

روزگار بخش خصوصی

مجموعه گزارش و یادداشت‌هایی با موضوع

- هوش تجاری در بانکداری
- سامانه‌ها و زیرساخت‌های الکترونیکی بانکی
- بخش خصوصی در ایران
- سوءبرداشت‌های مدیران جدید
- ناترازی مصرف گاز در ایران
- مالیات در اقتصادهای نفتی



بانکداری برای شرکت شما



بانک خاورمیانه
Middle East Bank



www.middleeastbank.ir
info@middleeastbank.ir

بانک خاورمیانه از طریق تعامل نزدیک با شرکت‌ها و درک ساختار مالی و نیازهای منحصر به فرد آنها، مجموعه‌ای از راهکارهای متناسب مالی و خدمات بانکی را با حفظ محرمانگی و اثربخشی ارائه می‌دهد. مهمترین مزایای کلیدی خدمات بانکداری شرکتی ما عبارتند از:

- ابزارهای متنوع تامین مالی کوتاه‌مدت، بلندمدت و کمک به ایفای تعهدات
- راهکارهای متنوع بانکداری آنلاین مانند اینترنت بانک شرکتی و بانکداری باز
- ارائه زیرساخت برای کسب و کارهای نوآور به منظور ترکیب خدمات بانکداری با محصولات و خدمات آنها
- کارکنان مجرب بانک خاورمیانه با تعاملی پویا و سازنده، برای پشتیبانی از نیازهای شما همواره در دسترس هستند.



**در فصل سرما
به فکر گرم نگه داشتن
خانه هموطنان مان باشیم.**

عکس: خیرگزاری ایرنا- حسین سرحدی

مطالب این شماره

شماره ۳۳ | آذر ۱۴۰۲

سرمقاله
نافرمانی دولتی

۵

۱۶

کسب و کار

چرا نباید رئیس شویم



بانک

۶

هوش و هوشمندی



ناترازانامه

۸

اینفوگرافیک
سامانه‌ها و زیرساخت‌های
الکترونیکی بانکی

۱۰

مدیریت مبتنی بر داده‌ها

۱۲

اعتبار باینری

۱۵

اخبار

۳۴

محدودیت‌های ورود
به کسب و کار

۳۶

بحران انرژی



فرار مالیاتی از نفرین نفتی

۲۸

انرژی پتانسیل

اقتصاد

۲۶

پذیرش و کنار آمدن

۲۴

سنگلاخ کارآفرینی

۲۵

زیست بوم کاروکسب
بخش خصوصی در ایران

۱۸

رئیس شدن

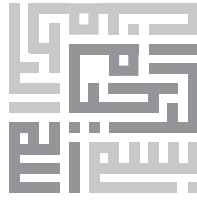
۲۲



آفتاب

خاورمیانه

نشریه داخلی بانک خاورمیانه
سال یازدهم | شماره ۳۳ | آذر ۱۴۰۲



نویسندگان این شماره به ترتیب حروف الفبا



حسین سلطان آبادی



علی پسادست



آرین آقابیگی



انسیه طباطبایی



مریم ذوالفقار



بهار سرلک



بافر قاندی



مریم علم الهدی



پیام طراوتی

سردبیر: محسن کریمی

دبیر تحریریه: محمدحسن هاشم خانلو
گرافیکست و صفحه آرا: میترا دهقانی

- آفتاب خاورمیانه یک نشریه داخلی و مستقل است که تمامی حقوق آن به بانک خاورمیانه تعلق دارد.
- مسئولیت مطالب نشریه با پدیدآورندگان است و انتشار آن‌ها لزوماً به معنی تایید تمام یا بخشی از مطالب نیست.
- نقل مطلب از نشریه با ذکر منبع مانعی ندارد.
- منابع در آرشيو نشریه موجودند.

دیدگاه‌ها و مقالات خود را از طریق پست الکترونیک یا به نشانی پستی برای ما ارسال کنید، یا با ما تماس بگیرید.

نشانی: تهران، خیابان احمد قصیر (بخارست)، نبش خیابان پنجم، شماره ۲
ساختمان مرکزی بانک خاورمیانه
کد پستی: ۱۵۱۳۶۴۵۷۱۷
تهران، صندوق پستی: ۴۴۴۵-۱۵۸۷۵
تحریریه آفتاب خاورمیانه: ۴۲۱۷۸۵۵۶ (۰۲۱)

بانک خاورمیانه

تلفن: ۴۲۱۷۸۰۰۰ (۰۲۱)
فکس: ۹۱۲۱۲۳۸۳ (۰۲۱)
پیام کوتاه: ۳۰۰۴۲۱۷۸
امور سهامداران: ۴۲۱۷۸۰۲۰ (۰۲۱)
آشنا (مرکز ارتباط مشتریان) ۴۲۵۵۷ (۰۲۱)
رسیدگی به شکایات (مدیریت بازرسی) ۴۲۱۷۸۸۸۸ (۰۲۱)

شرکت در نظرسنجی

با اسکن کردن کد زیر می‌توانید در نظرسنجی نشریه آفتاب خاورمیانه شرکت کنید. از شما سپاسگزاریم با پاسخگویی به سوالات نظرسنجی، به ارتقای کیفیت این نشریه کمک می‌کنید.



دانلود نشریه

برای دانلود نشریه آفتاب خاورمیانه QR کد را اسکن کنید.

برای دریافت فایل الکترونیکی نشریه، می‌توانید یک ایمیل با عنوان اشتراک آفتاب خاورمیانه به نشانی info@middleeastbank.ir ارسال فرمایید.

www.middleeastbank.ir
info@middleeastbank.ir
twitter.com/MiddleEastbank
[telegram.me/ME_Bank](https://t.me/ME_Bank)
[instagram.com/ME.Bank](https://www.instagram.com/ME.Bank)
[linkedin.com/company/middleeastbank](https://www.linkedin.com/company/middleeastbank)

نافرمانی دولتی



محسن کریمی

مدیر ارتباطات • بانک خاورمیانه

تناقض آشکار میان مصادیق اصل ۴۴ با سیاست‌های ابلاغی بود. واگذاری بسیاری از بخش‌های دولتی از جمله صنایع بزرگ به بخش خصوصی، برای دولتیان قابل‌تحمل نبود و انتقادهای و تفسیرهای گوناگونی نسبت به سیاست خصوصی‌سازی در کشور داشته و هنوز هم به‌رغم شعارهای حمایت از خصوصی‌سازی عملاً در مقابل آن ایستاده‌اند.

فعالان بخش خصوصی معتقدند که در دو دهه اخیر نه تنها زمینه لازم برای گسترش فعالیت بخش خصوصی فراهم نشده، بلکه بخش دولتی و شبه‌دولتی با محدود کردن محیط فعالیت بخش خصوصی، بازار کسب‌وکار را به‌صورت انحصارگرایانه در اختیار گرفته‌اند. در همین راستا، در اجرای سیاست‌های ابلاغی، سهام بسیاری از شرکت‌ها به نهادهای خاص یا شرکت‌های وابسته به آنان واگذار شد و اقتصاد نه تنها به سمت خصوصی‌سازی پیش نرفت بلکه به اقتصاد شبه‌دولتی تبدیل شد.

طی بیست سال گذشته، نهادهای اقتصادی حکومتی به‌جای اینکه حامی بخش خصوصی باشند، رقیب اصلی بخش خصوصی و موجب تضعیف آن شدند. پیامی که از این عملکرد به بخش خصوصی منتقل شد این بود که محیط مناسب و عادلانه‌ای برای فعالیت اقتصادی فراهم نیست و سرمایه‌گذاری و فعالیت برای بخش خصوصی در اقتصاد ایران افزایش رو به افزایش است. در این شرایط سرمایه‌داران ترجیح داده‌اند که سرمایه خود را به مکان‌های امن‌تر و قابل‌پیش‌بینی‌تر منتقل کنند. خروج سرمایه فقط محدود به سرمایه‌های اقتصادی و نقدی نیست و در چند سال گذشته شاهد خروج گسترده سرمایه انسانی از کشور نیز بوده‌ایم. از سوی دیگر تشدید تحریم‌ها نیز سبب شد سرمایه‌گذاران خارجی نیز از ورود به بازار کشور پرهیز کنند.

امتناع دولت‌ها از حمایت از بخش خصوصی واقعی، در عمل باعث شده است که بخش جدیدی در اقتصاد ایران شکل بگیرد که در اسم خصوصی است اما در واقع وابسته به نهادهای دولتی و مشابه آنهاست. شرکت‌های این گروه، با ارتباط عمیق و گسترده خود با نهادهای دولتی، شانس بیشتری برای همکاری با این نهادها دارند و از منابع مالی قابل‌توجهی برخوردارند که در نتیجه باعث می‌شود بخش خصوصی شانس چندانی برای رقابت با آنها نداشته باشد. این بخش اقتصادی، از سویی قدرت نهادهای دولتی را دارد و از سوی دیگر، به‌علت خصوصی و گاه سهامی خاص بودن، از نظارت مجلس و سایر نهادها دور است.

این مدل خصوصی‌سازی طرفداران خود را دارد؛ حرکت از غلبه شرکت‌های دولتی که هر هشت یا چهار سال رویه جدیدی را اتخاذ می‌کنند به شرکت‌هایی که می‌توانند به‌تدریج مسیر مشخصی را داشته باشند، ثبات بیشتری به بعضی صنایع می‌دهد. با این حال، در صورتی که هدف دولت، جذب سرمایه‌های داخلی و خارجی و حرکت از اقتصاد نفتی به اقتصاد مالیاتی است، لازم است بازار را برای رقابت فعالان بخش واقعا خصوصی فراهم کند. ■

اصل ۴۳ قانون اساسی جمهوری اسلامی ایران به بیان رهنمودهای کلی و دیدگاه‌ها و انتظارات از اقتصاد پرداخته و اصل ۴۴ ساختار اقتصاد کشور را تعیین کرده بود. در این اصل تاکید شده بود که بنیان اقتصاد ایران دولتی است و فعالیت بخش خصوصی به‌عنوان بخش مکمل و پایین‌دستی اقتصاد قلمداد شده است. با توجه به این دو اصل بخش زیادی از کارخانه‌ها، شرکت‌ها و املاک پس از انقلاب مصادره شد و در اختیار دولت قرار گرفت. این دو اصل در بازنگری قانون اساسی در سال ۱۳۶۸ نیز تغییری نکرد.

با توجه به این که برآیند تسلط دولت بر این بخش‌ها به‌دلیل سوء مدیریت، وجود کارکنان زاید و تمرکز شدید نتیجه مطلوبی نداشت، آیت‌الله خامنه‌ای در خرداد سال ۱۳۸۴ طی ابلاغیه‌ای در این اصل تجدیدنظر کرد و فعالیت بخش خصوصی را در بخش‌های بالادستی و بنیانی اقتصاد مجاز شمرد. در بند ۳ ابلاغیه رهبر انقلاب آمده است: در مورد «سیاست‌های کلی توسعه بخش‌های غیردولتی از طریق واگذاری فعالیت‌ها و بنگاه‌های دولتی» پس از دریافت گزارش‌ها و مستندات و نظریات مشورتی تفصیلی مجمع راجع به رابطه خصوصی‌سازی با هر یک از عوامل ذیل اصل ۴۴، نقش عوامل مختلف در ناکارآمدی بعضی از بنگاه‌های دولتی، آثار انتقال هر یک از فعالیت‌های صدر اصل ۴۴ و بنگاه‌های مربوط به بخش‌های غیردولتی، میزان آمادگی بخش‌های غیردولتی و ضمانت‌ها و راه‌های اعمال حاکمیت دولت، اتخاذ تصمیم خواهد شد.

برخی از اهداف این دستور عبارت بودند از: شتاب بخشیدن به رشد اقتصاد ملی؛ گسترش مالکیت در سطح عموم مردم به‌منظور تامین عدالت اجتماعی؛ ارتقای کارایی بنگاه‌های اقتصادی و بهره‌وری منابع مادی و انسانی و فناوری؛ افزایش رقابت‌پذیری در اقتصاد ملی؛ افزایش سهم بخش‌های خصوصی و تعاونی در اقتصاد ملی؛ کاستن از بار مالی و مدیریتی دولت در تصدی فعالیت‌های اقتصادی و افزایش سطح عمومی اشتغال.

سیاست‌های کلی این ابلاغیه توسعه بخش‌های غیردولتی و جلوگیری از بزرگ شدن بخش دولتی عنوان شده بود. طبق این سیاست دولت نه تنها فعالیت اقتصادی جدید خارج از موارد اصل ۴۴ را ندارد بلکه موظف است هرگونه فعالیت را که مشمول عناوین صدر اصل ۴۴ نباشد، حداکثر تا پایان برنامه پنج‌ساله چهارم به بخش‌های تعاونی و خصوصی و عمومی غیردولتی واگذار کند. این سیاست تداوم فعالیت‌های قبلی و بهره‌برداری از آن را نیز شامل می‌شد و دولت موظف شده بود که در این زمینه سالانه حداقل ۲۰ درصد کاهش فعالیت داشته باشد. به یاد داریم که برنامه پنج ساله چهارم که از سال ۱۳۸۴ شروع شده بود در سال پایانی یعنی ۱۳۸۸ به مدت یک سال دیگر تمدید شد. قانون اجرای سیاست‌های کلی اصل ۴۴ (چهارم) قانون اساسی نیز در بهمن دو سال بعد از این ابلاغیه تصویب شد. در سال ۱۳۹۷ نیز یک بار دیگر قانون اجرای سیاست‌ها اصلاح شد.

نکته قابل‌توجه عدم تمایل دولت‌های روی کارآمده به خصوصی‌سازی و

هوش و هوشمندی



محمدحسین هاشم‌خانلو
کارشناس اداره روابط عمومی • بانک خاورمیانه

در انتهای آبان‌ماه سال جاری، دهمین همایش بانکداری الکترونیک و نظام‌های پرداخت با موضوع "گذار به بانکداری هوشمند" برگزار شد. سخنرانان متنوع با پس‌زمینه‌های متفاوت (دانشگاهی، فناوری، بانکی یا دولتی) و با جایگاه‌های شغلی گوناگون، بخشی از نگرانی‌ها و امیدهای خود را ابراز کردند.

در میان صداهای مشتاق و ذوق‌زده نسبت به استقبال از ابزارهای فناورانه جدید، حداقل یکی از ارائه‌کنندگان پرسید "چرا؟"؛ "چرا باید در ابزارهای جدید سرمایه‌گذاری هنگفت کرد؟"، "چرا باید از همه ابزارها استفاده کرد؟" و "آیا اصلاً به نفع کسب‌وکارها هست که بی‌اعتنا به نیاز مشتریان خود، تجهیزاتشان را تغییر دهند؟"

در این پرونده بانکی، با معرفی سامانه‌های بانکی و چک الکترونیکی، معترف تغییر دنیای کسب‌وکار هستیم؛ دنیایی که آنقدر سرعت پیدا کرده که در بسیاری از زمینه‌ها شباهت اندکی با ابتدای قرن بیست‌ویکم دارد. با این حال، تلاش کرده‌ایم در مطلب هوش تجاری، یادآور شویم که باید هوشمندی انسانی با شناخت نیازهای هر کسب‌وکار، تجهیزات را مدیریت کند؛ چه بسا شرکتی نیاز داشته باشد پیش از بزرگتر شدن با توسعه فرآیندهای فناوری اطلاعات، مدل کسب‌وکارش را تغییر دهد یا بخشی از بازار را به رقبا واگذار کند. ■



ناترازنامه

۸

سامانه‌ها و زیرساخت‌های بانکی الکترونیکی

۱۰

مدیریت مبتنی بر داده‌ها

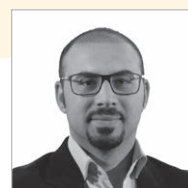
۱۲

اعتبار‌بایتری

۱۵

ناترازنامه

ناترازی بانکی، ریشه‌ها و راه‌حل



حسین سلطان‌آبادی

معاون مدیریت تحقیقات اقتصادی
بانک خاورمیانه

سررسید گذشته (تاخیر از ۲ تا ۶ ماه)، معوق (تاخیر از ۶ تا ۱۸ ماه) و مطالبات مشکوک‌الوصول (تاخیر بیش از ۱۸ ماه) تقسیم می‌شوند.

بخش قابل توجهی از مطالبات مشکوک‌الوصول در نهایت باید به عنوان مطالبات سوخت‌شده از ترازنامه بانک‌ها خارج شوند. طبیعتاً اگر هزینه این مطالبات سوخت‌شده منجر به زیان‌دهی بانک شود، سرمایه بانک باید این زیان را پوشش دهد. نسبت تسهیلات غیرجاری به کل تسهیلات بانک‌ها (ریالی و ارزی) در پایان سال ۱۴۰۱ معادل ۶/۹ درصد بوده است که با توجه به مانده تسهیلات حدوداً ۵۶,۰۰۰ هزار میلیارد ریالی بانک‌ها در پایان سال ۱۴۰۱، حجم تسهیلات غیرجاری حدود ۳,۹۰۰ هزار میلیارد ریال برآورد می‌شود. باید توجه داشت که حساب سرمایه بانک‌ها در پایان سال ۱۴۰۱ مجموعاً معادل ۲,۳۸۴ هزار میلیارد ریال بوده است. بنابراین تسهیلات غیرجاری سیستم بانکی حدود ۱/۶ برابر سرمایه بانک‌ها است.

جدای از این حجم بالای تسهیلات غیرجاری، می‌دانیم که بخش قابل توجهی از تسهیلات غیرجاری در فرآیند استمهال از دسته تسهیلات غیرجاری خارج شده و در طبقه تسهیلات جاری قرار می‌گیرند، در حالی که در اصل، ماهیت این تسهیلات غیرجاری است. اگر شخصی تسهیلات غیرجاری قبلی خود را با دریافت تسهیلات جدید بازپرداخت کند، در حالی که در عمل حتی در آینده نیز قدرت بازپرداخت تسهیلات جدید را نداشته باشد، در فرآیند حسابداری، تسهیلات او از دسته غیرجاری خارج می‌شود، بدون این که تسهیلات‌گیرنده به‌طور واقعی تسهیلات قبلی خود را بازپرداخت کرده باشد. بر اساس داده‌های در دسترس، برآورد این بخش از تسهیلات غیرجاری ممکن نیست، اما مشخصاً می‌توان ادعا کرد که تسهیلات غیرجاری سیستم بانکی بسیار بیشتر از سرمایه بانک‌های کشور است.

نقش دارایی‌های منجمد

جدای از دارایی‌های موهومی، بخشی از دارایی‌های غیرنقد سیستم بانکی به‌راحتی قابل دسترسی و استفاده نیستند. به این دارایی‌ها اصطلاحاً دارایی‌های منجمد می‌گویند. تسهیلات غیرجاری حتی اگر تبدیل به مطالبات سوخت‌شده نشوند، دارایی در دسترس سیستم بانکی حساب نشده و در دسته دارایی‌های منجمد قرار می‌گیرند.

باید در نظر داشت که افزایش تسهیلات غیرجاری در سیستم بانکی به‌طور انحصاری ریشه در مدیریت ناکارآمد بانک‌ها ندارد. یکی از مهم‌ترین عوامل

می‌دانیم که به‌لحاظ حسابداری دو طرف ترازنامه بانک‌ها با هم برابر و اصطلاحاً تراز است. اما در عین حال در محافل تخصصی و رسانه‌ای صحبت از ناترازی نظام بانکی زیاد به گوش می‌رسد و حتی در لایحه برنامه هفتم توسعه، کاهش ناترازی بانک‌ها (سالانه ۲۰ درصد) به‌عنوان یکی از اهداف کمی سنج‌های عملکردی اصلاح نظام بانکی عنوان شده است. در این مطلب با توضیح این اصطلاح، به عوامل ایجاد و راه‌های برون‌رفت از ناترازی می‌پردازیم.

ناترازی بانکی چیست؟

ترازنامه یا صورت وضعیت مالی، سندی است که مشخص می‌کند میزان دارایی یک شرکت در مقابل میزان بدهکاری و حقوق صاحبان سهام آن چقدر است. اگرچه از نظر حسابداری همیشه دوطرف ترازنامه برابر هستند، با این حال ممکن است ناترازی در زیر لایه‌های این فرآیند حسابداری پنهان شده باشد. ناترازی بانکی می‌تواند در عوامل اقتصاد کلان (همچون نرخ رشد اقتصادی، نرخ تورم و نرخ ارز)، در تصمیمات بالادستی (همچون تسهیلات تکلیفی و نرخ سود دستوری) یا در عوامل داخلی بانک (همچون مدیریت ریسک) ریشه داشته باشد.

باید توجه داشت که معمولاً از عبارت "ناترازی بانکی" برای بیان دو حالت مختلف استفاده می‌شود. در حالت اول، منظور از ناترازی، غیرواقعی بودن بخشی از دارایی‌های بانک‌هاست که به آنها دارایی‌های موهومی می‌گویند و در حالت دوم، منظور حجم قابل توجه دارایی‌های غیرنقد نظام بانکی است که در شرایط بحرانی قابلیت نقدشوندگی ندارند و به آنها دارایی‌های منجمد می‌گویند.

