کمک و مشارکت وزارت خارجه، بازرگانی، صمت و سایر نهادهای دولتی ممکن نخواهد بود. این تلاش سازماندهی شده و مبتنی بر شناخت آسیب پذیری های کشور و تلاش برای رفع آن، نیاز به همسویی و همکاری همه فعالان دو حوزه دولتی و بخش خصوصی دارد. دانشگاه تهران در این میان به عنوان تضمین موفقیت طرح توسعه تجارت بین‌الملل و دیپلماسی تجاری اعتبار علمی خویش را تضمین کننده درستی این مسیر کرده است.

شرکت‌کنندگان در این دوره‌ها از جمله کارشناسان دولتی و غیردولتی و فعالان بخش خصوصی، چگونگی شناسایی سازوکارهای حاکم بر بازار داخلی و خارجی و نحوه ارائه و شناساندن و تبلیغ توانمندی‌های کشور در بازار هدف را فراگرفته و با جریان‌ها و روندهای حاکم بر نظام تجارت، آموزش‌های کیفی و کاربردی و اصول تجارت، نحوه اشتغال‌زایی و توسعه آن به خارج از مرزها برای سرمایه‌داران و صاحبان کسب‌وکار، اصول و فنون مذاکره و قرارداد نویسی، تعریف و توصیف نهادهای بین‌المللی و نحوه تعامل با آنها آشنا خواهند شد. دانشکده مطالعات جهان در راستای عمل به وظایف آموزشی و انجام مسئولیت‌های اجتماعی و ایفای نقش اصلی در بین‌المللی کردن هر چه بیشتر دانشگاه، در این زمینه گام‌های بلندی برداشته است. برگزاری دوره‌های آموزشی دیپلماسی محور و با هدف توسعه و ترویج مفهوم دیپلماسی و کاربردی کردن این مفهوم در حوزه‌های مختلف سیاسی، اجتماعی، اقتصادی و بین‌المللی می‌کوشد در ترویج تعاملات مدنی و همکاری‌های دولتی-غیردولتی نقش موثری ایفا کند. برگزاری دوره‌های (MBA و DBA) دیپلماسی، نخستین گام بلند دانشکده در این حوزه است و می‌توان آن را به عنوان پلی ارتباطی میان دو حوزه نظر و عمل و تلفیقی از تجربه عینی حوزه اقتصاد و تجارت و نظام فکری دانشگاهی در راستای توسعه تعاملات بین‌المللی دانشگاهی تلقی کرد.

بین‌المللی که تامین‌کننده‌ی منافع ملی هستند در سرلوحه برنامه‌های نهادهای دولتی می‌بایست قرار گیرد. این مهم اگرچه تاکنون مغفول واقع نشده اما در شرایط کنونی و سخت تحریم و به منظور خروج از انزوای تحمیلی، رونق بخشیدن به کسب‌وکارهای فعال در حوزه اقتصادی و تجاری با هدف توسعه تجارت خارجی از سوی دانشگاه تهران و در راستای ایفای بخشی از مسئولیت اجتماعی دانشگاه، مورد توجه قرار گرفته است. نکات زیر بر ضرورت برگزاری دوره‌های مذکور می‌افزاید:

- آشنایی با سازوکارهای حاکم بر بازارهای کشورهای هدف
- تقویت بنیه کارشناسی فعالان دولتی در این زمینه و ضرورت آموزش‌های کیفی و کاربردی
- شناخت روندها و ساختار موجود در سازمان‌ها و نهادهای بین‌المللی و نحوه تعامل با آنها
- ضرورت آموزش مستمر فعالان بخش خصوصی و تقویت بنیه آنان در عرصه رقابت با رقبای خارجی
- استفاده از تجارب فعالان و کارآفرینان برتر در عرصه تجارت خارجی و بهره‌گیری از نظرات و تجارب آنان
- آموزش تسهیل‌گری در تعاملات تجاری و ترغیب بخش خصوصی در تعامل هر چه بیشتر با همتایان خارجی
- شناخت توانمندی‌های صادراتی کشور و تلاش برای معرفی آن به مخاطبان خارجی و جلب نظر و توجه آنان
- به منظور خروج از شرایط خاص تحریم که با هدف منزوی کردن جمهوری اسلامی شکل گرفته، گریز و گزیری از فعال کردن بخش‌های مختلف در حوزه تجارت وجود ندارد. در همین راستا و با هدف بهبود وضعیت، ارتقای سطح خصوصی‌سازی اقتصادی و اصلاح ساختارهای تصمیم‌سازی و تصمیم‌گیری و آموزش نیروهای زبده از اهمیت برخوردار است. قطعا برقراری همکاری‌های علمی، آموزشی، پژوهشی و عملیاتی میان دانشگاه تهران و وزارت خانه‌های مربوطه جهت بالابردن مهارت علوم و فنون مذاکره دو طرفه‌ی بازیگران دولتی و غیردولتی در خصوص مسائل مرتبط با اقتصاد و تجارت و سیاست خارجی نیز در پیشبرد اهداف کشور در این زمینه موثر خواهد بود. برقراری معاهدات و موافقت‌نامه‌های دوطرفه و چندگانه میان دولت، سازمان‌ها، نهادها با دانشگاه‌ها و برقراری تعامل و