دارایی‌های موهومی

دارایی موهومی در واقع از ثبت بیش از ارزش واقعی یا منصفانه دارایی‌ها در ترازنامه بانک‌ها نشأت می‌گیرد. یکی از مهم‌ترین عوامل ایجاد دارایی موهومی در ترازنامه بانک‌ها، استمهال تسهیلات غیرجاری و قرار دادن این تسهیلات در طبقه تسهیلات جاری است.

تسهیلات بانکی با توجه به زمانی که از سررسید بازپرداخت اقساط آنها گذشته به دو دسته جاری و غیرجاری تقسیم می‌شوند. تسهیلات جاری، تسهیلاتی هستند که بازپرداخت اقساط آنها از سوی تسهیلات‌گیرنده بیشتر از دو ماه به تعویق نیفتاده باشد. تسهیلات غیرجاری که تسهیلات‌گیرنده از مهلت مذکور عبور کرده، خود به سه دسته تسهیلات



◀ رعایت کفایت سرمایه

یکی از مهم‌ترین شاخص‌ها برای سنجش وضعیت سلامت بانک‌ها، نرخ کفایت سرمایه است. در واقع اگر بخواهیم آمادگی بانک‌ها در برابر مخاطراتی مثل ورشکستگی و ناتوانی در انجام تعهدات را اندازه‌گیری کنیم، نرخ کفایت سرمایه بانک‌ها مناسب‌ترین شاخص به‌شمار می‌رود. در لایحه برنامه هفتم توسعه و در فصل اصلاح نظام بانکی، مقرر شده است که بانک‌هایی که نسبت کفایت سرمایه آنها کمتر از ۸ درصد است، باید به‌سرعت نسبت به افزایش سرمایه اقدام کنند. نکته قابل توجه این است که هزینه افزایش سرمایه بانک‌های خصوصی بر عهده سهامداران خصوصی است و در غیر این صورت بانک مرکزی با سلب حق تقدم سهامداران فعلی نسبت به افزایش سرمایه اقدام خواهد کرد. با این حال هزینه افزایش سرمایه بانک‌های دولتی بر عهده دولت است و منابع لازم، در قوانین بودجه سالانه فراهم می‌شوند. بنابراین ساختار انگیزه برای پرهیز از ایجاد ناترازی در بانک‌های دولتی کارآمد نخواهد بود، درحالی‌که بخش قابل توجهی از ناترازی نظام بانکی سهم بانک‌های دولتی و شبه‌دولتی است.

◀ نقش دولت و بانک مرکزی

به تسهیلاتی که با یک یا چند مورد از ضوابط اعتباری رایج بانک‌ها هماهنگی نداشته باشد و براساس مصوبات مقاماتی خارج از سیستم بانکی بر عهده آنها قرار گرفته باشد، تسهیلات تکلیفی گفته می‌شود. سیاست‌هایی از قبیل تسهیلات تکلیفی تأثیر به‌سزایی در تشدید ناترازی سیستم بانکی دارد. تکلیف دولت به بانک‌ها صرفاً مربوط به تسهیلات نیست و تکالیف متعدد دیگر نیز از سوی مجموعه حاکمیت به بانک‌ها تحمیل می‌شود. به این ترتیب، بدون ایجاد و اعمال انضباط در بودجه دولت، عملاً رفع ناترازی بانک‌ها غیرممکن خواهد بود.

در نهایت باید پذیرفت که تا زمانی که بانک‌ها خود هزینه ناترازی خود را نپردازند، پدیده مخاطرات اخلاقی یا کژمنشی (Moral Hazard) منجر به تشدید ناترازی بانک‌ها خواهد شد. برای رفع این معضل علاوه بر اصلاح قوانین ورشکستگی و بهبود تمهیداتی همچون صندوق ضمانت سپرده‌ها، رویکرد سیاست‌گذار پولی نیز باید تغییر کند. بانک‌ها در عرصه اقتصاد باید همچون بندگان، مسیر باریک قاعده‌مندی را دنبال کنند. تا زمانی که تور بانک مرکزی در زیر این مسیر گسترده است و مانع از زمین خوردن همه بندگان می‌شود، نیازی نیست که بندگان سختی حرکت بر روی بند را به خود تحمیل کنند و به دنبال هیجان ناشی از جهش‌های خارج از قاعده خواهند رفت. نتیجه این سیاست، تبدیل عرصه بندبازی به ترامپولین است. ■

ایجاد تسهیلات غیرجاری رکود اقتصادی است. تسهیلات‌گیرندگان در فضای اقتصادی کشور مشغول فعالیتند و کاهش رشد اقتصادی منجر به کاهش توان بازپرداخت تسهیلات از سوی آنها خواهد شد. به این مساله باید وثایق تملیکی بانک‌ها را افزود که امکان فروش و نقد کردن آنها به سادگی مهیا نیست. طبیعتاً با کاهش توان بازپرداخت تسهیلات، وثایق تملیکی بانک‌ها نیز رو به افزایش خواهد گذاشت. مطالبات بانک‌ها از دولت (بابت تسهیلات تکلیفی و موارد دیگر) نیز جزو دارایی‌های منجمد محسوب می‌شود، چرا که دولت به سادگی نسبت به تسویه بدهی خود اقدام نمی‌کند. در این زمینه اختلاف قابل توجهی نیز بین دولت و بانک‌ها وجود دارد و دولت بخش قابل توجهی از مطالبات ادعایی بانک‌ها را قبول ندارد.

همچنین یکی از عوامل ایجادکننده دارایی‌های منجمد، بنگاهداری بانک‌هاست. زمانی که بانک‌ها در فعالیت‌های غیربانکی (یا حتی فعالیت‌های بانکی دیربازده) سرمایه‌گذاری می‌کنند، نقدشوندگی دارایی خود را به‌طور قابل ملاحظه‌ای از دست می‌دهند. برخی ادعا می‌کنند که با توجه به این که دارایی‌های بانک‌ها در ترانزنامه بر اساس ارزش دفتری ثبت شده‌اند و ارزش روز این دارایی‌ها بسیار بیشتر از ارزش دفتری آنها است، اساساً چیزی به نام ناترازی بانک‌ها محلی از اعراب ندارد. این در حالی است که عمده بدهی‌های بانک‌ها مربوط به سپرده‌های دیداری و غیردیداری (نهایتاً سه ساله) است که باید در صورت درخواست سپرده‌گذار به او عودت داده شود.

بنگاهداری بانک‌ها حتی اگر ارزش افزوده بالایی در ارزش روز دارایی‌های آنها ایجاد کند، عملاً امکان نقد کردن این دارایی‌ها برای مواجهه با افزایش درخواست برداشت سپرده‌ها وجود ندارد. در واقع بنگاهداری بانک‌ها ریسک نقدینگی آنها را به شدت افزایش می‌دهد. در عین حال می‌دانیم که بنگاهداری بانک‌ها منجر به کاهش منابع در اختیار کارآفرینان، تجار و صنعتگران واقعی می‌شود. این مهم جدای از بحران بانکی، تبعات اقتصاد کلان نامناسب از جمله کاهش رشد اقتصادی را نیز به دنبال دارد که با افزایش تسهیلات غیرجاری می‌تواند ناترازی سیستم بانکی را تشدید کند. البته ممکن است استدلال شود با وجود حمایت بانک مرکزی از بانک‌ها در ایران، عملاً ریسک نقدینگی بانک‌ها منجر به ورشکستگی آنها نخواهد شد. این استدلال حتی اگر درست باشد، به این معنی است که ناترازی بانک‌های ناسالم به افزایش نرخ تورم منجر خواهد شد.

در مجموع برآورد می‌شود که بیش از ۱۰,۰۰۰ هزار میلیارد ریال از دارایی‌های سیستم بانکی منجمد باشد. به این ترتیب دارایی‌های منجمد سیستم بانکی حدود ۵ برابر حساب سرمایه فعلی بانک‌هاست.

سامانه‌ها و زیرساخت‌های الکترونیکی بانکی

سامانه‌ها و زیرساخت‌های الکترونیکی بانکی، در حرکت به بانکداری دیجیتال و توسعه خدمات غیرحضوری بانکی، سهم مهمی دارند. این سامانه‌ها که معمولاً با مخفف کردن نام طولانی خود، شناخته می‌شوند، هر کدام به‌طور خاص، بخشی از خدمات بانکی را امکان‌پذیر می‌کنند.

در این اینفوگرافیک، با تفکیک سامانه‌هایی که با مشتریان ارتباط مستقیم دارند و سامانه‌ها و زیرساخت‌هایی که به شبکه بانکی کمک می‌کنند، به معرفی آنها پرداخته‌ایم.

سامانه‌های بین بانکی

چکاوک

سامانه مدیریت چک الکترونیکی چک امکان استعلام غیرحضوری چک، پرداخت چک الکترونیکی، مدیریت چک‌ها و اطلاع‌رسانی و گزارش‌دهی آنها را فراهم می‌کند.

سنا

سامانه نظارت ارزی با محاسبه میانگین وزنی، نرخ ارز مربوط به هر روز را نمایش می‌دهد.



سمات

سامانه متمرکز الکترونیکی اطلاعات تسهیلات و تعهدات پس از استعلام از این سامانه در صورت نداشتن بدهی معوق و سررسید گذشته یا مشکوک‌الوصول، امکان دریافت تسهیلات و تعهدات جدید فراهم می‌شود.



سیما

سامانه یکپارچه مدیریت اوراق بهادار به بانک‌ها، سازمان‌های مالی و سایر نهادها کمک می‌کند تا عملیات مربوط به مدیریت و معامله اوراق بهادار را به صورت موثر و یکپارچه انجام دهند.

شبکه‌های زیرساخت بانکی

شاپرک

شبکه پرداخت الکترونیکی کارت با استفاده از کارت‌های بانکی پرداخت در فروشگاه‌ها و پرداخت آنلاین، انتقال وجه بین بانکی و پرداخت قبوض را ممکن می‌کند.

شتاب

شبکه تبادل اطلاعات بین بانکی

شبکه زیرساخت بانکی کشور که انجام فعالیت‌های بانکی نظیر انتقال و برداشت وجه، پرداخت الکترونیکی و پرداخت قبوض را محقق می‌کند.



سایر سامانه‌ها و زیرساخت‌های شبکه بانکی

- پژواک (سامانه استعلام کد فراگیر اتباع خارجی)
- تابا (تسویه اوراق بهادار الکترونیکی)
- ساها (سامانه احراز هویت اشخاص)
- سحاب (سامانه حواله الکترونیک بین بانکی)
- سما (سامانه مبادلات الکترونیک چک)
- سویفت (جامعه جهانی ارتباطات مالی بین بانکی)
- سیاح (سامانه یکپارچه اطلاعات حساب مشتریان)
- مانا (مرکز ارائه نشانه‌های الکترونیک)
- مکنا (مرکز کنترل و نظارت اعتباری)
- نهاب (نظام هویت سنجی الکترونیکی بانکی)
- نیما (نظام یکپارچه معاملات ارزی)

کاشف

کنترل امنیت شبکه فوریت‌های بانکی

وظیفه مدیریت یکپارچه امنیت اطلاعات، رخدادهای امنیتی، نظارت و ممیزی و کاهش سطح مخاطرات امنیتی و تهدیدات سایبری در سامانه‌های بانکداری الکترونیکی را بر عهده دارد.



پایا

پایای الکترونیک

پرداخت وجه را به صورت گروهی و در ساعات مشخص، ممکن می‌کند. محدوده مبلغ قابل انتقال در این سامانه در هر تراکنش، یک ریال تا یک میلیارد ریال است. دیگر ویژگی این سامانه انجام تراکنش‌های ازپیش تعیین شده در فواصل زمانی مشخص است که در پرداخت حقوق یا بدهی‌ها کاربرد دارد.

ساتنا

سامانه تسویه ناخالص آنی انتقال مبالغ بالا بین بانک‌ها را به صورت آنی در ساعات فعالیت بانک‌ها، ممکن می‌کند. حداقل مبلغ قابل انتقال در این سامانه در هر تراکنش، ۵۰۰ میلیون ریال است.



سامانه‌های مورد استفاده مشتریان

صیاد

صدور یکپارچه الکترونیکی دسته چک

چک‌ها در این سامانه ثبت، دریافت و منتقل می‌شوند. همچنین امکان انجام استعلام وضعیت چک و صادرکننده آن از طریق این سامانه فراهم است.



پل

پرداخت لحظه‌ای

انتقال پول و واریز مبالغ اندک در تعداد بالا را به صورت لحظه‌ای ممکن می‌کند. انتقال وجه از طریق این سامانه به وسیله شماره شبا به صورت شبانه‌روزی، به وسیله موبایل بانک، اینترنت بانک و مراجعه حضوری به شعب بانک‌هاست. سقف انتقال وجه در سامانه پل، ۱۵۰ میلیون ریال است.



چکاد

چک امن دیجیتال

امکان دریافت و پردازش دسته چک‌ها را به صورت الکترونیکی، بدون نیاز به چاپ و ارسال فیزیکی، فراهم می‌کند. با استفاده از این سامانه، دسته چک‌ها به صورت آنلاین و با استفاده از امضای دیجیتال تایید می‌شوند.



مدیریت مبتنی بر داده‌ها

هوش تجاری در صنعت بانکداری



علی پسادست

متصدی امور بانکی
شعبه تبریز • بانک خاورمیانه

در ابتدای قرن بیست و یکم، برنامه‌های هوش تجاری در میان شرکت‌های بزرگ به یک جزء ضروری تبدیل شده بود. با رواج استفاده از اینترنت، حجم داده‌هایی که شرکت‌ها می‌توانستند گردآوری کنند، به شدت افزایش یافت و از سوی دیگر، ابداعات جدید در حوزه فناوری اطلاعات، قابلیت‌های هوش تجاری در زمینه ذخیره و تحلیل داده‌ها را چندین برابر کرد.

فرآیند هوش تجاری

ابزارهای هوش تجاری، داده‌ها را از منابع مختلف به‌ویژه پایگاه داده‌های عملیاتی (مشتریان، محصولات، تراکنش‌ها و غیره) استخراج می‌کنند. این داده‌ها وارد پایگاه داده بزرگی می‌شوند که ساختار آن برای تحلیل و گزارش‌گیری طراحی شده و عملکرد و سرعت بسیار بالاتری نسبت به پایگاه داده‌های عادی و عملیاتی دارد.

در نهایت با استفاده از ابزارهای تحلیلی و گزارش‌گیری، خروجی نهایی یا همان دانش موردنیاز در قالب داشبوردها و گزارش‌ها جهت ارائه به مدیران سازمانی به دست می‌آید. براساس این ابزارها، مدیران می‌توانند با ارزیابی اقدامات قبلی خود، تصمیمات جدیدی اتخاذ کنند. مطالعات نشان می‌دهد که استفاده از هوش تجاری، می‌تواند فرآیند تصمیم‌گیری را تا پنج برابر سریع‌تر کند.

تفاوت هوش تجاری و هوش مصنوعی

اگرچه شباهت ظاهری دو واژه هوش تجاری و هوش مصنوعی، ممکن است این تصور را ایجاد کند که مفاهیمی مشابه هستند، اما در واقع به دو ابداع کاملاً متفاوت اشاره می‌کنند.

هوش مصنوعی (AI: Artificial Intelligence) به دنبال تقلید از قابلیت‌های هوش انسانی مانند حل مساله، یادگیری و داوری است. این فناوری به‌طور گسترده در کسب‌وکارها در حوزه‌های گوناگون مانند ارتباط با مشتریان، خودکارسازی فرآیندها و تصمیم‌گیری مورد استفاده قرار می‌گیرد. در مقابل، هوش تجاری به استفاده از فناوری‌ها و ابزارهای گوناگون برای گردآوری و تحلیل داده‌های کسب‌وکار، اشاره می‌کند. هدف اصلی هوش تجاری، فراهم کردن اطلاعات مفید و تحلیل آنها برای کمک به تصمیم‌گیری است.

واژه "هوش" در این دو اصطلاح، معنایی متفاوت دارد؛ کلمه هوش، در هوش مصنوعی به هوش رایانه‌ای اشاره می‌کند که در حالت ایده‌آل، می‌تواند توانایی هوش انسانی را داشته باشد اما منظور از این واژه در اصطلاح هوش تجاری، تصمیم‌گیری هوشمندتر با استفاده از تصویب‌سازی و تحلیل داده‌هاست.

توانایی جمع‌آوری، پردازش و تحلیل داده‌ها برای تصمیم‌گیری استراتژیک، یک ضرورت برای سازمان‌هاست. امروزه با پیشرفت فناوری اطلاعات، دانش به‌دست‌آمده از داده‌ها (از درون و بیرون سازمان‌ها) نقشی اساسی در تصمیم‌گیری مدیران سازمان‌های پیشرو ایفا می‌کند. در این مطلب به فرآیندهای موسوم به هوش تجاری که این نیازها را با کمترین زمان ممکن و در سطح گسترده برطرف می‌کنند، می‌پردازیم و کاربرد آن در صنعت بانکداری را بررسی می‌کنیم.

هوش تجاری چیست

هوش تجاری (BI: Business Intelligence) به تجمیع حجم بالای داده‌ها از منابع گوناگون برای شناسایی، توسعه یا ایجاد فرصت‌های کسب‌وکار و پایش وضعیت سازمان‌ها گفته می‌شود. هدف از هوش تجاری، استفاده از داده‌ها به شیوه‌های جدید، برای تصمیم‌گیری و حل مسائل سازمان است. به‌طور خلاصه، هوش تجاری ابزار و فرآیند تصمیم‌گیری و مدیریت مبتنی بر داده‌ها و اطلاعات است.

ابزارهای هوش تجاری با ایجاد نمودار و تصویری کردن اطلاعات به آنها نظم داده و پیچیدگی آنها را کمتر می‌کنند. از هوش تجاری می‌توان برای تحلیل اطلاعات درونی و بیرونی سازمان مانند وب‌سایت‌ها و اپلیکیشن‌ها بهره برد تا در کنار تحلیل اقدامات گذشته، در تصمیم‌گیری برای اقدامات آینده نیز کمک کنند.

تاریخچه و مفهوم هوش تجاری

اصطلاح هوش تجاری نخستین بار در سال ۱۸۶۵ توسط ریچارد میلر در کتاب دانشنامه تجارت مطرح شده است. او این واژه را برای یک بانکدار به کار برد که با دریافت و تحلیل اطلاعات، توانسته بود از رقبای خود پیشی گرفته و رشد قابل‌توجهی را تجربه کند. تاکید میلر بر استفاده از شواهد تجربی برای توسعه استراتژی‌های کسب‌وکار، در زمان خود اهمیت فوق‌العاده‌ای داشت. در دهه‌های بعدی، این مفهوم توسط افرادی مانند فردریک تیلور و هنری فورد که تلاش می‌کردند با تحلیل تکنیک‌های تولید، رفتار کارکنان و تقسیم کار، بهره‌وری کارکنان خود را افزایش دهند، توسعه یافت.

در میانه قرن بیستم و با گسترش رایانه‌ها، هانس پیتر لون در مورد سیستم‌هایی که در زمینه هوش تجاری فعالیت کنند، نظریه‌پردازی کرد. در سال‌های آتی با اینکه تا مدت زیادی کامپیوترها، ماشین‌های عظیمی بودند که یک طبقه یک ساختمان را اشغال می‌کردند، اما از آنها برای راهنمایی مدیران استفاده می‌شد.

البته هوش مصنوعی به ابزارهای هوش تجاری کمک می‌کند که در سطور آتی به این هم‌افزایی می‌پردازیم.

هوش تجاری در دوره جدید

همانطور که مرور شد، اگرچه ابزارهای هوش تجاری در چند دهه گذشته وجود داشته‌اند، اما پیشرفت‌های جدید در حوزه فناوری اطلاعات، ظرفیت‌های آنها را به شدت افزایش داده است. هوش مصنوعی که در سال‌های اخیر توسعه فوق‌العاده‌ای پیدا کرده است، می‌تواند به هوش تجاری کمک کند اطلاعات را بهتر پردازش کند. سیستم‌هایی که از هوش مصنوعی استفاده می‌کنند می‌توانند در زمان کوتاه، داده‌های حجیم را با دقت بالا پردازش کنند. هوش مصنوعی ابزارهای هوش تجاری را توانمندتر کرده و امکان بررسی حجم بیشتری از داده‌ها و تعامل با تعداد بیشتری از مشتریان را فراهم می‌کند.

رایانش ابری (Cloud computing) نیز به هوش تجاری کمک می‌کند داده‌های حجیم خود را در فضای ابری (اینترنت) ذخیره‌سازی و تحلیل کنند. به این ترتیب، نیاز به سرورهای بزرگ و گران‌قیمت برطرف شده و شرکت‌ها با کمترین امکانات، می‌توانند بسیاری از نیازهای خود را برطرف کنند.

هوش تجاری در صنعت بانکداری

محیط کسب‌وکار بانک‌های مدرن، بازاری پویا با رقابت شدید دارد که حضور در آن به کنترل دقیق و مدیریت ریسک، نیاز دارد. هدف استفاده از هوش تجاری در این بانک‌ها، استفاده از داده‌ها و گزارش‌های مالی، حسابداری و مدیریتی و تبدیل آنها به ارزش تجاری موثر است.

ابزارهای هوش تجاری امکان بررسی فرآیندهای سودآور ناشی از سرمایه‌گذاری، مدیریت داخلی بانک‌ها، اطمینان از سلامت فرآیندهای مالی و ارتقای کیفیت خدمات بانکداری الکترونیکی را به راحتی فراهم می‌کنند. از سوی دیگر به دلیل رویارویی با حجم زیاد داده‌های ناشی از عملیات روزانه سیستم‌های عملیاتی، استفاده از هوش تجاری در بانکداری به ضرورتی اجتناب‌ناپذیر تبدیل شده است.

کاربردهای هوش تجاری در بانک‌ها

گزارش‌های مختلف از بانک‌های معتبر دنیا نشان‌دهنده استقبال از هوش تجاری در صنعت بانکداری به‌عنوان یک مزیت رقابتی است. برای مثال بانک جی‌پی مورگان به‌طور گسترده از داده‌کاوی و یادگیری ماشین استفاده کرده و شاهد تاثیر قابل‌توجه آن در بهبود فرآیندها و افزایش رضایت مشتریان خود بوده است.

به دلیل رویارویی با حجم زیاد داده‌های ناشی از عملیات روزانه سیستم‌های عملیاتی، استفاده از هوش تجاری در بانکداری به ضرورتی اجتناب‌ناپذیر تبدیل شده است.

محیط کسب‌وکار بانک‌های مدرن، بازاری پویا با رقابت شدید دارد که حضور در آن به کنترل دقیق و مدیریت ریسک، نیازمند است. هدف استفاده از هوش تجاری در این بانک‌ها، استفاده از داده‌ها و گزارش‌های مالی، حسابداری و مدیریتی و تبدیل آنها به ارزش تجاری موثر است.

از کاربردهای هوش تجاری در بانک‌ها می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:
۱. مدیریت ریسک

صنعت بانکداری با ریسک‌های قابل‌توجهی مواجه است که باید در مدیریت پس‌اندازها و اعطای وام، بر آنها فائق شود. ابزارهای هوش تجاری به بانک‌ها کمک می‌کنند که اطلاعاتی مانند رفتار مشتریان و بازار را رصد کنند و اعتبارسنجی دقیقی از مشتریان گوناگون داشته باشند. همچنین آنها می‌توانند شرایط اعطای تسهیلات را با توجه به رفتار مشتریان، تنظیم کنند.



۲. شناسایی لحظه‌ای کلاهبرداری

تحلیل‌های پیشرفته به بانک‌ها کمک می‌کند که تراکنش‌های کلاهبردارانه را در کانال‌های گوناگون مانند پلتفرم‌های آنلاین و اپلیکیشن‌های تلفن همراه شناسایی کنند. این توانایی از آنجا اهمیت دارد که کلاهبرداران ممکن است با انتقال پول در چند حساب گوناگون، تلاش کنند ناظران را فریب دهند.



۳. افزایش انطباق با مقررات

بانک‌ها وظیفه دارند که از استانداردها و قوانین متعدد از مراجع داخلی و بین‌المللی پیروی کنند. با استفاده از هوش تجاری، مدیران می‌توانند از اجرای قوانین و مقررات جدید در همه سطوح بانک‌های خود آگاه باشند. علاوه بر این، با نظارت دائم و همه‌جانبه، بانک‌ها می‌توانند رفتارهای مشکوک به پولشویی را در لحظه شناسایی کنند.



۴. افزایش رضایت مشتریان

هوش تجاری می‌تواند حجم قابل‌توجهی از اطلاعات در مورد تک‌تک مشتریان، گردآوری کرده و امکان دسته‌بندی آنها با رفتارهای مالی مشابه را فراهم کند. با این قابلیت بانک‌ها می‌توانند براساس رفتار، علایق و نیازهای مشتریان، سایر محصولات خود را به آنها معرفی کنند. علاوه بر این هوش تجاری امکان طراحی کارآمد محصولات جدید یا محصولات فعلی بانک‌ها (مانند ارائه تسهیلات با شرایط و میزان مشخص برای گروهی از مشتریان) را فراهم می‌کند. با استفاده از این ابزارها، بانک‌ها می‌توانند عوامل ریزش مشتری را شناسایی کرده و از آن جلوگیری کنند.



۵. عملکرد بهتر در بازار

تحلیل دقیق رفتار مشتریان، رقبا و سایر شرکت‌ها از منابع متعدد به بانک‌ها امکان شناخت بازار را می‌دهد. با این دانش بانک‌ها می‌توانند روندها و الگوهای بازار را بشناسند و بتوانند در حوزه‌های جامانده حضور پیدا کنند.



۶. مدیریت ترانزنامه

با استفاده از تحلیل‌های پیشرفته هوش تجاری، بانک‌ها می‌توانند دارایی‌های خود را بهتر مدیریت کرده و از ناترازی، جلوگیری کنند.



۷. کمک به امور مالی مشتریان

ابزارهای هوش تجاری امکان آگاه کردن مشتریان از رفتارهای مالی‌شان را نیز فراهم می‌کند. بانک‌هایی که این ابزارها را با سامانه‌های الکترونیکی خود ادغام می‌کنند، به مشتریان کمک می‌کنند که بتوانند با توجه به نیازها و تمایلات خود، هزینه‌های خود را بهتر مدیریت کنند.



۸. افزایش کارآمدی عملیاتی

همه مواردی که در بالا به آنها اشاره شد، نقش مهمی در کارآمدی عملیاتی و کاهش هزینه‌های بانک‌ها دارند. ابزارهای هوش تجاری به بانک‌ها کمک می‌کنند که با نظارت دائمی بر رفتار کارکنان و بهیچگی استفاده از منابع، کارایی خود را افزایش دهند. این ابزارها می‌توانند، عملکرد کارکنان بخش‌های مختلف، از جمله متصدیان شعبه‌ها را تحلیل کنند. همچنین این امکان فراهم می‌شود که بانک بتواند از میزان استقبال مشتریان از محصولات و خدمات گوناگون خود آگاه شده و در صورت نیاز، میزان سرمایه‌گذاری خود در موارد محبوب‌تر را افزایش دهد.



داشبوردهای ابزارهای هوش تجاری

ابزارهای هوش تجاری، برای ساده‌تر کردن گزارش‌گیری، از داشبوردهای کاربری برخوردارند. این داشبوردها امکاناتی مانند نمایش داده‌های درون و بیرون سازمان به صورت طیف وسیعی از نمودارها، اشکال، گراف‌ها و جداول متنوع دارند. این قابلیت باعث می‌شود که تجزیه و تحلیل اطلاعات، برای افراد فاقد دانش نرم‌افزاری، آسان‌تر شده و دیدی کلی از وضعیت سازمان داشته باشند.

ابزارهای هوش تجاری، گزارش‌های موردی را با توجه به نیازهای مدیران، در سریع‌ترین زمان ممکن تهیه می‌کنند؛ این قابلیت امکان پاسخگویی به بسیاری از سوالات پیچیده مدیریتی را به صورت داده‌محور و با میزان قطعیت بسیار بالا فراهم می‌کند.

نکته حائز اهمیت، فراهم بودن امکان استفاده از سرویس‌های ابری جهت دسترسی آبی به داشبوردها و گزارش‌ها با به روزرسانی لحظه‌ای است. مدیران رده‌های مختلف سازمان‌ها می‌توانند با سطوح دسترسی گوناگون، بر روی رایانه، تبلت و تلفن‌های هوشمند در هر مکان و زمان

به این داشبوردها دسترسی داشته باشند. اگرچه امروزه ابزارهای متنوع آنلاین و آفلاین زیادی در حوزه هوش تجاری فعالیت می‌کنند، اما برخی امکانات در بیشتر آنها، مشترک هستند:

- ▶ امکان تعیین اهداف استراتژیک و شاخص‌های کلیدی عملکردی (KPI)
- ▶ سنجش میزان تحقق اهداف سازمانی
- ▶ نمایش وضعیت فعلی، الگوی رفتاری در طول زمان و مقایسه کمیت‌های مختلف
- ▶ پیش‌بینی وضعیت آتی شاخص‌های مختلف
- ▶ نمایش توزیع جغرافیایی داده‌ها
- ▶ شناسایی ناهنجاری‌ها و داده‌های خارج از محدوده مورد انتظار
- ▶ شناسایی همبستگی و ارتباط معنادار بین شاخص‌ها
- ▶ خوشه‌بندی افراد با ویژگی‌های مشابه
- ▶ تحلیل سناریو و تحلیل ریسک
- ▶ داده‌کاوی و اجرای محاسبات پیچیده بر روی داده‌ها برای پاسخ به سوالات مدیران

اثر هوش تجاری بر عملکرد مالی بانک‌ها

یکی از کلیدی‌ترین قابلیت‌های سیستم‌های هوش تجاری، تعیین شاخص‌های کلیدی عملکردی و پایش مداوم آنهاست. مدیران بانکی می‌توانند پس از تعریف اهداف مالی سالانه، میزان تحقق این اهداف و شاخص‌ها را به صورت دوره‌ای و طی بازه‌های زمانی کوتاه‌مدت و بلندمدت مشاهده کنند.

بررسی‌ها بر روی عملکرد بانک‌های متعدد نشان می‌دهد که کارگیری هوش تجاری و تصمیم‌گیری مبتنی بر داده‌های دقیق می‌تواند با بهبود عملکرد، بر بازده دارایی و نسبت وام به دارایی اثر مثبت و معنی‌دار بگذارد. از سوی دیگر، هوش تجاری زمینه افزایش بازده سرمایه را از طریق شناخت بهتر فرصت‌ها و تهدیدهای پیش رو فراهم می‌آورد. از سوی دیگر، این فناوری می‌تواند با شناخت دقیق‌تر از درآمدها و هزینه‌ها به مدیریت آنها کمک کند.

امروزه فرآیند مدیریت شکل پیچیده‌تری به خود گرفته و تصمیم‌گیری بر مبنای دانشی دقیق و جامع، ضرورت یافته است. با توجه به وابستگی صنعت بانکداری به داده‌های مالی، ضروری است تا مدیران بانکی نیز، از فناوری‌های به‌روز و پیشرفته هوش تجاری بهره‌گیرند تا با تصمیم‌گیری براساس بینشی دقیق، عملکرد سازمانی خود را بهبود بخشند. ■



اعتبار بایتری

چک الکترونیکی



انسیه طباطبایی

کارشناس مدیریت سازمان و روش‌ها
بانک خاورمیانه

استفاده کرده یا به شعب بانک خود (بر حسب سیاست‌های هر بانک) مراجعه کنند؛ دریافت‌کنندگان این چک‌ها نیز باید در یکی از بانک‌های معتبر حساب داشته باشد و از طریق سامانه‌های بانکی که مشتری آن هستند، نسبت به تایید یا رد دریافت یا سایر فرآیندهای چک‌های الکترونیکی صادرشده بهره‌مند شوند. چک‌های الکترونیکی همانند چک‌های کاغذی امکان انتقال به غیر را نیز دارند.

به‌منظور صدور و تبادل چک الکترونیکی، سامانه چک امن دیجیتال (چکاد) ایجاد شده است که با استفاده از سامانه‌های صیاد، چکاوک و زیرساخت‌های اعتبارسنجی بانک مرکزی، خدمات چک الکترونیکی را فراهم می‌کند. پردازش و وصول چک‌های الکترونیکی به‌صورت بین‌بانکی نیز در سامانه چکاوک اتفاق می‌افتد.

برای مشتریان شرکتی، جهت صدور، انتقال چک و تایید دریافت الکترونیکی لازم است همانند چک‌های بنفش‌رنگ صیادی، کارتابل‌گردانی برای آنها صورت پذیرد تا پس از احراز شرایط برداشت حساب، عملیات انجام گیرد.

اعتبار چک الکترونیکی

پس از دریافت دسته‌چک الکترونیکی و در صورت فعال نمودن کاربری، اشخاص می‌توانند نسبت به صدور چک اقدام کنند. داشتن گواهی امضای الکترونیکی جهت فعال‌سازی کاربری و صدور چک الزامی است. لازم به ذکر است بانک مرکزی به‌عنوان متولی چک الکترونیکی، براساس معیارهای مقرر، نسبت به تعیین اعتبارریالی دارندگان حساب جاری اقدام می‌کند و دارندگان دسته‌چک الکترونیکی امکان صدور چک بیش از اعتبار تعیین‌شده را نخواهند داشت. گفتنی است اعتبار یادشده به‌منزله تضمین پراخت چک نخواهد بود.

زمان‌بندی اجرایی شدن طرح چک الکترونیکی

براساس تبصره ماده یک قانون اصلاح قانون صدور چک (مصوب ۱۳۹۳) از آن ماه سال ۱۳۹۷ مجلس شورای اسلامی) بانک مرکزی مکلف شده است اقدامات لازم در خصوص چک‌های الکترونیکی (داده پیام) را انجام داده و دستورالعمل‌های لازم را صادر کند. قانون جدید چک به‌تدریج از ابتدای سال ۱۴۰۰ در حال اجرایی شدن در بانک‌هاست. ■

چک‌های الکترونیکی یا دیجیتال، نوع جدیدی از چک‌ها هستند که به‌صورت «داده پیام» و غیرفیزیکی بوده و با امضای الکترونیکی، اعتبار پیدا می‌کنند. این چک‌ها همانند چک‌های کاغذی جدید دارای شماره صیاد هستند و شامل تمامی امکانات و قوانین چک‌های کاغذی می‌شوند. در این مطلب به انواع ویژگی‌های این چک می‌پردازیم.

مزیت‌های چک الکترونیکی

این چک‌ها نه تنها از اعتبار چک‌های کاغذی برخوردارند بلکه در زمینه‌های مختلف نسبت به آن‌ها برتری دارند؛ چک‌های فیزیکی، نیازمند ملاقات صادرکننده و دریافت‌کننده چک یا ارسال برگه چک هستند. علاوه بر این لازم است پس از نوشتن دقیق اطلاعات بر روی چک و پرهیز از خط‌خوردگی، همین اطلاعات در سامانه صیاد نیز ثبت شوند. در مقابل، چک‌های الکترونیکی که امکان تبادل چک از راه دور را فراهم می‌کنند، با صدور و ثبت همزمان، نگرانی در خصوص تناقض میان فیزیک چک صادرشده و اطلاعات ثبت‌شده در سامانه الکترونیکی را به صفر می‌رسانند. علاوه بر این، احتمال جعل، دخل و تصرف، گم شدن یا دزدیدن چک وجود نخواهد داشت و تعداد چک‌های برگشتی و بی‌محل کمتر می‌شود.

دریافت‌کنندگان این چک‌ها می‌توانند برای وصول آنها مشابه چک‌های فیزیکی به شعب بانکی مراجعه کنند، اما مزیت این چک این است که امکان وصول آن به‌صورت آنلاین (واریز وجه به حساب خود) نیز وجود دارد. گفتنی است برای انجام برخی از فرآیندهای مربوط به چک الکترونیکی همچنان به مراجعه حضوری نیاز است.

شرایط صدور دسته‌چک الکترونیکی

در حال حاضر شرایط صدور دسته‌چک الکترونیکی همانند چک‌های بنفش‌رنگ صیادی است. برای این منظور صاحبان حساب جاری واجد شرایط می‌توانند با مراجعه به درگاه‌های بانک خود (به‌صورت حضوری یا غیرحضوری) نسبت به ثبت درخواست دسته‌چک الکترونیکی (حداکثر ۱۰ برگ) اقدام کنند.

صدور و پردازش چک الکترونیکی

اشخاص برای فعال‌سازی کاربری خود و سپس صادر کردن چک الکترونیکی، می‌توانند از سامانه‌های الکترونیکی (اینترنت بانک و موبایل بانک)

چرا نباید رئیس شویم

افزایش حقوق و مزایا، افزایش اختیارات و حتی احساس موفقیت ناشی از ارتقا، برای انگیزه پیدا کردن برای رسیدن به مدیریت و ریاست کافی است؛ با این حال مانند بسیاری چیزهای دیگر که ابتدا آسان به نظر می‌رسند، مشکلات این جایگاه هم به نوبت پدیدار می‌شوند.

مهم‌ترین علت این مشکلات، تناقض‌هایی است که مدیر جدید تا پیش از ارتقا، از آنها غافل بوده است:

- تناقض دستور دادن و بالادست بودن با عضوی از تیم بودن، وقتی همچنان زیردست مدیر بالاترند و نیروهایشان نیز دل‌خوشی از اطاعت محض ندارند؛
- تناقض لزوم پیشبرد روندهای فعلی با نیاز به تغییرات بنیادین، که شاید یکی از این دلایل یا هر دو، باعث تغییر مدیریت شده است؛
- تناقض میان لزوم حرفه‌ای‌گری و ضابطه‌مندی با نیاز به کسب مقبولیت در میان کارکنانی که ممکن است هیچ‌وقت نسبت به هیچ مدیر بالادستی، پذیرش قلبی نداشته باشند.

در مقاله کلاسیک "رئیس شدن" از نشریه هاروارد بیزنس ریویو (HBR)، به این تناقض‌ها و سوءبرداشت‌هایی که مدیران جدید از آنها دارند می‌پردازیم تا شاید به مدیران جدید کمک کند از چالش تناقض‌ها بهتر عبور کنند. ■



سنگلاخ
کارآفرینی

۲۵

پذیرش
و کنار آمدن

۲۴

بخش خصوصی
در ایران

۲۲

رئیس شدن

۱۸

رئیس شدن

تصویرات اشتباه مدیران جدید



ترجمه و تدوین: بهار سرلک
مترجم و روزنامه‌نگار



دلایل دشوار بودن مدیر شدن

مدیران جدید در ابتدای کار متوجه می‌شوند که مهارت‌هایی که پیش از این در فعالیت حرفه‌ای به‌عنوان کارشناس فراگرفته‌اند، برای حل مسائل مدیریتی کافی نیست. آنها در عمل می‌بینند که موفقیت پیشین آنها فقط به تخصص و توانمندی فعالیت فردی خودشان وابسته بوده اما حالا در نقش مدیر، مسئول تنظیم و به سرانجام رساندن مأموریت‌های یک گروه هستند. این مدیران نیاز دارند شیوه‌های حل مساله و هویت خود به‌عنوان مدیر را تغییر دهند و روش‌های جدیدی برای ارزیابی موفقیت خودشان کشف کنند.

این روند پردردسر و پراضطراب نیز هست و دو پرسش در ذهن مدیران جدید شکل می‌گیرد: «آیا من اصلاً مدیریت کردن را دوست دارم؟» و «آیا مدیر خوبی خواهم بود؟». آنها نمی‌توانند خیلی سریع به این سوال‌ها جواب بدهند و به تدریج و فقط با کسب تجربه به جواب می‌رسند. در بیشتر موارد ممکن است، این مدیران که نگران تغییر سریع شخصیت‌شان هستند، هویت جدیدشان را نشانند و از خودشان بپرسند «دارم به چه کسی تبدیل می‌شوم؟»

تصویرات اشتباه مدیران جدید

سوءبرداشت‌هایی که مدیران جدید در مورد نقش تازه‌شان دارند باعث می‌شود این گذار از کارشناس به مدیر، سخت‌تر شود. مدیران جدید معمولاً در نقش خود شکست می‌خورند، چون با سوءبرداشت‌ها یا افسانه‌هایی درباره معنای مدیر بودن جلو می‌روند. این افسانه‌ها، توقعاتی اشتباه به وجود می‌آورند که وقتی فرد می‌کوشد آنها را پیاده کند، نه تنها مسئولیت‌های اصلی مدیریتی‌اش را نادیده می‌گیرد بلکه هزینه‌هایی غیرضروری به خود و سازمان تحمیل می‌کند. برخی از این سوءبرداشت‌ها عبارتند از:

در وظایف یک مدیر، مدیریت روابط انسانی و تعامل مناسب با کارکنان از مدیریت سایر منابع و دارایی‌ها مهم‌تر است. اغلب مدیران جدید به‌خاطر تصویرات اشتباهی که در مورد تعامل با دیگران دارند از ابتدا در مسئولیت خود دچار مشکل می‌شوند. نشریه هاروارد بیزنس ریویو (HBR)، در این مقاله کلاسیک خود به تصویرات اشتباه و سوءبرداشت‌هایی می‌پردازد که باعث می‌شود مدیران جدید، چالش‌هایی غیرضروری برای خودشان ایجاد کنند.

بار مسئولیت

فرآیند مدیر شدن حتی برای مستعدترین افراد نیز روند دشواری است، اما در این مسیر در کنار یادگیری درس‌های جدید، مهارت‌های فردی خودشان را توسعه می‌دهند. سرنوشت‌سازترین بخش این مسیر، در ابتدای مسئولیت مدیران جدید است و نتایج این دوره، تأثیر عمیقی بر آینده آنها، کارکنان زیردستشان و کل سازمان، می‌گذارد؛ اولین مسئولیت مدیریتی مدیران اجرایی شخصیت آنها را شکل می‌دهد و روی سبک رهبری‌شان تأثیر می‌گذارد. از سوی دیگر اگر فردی که ترفیع گرفته نتواند از عهده مسئولیت‌های مدیریتی برآید، به نیروی انسانی و منابع مالی سازمان آسیب می‌رسد.