رفع مشکلات کشاورزی با سامانه پایش ماهواره‌ای و هوای مزرعه



استفاده از تصاویر ماهواره‌ای، پایش وضعیت رشد و سلامت محصولات کشاورزی انجام می‌شود و مشکلات اراضی کشاورزی نمایان می‌شود.

وی افزود: در گام اول دسترسی سامانه برای سازمان‌های کشاورزی فراهم شد که یکی از مهم‌ترین خدمات در این زمینه برآورد سطح زیرکشت و تخمین عملکرد محصول است.

معمدی افزود: این سامانه همچنین قادر است برآورد میزان عملکرد محصول را با توجه به الگوریتم‌هایی که برای آن توسعه داده شده، داشته باشد که در این میزان سطح زیرکشت چقدر محصول برداشت خواهد شد.

معمدی اظهار کرد: این کاربرد کمک بزرگی برای سازمان

فناوران پارک علم و فناوری کرمانشاه موفق به طراحی و ساخت سامانه پایش ماهواره‌ای و هوایی مزرعه شدند که می‌تواند در رفع مشکلات حوزه کشاورزی بسیار کارساز باشد.

صباح معتمدی، مدیرعامل شرکت طراح این سامانه با اشاره به ساخت سامانه پایش ماهواره‌ای و هوایی مزرعه گفت: این سامانه که برای کمک به کشاورزان طراحی شده، تحت وب است و از تصاویر ماهواره‌ای سازمان فضایی اروپا و آمریکا استفاده می‌کند و دسترسی آن هم برای سازمان‌ها و هم برای کشاورزان امکان‌پذیر است.

مدیرعامل این شرکت تصریح کرد: در این سامانه که با حضور معاون اول رییس جمهوری رونمایی شد، با

هفت تا هشت دقیقه سم پاشی می شود.

معمودی افزود: در این روش صرفه جویی بالایی در مصرف سم و آب صورت می گیرد، به نحوی که مصرف سم در این روش ۳۰ درصد نسبت به روش های دیگر کمتر است، همچنین میزان مصرف آب نیز به شدت کاهش یافته به نحوی که اگر در سم پاشی معمولی یک لیتر سم با ۴۰۰ لیتر آب مخلوط می شود در این روش، هر لیتر سم تنها با ۹ لیتر آب مخلوط شده و برای سم پاشی استفاده می شود.

وی اظهار کرد: علاوه بر این در این روش از خسارت محصولات کشاورزی هم جلوگیری می شود، چرا که در روش های دیگر تجهیزات سم پاشی باید وارد مزرعه شوند که در این صورت احتمال آسیب محصول وجود دارد، اما در این روش محصول بدون آسیب و از هوا سم پاشی می شود.

مدیرعامل این شرکت در ادامه به آشنایی سه ساله این شرکت با پارک علم و فناوری کرمانشاه اشاره کرد و افزود: شرکت ما اولین شرکت فضایی در غرب کشور است که سال ۱۳۹۶ راه اندازی شد و یک سال بعد از شروع فعالیت شرکت توانستیم وارد پارک علم و فناوری شویم.