برای آشنایی با دشواری‌های این تغییر کافی است از مدیران ارشد بپرسید وقتی برای اولین بار مسئولیت گرفتند چه احساسی داشتند؛ احتمالاً می‌گویند نقش جدید هیچ شباهتی به تصویرات آنها نداشته و بار مسئولیتی خیلی سنگین روی شانه آنها قرار گرفته که نیاز داشتند از دیگران برای آن کمک بگیرند.



اولین تصور اشتباه: مدیر قدرت قابل توجهی دارد

مدیران جدید تصور می‌کنند جایگاهشان اختیارات زیادی به آنها می‌دهد و بنابراین در مقایسه با گذشته، از آزادی و خودمختاری بیشتری برای اجرایی کردن ایده‌هایشان برخوردار خواهند شد؛ اما در عمل می‌بینند به جای اینکه به شرایط تسلط پیدا کنند، در محاصره دیگران هستند و به همکاری آنها نیاز دارند. مخصوصاً اگر به موفقیت به‌عنوان یک کارشناس برجسته عادت کرده باشند حالا به جای اینکه احساس

کنند توانمندی بیشتری کسب کرده‌اند، احساس می‌کنند در قفس افتاده و در شبکه‌ای از روابط گرفتار شده‌اند. در موقعیت جدید، آنها نه تنها محتاج همکاری زیردست‌های خودشان هستند بلکه به بالادستی‌ها، هم‌تایان و افرادی داخل و خارج از سازمان نیازمندند و همه آنها به‌طور پیوسته تقاضاهای متعدد و گاه متضاد با یکدیگر دارند.

به‌طور خاص، افرادی مدیران جدید را مستاصل می‌کنند که در سلسله‌مراتب سازمانی زیردست آنها نیستند و مدیران جدید نمی‌توانند بر آنها اعمال قدرت کنند، مانند تامین‌کنندگان خارجی یا مدیران سایر قسمت‌های سازمان.

معمولاً مدیران جدید اهمیت این روابط را نادیده می‌گیرند و در عوض روی رابطه با زیردستانشان، تمرکز می‌کنند. از سوی دیگر هنگامی که این مدیران بالاخره وظیفه شبکه‌سازی را می‌پذیرند، ملزومات این نقش، آنها را سردرگم و خسته می‌کند. اگر مدیر جدید از امید کنترل و تسلط دست نکشد و با دیگران روابط بُرد‌برد ایجاد نکند، نمی‌تواند کارآمد باشد. با تقویت این روابط، مدیر جدید می‌تواند بستر فعالیت تیمش را بهبود ببخشد.

دومین تصور اشتباه: قدرت مدیر از جایگاه رسمی او نشأت می‌گیرد

بسیاری از مدیران تصور می‌کنند، قدرت آنها از جایگاه آنها در سلسله‌مراتب شرکت است، درحالی‌که این اختیار عمل از روابط غیررسمی مدیر و مقبولیت آنها در مجموعه به دست آمده است. این سوءبرداشت باعث می‌شود بسیاری از مدیران تصور کنند نیاز دارند برای محقق کردن اهداف شرکت، رویکردی اقتدارگرایانه و غیردموکراتیک اتخاذ کنند.

مدیران جدید خیلی زود متوجه می‌شوند وقتی کاری را به زیردستانشان محول می‌کنند، آنها فوراً اطاعت نمی‌کنند؛ در واقع هر چه کارمند زیردست مستعدتر و توانمندتر باشد، احتمال اینکه با توجه به تشخیص خودش از دستورات مدیر خود سرپیچی کند، بیشتر است. به دست آوردن احترام و اعتماد دیگران نیز دشوار است، چون بسیاری از مدیران از قابلیت‌ها و ویژگی‌هایی که به کسب اعتبار و احترام کمک می‌کنند آگاهی ندارند.

مدیران جدید باید شخصیت خودشان را نشان دهند، تا بقیه متوجه شوند که می‌خواهند کار درست را انجام دهند. بعضی مواقع برخی از زیردستان تلاش زیادی برای تحلیل تک‌تک رفتارهای غیرکلامی مدیر جدید می‌کنند تا به اهداف او پی ببرند. گاه مدیران جدید توقع دارند که کارمندان آنها به‌سرعت متوجه حسن نیت آنها بشوند، اما در عمل می‌بینند که بقیه تا میزان قابل توجهی، محتاط هستند. بنابراین، لازم است مدیر جدید باید در گفتگوهای صریح، اهداف خود را اعلام کند.

مدیران جدید باید شایستگی خودشان را نشان دهند تا بقیه متوجه شوند که آنها می‌توانند کار درست را انجام دهند. این مدیران باید نشان دهند که در کنار مهارت و دانش فنی، توانایی مدیریت و رهبری تیم خود را دارند و مسئولیت جزئیات اجرایی را به اعضای تیم می‌سپارند.

مدیران جدید باید نفوذ خودشان را نشان دهند، تا بقیه متوجه شوند که آنها توانایی جلب حمایت از تیم خود در سازمان را دارند.

مدیران جدید ممکن است تصور کنند که به محض ارتقا در سلسله‌مراتب در سایر واحدها نیز نفوذ خواهند داشت؛ اما در واقع، این میزان نفوذ با ایجاد یک شبکه از روابط قدرتمند که روی صداقت و اعتماد بنا شده است، به وجود می‌آید.



سومین تصور اشتباه: مدیران باید زیردستان خود را کنترل کنند

مدیران جدیدی که نسبت به موقعیت جدید خود احساس آرامش و اطمینان ندارند، تلاش می‌کنند اطاعت مطلق زیردستان خود را به دست بیاورند. در تصور آنها، یک مجموعه زمانی به موفقیت دست پیدا می‌کند که همه کارکنان، به‌طور کامل و بدون هیچ‌گونه وقفه، از دستورات مدیر خود تبعیت کنند؛ بنابراین آنها تلاش می‌کنند از همان روزهای نخست با نمایش اقتدار خود، زیردستان را از هرگونه نافرمانی منصرف کنند.

با این حال مدیر یک مجموعه موفق، در کنار اطاعت کارکنان به تعهد داوطلبانه آنها نیاز دارد؛ اگر افراد به کارشان متعهد نباشند، ممکن است همه دستورات را انجام بدهند، اما ابتکار عمل به خرج نمی‌دهند و راهکار جدید، پیشنهاد نمی‌دهند. به این ترتیب، ممکن است همان چیزی که مدیر آنها درخواست کرده را انجام دهند، اما کارهای ضروری که باید انجام بدهند را پیشنهاد نمی‌دهند. علاوه بر این، ممکن است از اعلام مشکلاتی که از چشم مدیرشان پنهان مانده، خودداری کنند تا خود را به زحمت نیاندازند.

مدیر جدید باید به‌جای اینکه کارکنانش را مجبور کند هر کاری که او صلاح دیده انجام بدهند، از طریق فرهنگ گفتگو و تبادل نظر، کارها را پیش ببرد. مدیر می‌تواند از کارکنان بخواهد که به او راهکار پیشنهاد بدهند و در ادامه، راهکار پیشنهادی خودشان را از آنها پیگیری کند. نتیجه این کار، توانمند و متعهد شدن کارکنان برای تحقق اهداف شرکت است.

هر چه قدر با این روش به کارمندان قدرت و اختیار داده شود، تمایل آنها برای همراهی با مدیر و سازمان خود بیشتر می‌شود؛ وقتی شیوه مدیریت شما به دیگران اجازه بدهد ابتکار عمل به خرج بدهند، به‌عنوان یک مدیر توانمند، اعتبار و مقبولیت پیدا خواهید کرد.





اگر مدیر جدید، زمان خوبی برای آزمون و خطا و تجربه کردن رویه‌های گوناگون داشته باشد، می‌تواند بسیاری از تصورات اشتباه خود را اصلاح کند؛ اما از آنجا که معماهای مدیریتی، چندلایه و پیچیده‌اند، مدیر جوانی که پشت سرهم اشتباه می‌کند، ممکن است سرخورده شود و تصور کند شایستگی مدیریت را ندارد.



چهارمین تصور اشتباه: مدیران باید تک‌تک افراد را مدیریت کنند
مدیران جدید نیاز دارند برای تحقق اهداف تیم، اعتماد و پذیرش کارکنان خود را به دست بیاورند.

اغلب اوقات مدیران با روابط شخصی با کارکنان که برای دو طرف منفعت داشته باشد، به این نتیجه می‌رسند، اما تلاش برای ایجاد روابط عمیق با تک‌تک کارکنان، ممکن است کل تیم را دچار مشکل کند.

بسیاری از مدیران در اولین سال فعالیت خود، به تیم‌سازی اهمیت نمی‌دهند؛ آنها تصور می‌کنند مدیریت کارآمد به معنی ایجاد روابط قوی با تک‌تک زیردستان است و لازم است برای پیاده کردن اهداف تیم، با اعضای تیم روابط مستقیم عمیقی داشته باشند. این مدیران تلاش می‌کنند عملکرد فردی کارکنانشان را بهبود بدهند و در این فرآیند از فرهنگ و عملکرد تیمی غافل می‌شوند.

در واقعیت، هنگامی که مدیران متوجه می‌شوند نمی‌توانند با همه کارکنانشان ارتباط عمیق و خوبی داشته باشند، به جای تقویت تیم تلاش می‌کنند به چند نفر از اعضا اکتفا کنند و بیشتر وقتشان را با آنها می‌گذرانند. مدیران جدید فکر می‌کنند باید حتی مسائلی را که به کل اعضای تیم مربوطند، به صورت فرد به فرد حل کنند؛ در نتیجه با توجه به اینکه از تعدادی از اعضای تیم فاصله گرفته‌اند، برای تصمیم‌گیری اطلاعات کافی نخواهند داشت.

مدیران جدید گاهی اوقات برای برخی از کارمندان که از مقررات و کار تیمی تخطی می‌کنند، استثنا قائل می‌شوند. این مدیران فکر می‌کنند این کار باعث جلب محبت و همکاری کارکنان تک‌رو خواهد شد، اما در انتها این رویه فقط به ضربه خوردن تیم و دلسرد شدن سایر افراد منجر می‌شود. درک این نکته به طور خاص برای مدیرانی که در دوره کارشناس بودن توانسته‌اند موفقیت‌های انفرادی قابل توجهی به دست بیاورند، دشوار است.

مدیران می‌توانند با ساخت فرهنگ تیمی و تقویت هنجارها و ارزش‌های گروهی، به افراد تیم میدان بدهند تا توانایی‌ها و استعدادها متنوع کارکنانشان را برای حل مساله تقویت کنند. در این رویه، آنها مجبور نیستند با کارکنانی که اشتراک شخصی با آنها ندارند، رابطه عمیقی ایجاد کنند.

چیز را خراب کرده‌ام. اگر رئیس‌م متوجه شود که توان کنترل شرایط را ندارم، مشکلاتم بیشتر می‌شود؛ چون ناگهان در کار من دخالت می‌کند و خودش را وسط ماجرا می‌اندازد. بنابراین، واقعا ترجیح می‌دهم از هر شخص دیگری کمک بگیرم به جز رئیس خودم!»

مدیران جدید تصور می‌کنند جایگاهشان اختیارات زیادی به آنها می‌دهد و بنابراین در مقایسه با گذشته، از آزادی و خودمختاری بیشتری برای اجرایی کردن ایده‌هایشان برخوردار خواهند شد؛ اما در عمل می‌بینند به جای اینکه به شرایط تسلط پیدا کنند، در محاصره دیگران هستند و به همکاری آنها نیاز دارند.

تقصیر مدیران ارشد

ترس مدیران جدید از کمک خواستن، تا حدودی ریشه منطقی دارد. بسیاری از مدیران پس از درخواست کمک، با برخورد نامناسب رئیس خود از رابطه عمیق با او پیشیمان می‌شوند. یکی از مدیران جدیدی که برای نوشتن این مطلب با او مصاحبه شده می‌گوید: «به سراغ رئیس‌م نمی‌روم چون می‌ترسم سوالی که می‌پرسم به نظرش مسخره به نظر برسد. یک بار به من طوری جواب داد که انگار در این کسب‌وکار از چیزی سر در نمی‌آورم. به‌طور غیرمستقیم گفت عجب حرف غیرعقلانه‌ای زدی!» متأسفانه بعضی مدیران متوجه نیستند که با این نوع برخوردها، به آینده شغلی مدیر جدید، کل سازمان و حتی خودشان آسیب می‌زنند. با این اشتباه، رئیس‌م مدیر جدید، فرصت اصلاح سوءبرداشت‌های مدیر زبردست خود را از دست می‌دهد. در نتیجه، مدیر جدید نمی‌تواند از منابع سازمان (از منابع مالی گرفته تا اطلاعات موردنیاز برای تحقق اهداف شرکت) استفاده کند.

مجرّب‌ترین رئیس‌ها که نقش مربی را ایفا می‌کنند، گاهی اوقات به‌اندازه‌ای مدیران زبردست خودشان را آزاد می‌گذارند که در ابتدا به‌نظر می‌رسند آنها را رها کرده‌اند. مدیر جدیدی درباره رفتار مافوق خود می‌گوید: «او توقع زیادی از زبردستانش دارد، اما به‌جای قربانی کردن مدیران زبردست در مقابل مشکلات، تلاش می‌کند به رشد و قوی‌تر شدن آنها کمک کند.

البته در ابتدا نمی‌دانستم که اخلاق او چگونه است و درحالی‌که مستاصل شده بودم، می‌دیدم او هم پیشنهاد کمک نمی‌دهد. وقتی بالاخره پیش او رفتم و یک سوال پرسیدم، به‌جای جواب دادن یک سوال دیگر از من پرسید. سرانجام متوجه شدم که منظورش چیست. او می‌خواست به من کمک کند به ایده‌هایی برای حل مسأله برسیم و بعد برای پروراندن ایده‌های خودم، بی‌دریغ وقت می‌گذاشت.»

تجربه این مدیر جدید به‌وضوح نشان می‌دهد چرا مهم است مافوق‌های مدیران جدید به‌خاطر بیاورند که نخستین روزهای مدیر شدن چقدر سخت است.

کمک به پیشرفت یک مدیر جدید نه‌تنها به نفع این فرد است بلکه به موفقیت کل سازمان منجر می‌شود. ■

پنجمین تصور اشتباه: مدیر باید مانع از هرگونه وقفه شود

این تصور گمراه‌کننده است، چون فقط بخشی از ماجرا را بیان می‌کند؛ حفظ و تداوم وضعیت موجود (که در جای خود بسیار پیچیده و دشوار است) برای سازمان اهمیت دارد، اما مدیران جدید لازم است بخشی از رویه‌ها را تغییر بدهند.

مدیران جدید باید بدانند که مجبورند افراد را به سمت تغییر راهنمایی کنند و خودشان آغازگر تحولات درون سازمان باشند تا کیفیت عملکرد تیم را بالا ببرند. درست است که برای انجام این کار باید فرآیندها یا ساختارهای قدیمی سازمان را، که فراتر و خارج از حوزه اختیارات رسمی آنهاست، به چالش بکشند ولی این بخش مهمی از وظایف مدیران است.

درواقع انتصاب مدیران جدید در بیشتر مواقع پس از این رخ داده که مدیران ارشد از وضعیت موجود ناراضی بوده و امیدوار بودند با مدیران جوان، بتوانند بخشی از سازمان خود را متحول کنند.

با این حال مدیران جدید که می‌ترسند هرگونه وقفه در فعالیت‌های تیمشان را به حساب ضعف یا ناسازگاری آنها بگذارند، تمام توان خود را صرف تداوم روندهای گذشته می‌کنند.

مدیران جدید برای تحقق اهداف سازمان، نیاز دارند که به‌دنبال ایجاد تغییرات درون محدوده رسمی قدرت خود و حتی فراتر از آن باشند.

آنها باید مسئولیت به چالش کشیدن رویه‌ها را گردن بگیرند، تا بتوانند در کنار تضمین کردن حفظ نقاط قوت کنونی، سازمان را متحول کنند. L

ششمین تصور اشتباه: مدیر باید همه جواب‌ها را داشته باشد

اگر مدیر جدید، زمان خوبی برای آزمون و خطا و تجربه کردن رویه‌های گوناگون داشته باشد، می‌تواند بسیاری از تصورات اشتباه خود را اصلاح کند؛ اما از آنجا که معماهای مدیریتی، چندلایه و پیچیده‌اند، مدیر جوانی که پشت سرهم اشتباه می‌کند، ممکن است سرخورده شود و تصور کند شایستگی مدیریت را ندارد.

مدیران جدید، کمتر از دیگران درخواست کمک می‌کنند، چون فکر می‌کنند کسی که رئیس شده باید جواب همه سوال‌ها را از قبل داشته باشد و کمک خواستن از دیگران، یعنی ارتقای آنها اشتباه بوده است؛ اما مدیر باتجربه می‌داند هیچ‌کس همه جواب‌ها را از ابتدا ندارد و توانمند شدن یک مدیر، با کسب تجربه در دوره مسئولیتش به دست می‌آید. از سوی دیگر مدیری که از حمایت هم‌تایان و بالادستی‌هایش برخوردار است، آسانتر این فرآیند را طی می‌کند. L

ترس از اظهار ضعف

دلیل دیگری که مدیران جدید درخواست کمک نمی‌کنند این است که می‌ترسند با قرار گرفتن در موضع ضعف در رابطه با سایر مدیران به دردرسر بیافتند. آنها می‌ترسند اگر اضطراب‌ها، خطاها و کمبودهایشان را در میان بگذارند، ممکن است بقیه از این اطلاعات، سوءاستفاده کنند.

یکی دیگر از رفتارهای اشتباه مدیر جدید این است که برای مشورت گرفتن سراغ مافوق خود نمی‌رود، چون فکر می‌کند او تهدیدی برای رشدش است. مدیر جدید از خطا کردن می‌ترسد و حتی وقتی مستاصل و ناامید است، نگران است مبدا با اعلام ضعف، نمره منفی در کارنامه او ثبت شود. مدیر جدیدی در این باره می‌گوید: «می‌دانم باید بیشتر از رئیس باتجربه‌ام کمک بگیرم و به او گزارش کار بدهم. شاید مشورت‌های خوبی به من داد. ولی در میان گذاشتن مشکلاتم با او، ممکن است به اعتبار و آینده شغلی‌ام آسیب بزند. شاید اگر زیاد سوال بپرسم، اعتمادش را به من از دست بدهد و فکر کند کارم را بلد نیست. ممکن است فکر کند توان حل مسائل تیمم را ندارم و همه

بخش خصوصی در ایران

"زیست بوم کار و کسب" عنوان پرونده جدیدی است که در نشریه آفتاب خاورمیانه گشوده‌ایم تا از دیدگاه‌های فعالان اقتصادی بخش خصوصی بهره‌مند شویم. در اولین گام دو تن از اعضای عضو اتاق بازرگانی تهران شرحی از وضعیت بخش خصوصی در چند دهه اخیر ارائه کرده‌اند.



روزگار بخش خصوصی

سید مرتضی حاجی آقامیری

رئیس کمیسیون فرش، هنر و صنایع دستی اتاق ایران
نایب رئیس کمیسیون حکمرانی سازمانی اتاق تهران

معاهده‌های بین‌المللی به هژمونی منطقه‌ای یا دستاورد سیاسی منجر می‌شود اما عموماً به توسعه تجاری و اقتصادی منتهی نشده و اثر معناداری بر تراز تجاری با کشورهای همسایه ندارد.

۳- فعالیت شدید ماشین تولید قوانین و مقررات در کشور مانع برنامه‌ریزی اقتصادی توسط فعال کسب‌وکار شده است. قوانین و مقرراتی که عمدتاً مقطعی، اقتضایی و توأم با مانع‌زایی برای کسب‌وکارها هستند. عدم اطمینان ناشی از بی‌ثباتی در قوانین و مقررات از یک سو و فقدان حمایت از سرمایه‌پذیری در قوانین موجود کشور، فضای کسب‌وکار را به‌ویژه در این برهه زمانی حساس تهدید می‌کند.

۴- تصدی‌گری دولت در حوزه اقتصاد با محوریت صنایع دولتی و خصولتی از جمله نفت، گاز، پتروشیمی، فلزات، خودرو و غیره اسباب تعارض منافع جدی را در صحنه اقتصادی فراهم می‌آورد. گرایش نظام تصمیم‌سازی و تصمیم‌گیری به سوی صنایع دولتی و خصولتی است و بخش خصوصی، فضای مساعد برای رشد نمی‌یابد. به همین دلیل از مجموع ۵۳ میلیارد دلار صادرات کشور، رقمی نزدیک به ۱۰ میلیارد دلار آن مربوط به بخش خصوصی واقعی است. این امر بر کاهش میزان پاسخگویی نهاد دولت به مردم نیز موثر است چرا که دولت به رفتار مبتنی بر اقتصاد نفتی یا دولتی عادت کرده است.

۵- به رسمیت نشناختن واقعیت‌های علمی-اقتصادی در دستگاه‌های اجرایی مولفه دیگری است که مخل فضای کسب‌وکار و تولید و تجارت شده است. نمونه بارز آن عدم‌پذیرش نرخ ارز واقعی در کشور (نرخ ارز تعادلی بازار آزاد) است.

زمانی که تولیدکننده امکان حضور در بازارهای جهانی را ندارد ناچار است که برای رقابت در بازارهای هدف، واحد صنعتی خود را به یکی از کشورهای همسایه منتقل کند و به‌جای "ساخت ایران" کالای خود را با عبارت ساخت ترکیه، عراق یا عمان عرضه کند. نتیجه این رفتار و روش، تشدید روند تعطیلی واحدهای اقتصادی و حذف بخش خصوصی از اقتصاد کشور و در نهایت مهاجرت نیروی کار نخبه و متبحر از ایران است. این فرآیند در نهایت به خطری می‌انجامد که امروز بیش از هر زمان دیگری احساس می‌شود و آن بی‌اثر شدن حذف اقتصاد ایران از مناسبات اقتصاد جهانی است. تنها راه پیشگیری از این خطر اعتماد به انتخاب، رفتار و اصالت و اهلیت بخش خصوصی است. کافی است به همسایگان خود بنگریم. ■

فعالیت‌های اقتصادی اعم از سرمایه‌گذاری، تولید، تجارت، ارائه خدمات و غیره خواه سنتی باشد خواه نوآورانه، الزامات و قواعدی دارد که بدون آنها امکان بروز و ظهور پیدا نمی‌کنند. قواعد، مقررات و قوانین یا به‌عبارت دقیق‌تر حکمرانی هر کشور زمین‌بازی فعالیت اقتصادی در آن کشور را ترسیم می‌کند و هرکنش اقتصادی در همین چارچوب برنامه‌ریزی می‌شود. درحالی‌که فعالان اقتصادی مدام به دنبال بهبود محیط کسب‌وکار خود هستند حکمران نیز برای تحقق توسعه پایدار ناگزیر از تسهیل فرآیندهای اقتصادی، حرکت در راستای بهبود محیط کسب‌وکار و اطمینان‌بخشی به فعالان اقتصادی است؛ اطمینان‌بخشی در خصوص امنیت سرمایه، روابط بین‌الملل مناسب، ثبات قوانین و مقررات و اتخاذ سیاست‌های کلان کشور با محوریت اقتصاد. اگر حکمران زمین‌بازی مناسبی را برای فعالیت اقتصادی ایجاد کند، نه تنها سرمایه‌گذار و صاحب کسب‌وکار در این کشور باقی می‌ماند بلکه امکان جذب سرمایه از خارج از کشور نیز فراهم خواهد شد. در این شرایط دولت بازیگر عرصه کسب‌وکار و رقیب بخش خصوصی که نهاد تنظیم‌گر و تسهیل‌گر مسیر فعالیت اقتصادی نخواهد بود. بخش خصوصی نیز بار حفظ و ایجاد فرصت‌های شغلی، تامین معیشت نیروی کار و افزایش کیفیت زندگی مردم در جامعه را بر عهده خواهد داشت.

برای تحلیل وضعیت موجود، باید شرایط ترسیم‌شده را با آنچه امروز در این کشور جاری است و بر بخش خصوصی در ایران می‌گذرد، قیاس کنیم: ۱- روابط بین‌المللی مخدوش توأم با تحریم‌های گسترده، میان فضای جهانی و ایران، شکاف انداخته است. بر اثر همین فاصله، رابطه تجاری میان بازرگان ایرانی و طرف‌های تجاری در بیرون از مرزها روزبه‌روز دشوارتر از قبل می‌شود و در نتیجه توجیه اقتصادی و ظرفیت‌گسترش آن از دست می‌رود. FATF به‌عنوان زیرساخت و پیش‌نیاز ارتباطات تجاری رسماً امضا نشده و در نتیجه الزامات روابط عادی تجاری وجود ندارد. این وضعیت هم جز به تراز تجاری منفی، کاهش تجارت خارجی و در نتیجه کمبود مواد اولیه تولید منجر نمی‌شود.

۲- اولویت نداشتن اقتصاد در نظام سیاست‌گذاری و تصمیم‌سازی، نکته بارز دیگری در رویکرد مسئولین و مدیران کشور است. در ساختار سیاست‌گذاری در ایران، تصمیم‌ها با محوریت موارد دیگری چون ایدئولوژی، سیاست و امنیت اتخاذ می‌شود و اقتصاد جایگاه مهمی در تصمیم‌گیری‌ها ندارد. به همین دلیل اگرچه پیوستن به پیمان‌ها و



برندهای ملی؛ از اوج تا افول

شهاب جوانمردی

نایب رئیس اتاق بازرگانی تهران و مدیرعامل شرکت فناپ

حالت خودرو تبدیل شدند. صاحبان برندهای ملی و کسب‌وکارهای پرونق به همراه صاحبان سرمایه و صنایع که بیش از یک دهه از اقتصاد رانده شده بودند، پس از جنگ نیز به رسمیت شناخته نشدند. زمانی هم که گفتمان جامعه شمشادی شکل گرفت، بسیاری از صاحبان ثروت و حتی بازاریاب‌ها برای اینکه با برخورداری نامناسب مواجه نشوند، خود را پنهان کردند. چراکه کارخانه‌ای که راهبرد برون‌گرا داشت، امکان مدیریت و راهبری توسط این افراد نداشت؛ چنانچه این اتفاق رخ می‌داد، نمادی از برتری ثروت شکل می‌گرفت که جامعه نیز سازگاری چندانی با آن نداشت. گذشته از برندهای ملی فعال در بخش خصوصی، باید یادآور شد صنایع و کسب‌وکارهایی که دستخوش تغییر و تحولات اجباری نشدند هم نتوانستند قدرت بازار و بازاریابی خود را حفظ کنند و با مدیریت دولتی، مسیر افول را در پیش گرفتند. نکته حائز اهمیت این است که بسیاری از کسب‌وکارها، قبلاً به صورت کسب‌وکار خانوادگی بودند و از نسلی به نسل بعدی منتقل می‌شدند، اما رفته‌رفته این تعلق خاطر بین‌نسلی هم از بین رفت و این موضوع ضربه دیگری به برندهای ملی وارد کرد. مدیریت صنایع اصلی که به اختیار دولت درآمد نیز از دانش روز مدیریت کسب‌وکارها دور ماند و زیرساخت‌ها و آماده‌سازی لازم مهیا نشد. در نتیجه ساختارسازی لازم صورت نگرفت و زیرساخت‌های کسب‌وکار در ایران مسیر افول را به سرعت پیمود و یک گسست رخ داد. در نهایت این مجموعه‌ها به فروش رفتند یا به بدترین شکل نام خصوصی‌سازی را روی آن گذاشتند. در این بین دارایی‌های غیرمنقول مانند زمین هم بین وراثت تقسیم شد و بسیاری از آن‌ها تغییر کاربری دادند. در نتیجه، این برندها که در بسیاری از کشورها حکم دارایی ملی را پیدا می‌کنند در ایران از محیط سیاسی و اجتماعی پس زده شدند و محیط کسب‌وکار هم دیگر یارای پذیرش‌شان را نداشت. با توجه به چنین رویکردی، طبیعی است که دیگر از قدرت‌نمایی برندهایی نظیر ارج یا مینو خبری نباشد و چند برندی هم که باقی مانده‌اند محکوم به سرنوشتی مشابه شوند. ■

افول برندهای ملی بخش خصوصی یکی از اتفاقات مهمی است که در دهه‌های اخیر رخ داده است و از وجوه مختلف می‌توان به این بحث پرداخت. در ابتدا باید یادآور شد که شعارهایی نظیر عدالت و برابری و کاهش فاصله اجتماعی و اقتصادی منجر به مصادره اموال صاحبان سرمایه و کسب‌وکار شد. بدین ترتیب بیشترین فعالان بخش خصوصی در پی از دست دادن دارایی و سرمایه خود یا خانه‌شین شدند یا انتخاب دیگری جز ترک وطن نداشتند.

چنین رویکردی نشان‌دهنده آن است که در دهه شصت تئوری خاصی در رابطه با کسب‌وکارها و حمایت از برندهای ملی وجود نداشت و آن‌ها عملاً به رسمیت شناخته نشدند. بدین ترتیب صاحبان برند و سرمایه از گردونه اقتصاد خارج شدند.

اگر به قبل‌تر برگردیم، به‌عنوان مثال در دوره قاجاریه دو بال پرواز حکومت‌ها جامعه علما و تجار بودند. در واقع هر کدام از این اقشار نقش مختص خود را در توسعه مردمی، رفاه اجتماعی و اوج‌گیری برندها و کسب‌وکارها ایفا می‌کردند. رویکردی که دهه‌ها وجود داشت و از دل آن برندهایی نظیر ارج، آزمایش، داروگر، مینو و غیره بیرون آمدند. اما اتفاقی که بعداً رخ داد، مصادره این شرکت‌ها و تضعیف آن‌ها از طریق روی کار آوردن مدیران کم‌تجربه در راس شرکت‌ها بود. گرچه دولت جدید به توسعه کسب‌وکارها علاقه نشان می‌داد، اما در عمل دارایی‌ها تکه‌تکه شده و قدرت چانه‌زنی و بازاریابی گذشته از بین رفت.

از سوی دیگر، با تغییر مدیریت بنگاه‌های تولیدی، قاعدتاً دغدغه آن‌ها برای نوگرایی کسب‌وکار در ایران از بین رفت و در چرخه افول قرار گرفتند. با ادامه این روند، شرکت‌هایی که در دوره اوج خود همگام با فناوری روز جهان محصولات و خدمات جدید به بازار و مردم عرضه می‌کردند و در بازارهای منطقه‌ای و جهانی قدرت چانه‌زنی داشتند، تبدیل به کارخانه‌های معمولی با محصولات کم‌کیفیت و بدون تنوع شدند.

در ادامه دیدگاه تاریخی، می‌توان به جنگ تحمیلی در دهه ۶۰ اشاره کرد که آخرین روزنه امید فعالان بخش خصوصی برای بازگشت به روزهای اوج را بست. در این شرایط کارخانه‌ها صرفاً به محلی برای تامین نیازهای جاری و روزمره مردم نظیر خوراک، پوشاک یا در بهترین

پذیرش و کنار آمدن

معرفی کتاب "فلسفه‌ای برای زندگی"



پیام طراوتی

کارشناس اداره روابط عمومی • بانک خاورمیانه



در دوره پر اضطراب و نگرانی ما، یکی از ترس‌های رایج این است که نتوانیم از همه فرصت‌ها به صورت کامل بهینه استفاده کنیم و توان خود را هدر بدهیم. این ترس باعث می‌شود که وقتی با مشکلی غیرقابل پیش‌بینی مواجه می‌شویم، دچار ناراحتی و پریشانی شویم. کتاب راهنمایی برای زندگی با بررسی فلسفه "رواقی‌گری" از یونان و روم باستان، روش‌هایی را پیشنهاد می‌کند که به حفظ آرامش در موقعیت‌های گوناگون، کمک می‌کنند.

فلسفه رواقی‌گری

در یونان باستان، فیلسوفانی به نام رواقیون (Stoics) وجود داشتند. این افراد تلاش می‌کردند راه‌هایی را پیدا کنند که در عین تلاش برای بهبود شرایط زندگی، بتوانند با ناملایمتهای و سختی‌های اجتناب‌ناپذیر، کنار بیایند.

فلسفه رواقی‌گری طرفدار میانه‌روی است و آرامش و لذت بردن از زندگی را به انسان می‌آموزد. اگرچه قرن‌ها از شکل‌گیری این فلسفه می‌گذرد با این حال روش‌های کهن رواقی‌گری هنوز هم برای داشتن یک زندگی پر از آرامش در دنیای کنونی بسیار کاربردی و اثرگذار است.

رواقی‌گری چارچوبی برای زندگی ارائه می‌دهد که بر به حداکثر رساندن احساسات مثبت، به حداقل رساندن عواطف منفی و کمک به انسان‌ها برای تقویت فضیلت‌های اخلاقی تاکید دارد. رواقیون وقایع نامطلوب را به سادگی می‌پذیرند و آن‌ها را بخشی اجتناب‌ناپذیر از زندگی می‌دانند.

رواقی‌گری در قرن بیستم و یکم

رواقیون مردم را تعلیم می‌دادند تا از چیزهای خوبی که زندگی ارزانی می‌کند لذت ببرند، به شرط آنکه به آنها وابسته نشوند. به اعتقاد آنها شایسته است هر چند وقت یک‌بار در میانه لذت بردن از زندگی بایستیم و زمانی را صرف تامل درباره از دست دادن همان چیزی کنیم که داریم از آن لذت می‌بریم.

بخشی از توصیه‌های این فیلسوفان در مورد روابط اجتماعی است. رواقیون توصیه می‌کنند در انتخاب دوستان خود دقت کنیم. آنها باور دارند، از آنجا که معایب مسری و قابل انتقال هستند، افرادی را برای همراهی برگزینیم که می‌توانیم چیزهای بیشتری از آنها بیاموزیم.

از سوی دیگر، رواقیون پیشنهاد می‌کنند در شرایطی که مجبوریم با افرادی تعامل کنیم که رفتارشان ملال‌آور و آزاردهنده است، به ضعف‌های خودمان فکر کنیم؛ این تامل باعث می‌شود که در مورد نقص‌های دیگران نیز همدلانه‌تر فکر کنیم و مدارای بیشتری با آنها داشته باشیم. به اعتقاد آنها، دلخوری و رنجشی که ما از رفتار دیگران حس می‌کنیم، احساسی است که ما درون خود به وجود آورده‌ایم. در نتیجه اگر افکار خودمان را کنترل کنیم، تاثیر منفی آنها در زندگی ما کمتر می‌شود.

کاربرد فلسفه رواقی‌گری در کسب‌وکار

رواقی‌گری به ما می‌آموزد که نگاهمان را به مشکلات تغییر دهیم و چیزهایی را که نمی‌توانیم کنترل کنیم، بپذیریم. این فلسفه پیشنهاد می‌کند که تلاش کنیم سختی‌های مسیر را به‌عنوان جزئی از مسیر بپذیریم و انگیزه و امیدمان برای غلبه بر این مشکل را افزایش دهیم.

در خصوص کنترل کردن امور، رواقیون می‌گویند باید باور کنیم که عوامل خارج از خود را نمی‌توانیم کنترل کنیم و فقط، واکنش خودمان به این عوامل تحت کنترل ماست. در دنیای کسب‌وکار، بسیاری از مسائل مانند اقدامات رقبا، رفتار تامین‌کنندگان، تمایلات مشتریان و حتی قصد بعضی از کارکنان برای ترک شرکت، از اختیار مدیر مجموعه خارجند. فلسفه رواقی‌گری پیشنهاد می‌کند در این شرایط، بهتر است روی احساسات، قضاوت‌ها و تمایلات خودمان تمرکز کنیم؛ این تمرکز از سویی باعث کاهش رنج ما و از سوی دیگر باعث بهبود خلاقیت و تصمیم‌گیری ما می‌شود.

مؤلف کتاب

ویلیام برکستون ایروین (William Braxton Irvine) فیلسوف و نویسنده آمریکایی و استاد سابق دانشگاه رابرت استیت اوهایو است. او تاکنون هفت کتاب تالیف کرده که برجسته‌ترین آنها کتاب "فلسفه‌ای برای زندگی" است.

ایروین تلاش می‌کند به چیزهایی که معمولاً مورد توجه فیلسوفان قرار نمی‌گیرد، با دیدی فلسفی نگاه کند. او مخاطبان کتاب‌ها و مقالات خود را فلاسفه قرار نداده است و اعتقاد دارد که کاربرد فلسفه باید برای افرادی باشد که آگاهی کمی از اصل آن دارند و با استفاده از این دانش بتوانند در زندگی خود تغییرات بنیادینی ایجاد کنند.

ساختار کتاب

بخش اول کتاب فلسفه‌ای برای زندگی بر علم فلسفه و تاثیر آن بر زندگی انسان‌ها تمرکز کرده است و از پیدایش رواقی‌گری و رواقیون می‌گوید. بخش دوم کتاب اندیشه‌های این مکتب را در بستر روان‌شناختی بررسی می‌کند. بخش سوم کتاب به راهکارهای رواقیون برای پایان دادن به رنج‌های انسان اختصاص دارد، چون به اعتقاد آنها، بسیاری از مشکلات انسان برخاسته از هوای نفسانی و زیاده‌خواهی است که با کنترل این احساسات می‌توان به بسیاری از رنج‌ها پایان داد.

نویسنده در بخش آخر مکتب کهن رواقی‌گری را با زندگی مدرن ترکیب می‌کند و راهکارهایی برای یافتن آرامش در دنیای امروز ارائه می‌دهد. به عقیده نویسنده، انسان‌ها برای احساس خوشبختی و شادی در زندگی باید فلسفه‌ای برای زندگی خود داشته باشند و از آن تبعیت کنند. ■



سنگلاخ کارآفرینی

مروری بر زندگی پایه‌گذار صنعت خودرو در ایران



مریم ذوالفقار

رئیس اداره روابط عمومی • بانک خاورمیانه

واردات رامبلر در سال ۱۳۴۵ متوقف شده و در همین سال شرکت سهامی جیب پارت با سرمایه صد میلیون ریال برای فروش لوازم یدکی جیب و رامبلر تاسیس شد.

شرکت جیب ایران، با شرکت‌های امریکن موتورز و جنرال موتورز همکاری داشت. اخوان بعد از ۱۵ سال، در سال ۱۳۵۲ شرکت جنرال موتورز را به سرمایه‌گذاری مشترک دعوت کرد؛ پس از این همکاری نام "شرکت سهامی جیب" به "شرکت جنرال موتورز ایران" تغییر پیدا کرد. در آن زمان سیاست تنوع سریع مدل‌ها به جای تولید انبوه یک محصول منافع کوتاه‌مدت زیادی را نصیب جنرال موتورز ایران می‌کرد. در سال ۱۳۵۵، این شرکت که به تولید خودروی لوکس در بازار ایران معروف بود خودروی بیوک اسکای را به‌عنوان اولین خودروی ۸ سیلندر لوکس روانه بازار کرد و شورتل آخرین محصول شرکت تا پیش از انقلاب بود.

جعفر اخوان از سال ۱۳۳۵ تا سال ۱۳۵۷ رئیس هیات مدیره بود. با شروع انقلاب اعتصاب ۴۵ روزه کارگران جنرال موتورز ایران فعالیت‌های تولیدی متوقف شد و کارگران خواستار دریافت حقوق عقب افتاده خود بودند.

قدرت مالی اخوان حاصل ثروت خانوادگی، تلاش منظم همراه با هدف مشخص و استفاده از موقعیت‌ها بود.

روز ۳۰ آبان ۱۳۵۹ نام شرکت به خودروسازی ایران تغییر پیدا کرد و سپس در دی ماه همان سال به پارس خودرو تغییر یافت. در سال‌های بعد از انقلاب سیاست‌های انقباضی دولت، سقوط قیمت نفت، افزایش قیمت دلار و غیره سبب شد در سال ۱۳۷۴، تولید این شرکت به پایین‌ترین سطح خود در طی ۳۷ سال گذشته برسد.

در سال ۱۳۸۵، با واگذاری برخی صنایع به بخش خصوصی، شرکت سایپا اکثر سهام آن را خریداری کرد و در همان زمان بود که تغییرات بزرگی از جمله تولید پراید در شرکت رخ داد.

سرانجام جعفر اخوان که پایه‌گذار صنعت خودرو در ایران بود در سال ۱۳۶۲ در خارج از کشور درگذشت و در همانجا به خاک سپرده شد. ■

جعفر اخوان در سال ۱۲۸۹ در تهران به دنیا آمد. او تحصیلات خود را در تهران به پایان رساند و توانست با کمک استعداد خود در مدت زمان کوتاه به تجارت روی بیاورد.

در آن زمان درآمد روبه‌رشد نفت و ثبات سیاسی زمینه‌ساز فراهم کردن تسهیلات کم‌بهره و بلندمدت برای ایجاد واحدهای تولیدی شد که مجموع این عوامل، انگیزه‌ای برای فعالان بخش خصوصی از جمله اخوان ایجاد کرد تا وارد این عرصه شوند.

اخوان در دی ماه سال ۱۳۳۵، شرکت بازرگانی جیب را در خیابان اکباتان تهران تاسیس کرده و پس از آن جیب ویلیز و لوازم یدکی خودرو را از آمریکا وارد کرد. او در سال ۱۳۳۶ یعنی یک سال بعد از ثبت شرکت، در کیلومتر ۱۴ جاده مخصوص کرج کارخانه خود را تاسیس کرد که در سال ۱۳۳۸ به بهره‌برداری رسید. در آن زمان نیروی کار تحصیل‌کرده زیاد نبود و کارگران با فعالیت صنعتی آشنایی چندانی نداشتند، در نتیجه اخوان از متخصصان خارجی برای آموزش استفاده کرد. کارخانه جیب با نیروی کار حدوداً ۱۰۷ نفری خود روزانه ۲۰ دستگاه انواع جیب دو دیفرانسیل و شش سیلندر تولید می‌کرد. درحالی‌که سرمایه اولیه کارخانه پنج میلیون ریال بود، این سرمایه در سال ۱۳۳۸ به صد میلیون ریال افزایش پیدا کرد. تا آن زمان نمایندگی‌های خارجی انواع خودرو را به کشور وارد می‌کردند. اخوان در ۳۴ سالگی با فروغ الزمان دختر احمد اخوان (تاجر و نماینده مجلس) ازدواج کرد که حاصل این ازدواج چهار دختر به نام‌های نسترن، یاسمن، الهه و گلنار بود.