به نقل از وزارت علوم، معتمدی تصریح کرد: مجموعه پارک خدمات خوبی از جمله تامین مکان، تسهیلات بانکی، معافیت مالیاتی، برگزاری دوره های آموزشی و ارائه مشاوره های حقوقی، حسابداری و بازاریابی را در اختیار کسب و کارهای نوپا قرار می دهد، اما از همه این ها مهمتر اعتماد به نفسی است که به شرکت ها داده و از آن ها در مسیر پیشرفت و رشد حمایت می کند.



های کشاورزی و برنامه ریزان این حوزه کشور خواهد بود، چرا که با داشتن آمار دقیق سطح زیرکشت و مقدار محصول برداشتی می توان بازار محصولات کشاورزی را به خوبی تنظیم و مدیریت و صادرات و واردات محصولات را کنترل کرد و این امر پیش نمی آید که یکبار محصولی در کشور آنقدر زیاد شود که کسی خریدار آن نباشد یا یکبار آنقدر کمیاب شود که قیمت آن سربه فلک بکشد.

وی با بیان اینکه درگام بعدی دسترسی کشاورزان به سامانه تا پایان اردیبهشت ماه امسال فعال می شود، گفت: در این دسترسی کشاورزان و شرکت های کشت و صنعت قادر خواهند بود گوشه به گوشه اراضی کشاورزی خود را رصد کنند.

معمودی تصریح کرد: دقت ماهواره ای که در این سامانه مورد استفاده قرار گرفته ۱۰ متر است، یعنی در هر هکتار از اراضی کشاورزی ۱۰۰ نقطه ۱۰×۱۰ قابل رصد خواهد بود و در این ۱۰۰ نقطه اطلاعاتی مانند وضعیت رشد محصول، وضعیت کلروفیل، سطح برگ، نیتروژن، نیاز آبی و تنش های محصول به صورت پنج روز یکبار به صورت نقشه و نمودار گزارش می شود.

وی افزود: علاوه بر پایش ماهواره ای، خدمات هواشناسی ماهواره ای هم به کشاورزان در این سامانه ارائه می شود، به نحوی که گزارش وضعیت بارش، سرعت باد، رطوبت هوا به کشاورز اطلاع داده شده و پیش بینی وضعیت جوی چند روز آینده هم گزارش می شود.

معمودی خاطرنشان کرد: امکان سفارش خدمات هوایی با پهپاد مانند سمپاشی و محلول پاشی هوایی و تصویربرداری چند طیفی هوایی با دقت پنج سانتیمتر و نیز مدیریت مالی هم در این سامانه فراهم شده است، به نحوی که گزارشی از هزینه کرد و درآمدهای کشاورزان محاسبه شده و در اختیار آنها قرار می گیرد و در نهایت مزیت دیگر این سامانه برقراری ارتباط کشاورز با کارشناسان کشاورزی است.

وی به مزیت های استفاده از پهپادها در انجام سم پاشی محصولات کشاورزی اشاره کرد و افزود: در این روش صرفه جویی بسیاری در زمان صورت می گیرد به نحوی که یک هکتار زمین کشاورزی تنها ظرف

«وال استریت ژورنال» چشم‌انداز بازار طلای سیاه را بررسی کرد

تغییر نقشه عرضه و تقاضا در بازار نفت



ترش خاورمیانه که مورد علاقه پالایشگران آسیایی است نیز در حال افزایش است.

سبقت قیمتی برنت از نفت دبی

پرمیوم قیمتی شاخص نفتی برنت، که شاخص سبد نفت خام سبک و شیرین دریای شمال محسوب می‌شود در ماه‌های اخیر نسبت به شاخص نفتی ترش دبی در سطح بالایی قرار گرفته است. بر اساس گزارش پلتس، تا اینجا در ماه آوریل هر بشکه نفت برنت ۳/۰۳ دلار بر بشکه به طور میانگین گران تر بوده است که بالاترین پرمیوم قیمتی برنت نسبت به نفت دبی از نوامبر ۲۰۱۹ را نشان می‌دهد.