در دهه‌های ۴۰ و ۵۰ با توجه به وضعیت راه‌های کشور که عمدتاً کوهستانی و ناهموار بودند، خودروهای دو دیفرانسیل شاسی بلند مثل جیب بهترین خودرو برای استفاده در ایران به حساب می‌آمد. در سال ۱۳۳۸، اولین محصول با عنوان جیب شهناز و بعد از آن وانت سیمرخ به بازار داخلی وارد شد و این محصولات به مدت ۳۰ سال در سید تولیدات شرکت جای داشتند و تا سال ۱۳۴۶ تنها محصول کارخانه به حساب می‌آمدند.

این شرکت توانست در سال ۱۳۴۲، امتیاز مونتاژ خودروی رامبلر را بگیرد و تعداد ۴۴۹ دستگاه به فروش برساند. در سال ۱۳۴۶ این خودرو با نام شاهین و آریا با امکانات بیشتر روانه بازار شد. با راه‌اندازی خط مونتاژ،

انرژی پتانسیل

در گذشته‌های نه‌چندان دور که فروش نفت کشور به صورت کاملاً عادی در جریان بود و گاه درآمد نفت به شدت بالا می‌رفت، اقتصاد ما با تکیه بر ظرفیت دولتی ثروتمند شکل گرفت؛ دولتی که هر روز در حال بزرگتر شدن بود و نیازی به همکاری بخش خصوصی نداشت. با شروع تحریم‌های سنگین نفتی رفته‌رفته شرایط اقتصادی کشور ما تغییر کرد. منبع بی‌پایان دولت برای درآمد از میان رفت و حالا چاره‌ای مغفول مانده به نظر دولتیان رسید: مالیات.

با این حال، حرکت به سمت تکیه بر درآمد مالیاتی، مقتضیات خاص خود را دارد و این دولت‌ها نیاز دارند راه را برای رشد کسب‌وکارها باز کنند. به عبارت دیگر شرکت‌های دولتی و خصولتی باید بازار را به بخش خصوصی واگذار کنند تا بازیگران آن بتوانند با کمترین محدودیت قانونی، تا حد نهایی ظرفیت خود، رشد کنند. اما این پایان تحول نیست؛ درآمد مالیاتی باید در قدم بعدی برای توسعه زیرساخت‌هایی هزینه شود که در نهایت به رشد کسب‌وکارهای بخش خصوصی کمک می‌کند.

در این پرونده با مروری بر دو نمونه نروژ و عربستان، به مالیات‌گیری دولت‌های نفتی پرداخته‌ایم، تا تصویری از شرایطی که بهتر است در آینده داشته باشیم، به دست بیاوریم. ■

بحران انرژی

۳۱

فرار مالیاتی
از نفرین نفتی

۲۸

فرار مالیاتی از نفرین نفتی

نفت و مالیات در نروژ و عربستان

نفت و توسعه

در حالی که در کشورهای توسعه یافته، نسبت مالیات به تولید ناخالص داخلی در دهه گذشته به طور میانگین در حدود ۳۰ تا ۳۵ درصد بوده این رقم برای بازارهای نوظهور حدود ۱۵ تا ۲۰ درصد و برای کشورهای در حال توسعه بین ۱۰ تا ۱۵ درصد بوده است.

شاید این طور به نظر برسد که بیشتر کشورهای توسعه یافته، به دلیل نداشتن منابع طبیعی، راهی جز دریافت مالیات برای تامین منابع مالی دولت ندارند یا بخواهیم نسبت پایین مالیات به تولید ناخالص داخلی در کشورهای دیگر را با دسترسی به منابع دیگر تامین مالی از جمله درآمد حاصل از فروش منابع طبیعی توجیه کنیم. اما در واقعیت هم کشورهای توسعه یافته ای را می بینیم که سرشار از ثروت های خدادادی هستند و هم کشورهای در حال توسعه و حتی توسعه نیافته ای که با وجود غنای منابع طبیعی، از رشد اقتصادی باز مانده اند. پرسشی که اینجا مطرح می شود نقش منابع طبیعی و مالیات، در تامین مالی دولت است.

مختصری از اقتصاد سیاسی کشورهای نفت خیز

شرایط مطلوبی که گروهی از اقتصاددانان ها برای کشورهای سرشار از منابع طبیعی توصیف می کنند رسیدن به نقطه ای است که دست دولت از درآمدهای حاصل از فروش منابع طبیعی کوتاه شده باشد تا به جای پاسخگویی به نیازهای اقلیت حاکم، پاسخگویی به اکثریت مالیات دهندگان را در اولویت قرار دهد، یعنی دولتی که از رانت منابع طبیعی فاصله گرفته و به دنبال بیشینه کردن رفاه مالیات دهندگان است.

علاوه بر چالش «دولت رانتیر»، موضوعاتی همچون «نفرین منابع» و «بیماری هلندی» نیز در این کشورها مطرح می شود و مالیات ستانی را توجیه می کند. اگر کشوری به درآمدهای حاصل از فروش منابع طبیعی وابسته شود، در برابر نوسانات قیمتی آسیب پذیر خواهد شد، معمولاً از توسعه سایر بخش ها غافل می شود و رقابت پذیری سایر بخش های اقتصادی در آن کاهش می یابد. این موضوعی است که اولین بار، هلند در سال ۱۹۶۰ و به دنبال کشف یک میدان گازی به آن مواجه شد و سایر کشورهایی که از تجربه هلند درس نگرفتند نیز به نفرین منابع دچار شدند.

نفت؛ از نعمت تا نعمت

دوراهی درآمد مالیاتی یا فروش منابع طبیعی، سال ها گریبان گیر دولت ها



مریم علم الهدی
روزنامه نگار اقتصادی

بسیاری از دولت ها در جهان وجود دارند که بودجه آنها به اندازه قابل توجهی به مالیات وابسته است و به همین دلیل تلاش می کنند در کنار شکوفا کردن کسب و کارهای داخلی، سرمایه گذاران خارجی را به درون مرزهای خود جذب کنند. از سوی دیگر، کشورهای نفتی ممکن است به اندازه ای به درآمدهای هنگفت آن عادت کرده باشند که ساختارهای دولتی خود را براساس بی نیازی از مالیات و همراهی کسب و کارها توسعه دهند. در شرایطی که اقتصادهای نفتی نیاز می بینند درآمدهای مالیاتی خود را افزایش می دهند، عوامل متعددی دخیل می شود که تعیین کنند که آیا شرایط جدید به توسعه و رشد کسب و کارهای خصوصی کمک می کند یا به آنها ضربه می زند.





به‌عنوان مثال، نروژ در بین ۳۸ کشور عضو سازمان همکاری و توسعه اقتصادی (OECD) رتبه هفتم را دارد. در ژوئن ۲۰۲۳ نسبت مالیات به تولید ناخالص داخلی در نروژ حدود ۳۲ درصد بوده است.

در نروژ درآمدهای نفتی به منبعی برای سرمایه‌گذاری بلندمدت نگاه می‌شود و رویکرد انتقال این منافع به نسل‌های بعدی رویکردی غالب است. در مقابل، از درآمدهای مالیاتی برای تامین مالی خدمات عمومی و رفاهی استفاده می‌شود.

بررسی ترکیب مالیاتی نروژ نشان می‌دهد ۲۹ درصد از مجموع درآمدهای مالیاتی دولت از مالیات بر درآمد اشخاص، سود و عایدی دریافت می‌شود. ۲۹ درصد نیز حاصل از مشارکت‌های اجتماعی مانند تامین اجتماعی و بازنشستگی است. پس از این دو، مالیات بر ارزش افزوده قرار دارد که سهم ۲۴ درصدی از کل مالیات‌ها را به خود اختصاص می‌دهد. ترکیب بهینه درآمد نفتی و مالیاتی با ساختار نهادی قوی، قانون کارآمد و آزادی اقتصادی باعث موفقیت نروژ شده است. اگر معیار برابری قدرت خرید را در نظر بگیریم، نروژ رتبه نهم درآمد سرانه در بین سایر کشورها دارد و از نظر شاخص توسعه انسانی پس از سوئیس در رتبه دوم دنیا قرار گرفته است.

در کشورهای نفت خیز است. از نروژ با شاخص‌های برتر در رفاه و توسعه انسانی گرفته تا کشورهای درحال توسعه حاشیه خلیج فارس، همگی از نعمت نفت بهره‌مند بودند و قیمت آن را هم چشیده‌اند.

با وجود تفاوت‌های آشکار بین اقتصاد نروژ و عربستان، می‌توان شباهت‌هایی را بین آن دو پیدا کرد. در هر دو کشور، صندوق ذخیره ثروت برای مدیریت و سرمایه‌گذاری درآمدهای نفتی ایجاد شده است و بهره‌مندی نسل‌های دیگر از این منابع، موردتوجه سیاست‌گذار اقتصادی قرار دارد. هر دو کشور، توانسته‌اند به‌عنوان سرمایه‌گذاران خارجی، در فعالیت‌های اقتصادی سایر کشورها مشارکت کنند که این مشارکت، عموماً از طریق منابع صندوق ذخیره ثروت انجام می‌شود و هدف آن، تنوع‌بخشی به سبد سرمایه‌گذاری است.

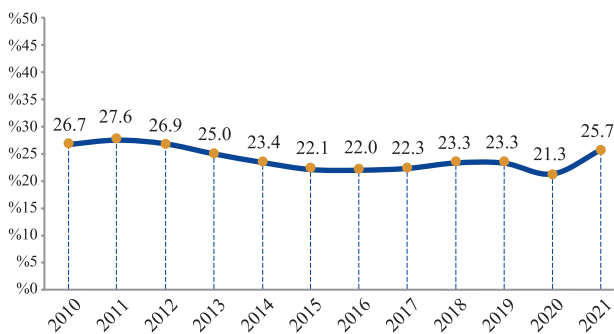
با این حال، تفاوت‌های اقتصادی دو کشور نیز آشکار است که این موضوع، به ساختار اقتصادی آنها بازمی‌گردد. آنچه در نروژ مشاهده می‌شود، نمونه موفق از دولت رفاه است که بر بهداشت و درمان، آموزش و خدمات عمومی متمرکز شده و مداخلات دولت در زمینه‌های دیگر، محدودتر است. این در حالی است که در عربستان، نظام حاکم مداخلات بیشتر و گسترده‌تری در اقتصاد دارد و بیشتر تصمیمات (اگر نگوییم همه آنها) با نظر دولت گرفته می‌شود.

طلای سیاه در قاره سبز

نروژ یکی از کشورهای اروپایی است که مانند هلند، به منابع طبیعی دسترسی دارد با این حال درآمد مالیاتی نروژ در سال ۲۰۲۱ در حدود ۱۲۳ میلیارد دلار (یعنی در حدود ۲۵ درصد از کل تولید ناخالص داخلی این کشور) برآورد شده است. در همین سال، درآمد نفتی نروژ در حدود ۱۰۴ میلیارد دلار گزارش شده است. در نروژ، صندوق ذخیره ثروت وظیفه مدیریت منابع حاصل از فروش نفت را بر عهده دارد و درآمدهای حاصل از فروش نفت را در بازارهای متنوعی سرمایه‌گذاری می‌کند تا از منافع بلندمدت منابع طبیعی، بهره‌مند شود. این صندوق در بیش از ۹ هزار شرکت سهامی در سرتاسر دنیا از جمله اپل، نستله، مایکروسافت و سامسونگ سرمایه‌گذاری کرده است و ارزش بازار آن هم‌اکنون بیش از ۱۴۰۰ میلیارد دلار است.

با وجود درآمدهای نفتی، نروژ یکی از کشورهای پیشرفته صنعتی است که نسبت مالیات به تولید ناخالص داخلی در آن، قابل توجه است.

نسبت مالیات به تولید ناخالص داخلی در نروژ بر حسب درصد

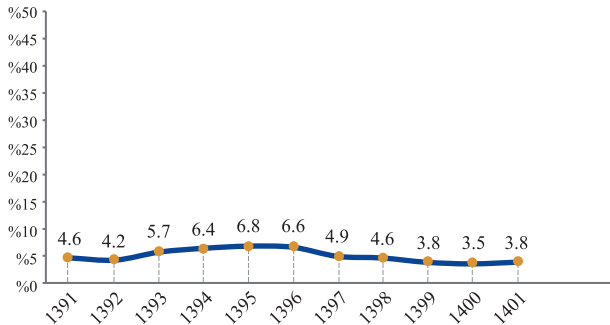


نفت در سرزمین نفت

موضوع مالیات و درآمدهای نفتی در عربستان در مقایسه با نروژ متفاوت است. به عنوان مثال آنچه که از بررسی منابع به دست می‌آید این است که در عربستان، مالیات بر درآمد اشخاص شاغل وجود ندارد؛ اما در مقابل یک نرخ مالیات ۲۰ درصدی در خصوص شهروندان غیرسعودی و خارج از کشورهای عضو شورای همکاری خلیج فارس اعمال می‌شود. با اینکه نظام مالیاتی عربستان با سایر کشورها متفاوت است اما خدماتی همچون بیمه تامین اجتماعی، بیمه بیماری و بیمه بازنشستگی در آن مشابه سایر کشورهاست؛ به این صورت که کارفرماها، با توجه به ملیت کارکنان خود، مالیاتی را بابت بیمه آنها پرداخت می‌کنند. حدود سه چهارم نیروی کار عربستان را خارجی‌ها تشکیل می‌دهند که عبارتند از کارگران ماهر و نیمه‌ماهر از خاورمیانه و جنوب آسیا و نیروی کار ماهر از آمریکا.

مالیات اجباری که شهروندان عربستانی می‌پردازند، زکات است. با این حال، از سال ۲۰۱۷ مالیات غیرمستقیم به گروه کالایی دخانیات و نوشیدنی‌ها وضع کرده است. همچنین از سال ۲۰۱۸ نیز مالیات بر ارزش افزوده به عنوان مالیاتی جدید در عربستان با نرخ پنج درصدی معرفی شد که در جولای ۲۰۲۰ به ۱۵ درصد افزایش یافت تا بخشی از درآمدهای از دست‌رفته ناشی از کاهش قیمت نفت را جبران کند. با وجود اصلاحات گسترده‌ای که عربستان در زمینه نظام مالیاتی و تنوع بخشی اقتصادی دنبال می‌کند، هنوز هم می‌توان این کشور را یک کشور وابسته به نفت در نظر گرفت. عربستان حدود ۱۵ درصد از کل ذخایر اثبات شده نفت در دنیا را در اختیار دارد و صادرات نفت تقریباً ۸۷ درصد از درآمد دولت عربستان را تشکیل می‌دهد.

نسبت مالیات به تولید ناخالص داخلی در ایران بر حسب درصد



لبه تیغ مالیاتی

اهمیت تنوع بخشی به منابع درآمدی در کشورهای نفت خیز بر کسی پوشیده نیست و کشورهای صادرکننده نفت، نیاز دارند تا بین منابع حاصل از فروش نفت و همچنین سایر منابع درآمدی، تعادل ایجاد کنند. اما ممکن است همه تلاش‌های مالیاتی دولت‌ها به دلیل کیفیت نهادهای و با یک شوک مثبت نفتی از بین برود.

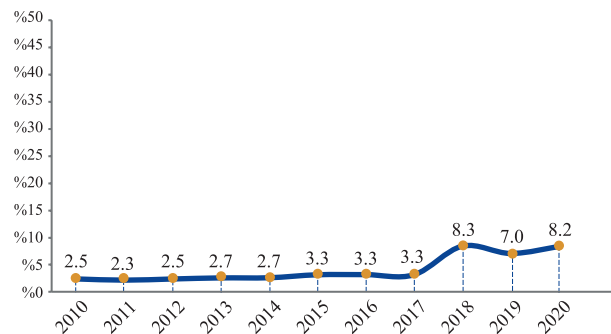
از طرف دیگر، کسب و کارها مالیات را قاتل خود می‌دانند و اگر قرار باشد مالیات بیشتری پرداخت کنند، ممکن است درآمدها و هزینه‌های خود را به گونه‌ای گزارش دهند تا سهم کمتری به خزانه دولت راهی شود. در مواردی ممکن است شرکت در نقطه‌ای ثبت شود که از معافیت‌های مالیاتی بیشتری بهره‌برداری کند یا حتی منجر به کوچ از کشور به کشور دیگر برای استقرار در بهشت مالیاتی شود. بنابراین یکی از پرسش‌های پیش روی سیاست‌گذار اقتصادی در کشورهای نفت خیز، ترکیب بهینه درآمد مالیاتی و درآمد نفتی است.

مطالعات نشان می‌دهند، اگر کیفیت نهادهای در کشورهای نفت خیز پایین باشد، با افزایش قیمت نفت، درآمدهای مالیاتی کاهش می‌یابد. شاید بتوان گفت سرخوشی درآمدهای نفتی، دولت‌ها را نسبت به سایر منابع درآمدی بی‌توجه می‌کند و در دوران افت قیمت، آنها را به تقلب برای تامین منابع مورد نیاز وادار می‌دارد و احتمالاً سخت‌گیری مالیاتی بیشتری نسبت به کسب و کارها خواهند داشت.

درآمدهای نفتی، دولت‌ها را نسبت به سایر منابع درآمدی بی‌توجه می‌کند و در دوران افت قیمت، آنها را به تقلب برای تامین منابع مورد نیاز وادار می‌دارد و احتمالاً سخت‌گیری مالیاتی بیشتری نسبت به کسب و کارها خواهند داشت.

بنابراین لازم است در این کشورها کیفیت نهادهای و زیرساخت‌های اجتماعی بررسی شود. حاکمیت قانون، اثربخشی دولت، کنترل فساد و مانند آن، از جمله شاخص‌های نهادی هستند که در این زمینه نقش دارند. یک کشور نفت خیز می‌تواند درآمدهای مالیاتی بالایی داشته باشد اما کیفیت نهادی پایین، توزیع این درآمدها را به چالش می‌کشد. اصلاحات اقتصادی در کشورهای نفت خیز با هدف کاهش وابستگی به درآمدهای نفتی، با افزایش نرخ‌ها یا پایه‌های مالیاتی آغاز نمی‌شود بلکه به نظر می‌رسد نقطه شروع این اصلاحات، در بهبود رابطه دولت و بخش خصوصی، تقویت کیفیت نهادهای و توجه به ارتقای شاخص‌های حکمرانی باشد. ■

نسبت مالیات به تولید ناخالص داخلی در عربستان بر حسب درصد



خان هفتم مالیاتی

ایران به عنوان یک کشور نفت خیز همواره در دو راهی انتخاب بین هزینه‌کرد درآمدهای نفتی یا تامین مالی از طریق مالیات بوده است. در بند ۴ سیاست‌های کلی برنامه هفتم توسعه «اجداد تحول در نظام مالیاتی با رویکرد تبدیل مالیات به منبع اصلی تامین بودجه جاری دولت، ایجاد پایه‌های مالیاتی جدید، جلوگیری از فرار مالیاتی و تقویت نقش هدایت و تنظیم‌گری مالیات در اقتصاد با تاکید بر رونق تولید و عدالت مالیاتی» ذکر شده است.

یکی از اهداف کمی و قابل اندازه‌گیری مالیاتی در این برنامه، افزایش نسبت درآمدهای مالیاتی به تولید ناخالص داخلی و افزایش نسبت مالیات به اعتبارات هزینه‌ای بودجه‌های سالانه در طول برنامه است. در متن برنامه، نسبت درآمدهای مالیاتی به تولید ناخالص داخلی ۱۰ درصد پیش‌بینی شده است. علاوه بر این، افزایش نرخ مالیات بر ارزش افزوده نیز از دیگر موارد مطرح شده در خصوص مالیات در برنامه هفتم توسعه است.

بحران انرژی

ناترازی گاز در ایران

باقر قائدی

کارشناس تحقیقات اقتصادی
بانک خاورمیانه

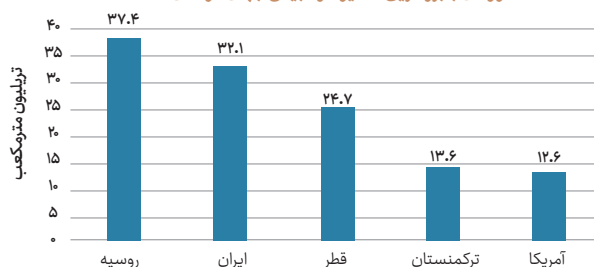


کشور ما با سهم ۱۷/۱ از ذخایر اثبات شده گاز طبیعی در جهان، در رتبه دوم برخورداری از این منبع انرژی قرار دارد. با این حال، در حالی که نتوانسته ایم از درآمدهای این منبع انرژی استفاده کنیم، برای مصرف داخلی نیز به واردات گاز نیازمند شده ایم. در این مقاله در کنار بررسی وضعیت تولید و مصرف گاز در ایران، به راه‌های بهبود بهره‌مندی از آن می‌پردازیم.