این یک چرخش آشکار از سال گذشته محسوب می‌شود. در بهار ۲۰۲۰، هنگامی که سقوط تقاضا بهای شاخص WTI را به زیر صفر

دنیای اقتصاد: علائم تغییر در بازار نفت در حال ظهور است، تقاضا در آسیا تضعیف و در غرب تقویت شده و این امر همزمان با بازگشت جریان عرضه نفت ایران رخ داده است. این یک نقطه عقبگرد از سال ۲۰۲۰ و زمانی است که بازگشت فعالیت‌های اقتصادی در چین و هند پس از بحران کرونا، باعث تقویت قیمت نفت خام شد. حالا واردات نفت چین کند شده است و همزمان شیوع موج جدید کووید-۱۹ تقاضا در سومین مصرف کننده بزرگ جهان - هند - را تهدید می‌کند. از سوی دیگر نیز انتظار می‌رود تقاضا در ایالات متحده و اروپا افزایش یابد، زیرا روند واکسیناسیون در حال افزایش است و محدودیت‌های آمد و شد نیز کاهش می‌یابد.

وال استریت ژورنال در گزارشی به تغییرات در ساختار بازار نفت پرداخته است. براساس این گزارش تقاضا برای شاخص‌های نفت خام

شرکت ورتکسا (Vortexa) که محموله‌های کالایی را ردیابی می‌کند، گفت: «بدیهی است که با توجه به اینکه نوع جهش یافته ویروس مشغول در نوردیدن این کشور است و جهش شدیدی نیز در موارد ابتلا گزارش شده است، حجم واردات نفت خام هند احتمالاً در معرض تهدیدی جدی قرار بگیرد». آمریکا سن، هم‌بنیانگذار شرکت مشاوره انرژی اسپکتس (Energy Aspects) نیز بر این باور است که شاخص برنت در بیشتر اوقات سال جاری پرمیوم قیمتی بیشتری نسبت به شاخص دبی خواهد داشت. او می‌گوید: «وپیک تولید و عرضه خود را تقویت خواهد کرد و این امر باعث فشار روی قیمت شاخص‌های نفت خام ترش خاورمیانه خواهد شد.» سن پیش‌بینی می‌کند که تقاضا برای نفت خام در هند با کاهشی ۱۲ درصدی نسبت به ماه مارس، تا حدود ۴/۴ میلیون بشکه در روز کاهش یابد که ناشی از کاهش مصرف بنزین در شهرهایی مانند بمبئی است. او می‌گوید: «موجودی ذخایر فرآورده‌های نفتی در این کشور تحت چنین وضعیتی افزایش می‌یابد و به پالایشگران اجازه می‌دهد تا تولید خود را کاهش دهند و همین امر می‌تواند معادلات خرید نفت هندی‌ها را کاملاً تغییر دهد».

بازیابی تقاضا در اروپا و آمریکا

پل هورسنل، رئیس بخش تحقیقات کالایی در استاندارد چارترد (Standard Chartered) اما نقش تضعیف تقاضا در هند روی بازار را تا حدودی متفاوت‌تر از دیگران می‌بیند. او گفت: «شیوع موج جدید کرونا در هند باعث نگرانی‌های جدی برای بازرگانان نفتی شده است و فشار آن بر بازار سنگینی می‌کند. با این حال نباید فراموش کرد که افزایش تقاضا در ایالات متحده آمریکا، مناطقی از اروپا و حتی در خاورمیانه سقوط بیش از حد انتظار تقاضا در هند را جبران می‌کند». هورسنل معتقد است که برای بازیابی تقاضای جهانی نفت در حال حاضر بازار نیاز چندانی به هند ندارد و افزایش تقاضا در نتیجه افزایش موارد واکسیناسیون و بازگشایی‌های اقتصادی خود نیروی محرکه بهبود تقاضا برای نفت خام خواهد بود.

با وجود عدم قطعیت‌هایی که در بازار جهانی نفت وجود دارد، یک چیز کاملاً مشخص است و آن هم تغییر در نقشه‌ها و معادلات عرضه و تقاضا در بازار جهانی است. طلای سیاه به نظر می‌رسد با افزایش موارد واکسیناسیون در غرب، موج‌های پیاپی کرونا در هند و بازگشت عرضه نفت ایران حالا با واقعیات جدیدی روبه‌رو است که تصمیم‌گیری در بازار و عوامل مرتبط به آن را تغییر داده است.

رساند و برنت نیز به زیر ۲۰ دلار در هر بشکه رسید، نفت دبی پرمیوم قیمتی باور نکردنی نسبت به برنت داشت. این اتفاق در پاییز نیز بار دیگر رخ داد، هنگامی که تقاضا در آسیا سریع‌تر از کشورهای غربی که کماکان درگیر قرنطینه بودند، بهبود یافت. امسال قیمت هر بشکه نفت برنت با ۲۵ درصد رشد تقریباً به ۶۵ دلار در هر بشکه رسیده، اما سرعت رشد شاخص نفتی دبی کمتر بوده است. به گفته پلتس، قیمت این شاخص نفتی در سال جاری ۲۲ درصد افزایش یافته و به ۶۲ دلار و ۲۱ سنت بر بشکه رسیده است.

شکاف میان قیمت‌های برنت و دبی نقش مهمی در هدایت جریان نفت خام در سراسر جهان دارد. طبق گفته جان مورلی از پلتس، وقتی برنت نسبتاً گران است، پالایشگران آسیایی احتمالاً نفت خام بیشتری از خاورمیانه خریداری می‌کنند. او معتقد است در چنین شرایطی شاخص‌های نفتی مرتبط با نفت دبی می‌تواند حتی به مقاصد دورتری مانند ساحل غربی ایالات متحده سرازیر شود.

تغییرات عرضه و تقاضا در بازار

آژانس بین‌المللی انرژی گزارش کرده است که ایران در ماه مارس روزانه ۲/۳ میلیون بشکه نفت خام تولید کرده که بالاترین سطح تولید نفت ایران از زمان تحریم‌های نفتی وضع شده در ماه مه ۲۰۱۹ به دست دونالد ترامپ است. این مساله در کنار داده‌های شرکت کپلر (Kpler) نشان می‌دهد که اکنون نفت بیشتری از سوی خاورمیانه عرضه می‌شود. گزارش جدید کپلر نشان می‌دهد که محموله‌های نفت خام بر نفتکش‌های صادراتی منطقه، از ۱۶/۱ میلیون بشکه در ماه مارس، اکنون به ۱۶/۸ میلیون بشکه در روز رسیده است.

یکی دیگر از نگرانی‌های موجود در بازار، کاهش تقاضا در هند است که می‌تواند تاثیر جدی بر قیمت نفت خام خاورمیانه بگذارد. وزارت بهداشت این کشور روز پنج‌شنبه اعلام کرد که هند بیش از ۳۱۴ هزار مورد جدید از ابتلا به بیماری کووید-۱۹ را داشته است که بزرگ‌ترین جهش یک روزه در موارد جدید مبتلایان کرونا در سراسر جهان محسوب می‌شود. محدودیت‌های جدید در فعالیت‌های تجاری و اجتماعی در این کشور احتمالاً بار دیگر تشدید خواهد شد. این امر احتمالاً ضربه دیگری به اقتصاد این کشور و در نتیجه آن به تقاضای هندی‌ها برای نفت خام منجر خواهد شد.

واردات نفت خام و میعانات گازی توسط هند طی ماه مارس و اوایل آوریل در حال افزایش بوده است. جی مارو، تحلیلگر ارشد بازار در

۴ گام اساسی برای حمایت از پرداخت های برون مرزی ورشد تجارت دیجیتال



مجمع جهانی اقتصادی یکسری راهکار و دستورالعمل در زمینه تجارت دیجیتال ارائه داده است که کشورها با به کارگیری آنها می توانند موانع و مشکلات مربوط به پرداخت های فرامرزی را کاهش داده و تجارت دیجیتالی خود را گسترش دهند. این راهکارها عبارت است از:

۱- توافقنامه های تجاری مدرن موانع بازار را برای خدمات پرداخت از میان برمی دارند.

دولت ها می توانند از طریق تقویت تعهدات تجاری موجود و جدید در مورد پرداخت های دیجیتال، قدم های موثری را برای تقویت تجارت دیجیتال بردارند. اولین گام مهم برای جلوگیری از ایجاد تبعیض در مورد شرکت های خارجی، ایجاد یک رفتار ملی برای اطمینان از دسترسی تمامی مصرف کنندگان به خدمات فرامرزی

مجمع جهانی اقتصاد، راهکارهایی در زمینه تجارت دیجیتال ارائه داده است که کشورها با به کارگیری آنها می توانند تجارت دیجیتالی خود را گسترش دهند. در این گزارش به بررسی این راهکارها می پردازیم.