ذخایر گاز طبیعی ایران

گاز به‌عنوان اصلی‌ترین حامل انرژی کشور شناخته می‌شود و سبد انرژی کشور به‌طور مستقیم و به‌طور غیرمستقیم به آن وابسته است؛ در حال حاضر، ۸۰ درصد از سبد انرژی در بخش خانگی، ۶۱ درصد از بخش تجاری و خدمات عمومی، ۷۹ درصد از بخش صنعتی، ۱۳ درصد از بخش حمل‌ونقل و ۳۲ درصد از بخش کشاورزی به مصرف گاز طبیعی وابستگی مستقیم دارد. علاوه بر این، وابستگی غیرمستقیم با تولید برق از گاز، باعث می‌شود که حدود ۷۰ درصد بخش مصرفی کشور به گاز طبیعی وابسته باشد. ایران با دارا بودن بیش از ۳۲/۱ تریلیون مترمکعب از ذخایر گاز طبیعی جهان، بعد از روسیه، دومین کشور بزرگ دارنده ذخایر گازی در دنیا است و از کل ذخایر اثبات شده گاز طبیعی در دنیا ۱۷/۱ درصد سهم دارد. براساس تقسیم‌بندی‌های بین‌المللی، خاورمیانه ۷۵/۸ تریلیون مترمکعب و کشورهای مستقل مشترک‌المنافع ۵۶/۶ تریلیون مترمکعب از ذخایر گازی را دارا هستند و مناطق آسیا-اقیانوسیه، آمریکای شمالی، جنوبی و مرکزی، آفریقا و اروپا جمعاً ۵۵/۸ تریلیون مترمکعب از ذخایر گازی را به خود اختصاص داده‌اند. بررسی آمار نشان می‌دهد که ذخایر گازی کشور ایران به‌تنهایی دو برابر ذخایر گازی آسیا-اقیانوسیه و آمریکای شمالی، ۲/۵ برابر آفریقا، بیش از ۴ برابر آمریکای مرکزی و جنوبی و ۱۰ برابر کل ذخایر اروپاست.

کشورهایی با بزرگترین ذخایر گاز طبیعی جهان در سال ۲۰۲۱



تولید گاز طبیعی ایران

از منظر تولید گاز طبیعی، در سال ۲۰۲۱ میلادی، ایران با تولید ۲۵۷ میلیارد مترمکعب گاز در سال، با سهم ۶/۴ درصدی از کل تولید جهان (۴۰۳۷ میلیارد مترمکعب) بعد از کشورهای آمریکا و روسیه، در جایگاه سوم قرار گرفت. حجم تولید گاز ایران حدود ۳۶ درصد از تولید گاز خاورمیانه را شامل می‌شود.

عمده میادین گازی ایران در بخش دریاست و میدان پارس جنوبی با دارا بودن حدود ۴۰ درصد از کل ذخیره گازی کشور، اصلی‌ترین میدان گازی کشور محسوب می‌شود. این میدان به‌تنهایی به‌صورت متوسط ۷۴/۹ درصد از تولید گاز طبیعی کشور را به خود اختصاص داده است و ۲۵/۱ درصد دیگر از میدان‌های گازی کوچک و پراکنده تامین می‌شود.

مصرف گاز طبیعی در ایران

بررسی میزان مصرف گاز طبیعی نشان می‌دهد ایران با مصرف ۲۴۱ میلیارد مترمکعب گاز در بخش‌های مختلف، سهم ۶ درصدی از کل مصرف را در دنیا دارد که در رده چهارمین کشور مصرف‌کننده گاز طبیعی در دنیا محسوب می‌شود.

سهم بخش خانگی، تجاری و صنایع کوچک از مصرف گاز طبیعی حدود ۴۷/۴ درصد است که سهم بخش خانگی به تنهایی ۳۵/۲ درصد از کل مصرف گاز طبیعی کشور را شامل می‌شود. نیروگاه‌های کشور با سهم ۳۱/۷ درصدی، دومین بخش پرمصرف گاز طبیعی در سال ۱۴۰۰ هستند. در این سال، سهم صنایع عمده همچون فولاد، پتروشیمی و سیمان از مصرف گاز طبیعی حدود ۲۰/۹ درصد بوده است.

سهم بخش‌های مختلف اقتصادی از مصرف گاز طبیعی در سال ۱۴۰۰

صنایع عمده (۲۰/۹ درصد)		نیروگاه‌ها (۳۱/۷ درصد)		خانگی، تجاری و صنایع غیرعمده (۴۷/۴ درصد)	
بخش	سهم از کل	بخش	سهم از کل	بخش	سهم از کل
۱۰/۲	مجتمع پتروشیمی	۷/۲	بخاری	۳۵/۲	خانگی
۲/۷	کارخانه سیمان	۹/۱	گازی	۳/۹	تجاری
۵/۳	صنایع فولاد	۱۴/۷	سیکل ترکیبی	۳/۶	حمل و نقل
۲/۸	پالایشگاه	۰/۷	سایر	۹/۱	صنایع غیرعمده
-	-	-	-	۷/۸	کشاورزی
-	-	-	-	۳/۷	قرانت نشده

افزایش سرمایه‌گذاری در میداين گازی

شاید بتوان مهم‌ترین دلیل کسری گاز را عدم سرمایه‌گذاری با توان مالی و فنی مناسب عنوان کرد. پایداری و افزایش تولید گاز نیازمند بیش از ۸۰ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری در صنعت گاز است، از این رو پایداری تامین گاز در صنایع عمده نیازمند سرمایه‌گذاری است. از مجموع ۸۰ میلیارد دلار سرمایه‌گذاری مورد نیاز، ۲۳/۶ میلیارد دلار در بخش فشارافزایی و تثبیت تولید میدان‌های گازی در حال تولید، ۳۶/۴ میلیارد دلار در بخش توسعه میدان‌های جدید، ۸ میلیارد دلار برای توسعه و بهسازی پالایشگاه‌های گازی، ۱/۲ میلیارد دلار برای جمع‌آوری گازهای مشعل، ۳ میلیارد دلار برای توسعه ذخیره‌سازی گاز در میدان‌ها، ۶ میلیارد دلار برای خطوط لوله و ایستگاه‌ها و ۲ میلیارد دلار برای بهینه‌سازی در ساختمان نیاز است. عدم سرمایه‌گذاری مناسب در میداين مشترک با همسایگان، همچون پارس جنوبی، یکی از مهمترین دلایل افزایش این کسری در آینده است. میدان گازی پارس جنوبی به همراه امتداد آن در سمت کشور قطر بزرگترین میدان گازی دنیاست و بر روی یک خط مشترک ایران و قطر قرار دارد. مساحت این میدان ۹،۷۰۰ کیلومتر مربع است و سهم ایران حدود ۳،۷۰۰ کیلومتر مربع است. براساس برآوردها میزان ذخیره درجای کل میدان حدود ۳۹ تریلیون مترمکعب است که سهم ایران ۱۴ تریلیون مترمکعب گاز است. میدان پارس جنوبی که حدود ۷۴/۹ درصد از گاز تولیدی کشور را تامین می‌کند، از سال ۱۴۰۲ وارد نیمه دوم عمر خود خواهد شد و سالانه ۱۰ میلیارد مترمکعب از تولید آن کاسته خواهد شد، به عبارتی، هر ساله معادل یک فاز پارس جنوبی از رده خارج خواهد شد. در سال ۱۴۰۱ فشار گاز بخش ایرانی پارس جنوبی حدود ۱۲۰ "بار" بود که از سال ۱۴۰۲ هر سال ۷ "بار" از فشار آن کاسته خواهد شد. بخش قطری این میدان مشترک در سالیان گذشته به نیمه دوم عمر خود رسیده بود و قطر با سرمایه‌گذاری و همکاری شرکت‌های بزرگ و توانمند (مخصوصاً توتال) با نصب سکوهاي ۲۰ هزار تنی (۱۵ برابر بزرگتر از سکوهاي بخش ایرانی) و کمپرسورهای عظیم، تولید در این میدان را نه تنها ثابت نگه داشت بلکه قراردادهای جدیدی برای افزایش ۳۰ درصدی تولید گاز از این میدان مشترک تا سال ۲۰۲۷ منعقد کرده است.

با توجه به شرایط تحریمی کشور و عدم ارائه خدمات و سرمایه‌گذاری مناسب در این حوزه و همچنین با توجه به نبود برنامه مدون و مناسب

کسری تراز گاز مصرفی

در سال ۱۴۰۰، سند تراز تولید و مصرف گاز طبیعی (مصوب شورای عالی انرژی) منتشر شد. براساس این سند، مصرف گاز طبیعی در کشور با فرض انجام اقدامات لازم به‌طورمتوسط در فصول سرد سال از کسری روزانه ۲۹/۹ میلیون مترمکعب در سال ۱۴۰۰ به کسری ۵۴/۰ میلیون مترمکعب در روز تا سال ۱۴۰۴ و تا سال ۱۴۲۰ به کسری ۱۹۳/۱ میلیون مترمکعب در روز افزایش خواهد یافت. در نگاه بدبینانه، پیش‌بینی می‌شود با ادامه روند موجود، ناترازی گاز از ۲۰۰ میلیون مترمکعب در روز در ماه‌های سرد سال به حدود ۲۵۰ میلیون مترمکعب در سال ۱۴۰۴ و به بیش از ۳۵۰ میلیون مترمکعب در سال ۱۴۱۰ افزایش یابد.

این نکته حائز اهمیت است که با فرض انجام اقدامات لازم (توسعه در تولید گاز طبیعی، تامین مالی سرمایه‌گذار با توان فنی مناسب و بهینه‌سازی مصرف در تمامی بخش‌های مصرفی گاز)، همچنان مصرف گاز در افق پیش‌رو با کسری قابل‌توجهی روبه‌رو است.

عواقب ناترازی مصرف گاز

با توجه به اولویت مصارف خانگی- تجاری در فصول سرد سال، ناترازی گاز مصرفی صنایع عمده همچون فولاد، پتروشیمی و سیمان را با چالش اساسی همراه خواهد ساخت. براساس آخرین آمار ترازنامه هیدروکربوری کشور، حدود ۸۰ درصد از انرژی مصرفی در بخش صنعت، معدن و پتروشیمی مربوط به گاز طبیعی است. عدم تامین گاز صنایع مذکور در آینده، کاهش تولید و ورشکستگی احتمالی صنایع مذکور و متقابلاً کاهش تولید ناخالص داخلی کشور را به همراه خواهد داشت.

یکی دیگر از پیامدهای کسری گاز طبیعی در فصول سرد سال، تغییر سوخت نیروگاه‌های تولید برق از گاز طبیعی به مازوت است. استفاده از مازوت نه تنها هزینه‌های تولید برق را به شدت افزایش می‌دهد بلکه آلودگی‌های جوی به‌خصوص در کلان شهرها را به همراه خواهد داشت. در سال ۱۴۰۰، نیروگاه‌های حرارتی کشور حدود ۱۶ میلیارد لیتر سوخت مایع (شامل گازوئیل و نفت کوره) را به‌عنوان سوخت جایگزین گاز مصرف کرده بودند.

راهکارهای خروج از ناترازی مصرف گاز

سرمایه‌گذاری در میداين گازی، ذخیره‌سازی این منبع انرژی و استفاده از انرژی‌های تجدیدپذیر، به‌عنوان سه راهکار خروج از بحران کنونی مطرح می‌شوند.



مابع منجر به آلودگی بیش از حد ناشی از احتراق در نیروگاه شده و به آلودگی زیست محیطی دامن می‌زند. فارغ از بحران‌های ناشی از آلودگی هوا، عدم‌تامین برق در فصول گرم سال نیز خسارت‌های اجتماعی و اقتصادی مانند تعطیلی مدارس و ادارات و محدودیت در تولید صنایع را نیز به‌همراه داشته است.

تا پایان خرداد ۱۴۰۲ مجموع ظرفیت نصب شده برق تجدیدپذیر کشور برابر با ۱,۰۵۸ مگاوات بوده که معادل ۱/۱ درصد از کل ظرفیت نصب شده کشور است که این مقدار تنها حدود ۰/۵ درصد از کل تولید برق کشور را تشکیل می‌دهد. این در حالی است که متوسط استفاده از انرژی‌های تجدیدپذیر در دنیا در سال ۲۰۲۲ حدود ۵/۳ درصد از کل تولید برق است. مجموع پتانسیل توان انرژی تجدیدپذیر در کشور (شامل انرژی خورشیدی، بادی، برق‌آبی کوچک، زیست‌توده و زمین‌گرایی) معادل ۱۲۴ هزار مگاوات برآورد می‌شود. از این رو انرژی خورشیدی با ۷۱ و بادی با ۴۹ هزار مگاوات بالاترین پتانسیل تولید انرژی‌های تجدیدپذیر را در اختیار دارد. در تکمیل این سه اقدام، به راهکارهای دیگری مانند بهینه‌سازی مصرف گاز، حذف بارانه انرژی در طول زنجیره گاز و خودتامینی گاز مصرفی صنایع با اولویت گازهای مشعل نیز باید توجه کرد.

● راهکارهای سند تراز تولید و مصرف گاز طبیعی

در سند تراز تولید و مصرف گاز طبیعی تمهیداتی جهت بهینه‌سازی مصرف گاز طبیعی توافق ۱۴۰۲ اندیشیده شده است. برخی از این اقدامات عبارتند از:

- اصلاح تدریجی حامل‌های انرژی به قیمت فوب خلیج فارس
- افزایش راندمان نیروگاه‌های کشور از بازدهی ۳۹ درصد در سال ۱۴۰۰ به بیش از ۵۰ درصد برای نیروگاه‌های حرارتی و ۵۵ درصد برای نیروگاه‌های سیکل ترکیبی
- توسعه تولید برق نیروگاه‌های هسته‌ای به نحوی که به‌ترتیب تا سال ۱۴۰۶ و ۱۴۲۰ به ۳ برابر و ۸ برابر تولید سال ۱۴۰۰ افزایش یابد
- توسعه نیروگاه‌های تجدیدپذیر و افزایش ظرفیت تولید برق به‌طور متوسط سالانه حدود ۱,۰۰۰ تا ۱,۲۰۰ مگاوات (جهت جایگزینی با نیروگاه‌های مصرف‌کننده گاز)؛ به نحوی که ظرفیت تولید برق نیروگاه‌های تجدیدپذیر از ۱,۸۰۰ مگاوات در سال ۱۴۰۰ به ۲۴,۸۰۰ مگاوات تا افاق ۱۴۰۴ افزایش یابد
- کاهش نرخ رشد مصرف گاز در بخش خانگی-تجاری به‌طور متوسط سالانه حداقل ۳ درصد تا سال ۱۴۱۰ و به‌میزان ۲ درصد تا سال ۱۴۲۰ در فصول سرد سال
- کاهش ۱ تا ۳ درصدی مصرف گاز غالب صنایع عمده کشور همچون سیمان، فولاد، پتروشیمی
- حداقل سرمایه‌گذاری ۵۰ میلیارد دلاری جهت نیل به اهداف تولید گاز طبیعی. ■

دولت جهت آزادسازی قیمت حامل‌های انرژی و بهبود مصارف در آینده، پیش‌بینی‌ها از کسری تراز گاز مصرفی بیش از موارد مذکور طبق سند چشم‌انداز می‌دهد. با فرض سرمایه‌گذاری در تولید گاز در پارس جنوبی، حداقل ۵ سال زمان نیاز است تا برداشت گاز از این واحد انجام شود.

● ذخیره‌سازی گاز طبیعی

ذخیره‌سازی گاز طبیعی در مخازن زیرزمینی یکی از راهکارهای کوتاه‌مدت و کاربردی در نیاست. اصطلاحاً به فرآیند ذخیره‌کردن گاز در مخازن طبیعی موجود در زیرزمین ذخیره‌سازی گاز گفته می‌شود. مخازن در فصول گرم سال به‌تدریج پر می‌شوند و سپس در فصول سرد سال (در زمان اوج مصرف بخش خانگی) به کمک عرضه گاز طبیعی می‌آیند. کشورهایی مانند روسیه که صادرکننده گاز هستند، برای ایجاد حاشیه امن جهت حفظ میزان صادرات، باید میزان ذخیره‌سازی گاز خود را افزایش دهند تا از امکان صادرات در همه فصول سال اطمینان حاصل کنند. از سوی دیگر برای کشورهایی که واردکننده گاز هستند با توجه به متکی بودن این کشورها به واردات گاز، همواره دغدغه‌های سیاسی، اقتصادی، دیپلماسی و نظامی در تامین گاز از کشور مبدا وجود دارد، لذا باید برای تامین پایدار گاز در همه فصول نسبت به افزایش ظرفیت ذخیره‌سازی اقدام کنند.

پس از جنگ اوکراین و روسیه در اوایل سال ۲۰۲۲، میزان صادرات گاز روسیه به اروپا پس از جولای ۲۰۲۲ به‌میزان ۸۰ درصد کاهش پیدا کرد. یکی از راهکارهای اروپا برای گذر از این بحران، استفاده از ذخیره‌سازی گاز بود به‌نحوی که تا ۲۰ درصد مصرف گاز خود در زمستان ۲۰۲۲ را جهت عبور از بحران تامین گاز ذخیره‌سازی کرد.

یکی از شاخص‌هایی که به‌ازای آن می‌توان وضعیت ذخیره‌سازی گاز در هر کشور را مورد بررسی قرار داد، سهم ظرفیت ذخیره‌سازی گاز یک کشور از کل میزان مصرف گاز در آن کشور است. به‌صورت متوسط سهم ذخیره‌سازی گاز از کل مصرف در دنیا ۱۱ درصد و در بین همه کشورهایی که مخزن ذخیره‌سازی گاز دارند ۱۶/۴ درصد است. این عدد برای اروپا به ۲۳ درصد می‌رسد. ایران با دارا بودن ۱/۷ درصد ظرفیت ذخیره‌سازی از کل مصرف، رتبه بسیار پایینی نسبت به متوسط جهان دارد.

● توسعه انرژی‌های تجدیدپذیر

در حال حاضر بیش از ۸۰ درصد از برق کشور توسط نیروگاه‌های حرارتی تولید می‌شود که سوخت آن گاز طبیعی است. وابستگی بالای تولید برق به گاز، باعث شده که در کنار افت تولید گاز پارس جنوبی علاوه بر ایجاد چالش در تامین گاز کشور، مسئله تولید برق را نیز تحت‌تاثیر قرار دهد. به‌رغم وجود ظرفیت مازاد تولید برق در زمستان، نگرانی‌هایی در زمینه تامین برق به‌دلیل محدودیت در گاز طبیعی وجود دارد که با سوخت مایع (گازوئیل و نفت کوره) جایگزین می‌شود. استفاده از سوخت جایگزین

پنجمین مدرسه امید خاورمیانه در جیرفت کرمان افتتاح شد



هنرستان امید خاورمیانه، به عنوان پنجمین مدرسه احداث شده توسط بانک خاورمیانه، در شهرستان جیرفت استان کرمان، افتتاح شد. این هنرستان ۱۲ کلاسه که از نیمه دوم سال ۱۴۰۰ احداث آن آغاز شده بود، در ۲۳ مهرماه به بهره‌برداری رسید. میزان حمایت بانک خاورمیانه برای احداث این هنرستان، سی میلیارد ریال است. سایر مدرسه‌های احداث شده توسط این بانک در مناطق کم‌برخوردار در خوزستان (روستای دغاغلی، شهرستان باوی)، گلستان (روستای یلمه سالیان، شهرستان آق‌قلا)، سیستان و بلوچستان (روستای درک، شهرستان زرآباد) و استان لرستان (روستای کاممدرضا، شهرستان دورود) قرار دارند.



بانک‌های خصوصی در ارتباط با تسهیلات مسکن کوتاهی نکردند

امکان اجرای تعهدات بانک‌ها و پرداخت تسهیلات نیز وجود نداشت. البته اوایل امسال این سامانه راه‌اندازی شد اما وزارت راه و شهرسازی کسی را معرفی نکرد؛ بنابراین عدم انجام وظیفه از سوی وزارت راه و شهرسازی ارتباطی با کوتاهی بانک‌های خصوصی ندارد.