به گزارش خبرگزاری تسنیم و به نقل از روابط عمومی پژوهشگاه فضای مجازی؛ پرداختن به چالش های پرداخت های برون مرزی برای حفظ رشد اقتصاد دیجیتال در آینده بسیار مهم است. توافقنامه های تجاری مدرن و همچنین قابلیت همکاری و نظارت هماهنگ، برخی از اقداماتی است که می تواند رشد سریع در اقتصاد دیجیتال را تضمین کند. ما امروزه شاهد یک تغییر بی سابقه در اقتصاد جهانی هستیم. بحران بیماری کووید ۱۹ در حال سرعت بخشیدن به تجارت دیجیتال است و با کاهش تجارت کالاها و خدمات سنتی، تجارت کالاها و خدمات دیجیتال قطعاً اهمیت بیشتری پیدا می کند.



مجله الکترونیک و کامپیوتر

editorial@pcworldiran.com



جدیدترین اخبار دنیای IT ایران و جهان



اولین نشریه تخصصی در رشته
الکترونیک و کامپیوتر در ایران



در بازارهای مربوطه است. به همین ترتیب ایجاد تعهدات برای محافظت از جریان آزاد داده‌ها، ضمن اطمینان از محافظت از حریم خصوصی و دسترسی نظارتی به این داده‌ها، این اطمینان را می‌دهد که مصرف‌کنندگان محلی می‌توانند به محصولات و خدمات جدید دسترسی پیدا کنند. توافقنامه تجاری ایالات متحده-مکزیک-کاناداکه اخیراً مورد مذاکره قرار گرفته است، بهترین مثال در مورد چگونگی حمایت از تجارت دیجیتال مرزی است زیرا یک رفتار و درمان ملی ایجاد می‌کند و از جریان آزاد داده‌ها برای انجام خدمات مالی حمایت می‌کند.

۲- ارتقا قابلیت همکاری از طریق استانداردهای پذیرفته شده بین‌المللی
دولت‌ها از طریق ارتقا استانداردهای پذیرفته شده بین‌المللی برای پرداخت‌های دیجیتال، اطمینان می‌یابند که بازارهای مربوطه می‌توانند به طور یکپارچه با اقتصاد جهانی گسترده ارتباط برقرار کنند. تعهدات تجاری جدید نیز در اینجا از طریق ارائه تعهدات صریح و ترویج استانداردهای بین‌المللی نقش مهمی را ایفا می‌کنند. دولت‌ها همچنین می‌توانند با همکاری بخش خصوصی به منظور گسترش بانکداری آزاد، به تشویق ارتباط و همکاری بیشتر بپردازند. بانکداری آزاد از طریق اجازه دادن به مصرف‌کنندگان برای به اشتراک گذاشتن داده‌های بانکی خود از طریق اپلیکیشن‌های متفاوت، رقابت و ارتباط بیشتر را تشویق و همچنین امکان دسترسی به خدمات مالی جدید و نوآورانه را فراهم می‌کند. دولت‌ها همچنین می‌توانند استانداردهای بین‌المللی مانند استانداردهای پیام‌رسانی پرداخت را برای زیرساخت‌های بانکی و همچنین استانداردهای گروه ویژه اقدام مالی را برای مبارزه با پولشویی و تامین مالی تروریسم، اتخاذ نمایند.

۳- ایجاد امنیت کافی در سیستم‌های پرداخت
ایجاد اعتماد و امنیت در سیستم پرداخت جهانی بسیار اهمیت دارد و سیاست‌گذاران می‌توانند چندین گام اساسی در این مورد برای حمایت از مصرف‌کنندگان و مشاغل بردارند. اولین گام حیاتی افزایش میزان مشارکت بخش دولتی و خصوصی در زمینه امنیت سایبری به منظور ایجاد هماهنگی در استانداردهای امنیت و کاهش تهدیدات در بلند مدت است. همکاری بخش دولتی و خصوصی

برای حمایت از مصرف‌کننده در برابر تقلب و کلاهبرداری‌های سایبری بسیار مهم و مورد نیاز است. علاوه بر این، همکاری‌های فرامرزی بین آژانس‌های اجرای قانون نیز برای کاهش تهدیدات سایبری مهم است. یک روش خوب برای افزایش همکاری بین آژانس‌های فرامرزی نوسازی قوانین و تعهدات حقوقی و ایجاد سهولت در به اشتراک‌گذاری اطلاعات بین حوزه‌های قضایی است. دولت‌ها هم در ایجاد برنامه‌هایی برای بهبود امنیت سایبری و آگاهی از کلاهبرداری نقش مهمی دارند.

۴- ایجاد نوآوری در پرداخت‌های فرامرزی از طریق نظارت هماهنگ

ناظران مالی می‌توانند از طریق ایجاد هماهنگی در نظارت بر فناوری‌های مالی (فین‌تک‌ها) که خدمات پرداخت فرامرزی را ارائه می‌دهند، میزان رقابت را افزایش دهند. این هماهنگی بار الزامات نظارتی زائد را که در حال حاضر گسترش کار در خارج و ارائه خدمات پرداخت فرامرزی توسط تازه‌واردان را دشوار می‌کند، تا حد زیادی کاهش می‌دهد. یک نمونه جالب از هماهنگی نظارت برای ایجاد نوآوری در پرداخت‌ها، ایجاد شبکه جهانی نوآوری مالی است که شبکه‌ای متشکل از ۴۳ ناظر سیستم مالی است. این شبکه به دنبال ارائه راهکارهای کارآمدتر برای فین‌تک‌ها از طریق ایجاد هماهنگی بین‌مرزی است. کشورها و دولت‌ها می‌توانند علاوه بر ایجاد هماهنگی‌های نظارتی برون‌مرزی، امکان ارائه فین‌تک‌هایی که دارای تأییدیه قانونی هستند را به طور یکپارچه در بازارهای شریک فراهم کنند. تسهیل در پرداخت‌های خرده‌فروشی فرامرزی امری پیچیده و دشوار است و به ارتباطاتی بین مجموعه‌ای مرکب از بانک‌ها، برنامه‌ها، ارائه دهندگان خدمات پرداخت داخلی و بین‌المللی و البته مصرف‌کنندگان و بازرگانان نیاز دارد. اما با توجه به نیاز فوری به رشد فراگیر و رقابت در اقتصاد جهانی، تسهیل در این پرداخت‌ها نیز بیش از هر زمان دیگری مهم است. ایجاد نوآوری در سیستم پرداخت‌ها باید متناسب با تغییر در نیازها باشد. در نتیجه سیاست‌گذاران باید از طریق همکاری با بخش خصوصی و همچنین شرکای تجاری در زمینه ایجاد قوانین، ضوابط و مکانیزم‌های جدید تلاش خود را برای رفع مشکلات و جلوگیری از بروز موانع و پیچیدگی‌ها دوجندان کنند.