دبیر کانون بانک‌های خصوصی اعلام کرد: علت پرداخت نشدن تسهیلات مسکن از سوی بانک‌های خصوصی نبودن شرایط لازم برای پرداخت و تاخیر در راه‌اندازی سامانه مورد نظر توسط وزارت راه و شهرسازی بوده است و بانک‌ها کوتاهی یا استنکافی نکرده‌اند. محمدرضا جمشیدی در گفت‌وگو با ایسنا، درباره علت پرداخت نشدن تسهیلات ساخت مسکن از سوی بانک‌های خصوصی گفت: قانون جهش تولید مسکن در سال ۱۴۰۰ به تصویب رسید و براساس آن، تسهیلات ساخت باید توسط بانک‌ها پرداخت می‌شد. در این راستا بانک مرکزی سهمیه هر بانک را از این تسهیلات مشخص کرد اما شرط اساسی و لازم برای استفاده از این تسهیلات این بود که وزارت راه و شهرسازی سامانه‌ای ایجاد کند تا متقاضیان درخواست‌شان را در آن به ثبت برسانند و وزارت راه و شهرسازی نیز این درخواست را صحت‌سنجی کرده و تایید کند. جمشیدی با بیان این که تا پایان سال گذشته این سامانه راه‌اندازی نشد و امکان معرفی متقاضیان فراهم نبود، اظهار کرد: حتی متقاضیان نمی‌توانستند وارد سامانه شوند و درخواست خود را ثبت کنند، بنابراین



تسهیلات دهی بانک‌ها با ۸۴ درصد سپرده‌هایشان

معاون نظارت بانک مرکزی اعلام کرد: بانک‌ها از ابتدای امسال تا پایان شهریور ماه، ۸/۲ هزار میلیارد تومان تسهیلات داده‌اند که معادل ۸۴ درصد سپرده‌های بانکی بوده است.

فرشاد محمدپور گفت: از ابتدای سال جاری تا پایان شهریور امسال ۸ هزار و ۲۰۰ میلیارد تومان کل سپرده‌های بانک‌ها بوده که بانک‌ها معادل ۸۴ درصد آن در این مدت تسهیلات داده‌اند؛ از آنجا که معادل ۱۳ درصد کل سپرده‌های بانکی به‌عنوان سپرده قانونی نزد بانک مرکزی می‌ماند، تنها ۸۷ درصد سپرده‌های بانک‌ها قابلیت بهره‌برداری دارد؛ همچنین بانک‌ها مکلفند ۳ درصد از سپرده‌هایشان را به‌عنوان خرید اوراق دولتی پرداخت کنند که در نتیجه تنها ۸۴ درصد کل سپرده‌ها امکان استفاده را خواهند داشت.

او با بیان اینکه بانک‌ها تقریباً معادل آنچه را به‌عنوان سپرده جذب کرده‌اند، تسهیلات داده‌اند، افزود: برای نمونه در استان زنجان نسبت تسهیلات به سپرده‌ها ۱۰۰ درصد، در استان بزد ۹۲ درصد، در استان سمنان معادل ۱۰۰ درصد، در استان قزوین ۹۰ درصد، در استان قم ۸۰ درصد، در استان مازندران ۷۰ درصد و در البرز ۶۰ درصد است.



تکالیف تحمیلی و ناترازی بانک‌ها

تکالیف تحمیلی است که از سوی دولت و مجلس بدون تناسب با توان اعتباری بانک‌ها به آن‌ها داده می‌شود که به‌دنبال همه اینها کمبود نقدینگی رخ می‌دهد.

علت ناترازی بانک‌ها را چگونگی محاسبه نرخ سود بانکی و تخصیص آن می‌دانیم. مدیران و اعضای هیات مدیره بانک‌ها و صاحب‌نظران این حوزه باید بدانند که چرخه‌ای که برای سود بانکی در نظر گرفته شده معیوب است.

بانکداری باید تابعی از وضعیت اقتصاد واقعی بازار کالا و خدمات باشد و ارتباط تنگاتنگی با بازار کالا و خدمات داشته باشد و سود بانکی باید مشتق شده و برآمده از سود به‌دست‌آمده از یک فعالیت اقتصادی واقعی باشد.

رئیس شورای فقهی بانک مرکزی با بیان اینکه چرخه سود بانکی معیوب و این چرخه، سبب ناترازی بانک‌ها شده است، گفت: اصلاح محاسبه کارمزد تسهیلات قرض‌الحسنه موضوع دستور کار شورای فقهی است. غلامرضا مصباحی مقدم در سی‌وسومین همایش بانکداری اسلامی اظهار داشت: یکی از علل ناترازی بانک‌ها افزایش مطالبات غیرجاری، دارایی‌های موهوم و منجمد و به‌دنبال آن درآمدهای موهوم و بی‌اساس و همچنین

۸۸ درصد تامین مالی کشور توسط بانک‌ها انجام می‌شود

رئیس کل بانک مرکزی با بیان اینکه تخصیصی کردن بانک‌ها در دستور کار بانک مرکزی قرار دارد و بانک‌ها باید در حوزه تخصیصی خود فعالیت کنند، گفت: تامین مالی کشور عمدتاً بر دوش بانک‌هاست که ۸۸ درصد توسط بانک‌ها و ۱۲ درصد توسط بورس و سرمایه‌گذاری خارجی انجام می‌شود و حتی تامین مالی دولت هم توسط بانک‌ها انجام می‌شود و فشار زیادی بر منابع بانک‌ها در این زمینه وارد می‌شود که یکی از عوامل ناترازی بانک‌ها همین فشار در مورد تامین مالی است.

محمدرضا فرزین افزود: در برنامه هفتم توسعه با همفکری وزارت اقتصاد تلاش کردیم ناترازی دولت به بانک‌ها تعمیم نیابد.

اعطای بیش از دو هزار و سیصد میلیارد ریال تسهیلات ازدواج و فرزندآوری تا پایان آبان ۱۴۰۲

بانک خاورمیانه در هشت ماه سپری شده از سال ۱۴۰۲ برای عمل به بخشی از مسئولیت اجتماعی خود، با اختصاص یک شعبه ویژه به تسهیلات ازدواج در مجموع دو هزار و چهارده میلیارد و دویست و هشتاد میلیون ریال به متقاضیان، این نوع تسهیلات اعطا کرد. همچنین به‌عنوان تسهیلات فرزندآوری در این بازه زمانی، مبلغ سیصد و شانزده میلیارد ریال به متقاضیان، تسهیلات پرداخت شده است. این وام‌ها و همچنین وام ودیعه مسکن با هدف تسهیل ازدواج و فرزندآوری در جامعه به افراد واجد شرایط اعطا می‌شود.

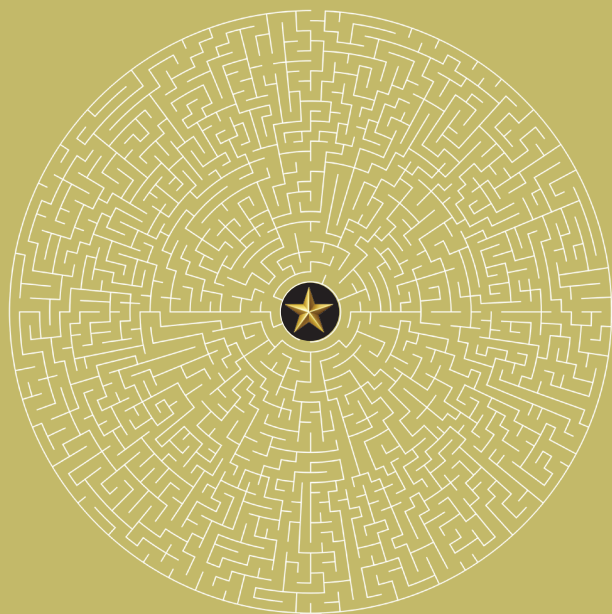
محدودیت‌های ورود به کسب‌وکار

نظام صدور مجوز از نگاه میلتون فریدمن



آرین آقابگی

کارشناس ارشد بانکداری • بانک خاورمیانه



سوی برخی صاحبان همان مشاغل وضع یا پیشنهاد می‌شود. فریدمن با نگاه به تحولات کشور آمریکا عنوان می‌کند که برخلاف اینکه هدف از صدور جواز کسب حمایت منافع عمومی و مصرف‌کنندگان عنوان می‌شود، در عمل باعث محدود کردن ورود به یک پیشه خاص شده و با جلوگیری از رقابتی شدن و کاهش قیمت، به زیان مصرف‌کنندگان منجر می‌شود. نمونه بارز این امر در ایران صنعت خودرو است که به دلیل انحصار شدید دولتی باعث افت قابل توجهی در کیفیت خودروهای داخلی شده و از سوی دیگر حمایت بی دریغ از آن با اهرم منع واردات خودرو عملاً به ضرر مصرف‌کننده تمام شده است.

محدودیت‌های سه مرحله کسب مجوز

به‌طور کلی فریدمن محدودیت‌های ناشی از صدور جواز کسب را به سه مرحله تقسیم‌بندی می‌کند:

- مرحله اول همان ثبت نام است که فرد ناگزیر اطلاعات شخصی و حرفه‌ای خود را به دولت اعلام می‌کند؛ البته ثبت نام مزایایی هم دارد که از جمله می‌توان به جمع‌آوری اطلاعات مشاغل گوناگون و همچنین سهولت در شناسایی مشمولان مالیاتی اشاره کرد.
- مرحله دوم صدور گواهی است؛ یعنی سازمان دولتی مربوطه می‌تواند گواهی کند که متقاضی دارای مهارت و تخصص خاصی است.
- مرحله سوم و آخر همان صدور جواز کسب است؛ در این مرحله متقاضی باید از یک مرجع رسمی اجازه بگیرد و این اجازه مستلزم آن است که شخص صلاحیت خود را به اثبات برساند و در غیر این صورت مجاز به فعالیت در آن کسب‌وکار نیست.

فریدمن مراحل بالا را مصادیقی از چیره شدن آرای سیاسی بر صدور جواز می‌داند؛ به‌عنوان نمونه یکی از شرایط صدور جواز داروسازی در قوانین مصوب سال ۱۹۵۲ این بوده است که متقاضیان در مورد تعلق خاطر خودشان به عقاید سیاسی سوگند یاد کنند و بگویند که عضو یا طرفدار بعضی احزاب نیستند و سودای براندازی نظام سیاسی آمریکا را در سر نمی‌پرورانند. عدم تمکین از سلايق دولت‌های مستقر نیز همین تبعات را در پی خواهد داشت. در کشور ما نیز، شکل‌گیری گروه‌های موسیقی زیرزمینی و ساخت فیلم‌های بدون مجوز با پخش در جشنواره‌های خارجی نمونه بارزی از این پدیده هستند. میل به تمرکزگرایی و انحصار در گروه تولیدکنندگان یک کالا و خدمت خاص قابل مشاهده است اما در نهایت به ضرر آنها تمام می‌شود. به عقیده فریدمن، در صورت تمرکزگرایی در صدور گواهی، به‌ناچار افرادی که بنا به دلایل غیرحرفه‌ای نتوانسته‌اند صاحب گواهی شوند، با پیشنهاد قیمت‌های پایین‌تر از افراد دارای گواهی برای خدمات مشابه، موجب ایجاد گرایش در افراد برای مراجعه به آنها خواهند شد. ■

جواز کسب یکی از مصادیق پدیده بزرگتر صدور احکام دولتی مبنی بر اجازه برگزیدن شغل برای افراد است. از این محدودیت‌ها معمولاً با استدلال‌هایی نظیر ارتقای کیفیت خدمات دفاع می‌شود، اما در عمل زیان‌های قابل توجهی دارند. در این مطلب با اتکا به نظرات اقتصادی میلتون فریدمن، به مراحل سه‌گانه نظام صدور مجوز و نقدهای وارد بر آنها می‌پردازیم.

موسس مکتب اقتصادی شیکاگو

فریدمن که از او به‌عنوان اثرگذارترین اقتصاددانان معاصر قرن بیستم یاد می‌شود، از جمله اقتصاددانان پیرو اقتصاد آزاد است. نظریات فریدمن که دارای مکتب فکری منحصر به فرد خود (معروف به مکتب اقتصادی شیکاگو) است در دهه‌های اخیر اثرات به‌سزایی بر سیاست‌های اقتصادی دولت‌های ایالات متحده و برخی کشورهای دارای نظام سرمایه‌داری بر جای گذاشته‌اند. فریدمن آزادی اقتصادی و سیاسی را به مثابه دو بال یک پرنده در نظر می‌گیرد که لازم و ملزوم یکدیگرند و اخلاص در یکی موجب جلوگیری از به حرکت درآمدن جامعه خواهد شد. از نگاه فریدمن بازارهای مستقل و بی‌طرف، موجب تفکیک فعالیت‌های اقتصادی از دیدگاه‌های سیاسی شده و اجازه نمی‌دهند افراد به دلایلی غیرفنی و نامرتبط به بهره‌وری آنها مورد تبعیض قرار گیرند.

محدودیت‌های کسب‌وکار در دو سده اخیر

محدودیت‌های ورود به هر صنف و تمرکز عرضه نیروی کار در قرون وسطا وجود داشت و باعث می‌شد هر شخص قادر باشد فقط در طبقه اجتماعی که در آن به دنیا آمده بود به فعالیت بپردازد. برچیده شدن این روند از عوامل توسعه اقتصادی در غرب بود و آزادی نسبی در انتخاب کسب و پیشه تا اواسط قرن نوزدهم در کشورهایی همچون انگلستان، آمریکا و برخی دیگر از کشورهای اروپایی رواج داشت. به این ترتیب افراد می‌توانستند حرفه مورد علاقه خود را بدون هیچ ترتیبات اداری و نیاز به کسب اجازه از مراکز دولتی دنبال کنند.

این روند دیری نپایید و در نیم قرن گذشته تمایل روزافزون به مشروط کردن برخی مشاغل به مجوز دولتی قوت گرفت. فریدمن به‌عنوان یکی از پرچمداران لیبرالیسم اقتصادی معتقد است محدودیت‌های ورود به هر حرفه در قالب صدور مجوزهای دولتی کسب‌وکار حتی در مشاغل تخصصی مانند پزشکی نیز آن‌طور که به نظر می‌رسد کارایی ندارد.

محدودیت‌های دولتی بر فعالیت‌های اقتصادی

یکی از توجیهاتی که امروز در دفاع از صدور جواز برای مشاغل توسط طرفداران آن ارائه می‌شود تخصصی شدن مشاغل است. تعیین تعرفه‌های تجاری، سهمیه‌های تولید و صادراتی و مانند آن نیز نمونه‌هایی از محدود کردن هر صنف است که به عقیده فریدمن از

شهر	شعبه	کد	نشانی	تلفن
تهران	آفتاب	۷۸۱۰۰۱۸	میدان ونک، خیابان شهید خدای، تقاطع خیابان آفتاب، شماره ۱۱۸	۰۲۱-۸۸۶۳۳۷۵۰
تهران	نوبخت	۷۸۱۰۰۲۷	خیابان خرمشهر (آبادانا)، خیابان شهید عربعلی، نبش خیابان یازدهم، شماره ۵۸	۰۲۱-۸۶۰۸۹۷۰۳
تهران	نیاوران	۷۸۱۰۰۳۶	خیابان شهید باهنر (نیاوران)، بعد از سه راه یاسر، شماره ۲۹۹	۰۲۱-۲۲۷۵۹۳۹۸
تهران	الهیه	۷۸۱۰۰۴۵	خیابان شهید فیاضی (فرشته)، خیابان شهید آقابزرگی، نبش بن بست بیژن، شماره ۳۳	۰۲۱-۲۲۳۹۰۹۹۱
تهران	مهستان	۷۸۱۰۰۵۴	شهرک قدس (غرب)، فاز یک، خیابان ایران زمین، شماره ۲۲۰۲	۰۲۱-۸۸۵۶۱۶۵۶
تهران	سعادت آباد	۷۸۱۰۰۶۳	سعادت آباد، میدان سرلشگر شهید طهرانی مقدم (کاج)، نبش کوچه هفتم، شماره ۸۶	۰۲۱-۲۲۳۸۲۹۳۸
تهران	بخارست	۷۸۱۰۰۷۲	خیابان احمد قصیر (بخارست)، نبش خیابان پنجم، شماره ۲	۰۲۱-۸۸۷۲۹۹۲۵
تهران	زعفرانیه	۷۸۱۰۰۸۱	زعفرانیه، خیابان مقدس اردبیلی، مرکز خرید پلادیوم، بلوک ۱، طبقه نهم شمالی، شماره ۹۰۷	۰۲۱-۲۶۳۵۵۷۰۴
تهران	آفریقا	۷۸۱۰۰۹۹	بلوار نلسون ماندلا، بالاتر از خیابان شهید دستگردی، نبش کوچه نور، شماره ۲	۰۲۱-۸۶۰۸۲۳۸۵
تهران	دروس	۷۸۱۰۱۱۳	خیابان یخچال، خیابان هدایت، نبش میدان هدایت، شماره ۶۵	۰۲۱-۲۲۵۶۰۶۷۷
تهران	نیایش	۷۸۱۰۱۳۱	بزرگراه آبناسان شرق، بعد از خیابان جنت آباد، مجتمع تجاری نیایش، طبقه همکف، واحد GF۵۰	۰۲۱-۴۸۸۱۴۲۳۰
تهران	بانکداری دیجیتال	۷۸۲۰۰۶	خیابان احمد قصیر (بخارست)، کوچه ششم، شماره ۱۲، طبقه اول	۰۲۱-۹۱۰۰۹۰۰
اصفهان	اصفهان	۷۸۳۰۱۴	میدان فیض، نبش خیابان میر، شماره ۵	۰۳۱-۳۶۶۴۴۶۸۳
تبریز	تبریز	۷۸۴۵۰۱۳	شهرک ولی عصر، فلکه رودکی، خیابان رودکی، نبش کوچه سحر، شماره ۵۶۰	۰۴۱-۳۳۲۷۲۶۰۵
شیراز	شیراز	۷۸۷۲۰۱۹	بلوار ستارخان، نبش خیابان عقیف آباد، شماره ۱۲۷	۰۷۱-۳۶۲۸۸۰۷
مشهد	مشهد	۷۸۸۵۰۱۴	بلوار خیام جنوبی، نبش کوچه خیام ۶، شماره ۱۴	۰۵۱-۳۷۶۵۶۲۲۲
کرج	کرج	۷۸۶۲۴۱۹	مهرویلا، خیابان درختی، مرکز خرید درختی، طبقه ۶، واحد ۵	۰۲۶-۳۳۵۳۸۲۵۹
مونخ	مونخ	۷۰۰۱۰۸۰۰	Middle East Bank, Munich Branch, Landsberger Straße 406, 81241 München, Deutschland	+۴۹ (۸۹) ۲۱۵۳۹۸۲۰



بانک خاورمیانه علاوه بر ارائه تمامی خدمات یک بانک تجاری، سایر خدمات حوزه بازار پول و سرمایه را به صورت مستقیم و یا از طریق شرکت های زیرمجموعه یا وابسته با رعایت مقررات و ضوابط بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران و سازمان بورس و اوراق بهادار فراهم کرده است.

شرکت کارگزاری بانک خاورمیانه

تهران، خیابان آفریقا، خیابان دستگردی (بین خیابان ماندلا و ولیعصر) شماره ۲۷۷
طبقه اول
تلفن: ۵۸۴۰۵ (۰۲۱)
mebbco.com

شرکت بیمه زندگی خاورمیانه

تهران، میدان آرژانتین، خیابان خالد اسلامبولی (وزرا)، خیابان هفتم، شماره ۱۰
تلفن: ۴۱۳۶۳۰۰۰ (۰۲۱)
melico.ir

شرکت خدمات ارزی و صرافی خاورمیانه

تهران، میدان آرژانتین، خیابان احمد قصیر (بخارست)، خیابان هفدهم (شفق)،
شماره ۴، طبقه دوم و سوم
تلفن: ۸۸۷۰۱۰۹۶-۷ (۰۲۱)
exmeb.com

ساختمان ادارات مرکزی

تهران، خیابان احمد قصیر (بخارست)، نبش خیابان پنجم، شماره ۲
تلفن: ۴۲۱۷۸۰۰۰ (۰۲۱)
فکس: ۹۱۲۱۲۳۸۳ (۰۲۱)
کدپستی: ۱۵۱۳۶۴۵۷۱۷
تهران، صندوق پستی: ۴۴۴۵ - ۱۵۸۷۵
www.middleeastbank.ir
info@middleeastbank.ir
رسیدگی به شکایات (مدیریت بازرسی): تلفن: ۴۲۱۷۸۸۸۸ (۰۲۱)
آشنا (مرکز ارتباط مشتریان): تلفن: ۴۲۵۵۷ (۰۲۱)



باهم، برای هم

ما در بانک خاورمیانه خودمان را در قبال جامعه مسئول می‌دانیم و تلاش می‌کنیم، در کنار سودآوری و انجام وظیفه در قبال مشتریان و سهامداران خود، به بهبود شرایط آن، از جمله در زمینه‌های آموزش و سلامتی اقبال آسب پذیر، کمک کنیم.

در بخش آموزش، اقدامات بانک خاورمیانه شامل ساخت مدرسه (دبستان، دبیرستان و هنرستان) و تجهیز مدارس و کتابخانه‌ها با وسایل آموزشی و امکانات رفاهی می‌شود.

در بخش درمانی، اقدامات این بانک عبارتند از تهیه اقلام بهداشتی، تامین کمک‌هزینه تهیه دارو برای بیماران کم‌برخوردار، خرید اقلام موردنیاز موسسات خیریه و تامین تجهیزات بیمارستانی و مراکز بیماران خاص. امید داریم که این اقدامات، گام‌هایی به سوی آبادانی ایران‌مان باشد.



بانک خاورمیانه
Middle East Bank



www.middleeastbank.ir
info@middleeastbank.ir