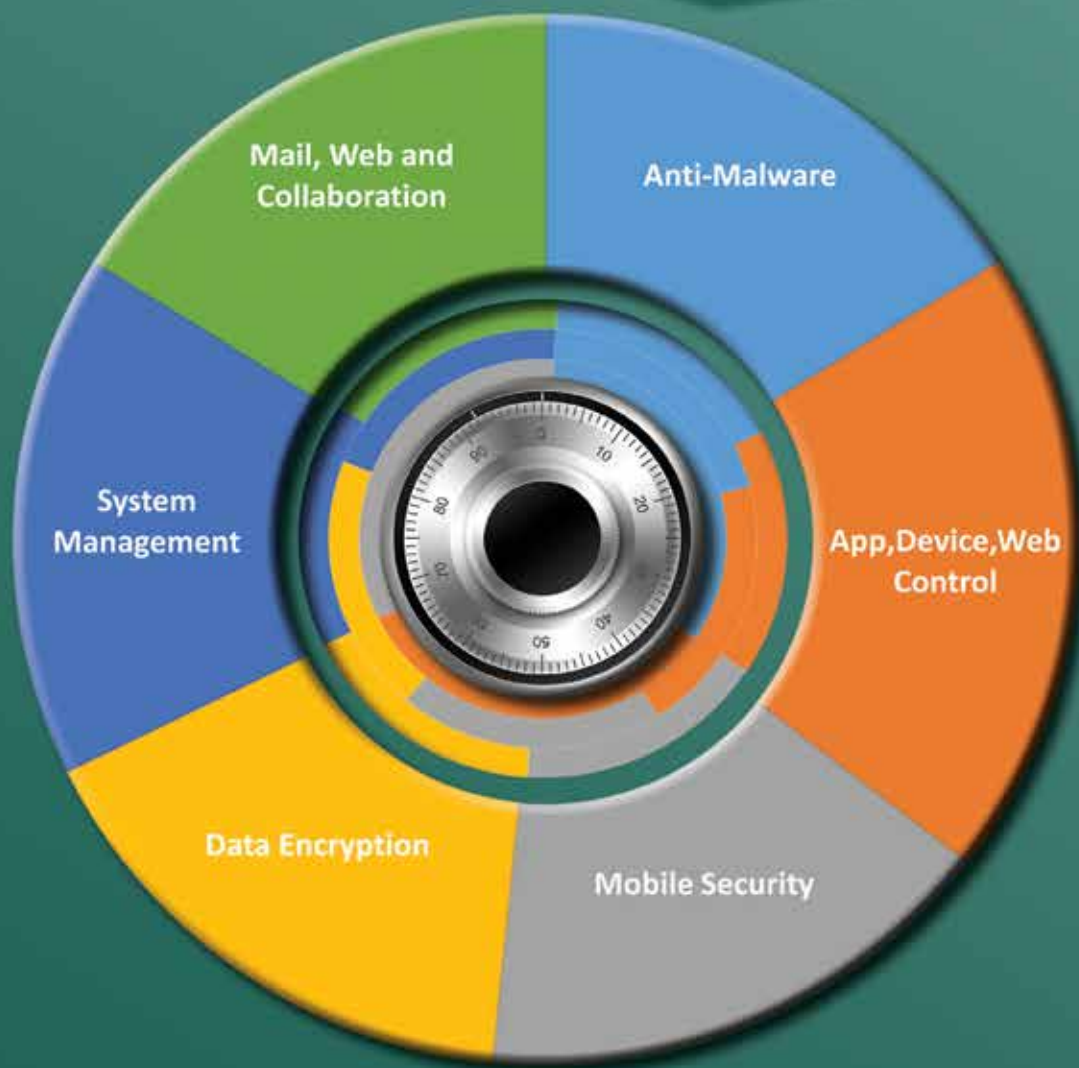
Authorized Partner

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

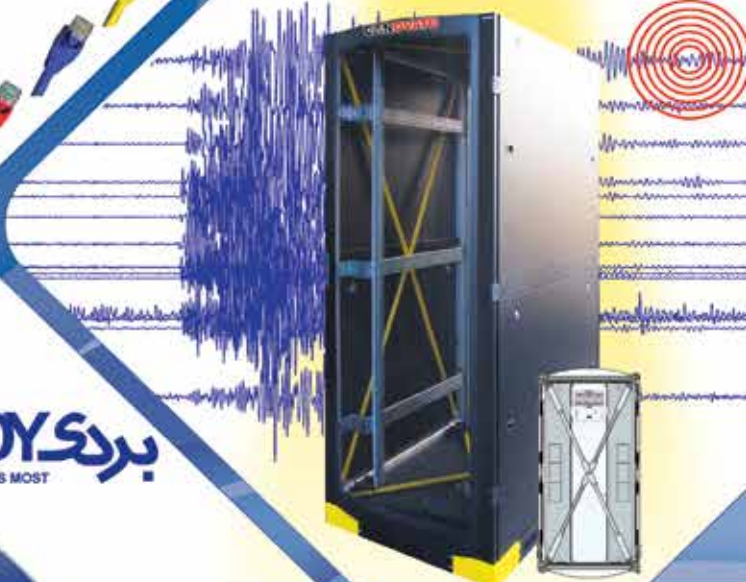
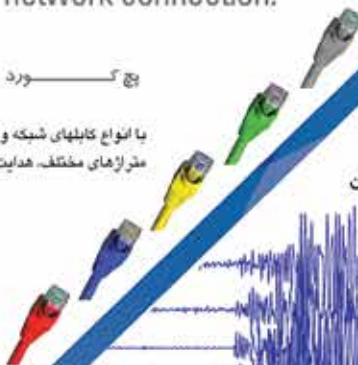
با انواع کابل‌های شبکه و پیچ کوردهای رنگی **فول** در مترهای مختلف، هدایت و مدیریت کابلها را آسان نمائید

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
ساماندهی 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

